



UNIVERSIDAD JOSE CARLOS MARIATEGUI

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN FACULTAD
DE CIENCIAS JURÍDICAS EMPRESARIALES Y
PEDAGÓGICAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL

TESIS

**GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU RELACIÓN CON EL
VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DE LA PALTA HASS DE LA
EMPRESA YUGRA SOSA MARIO MARTIN DE MOQUEGUA
2016-2018**

PRESENTADO POR:

Bach: Keyla Xiomara Manchego Salinas

Bach: Danitza Maribel Mamani Cruz

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO COMERCIAL

MOQUEGUA PERÚ

2019

INDICE

PÁGINA DEL JURADO	II
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
DECLARACIÓN JURADA	V
PRESENTACIÓN.....	VI
INDICE.....	VII
ÍNDICE DE TABLAS	VIII
ÍNDICE DE FIGURAS	IX
RESUMEN	X
ABSTRACT	XI
CAPITULO I	12
EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	12
CAPITULO II	21
MARCO TEÓRICO	21
CAPÍTULO III	48
MÉTODO	48
CAPITULO IV	52
PRESENTACION Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS	52
CAPITULO V	72
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	72
Recomendaciones	73
Recomendaciones	75
BIBLIOGRAFÍA	76
ANEXO.....	78

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	15
Tabla 2	52
Tabla 3	54
Tabla 4	55
Tabla 5	56
Tabla 6	57
Tabla 7	58
Tabla 8	59
Tabla 9	60
Tabla 10	63
Tabla 11 : Hipótesis específica N° 01	64
Tabla 12 : Hipótesis específica N° 02	65
Tabla 13 : Hipótesis específica N° 03	66
Tabla 14 : Hipótesis específica N° 04	67

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1 : Paltas frescas - Mario Martin Yugra Sosa (2016-2018)	15
Figura N° 2. Exportaciones tradicionales y no tradicionales	52
Figura N° 3. Exportaciones tradicionales y no tradicionales	54
Figura N° 4. Variable Volumen de Exportación por años 2016, 2017 y 2018	55
Figura N° 5. Variable gestión empresarial por año y punto	56
Figura N° 6. Dimensión Planificación por año y punto.....	57
Figura N° 7. Dimensión Organización por año y punto.....	58
Figura N° 8. Dimensión Dirección por año y punto.....	59
Figura N° 9. Dimensión Control por año y punto	60

RESUMEN

La presente investigación aplicada tuvo el propósito de describir la existencia de una correlación entre las variables gestión empresarial y volumen de exportación. El objetivo fue: Determinar la correlación que existe entre gestión empresarial y volumen de exportación en la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua 2016–2018, Y la hipótesis prevista fue: Existe una relación fuerte y significativa entre la gestión empresarial y el volumen de exportación de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua. Es por ello que se hizo un estudio correlacional, basado en un diseño no experimental, transversal, correlacional no causal. La investigación fue aplicada, donde se usó la encuesta como técnica y para determinar los niveles de correlación de las variables mencionadas el instrumento que se empleó fueron los cuestionarios. Se analizó la información recolectada por medio de un software estadístico que es el SPSS 25.

Palabras clave: Responsabilidad social, satisfacción laboral, liderazgo, clima organizacional, control de recursos y exportación de palta.

ABSTRACT

The present applied investigation had the purpose of this applied research was to describe the existence of a correlation between the variables business management and export volume. The objective was: To determine the correlation between business management and export volume in the company Yugra Sosa Mario Martin in the province of Mariscal Nieto, Moquegua 2016–2018, and the expected hypothesis was: There is a strong and significant relationship between management business and export volume of the company Yugra Sosa Mario Martin in the province of Mariscal Nieto, Moquegua. For this reason, a correlational study was carried out, with a non-experimental, cross-sectional, non-causal correlational design. The research was applied, and the survey technique was used and the survey questionnaires were used as instruments to determine the levels of correlation between these study variables. The information collected was analyzed using SPSS 25 statistical processing software.

Keywords: Social responsibility, job satisfaction, leadership, organizational climate, control of resources and avocado exports.

CAPITULO I

EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Descripción de la realidad problemática

En lo que se refiere a exportaciones de productos no tradicionales han logrado un gran crecimiento por lo tanto la aceptación de la palta hass o aguacate a medida que pasan los años ha ido aumentando, sabiendo la gran cantidad de nutrientes y tantos beneficios para la salud tanto de la misma palta como de sus derivados, por lo que tiene una gran demanda a nivel internacional.

Pero para poder realizar todo este proceso de venta, antes tenemos que tener la cantidad necesaria que demanda el mercado, pues no son pequeñas cantidades. Todo va a depender de las condiciones del lugar, la calidad del clima, los procedimientos en cuanto a la manera de cultivar la palta hass que tiene una duración de dos a tres años, y además tiene una ventaja este tipo de palta ya que después que se haya cosechado esta mantiene una duración mayor y ello permite un manejo mucho mejor durante el proceso de manipulación y embalaje que corresponde al proceso de exportación al mercado internacional.

Según Trademap (2018) se resalta que las exportaciones mundiales de palta, a lo largo del año 2016, fueron de 1 991 921 millones de toneladas métricas (TM) que significó exportaciones en valor FOB de 5 823 307 millones de dólares americanos. En el que los productores grandes y exportadores a nivel mundial de este fruto son EE. UU., España, Chile, Perú, Países Bajos, México, los que representan más del 75% de la toda la producción mundial.

En cuanto a los que tienen una mayor importación de aguacate o palta a nivel mundial tenemos a España, Alemania, reino unido, Francia, Países Bajos, Estados Unidos y respectivamente. El consumo en EE. UU. está en constante crecimiento, pero con referencia al cultivo este viene reduciendo. Recurriendo al abastecimiento por parte de sus vecinos más cercanos y el mayor productor de palta, México. Para cubrir esa demanda insatisfecha.

La palta peruana para el 2017 registró un aumento significativo superando al 2016, se registró 580 millones de dólares americanos. En más del 70 % se exporta al mercado europeo, el 20% a estados unidos y el 10% a otros países de Asia y américa.

Hablando de China y Japón que son dos interesantes mercados porque a medida que pasa el tiempo los despachos van creciendo, tenemos un claro ejemplo que en 2017 se duplico los envíos con referencia al 2016, pero para el mercado de palta no es muy significativo por el motivo el consumo no está establecido como vendría ser en el mercado tanto de EE.UU. y Europa. Lo que se sabe en que en Asia está iniciando recién el consumo de palta por lo tanto habrá un crecimiento de los envíos.

Con respecto al año 2018, las exportaciones regionales totalizaron US\$ 1552,2 millones, lo que se reflejó en un incrementó de 9,2 por ciento,

explicado por la mayor demanda externa de productos tradicionales (9,7 por ciento) proveniente de productos mineros (10,8 por ciento) como molibdeno, cobre, oro, plata. En contraste, los embarques de productos tradicionales presentaron una disminución de 5,3 por ciento, ante los menores envíos de productos químicos (-33,2 por ciento).

Al término del año, en lo que se refiere a nivel regional la oferta exportable estuvo concentrada en cuatro países, los que tuvieron una representación de 85,3% de la totalidad que se exportó. El más importante país destino fue la República Popular de China (55,2 por ciento), seguido de Italia (13,7 por ciento), Brasil (9,5 por ciento) y Estados Unidos (6,9 por ciento). A nivel de productos, hacia la República Popular China fueron enviados cátodos de cobre refinado (97,3 por ciento), ánodos de cobre (1,2 por ciento), entre los principales; a Italia cátodos de cobre refinado (97,8 por ciento); a Brasil cátodos de cobre refinado (100,0 por ciento); y a Estados Unidos de América, cátodos de cobre refinado (48,2 por ciento), oro en sus distintas formas (38,4 por ciento) y Plata en Bruto (4,3 por ciento).

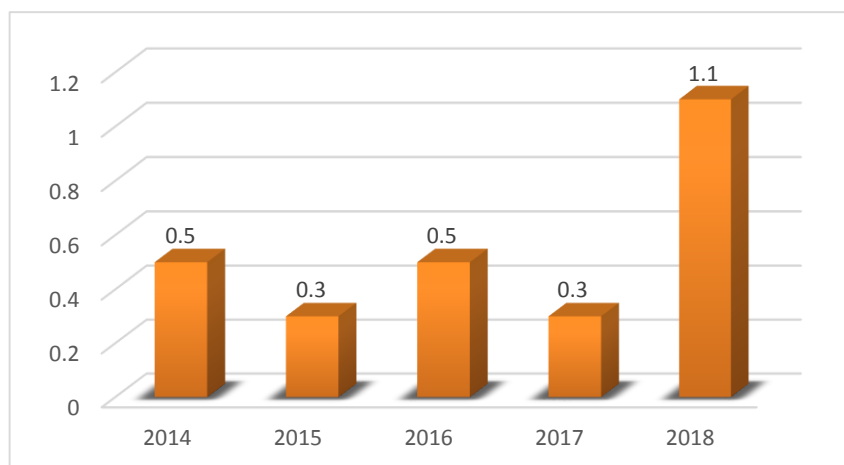
Se podría decir que Moquegua es una región en la que principalmente se exporta recursos mineros y los productos agrícolas como la palta son exportados a Chile y China con frecuencia y este volumen de exportación va en crecimiento.

Tabla 1

Moquegua: Exportaciones por Empresas y Productos (US\$ Millones)

N°	Part. % 2018	Empresa	Principales Productos 2018	2014	2015	2016	2017	2018	Var & 18/17
1	97,1	Southern Perú Cooper	Cátodos de cobre; Molibdeno	2014.2	1609.7	1370.3	1525.7	1976.3	30%
2	1,3	Austral Group	Harina de pescado; Aceite de pescado	14	11.2	4.3	3.7	26.3	607%
3	0,6	Pesquera Hayduk	Harina de pescado; Aceite de pescado; Pota	1.8	6.7	14.6	8.9	11.4	28%
4	0,4	Produpesa	Lomos de perico; Pota; Ovas de pez volador	0,0	0,0	0,7	5,6	8,8	56%
5	0,3	Minera Aurifera Buenas Vista	Oro	0,0	0,0	0,0	0,0	5,2	0%
6	0,2	Cfg investment	Harina de pescado; Aceite de pescado	0,0	0,0	0,0	0,7	3,3	387%
7	0,1	Proces Sudamericana	Oro	2,5	1,6	2,0	2,3	2,0	-11%
8	0,1	Yugra Sosa Mario Martin	Paltas frescas	0,5	0,3	0,5	0,3	1,1	280%
9	0,0	Servicios Generales M & H	Desperdicios y desechos de acero	0,0	0,5	0,0	0,0	0,3	0%
10	0,0	Sabanamar Pacifico	Pota	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	407%
11	0,0	Sercosta	Filete de perico	0,0	0,0	0,2	0,8	0,2	-80%
12	0,0	Novos Distribucion Y Exportacion	Orégano	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	81%
13	0,0	Corp de Ingenieria de Refrigeracion	Pota	0,0	0,3	1,4	0,6	0,1	-76%
14	0,0	Congelados Marisa	Pota	0,0	0,0	0	0,2	0,1	-49%
15	0,0	Claries	Manufacturas de fibras de vidrio	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0%
	0,0		Otros	372,5	159,5	27,3	49,3	0,4	-99%
	100%		Total	2 405	1 790	1 421	1 598	2 036	27,4%
N° Empresas exportadoras				39	35	36	43	30	-30%

Fuente: Sunat / Mincetur



**Figura Nº 1 : Paltas frescas - Mario Martin Yugra Sosa (2016-2018)
(US\$ Millones)**

Según la Tabla N° 01, podemos destacar que el Sr. Yugra Sosa Mario Martín realizó exportaciones de acuerdo a los años consignados de nuestro trabajo de investigación (Figura N° 01) observamos notoriamente que en el año 2016 realizó exportación de palta Hass generando medio millón de dólares, se podría destacar como moderado, al siguiente año 2017 hubo una caída bastante notorio a que se debió, según lo comentado por el Sr. Yugra, menciona que hubo problemas climáticos en los lugares donde recauda cierta cantidad de palta hass las cuales fueron Quinistaquillas y Omate, no llegaron a madurar los paltos a tiempo debido al friaje, permitiendo no obtener una buena cantidad a exportar, eso permitió que la documentación e inspecciones que realiza el SAG y SENASA, no sean muy exitosas a comparación del año 2016, además la presencia de plagas sobre todo el de la mosca de fruta o lo que comúnmente ataca a los paltos *Queresa*, fue un año complicado pero lograron exportar una cantidad aceptable ya para el siguiente año 2018 la cual se lo consideraría un éxito ya que este monto se lo considera como el segundo mejor después de lo que realizó en el años 2009 es así que se logra incrementar y superar la caída a comparación del año anterior, debido a que el Sr. Yugra tuvo planes de contingencia para poder prevenir los inconvenientes que se pudo visualizar en el años 2016 y 2017, para combatir las plagas empleaban el bromuro de metilo, y un sistema computarizado que era manejable solo con el celular para así estar prevenidos antes de que

sucede alguna plaga o contrarrestar a la misma.

Es así que ahora antes de realizar la exportación pasa por un estado cuarentenario para verificar que el fruto a exportar este en adecuadas condiciones y son aprobadas por SENASA y SAG – Chile.

1.2 Definición del problema:

1.2.1 Problemas principales

¿De qué manera la gestión empresarial se relaciona con el volumen de exportación de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto Moquegua?

1.2.2 Problemas secundarios

PE1: ¿Cuál es el nivel de relación del volumen de exportación con la planeación de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua?

PE2: ¿Cuál es el nivel de relación del volumen de exportación con la organización de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua?

PE3: ¿Cuál es el nivel de relación del volumen de exportación con la dirección de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua?

PE4: ¿Cuál es el nivel de relación del volumen de exportación con el control de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo principal

Determinar la relación de la gestión empresarial y el volumen de exportación de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

1.3.2 Objetivo secundario

OE1: Determinar el nivel de relación de el volumen de exportación con la planeación de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

OE2: Determinar el nivel de relación de el volumen de exportación con la organización de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

OE3: Determinar el nivel de relación de el volumen de exportación con la dirección de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

OE4: Determinar el nivel de relación de el volumen de exportación con el control de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua

1.4 Justificación y Limitaciones de la Investigación

El actual estudio intenta demostrar que la gestión empresarial se encuentra ligado a la exportación del producto no tradicional como es la palta.

Valor teórico: Esta investigación se enfoca en un problema ya descrito anteriormente en la Ciudad de Moquegua, el cual quiere identificar e investigar de forma puntual cual es la relación que existe entre las dos variables.

Utilidad metodológica: metodológicamente esta justificada ya que la forma de cómo se encuentra planteada esta investigación va servir en lo posterior como un antecedente a algún profesional e investigador que indagaran sobre instrumentos de política de desarrollo empresarial y social, así delimitar la relación existente en medio de la gestión empresarial; la gestión de políticas públicas que incentiven la exportación y asociatividad como instrumento de estado teniendo como propósito, mejorar la calidad de vida y el crecimiento económico.

1.5 Variables

- Variable 1: Gestión empresarial.
- Variable 2: Volumen de exportación

1.6 Hipótesis de la investigación Hipótesis principal

Existe una relación fuerte y significativa entre la gestión empresarial y el volumen de exportación de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

1.6.1 Hipótesis específica

HP1: Existe relación entre el volumen de exportación y la planeación de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

HP2: Existe relación entre el volumen de exportación y la organización de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

HP3: Existe relación entre el volumen de exportación y la dirección de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

HP4: Existe relación entre el volumen de exportación y el control de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

Gamarra, C & Quispe, A (2015) “Estudio de Pre factibilidad para la comercialización y exportación de Palta Hass (persea americana) al mercado de Estados Unidos” (Tesis de Grado), Universidad Nacional Agraria la Molina, lima.

De la cual podemos recatar ciertas conclusiones, la palta Hass tiene actualmente una gran demanda a nivel mundial tanto por sus propiedades nutricionales, preferencia de consumidores, y que ciertos puntos fitosanitarios como arancelarios estén en condiciones favorables para el mercado peruano. Esto contribuye a que cada vez muchas más empresas inviertan capitales en este negocio.

Balvin, E. (2016) "Competitividad de la oferta de la Palta Hass (*Persea americana*) en el mercado de Estados Unidos" (Tesis De Maestría), Universidad Nacional Agraria La Molina, Lima.

De la cual podemos analizar y concluir que en el año 2014 la oferta lista para exportar de la palta Hass significó un incremento de más del 50% con respecto al año anterior. Y para continuar con esta racha se necesita un total control de todo el proceso productivo, implementar nuevos procesos y tecnología que nos permita a los agricultores peruanos ser más competitivos en el mercado mundial. Finalmente podemos agregar que la palta dentro de los productos del ámbito no tradicional es uno de los productos que significa una gran alternativa y rentable debido a todas las condiciones favorables para producir este producto con una gran aceptación en el mercado norteamericano.

Cahuana, M (2017) "Exportaciones de palta Hass y Desarrollo del Agro No Tradicional, Región La Libertad (2010 - 2016)" la finalidad primordial se enfocó en delimitar la forma en que la exportación de palta Hass han realizado la contribución en el progreso del agro no tradicional en dicha región. Se planteo el agro no tradicional a partir de perspectivas que fueron tres: mejora de la calidad del producto, crecimiento del empleo e ingresos monetarios. Este estudio se hizo por medio del enfoque cuantitativo, que tuvo un alcance explicativo y se basó en el diseño no experimental, transeccional correlacional-causal. Por medio de la escala

de Likert se realizó la construcción del instrumento, el cual se aplicó a 30 gerentes de empresas agroexportadoras. Luego se hizo la recolección y análisis de las percepciones y opiniones que brindaron las personas encuestadas, todo ello utilizando la estadística inferencial y descriptiva. Lo que se logró concluir es que las exportaciones de este fruto, sí lograron contribuir de manera favorable en el desarrollo del agro no tradicional; del mismo modo en las tres perspectivas ya mencionadas, en la región donde se realizó el estudio.

Vílchez, J (2018) "Relación entre la evolución del mercado de Canadá y la exportación peruana de palta Hass en el 2017" Tuvo como fin delimitar la relación que tienen las variables ya mencionadas en el título. Como problema general tomo el siguiente ¿Cómo se relaciona la ECC y la EP de palta Hass? El tipo básica, basado en el diseño no experimental, descriptivo correlacional, cuantitativo su enfoque. Se conformo la población en dos conjuntos; por exportadores que tienen experiencia u operadores logísticos, con muestra total de 386 consumidores de Canadá además 386 Exportadores u operadores y por habitantes de Canadá las cuales pertenecen a las edades de 18 y 65 años, que hacen un total de 67.2% (24.3 millones de habitantes) del total, Se uso un instrumento con el fin de recolectar datos como es el cuestionario para de esa forma hacer una medición de las variables, lo que también se utilizo fue estadística descriptiva como técnica y la prueba

estadística Pearson. Con una Significancia <0.05 . se hizo la aplicación del estadístico no paramétrico Pearson donde se observó que si hay la existencia de relación en las variables. Los resultados que se obtuvieron fueron $r=0.936$, con un $p=0.000$ ($p<0.05$), lo que tiene un significado de moderada y positiva correlación, por tal motivo la hipótesis nula fue rechazada y la alterna aceptada. Entonces, se afirma que entre estas dos variables si existe relación

2.2 Bases Teóricas

Gestión empresarial.

En el libro de Ordoñez, D. (2009) denominado la prueba en el procedimiento contencioso – administrativo, da a conocer la siguiente definición “es un grupo de hechos que se orientan al beneficio de metas de una entidad por medio de una ideal aplicación de los procedimientos y acatamiento, que comprende: evaluación, control, ejecución, organización, y planificación” (p.101), todos los aparatos administrativos suelen contener un grupo de procedimientos los cuales son guía de la gestión con el fin de que sea ideal el proceso en cuanto a la ejecución de esa forma hacer que el usuario este satisfecho y conseguir las metas trazadas.

En el libro de Chiavenato, I. (2006) denominado introducción a la teoría general de la administración indica “en una época de cambios e incertidumbres como se viene atravesando en la actualidad, uno de los ámbitos que se ha venido convirtiendo importante es la administración, la que tiene una gran importancia para la actividad de la ciudadanía” por ello los administradores debe mantener un adecuado clima organizacional y una buena aplicación de gestión estratégica pues el resultado de ello será trabajadores comprometidos con la organización y/ o entidad, ellos serán el contacto directo con el usuario por la cual se puede concretar el logro de metas y objetivos, las personas en su mundo interior son tan distintos,

teniendo distintas necesidades que priorizan de distintas formas, una de ellas es el reconocimiento y motivación, así también otros autores presentan escala de pirámides de necesidades, el siglo xx, con la globalización y crecimiento tecnológico, de más valor al recurso humano tratando de satisfacer su propias metas, crecimiento profesional y personal por ello el autor lo estudia posteriormente como una parte esencial de la administración.

En el libro de Stoner, J. (1995) que se llama administración expresa que “el paso de controlar, liderar, organizar y planear la forma de trabajo en los que conforman una entidad es la administración así como las funciones de los demás recursos con el fin de lograr determinados objetivos” es importante que los gestores cuenten con un apoyo base, tal como es el sistema administrativo para que los objetivos se lleguen a cumplir, en ella el talento humano tiene un importante papel al igual que los factores económicos, entre estos últimos no se puede prescindir de ninguno pues sin recurso económico, los RR.HH. no funcionará, esto quiere decir que el directivo o la administración lleva a su cargo responsabilidades de recursos ello si la organización es del Estado es mucho más, ya que se les da mayor transparencia y vigilancia, deben tener muy en cuenta los gestores públicos que ello busca beneficiarios mas no utilidades, estar satisfechos ya que ellos vendrían a ser receptor del servicio, tener conciencia de que son complementarios a una

educación intrafamiliar los programas sociales.

Dimensión 1: Planeación

Ceja, (1994). “Implica la mejor forma de distribuir los recursos hacia el cumplimiento de la programación, objetivos y de detallados planes para deprecionar materiales, distribución, obtención, minimizando así el riesgo que se puedan presentar en cuanto a los materiales y suministros. Nos señala que, en la administración, la planeación es parte indispensable de una buena gestión, ya que ella permitirá la mejor distribución y en las cantidades y montos adecuados para cada área, proceso o actividad, al planificar se mide recursos, se trazan tiempos, se cumplen indicadores, para el mejor uso de los recursos y evitar pérdidas o la mala utilización de los mismos.

Para Fayol (1916) “La planeación toma en cuenta la elección de acciones, objetivo y misión para hacer realidad y alcanzarlos, para eso también se tiene que tomar decisiones óptimas. Consiste una selección de objetivos, acciones y misiones con la finalidad de realizarlos, ello implica tomar decisiones, para elegir curso de acción por medio de alternativas distintas”. Este autor indica que la planificación, mantiene un objeto principal, lograr objetivos, y ello conlleva detallar toma de decisión, actividades, tareas, las cuales se evalúan en cinco criterios, para evitar fracasos o pérdidas, y que todos los esfuerzos conlleven al logro de metas.

Dimensión 2: Organización

Koontz, H., & Weihrich, H. (1990) hace referencia a la forma de la organización y al criterio o normas que siguen y cumplen los miembros, conociendo así sus tareas y funciones al realizar esta organización de acuerdo a su formación el resultado será mucho mejor, es preciso también detallar las tareas un inicio y un final para que sea más sencillo su cumplimiento y el logro de objetivos.

Fayol. H (1916): La organización de las empresas como unidad de desarrollo y crecimiento interior y exterior, impulsando la creación de valor de la empresa brindando a la capacitación una gran importancia, desde cuando la calidad fue propuesta como un modelo en cuanto a gestión, en el siglo XX década del 50 a empresarios de Japón, las tareas de los empleados de empresas dedicadas a la producción tuvieron un cambio absoluto. Las capacitaciones a los programas sociales que se realiza son dirigidas a especialistas o áreas administrativas; evitando así la usurpación de funciones.

Al trabajar bajo el principio de Calidad este provoca en todos sus procesos mejorar la productividad, a lo largo de la cadena productiva conllevando como reacción directa la competitividad, buscando la calidad se encuentra también la mejora continua, lleva a disminuir los errores, nace la necesidad de capacitación del personal, mejor preparados menos

errores y en retribución a su desempeño la entidad les otorga una remuneración en muchas veces los casos son mensuales, en términos comúnmente pactados entre ambas partes, es llamado sueldo, teniendo la empresa que proponer niveles o un escalafón de los sueldos, para que la retribución económica sea lo más justa posible, y también de esta manera se controla el perfil de los trabajadores, logrando que sean los idóneos para el desempeño laboral.

Dimensión: Dirección

Chiavenato (2006) Idalberto señala que la gestión empresarial es la responsable sobre la toma de decisiones buena o mala, pues es la alta dirección quienes brindan los procedimientos necesarios, para la administración de los recursos, en una entidad el fracaso o éxito va depender de la dirección pues tiene bajo su mando los distintos sistemas administrativos para el mejor direccionamiento de la entidad, el gestor debe cumplir una serie de características y habilidades que ayuden a su buen criterio, y apoyen sus decisiones,

Rodríguez, J. (2005) En la actualidad la administración de RR.HH. viene a ser de primordial revisión en la mayoría de los casos está guarda relación directa con la dirección general, es necesario que los agentes participantes de la organización tengan una relación horizontal para conocer las necesidades y sugerencias en cada área, de tal manera que se tiene un diagnóstico de cómo se viene gestionando la organización.

García, S. (2000) En el libro la dirección por valores que “las funciones y tareas de los colaboradores deben estar claramente definidas y detallada para su mejor cumplimiento así también debe constar los recursos que utilizará para la ejecución de sus labores.

Dimensión: Control

En el libro de Ordoñez, D. (2009) denominado la prueba en el procedimiento contencioso – administrativo, da a conocer la siguiente definición “es un grupo de hechos que se orientan al beneficio de metas de una entidad por medio de una ideal aplicación de los procedimientos y acatamiento, que comprende: evaluación, control, ejecución, organización, y planificación” (p.101), todos los sistemas administrativos tiene subsistemas que están diseñados y detallados de tal manera cada uno aporta a la dirección general, en las organizaciones siempre se cuentan con documentos de gestión que apoyan los procesos y procedimientos adecuados para el logro de la calidad.

En el libro de Stoner, J. (1995) que se llama administración expresa que “el paso de controlar, liderar, organizar y planear la forma de trabajo en los que conforman una entidad es la administración, así como las funciones de los demás recursos con el fin de lograr determinados objetivos” (p.7)

Fayol (1916): El control es necesario para llevar un buen cumplimiento de avances programados, permitirán evaluar y medir los actuados, si fuera el caso que no anda funcionando bien algún área o proceso, el control permitirá la corrección o subsanación del mismo, por ellos el control es de gran importancia en una organización, dice Fayol que para que los objetivos se cumplan debe haber un ochenta por ciento de control, y un veinte por ciento de compromiso, el control como herramienta administrativa evalúa el desempeño de los trabajadores y el buen uso y manejo de los recursos económicos, lo planificado en la organización solo se concretará si se realiza un buen control de la ejecución de cada tarea.

Volumen de Exportación

Exportación. Vendría a ser el grupo de servicios y bienes que vende un determinado país en territorios extranjeros a fin de ser utilizados. Conjuntamente con la importación, para la contabilidad nacional son instrumentos impredecibles.

Fundamentalmente una exportación es un servicio o bien legal que un país emisor o productor llamado exportador, realiza envíos de mercancías a otro tercero el cual sería el importador, ello a fin utilizarlo o

de comprar dicha mercancía.

Desde tiempos pasados es conocido este sistema. Del latín exportatio proviene el término exportación, alude a la acción de mandar y recepcionar alguna mercancía o género, de donde se obtiene como producto incidencia en algunas utilidades tanto para el país que exporta o empresa. Se tiene la existencia de distintos procesos o variedad de exportaciones, ejemplificando: realizarlo de la organización base con destino a la sucursal de otra nación.

Volumen de exportación 2016

El INEI en un artículo que publicó en 2016 exactamente en el mes de noviembre, el volumen de exportación tradicional tuvo un incremento en un 5,7%, en relación con el 2015 en el mismo mes; el cual se impulsó por envíos mayores con referencia al sector de minería donde se tuvo un 13,7% como aumento.

Respecto a este entorno, se destacó embarques mayores de cobre (23,3%), su mercado más importante de esta mercancía fue China la cual tuvo una demanda de 61,1% de todo el volumen; luego esta es estaño (36,8%), hierro (8,0%), plomo (87,7%) y el zinc (17,0%), sin embargo, en los envíos respecto a oro, hubo una disminución (-10,1%). Además, en lo que es harina de pescado (21,9%) cooperó con el positivo resultado una exportación mayor de este producto.

Es necesario resaltar, que, en 2016 en el mes de noviembre, hubo

un aumento de 0,1% del volumen exportado, con referencia al 2015 en el mismo mes. También, los países receptores más importantes de las exportaciones que nuestro país realizó están Japón 4,1%, Holanda 4,2%, Canadá 5,4%, China 18,9%, EE. UU. 19,8%, de las exportaciones en su totalidad.

En 2016 en el lapso de enero-noviembre informó el INEI, que en reales valores las exportaciones tuvieron una disminución de 3,7% en relación con la estimación reportada en un periodo similar al anterior año, en donde el comprador principal de productos del ámbito tradicional es China, con un 18,3% de incremento.

En los primeros 11 meses del año 2016, es indispensable mencionar que la exportación de algunos bienes del ámbito tradicional y no tradicional tuvieron una disminución en 1,6% y 5,6% como corresponde.

Volumen de Exportación 2017

En 2017 la exportación de hortalizas y frutas tuvieron una representación del 53% de toda la totalidad de agroexportación no tradicional, un valor del 46% de la totalidad exportada por es ámbito. La suma exportada de ese trazo expuso un crecimiento de un 14% con referencia del año anterior. El aumento de esta exportación en este ámbito es porque fundamentalmente hubo en el mercado una expansión, tres veces mas de lo que se registro en el anterior año, esto ocasionó un

posicionamiento mayor de nuestro país como un proveedor principal en ranking a nivel mundial de exportación, ahí se tiene por ejemplo la palta (2do lugar a nivel mundial); arándanos (3er lugar a nivel mundial) y uvas (5to lugar a nivel mundial). También es necesario decir que nuestro país es el que lidera entre los proveedores de palta fresca que tiene como destino Reino Unido, España, Países Bajos y cuanto a espárragos es el proveedor central de España, Países Bajos, Reino Unido en los tres años últimos. Otras de las principales razones de aumento de este ámbito es la aparición en producción de mayores plantaciones de arándanos, paltas y variedad nueva de uvas de mesa, que después del acontecimiento de “El niño” fueron afectadas sea con la prolongación y adelanto de las campañas, manifestándose en una producción mayor. Los cuatro principales destinos de esta línea durante el 2017 representaron el 78% del monto exportado en esta línea en valor; siendo los Estados Unidos el principal destino de esta línea con el 40% de participación, seguido por Países Bajos (22%), el Reino Unido (8%) y España (5%); los cuales tuvieron unas tasas de crecimiento positivas del 19%, 24%, 8% y 15%, respectivamente. Los productos que mostraron un mayor crecimiento fueron el arándano con un crecimiento del 50%, seguido por la granada (48%) y la palta (46%). Esto se debió a una mayor demanda de sus principales mercados, los Estados Unidos, Países Bajos y el Reino Unido, y a que los efectos del fenómeno de “El Niño” no causaron muchos estragos en sus zonas de producción. En cambio, hubo otros productos que sí se vieron afectados por este fenómeno debido a las condiciones

climáticas, así como por los problemas logísticos que trajo consigo éste. Los productos más afectados fueron el banano orgánico y mango, mostrando caídas del -2% y -4%; respectivamente. A pesar de ello, se espera que al final del 2018 las exportaciones de ambos alcancen cifras muy positivas debido a la recuperación de las zonas de cultivos, el incremento de los reservorios de agua y la gran demanda de parte de sus principales mercados como los Países Bajos, Estados Unidos y Alemania. En el caso del espárrago la caída del -3% se debió en cierta medida a los efectos climático del fenómeno de “El Niño” que hizo disminuir las exportaciones a mercados claves como Reino Unido y España, mientras que las exportaciones de México (principal exportador de espárrago fresco en el mundo) a estos mercados se incrementaron. Finalmente, en el periodo 2018-2019, las expectativas de crecimiento de la línea están en dar apertura a mercados nuevos por medio de los acuerdos sanitarios con países como Tailandia, Filipinas, Japón, Vietnam, India, China, Malasia, Colombia y Corea para el ingreso de diversos productos como la palta, mandarinas, arándanos y uva. A la fecha, ya se firmó un acuerdo sanitario para cítricos con República Dominicana y para junio se proyecta otro acuerdo con Japón. Otros factores que impulsarán el crecimiento del sector son el desarrollo de proyectos de infraestructura de riego, disminuyendo el problema de falta del agua, así como la mejora de la infraestructura portuaria en la costa norte.

Volumen de Exportación 2018

Ha tenido una continuación de crecimiento en 2018 el comercio exterior (+7,9%), llegando alcanzar un récord de más de US\$ 90 mil millones (40% del PBI). Las exportaciones superaron los US\$ 43 mil millones (+8,4%), por lo que se generó un saldo comercial de US\$ 4 571 millones. Este comercio se impulsó por la dinámica de los negocios de manera principal con China (+13,5%) y India (+21,1%), países asiáticos (+10,8%) y EEUU (+13,5%).

El crecimiento de la exportación (+7,5%) se impulsó por la oferta mayor de bienes de sector no tradicional, los cuales llegaron a conseguir valor récord de exportación (US\$ 13 219 millones). Productos numerosos registraron cifras récord en 2018, lo cuales son los siguientes: barras de acero (US\$ 121 millones), artículos de pelo fino y lana (US\$ 252 millones), mango (US\$ 354 millones), arándano (US\$ 554 millones), palta (US\$ 793 millones), uva (US\$ 815 millones).

En 2018 hubo un aumento de 5,6% en las exportaciones de bienes del ámbito tradicional. La cual se fomentó por la demanda mayor de hidrocarburos (+20,5%). El precio tanto de petróleo, nafta, y gas natural tuvo su aumento de manera notable. Además, la exportación de aceite de pescado y harina creció en 8,3%, lo que fundamentalmente se debió promedio mayores precios. La exportación de café disminuyó en un 5%, por el motivo de que hubo una disminución del precio FOB (-10%), puesto que hubo un aumento del 5% del volumen exportado.

El incremento de las exportaciones (+7,5%) fue impulsado por las regiones del interior del país, que incrementaron su exportación en cuantía mayor que Lima y Callao (7,9% versus 6,7%), principalmente las regiones del norte (+13%). De acuerdo con las informaciones de SUNAT en el 2018, registraron cifras récord de exportación cuatro regiones las cuales fueron: Ayacucho (US\$ 345 millones), Lambayeque (US\$ 524 millones), Cusco (US\$ 2 166) y Arequipa (US\$ 5 228). El número de exportadores en 2018 ascendió a 7 979, 1,3% más que en 2017. De éstas, casi el 60% fueron agroexportadoras y metal-mecánicas, que exportaron más de US\$ 7 200 millones. También, hubo 125 empresas las cuales rebasaron los US\$ 50 millones de exportaciones, en relación con las 113 registradas en el año anterior. Un 30% de organizaciones redujeron su exportación, un 36% tuvieron un aumento y lo que resta que sería un 34% fueron entradas nuevas.

Hubo un ascenso de US\$ 43 130 millones en cuanto a importaciones en el 2018, aumentando en un 8,4% con referencia al 2017. El aumento se mereció gracias a las compras mayores tanto de combustibles (+22%), fundamentalmente bienes utilizados en las industrias de plásticos (+24%) y productos intermedios (+15%). El incremento de los precios respecto al petróleo (+27%) de forma notable influyó en el aumento del valor que se importó. Por tanto, tuvieron menos de 3% de crecimiento las importaciones de productos de consumo y de capital.

2.3 Marco Conceptual

Comportamiento de la Economía

En el primer trimestre del año 2018, el Producto Bruto Interno (PBI) a precios constantes de 2007, registró un crecimiento de 3,2%, incidió en este resultado la evolución favorable de la demanda interna dinamizada por el incremento del consumo y de la inversión, en un contexto internacional de mayor impulso en el crecimiento de las economías de nuestros principales socios comerciales que repercutió en el precio y volumen de las exportaciones. En el crecimiento del PBI (3,2%), incidió tanto el incremento del consumo final privado en 2,9% como el consumo del gobierno que creció en 7,0%; así como, el aumento de la inversión bruta fija en 5,9%. Esta sincronía del gasto de consumo y la inversión viene registrándose desde el tercer trimestre del año anterior. Las exportaciones aumentaron en 6,3% y las importaciones en 8,0%.

Progreso Regional

El Índice de Progreso Social Regional analiza el avance social en tres dimensiones y 12 componentes, a través de 51 indicadores, con puntajes del 0 al 100. "El índice es una foto que muestra en qué nivel está la calidad de vida de la población, cómo se suplen sus necesidades básicas, pues implica el análisis de variables como educación, nutrición, el acceso a salud básica, la seguridad o el saneamiento".

Con 65,37 puntos, Moquegua superó a Ica (65,01), Lima Metropolitana (64,22), Arequipa (61,86) y Tacna (61,71) y se situó en nivel

medio alto de progreso, gracias a obtener notas altas en las dimensiones de oportunidades (puesto 1), nutrición y asistencia médica básica (puesto 1), acceso a conocimiento básico (puesto 2), educación superior (puesto 1), derechos personales (puesto 1) y bienestar (puesto 4) de 26 regiones.

Ventajas competitivas poseen las organizaciones en su conjunto, pero no saben cómo utilizarla o aprovecharlas de forma sostenible para que se pueda seguir adelante, ya que existe competencia donde todos quieren ser mejores que los demás. Es muy cierto que en el mercado que nos encontramos es globalizado y grande, entonces lo que queda es la creación de estrategias o generar innovaciones, para que con respecto a la competencia seamos los mejores, otro punto importante es guiar y organizar para que la organización a largo plazo consiga positivos resultados y sea eficiente. Lo que se quiere lograr con este estudio es delimitar la relación entre GE y VE. También para hacer un análisis óptimo de las variables se utilizará información basada en comercialización, medioambiente, producción y calidad.

Para Víctor (2005) menciona que “una palabra con una naturaleza subjetiva es la calidad, según su expectativa los individuos la definen como, un adjetivo el cual puede calificar ya sea una materia, individuo o acción. Este puede ser un grupo de cualidades que una cosa o persona representa, describe la cualidad intrínseca según el juicio subjetivo al elemento, el individuo tiene una definición intuitiva sobre calidad, que es el afán o búsqueda de algo perfecto desde antes ese ha sido su concepto”

(p. 15) Este autor también dice que “al momento que la industria se inició, se hizo un planteamiento de calidad donde se vio como la manera de hacer la medición de características de los productos respecto de la función para que se iban fabricando, es por ello que fue evolucionando tanto su definición y concepto, y este se adoptó como modelo de administración siendo el punto más importante” (p. 16)

Acorde a Pérez (2008) refiere que la calidad sería un grupo de características y aspectos de algún servicio o producto que se relacionan con su capacidad para dar satisfacción de alguna necesidad latente o expresada (necesidad que por ninguna organización ha llegado a ser atendida, la cual por el mercado es demandada) de los consumidores. Ello sería un concepto centrado de manera clara en el comprador. Un consumidor tiene un sin fin de expectativas, requisitos, necesidades. Otorga calidad una organización en el momento que el servicio o producto que ofrece supera o iguala las distintas expectativas de su consumidor, si esta siempre procura dar satisfacción a las necesidades en su mayoría de esa manera la calidad se estará siendo proporcionada. De podría definir a la calidad como “aquel grado de excelencia que determinada organización quiere conseguir a fin de que sus consumidores se sientan satisfechos, ello hace una representación, a la vez, la dimensión en que esa calidad se está consiguiendo” (p. 3). Respecto a lo que menciona Pérez (2008) es que “Las actitudes de los consumidores con referencia a la calidad van cambiando mientras estos van informándose un poco mas

de los productos, de esa manera su nivel de vida tiene mejoras. Al comienzo, acostumbran estar contentos con los productos base, sin ningún servicio, de modo que son baratos. Lentamente, su exigencia en lo que se refiere calidad va en aumento, cada vez anhelando lo mejor. Para muchas organizaciones no comprendieron estos hechos por lo que estas fracasaron, ya que demasiado tarde se dieron cuenta del error que cometieron.” (p. 19)

Menciona Pérez y Gardey (2009) la dimensión Medio Ambiente: “sistema conformado por tanto elementos artificiales o naturales que se interrelacionan, y que por medio de la intervención de la acción de los humanos se modifica. Tiene referencia con el entorno que viene condicionando la manera de vivir de la ciudadanía donde también se incluyen valores culturales, sociales y naturales, existentes en un momento o lugar correspondiente. Se podría decir que dentro de este medio implican factores socioeconómicos (conflicto social, urbanización, actividades laborales), biológicos (agua, fauna, flora, población), y físicos (geología y clima).”

Comercialización según la definición de Guerrero y Pérez (2009): “Acto por medio del cual se organiza y plantea un grupo de actividades necesarias las cuales permiten ubicar en un lugar más correcto donde se consume y se dé a conocer”. La organización comercializadora debe identificar cual es la ventaja o necesidad para de esa manera sacar al mercado productos nuevos con el fin de remplazar los que ya no son

atractivos al público. Por otro lado, se puede decir que pone en marcha los esfuerzos la empresa con el fin de dar satisfacción a los clientes a cambio de ganancia. Con referencia a ello se tiene ideas esenciales que se pueden en esta definición: ganancia, esfuerzo de la empresa, orientación a los clientes”.

Para Alcaide, P (2007) indica que calidad “se refiere a algo que en los genes del ser humano se encuentra incluido: es aquella aptitud que un ser humano posee por realizar las cosas bien”

Liquidez

Es un indicador donde se realiza la medición de la solvencia para asumir compromisos una organización. Ello se ve mediante la perspectiva corto plazo o largo plazo. Según lo que se pudo observar es que a corto plazo es aplicado mayormente ya que se da en la mayoría de casos para tomar instantáneas decisiones. Sin embargo, con un largo plazo se podría reconocer el futuro que tiene la entidad.

Rentabilidad

Hace referencia al comportamiento de la entidad para saber acerca de los inversionistas y como está su satisfacción de expectativas. Se encarga de identificar si fueron satisfechos o no estos individuos. En la mayoría de casos es el indicador más utilizado.

Endeudamiento

Es ratio hace la medición del grado de sensibilidad o tolerancia que mantiene una organización con respecto a las distintas obligaciones financieras para saber si las puede cumplir o asumir.

La Teoría Neoclásica del Comercio Internacional, siendo el más grande exponente el economista Heckscher-Ohlin en el año 1919. Quien desarrolló el “Teorema de la Dotación de los Factores”. Que consiste como principio básico del Comercio Exterior, todos los países poseen una herramienta tecnológica, indistinta, pero a su vez diferente a la hora en la equiparar los factores de producción, que son vitales en el momento de la fabricación que contienen los elementos como: tierra, la mano de obra, las riquezas naturales y el sector financiero. De la misma manera certifica que un país consigue ventajas comparativas, en los sectores donde extrae intensamente los elementos de fabricación ostentados en manera considerable, enviando dichos bienes al mercado exterior e ingresando otros en los que no cuenta de estas desventajas comparativas de los factores más utilizados. (Ohlin, 1933)

Según Wagner (2004), indica que “la capacidad de una empresa sea privada o pública es la competitividad, esta puede mantener ventaja comparativa que le hagan mejorar, sostener y alcanzar una posición respectiva en el contexto socioeconómico. Este factor mantiene una influencia respecto a la manera de desarrollar y plantear iniciativas de

negocio, ello provoca evolución de modelo de empresario y empresa.”

Para Oltra (1993) “no es resultado de alguna casualidad tampoco que tiene un surgimiento espontáneo la competitividad; esta se logra y crea por medio de un procedimiento largo de negociación y aprendizaje por distintos representativos grupos colectivos los cuales forman el funcionamiento de las conductas organizativas, tales como clientes, acreedores, empleados, directivos, accionistas, por el mercado y competencia, finalmente gobierno, y en general toda la sociedad” (p. 14)

Menciona García (1990) que “engloba tres rasgos fundamentales la competitividad, estos son: organización, capacidad de dirección, adecuación con el entorno; capacidad de coordinación y la racionalidad económica. Denominarse competitivo involucra producir de manera permanente, barreras en relación de su competencia. A fin de tener subsistencia en un competitivo mercado, las organizaciones de forma necesaria deben, rebasar a su competidor entonces va ser de mucha necesidad consolidar o crear algunas ventajas que sean sostenibles y competitivas. La cantidad de conocimiento es tan esencial que se cuenta acerca de las operaciones que realiza una organización, ahí están tanto el entendimiento de poseerlo, y la estructuración que se pueda dar a estos.” (p. 10)

Afirma Porter (1985) acerca de ventaja competitiva “es de gran necesidad utilizar estrategias competitivas con la finalidad de conseguir

ventajas competitivas, cada una de estas estrategias puedan ser aplicadas en algún sector corporativo, estas pueden ser “liderazgo de costos, una de las estrategias más intuitivas, la cual tiene una representación de oportunidad si la organización se encuentra en la capacidad de ofertar productos a precios inferiores en comparación de la oferta de otros competidores. Este modelo de estrategias va requerir atenciones prioritarias finalizadas para la reducción de costes de producción, lo que puede ser conseguido por diferentes mecanismos. También el autor Porter (1985) dice acerca de la diferenciación lo siguiente: supone que una firma trata de ser en su rubro única en distintas medidas las que vendrían a ser de manera extensa apreciadas por el consumidor. Al hacer una diferenciación no puede ser ignorada su postura de costos. En todos los aspectos donde no impacten la diferenciación, entonces se debe procurar la disminución del costo, en el espacio de la diferenciación, el costo debe ser menor que la percepción de los precios adicionales los cuales cada comprador paga por alguna característica diferencial. entre los ámbitos de diferenciación se puede considerar a la: imagen, servicio, comercialización, ventas, distribución, producto, etc.” (p. 83-84)

Según Porter en el párrafo precedente menciona que a fin de conseguir que una organización pueda contar con ventajas competitivas, las “estrategias competitivas” se debe atribuir en primer lugar ya que son muy necesarias, de este modo poder afianzar que vaya creciendo el valor

de la compañía; en el presente estudio se centrará en la búsqueda del desarrollo de algunas ventajas competitivas que las organizaciones que exportan palta hass, contribuyen para que estas se coloquen en posiciones relativamente superiores y así estas puedan competir en el mercado.

Conforme a Hitt, M. (2006), sostiene un concepto acerca de la ventaja competitiva el cual varía de acuerdo a sectores. Aunque, de forma general, esta guarda relación con posibilidad en un largo plazo, en la afectación a algún mercado de forma que la competencia no logre crear con sencillez, las actividades que ayuden a direccionar la organización y lograr reconocer lo que estas deben realizar con la finalidad de conseguir duraderas ventajas competitivas”

Noboa, (2015) realizó una investigación Titulada Rentabilidad y estrategia en restaurantes de comida casual y comida fina en la ciudad de Quito, Esta tesis busca analizar la industria de los restaurantes casuales y de comida fina en Quito para dar a conocer su rentabilidad y estrategia. Se pretende analizar la industria utilizando cinco premisas basadas en las fuerzas de Porter. El estudio se enfoca en determinar si los restaurantes de cada categoría pertenecen a los mismos grupos estratégicos, si se presenta capacidad ociosa en los restaurantes, si existe una amenaza por productos sustitutos, la influencia del tamaño de los proveedores y la medida en la que están informados los consumidores. Se pretende conocer cuál es la percepción que tienen los

propietarios frente a estos factores. Una vez realizado este estudio los dueños de restaurantes tendrán una herramienta con la que podrán tomar decisiones acertadas y los emprendedores contarán con una guía que les permita reconocer el estado de la industria.

Samame y Ytala (2015) realizó el estudio titulado Plan de negocio para instalar un restaurante café cultural en la ciudad de Chiclayo, la investigación presenta un plan de negocio para instalar un Restaurant Café Cultural en Chiclayo, que brinde experiencias gratas en un ambiente artístico cultural, delineado de acuerdo al Modelo CANVAS. El procedimiento de la investigación de campo, abrió puertas al conocimiento de otros cafés con la misma temática, tanto en Perú como en el extranjero. Después de la recopilación de información, basada en el estudio de mercado, se consideró que existen en nuestra ciudad Cafés o Restaurantes con la misma temática de nuestro plan de negocio. Por tal motivo, un muestreo basado en 150 encuestas a personas entre 18 a más de 60 años, denota un 70% la posibilidad de aceptación del restaurant café cultural, dando pie a poner en marcha nuestro plan de negocio. Con esta data se planteó el desarrollo, la rentabilidad en temas monetarios, inversión y el tiempo de retorno de la inversión del plan de negocio, para así hacer físico nuestro proyecto. Arribando a la conclusión que este plan de negocio es viable y su inversión es recuperable en menos de 2 años, con un trabajo constante y de la mano con las actividades artísticas culturales, por ser estas el motor de nuestro negocio.

CAPÍTULO III

MÉTODO

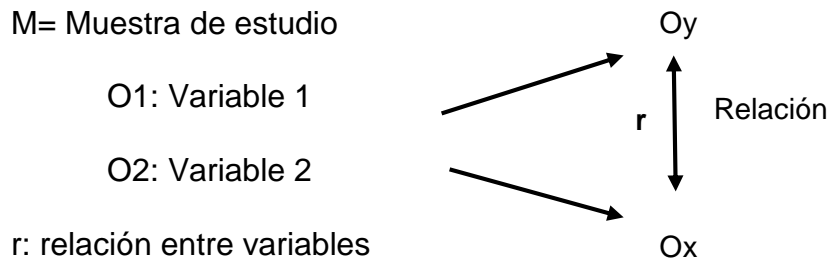
3.1 Tipo de investigación

El objeto principal de un estudio básico o puro tiene es la recopilación u obtención de información para que de esa forma se vaya formando una base de conocimientos, que a la información que ya existía va siendo agregada.

3.2 Diseño de investigación

En las investigaciones correlacionales, lo que indican es que para hacer una evaluación del grado de asociación entre variables sean dos o más, en primer lugar, se realiza una medición de cada una, luego se establece, analiza y cuantifica la vinculación que existe. Son sustentadas sometidas a una prueba por medio de hipótesis.

El diseño de investigación está planteado sobre un diseño correlacional:



3.3 Población y muestra

Población: Se encuentra constituida por 23 trabajadores de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto.

Muestra: Solo se considerará encuestar al representante legal de la empresa, para realizar luego el análisis de la gestión por años (2016,2017,2018)

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Se realizó encuesta al administrador de la empresa comercializadora de Palta Hass, para obtener información

Variable	Técnica	Instrumento
Gestión Empresarial	Encuesta	Cuestionario que consta de 26 ítems, por cada año (2016,2017,2018)
Volumen de Exportación	Encuesta	Cuestionario que consta de por año, nivel de exportación ítems

Fuente: Elaboración Propia

a **Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Gestión empresarial:

Se hizo un análisis sobre la gestión empresarial por medio de la encuesta, con un cuestionario de 26 ítems, agrupados en cuatro dimensiones: planificación, dirección, organización, control, con una valoración por ítem: Nunca (1), Casi Nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4), Siempre (5). Los puntajes directos por dimensión se convirtieron en índice de logro por niveles: débil, indefinida y fuerte

Con la finalidad de analizar la variable GE se uso el baremo siguiente con sus respectivos descriptores. (Ver cuadro 4):

Descriptores para la variable de Cultura organizacional

NIVEL	INTERVALO	DESCRIPTOR
Débil	26 - 61	La empresa Yugra Sosa, no tiene una cultura de gestión empresarial su nivel es débil, por cuanto sus dimensiones no se encuentran vigentes ni aceptadas como organización
Indefinido	62 - 96	La empresa Yugra Sosa, aun no logra concretar una cultura de gestión empresarial, tienen presencia de sus dimensiones, pero aún no se han desarrollado plenamente.
Fuerte	97 - 130	La empresa Yugra Sosa, tiene una cultura de gestión empresarial en un nivel fuerte, por cuanto sus dimensiones se encuentran plenamente

3.5 Técnicas procesamiento y análisis de datos

Se hará uso del programa spss luego de haber recogido la información de encuestas, este ayudará en la base de datos, con un estadística inferencial y descriptiva, con la finalidad de realizar mediciones de la frecuencia de dimensiones, comprobar las distintas hipótesis. Así también para elaborar los baremos se usará Excel también este brindara ayuda para la precisión de resultados, con criterio más conveniente se elaborarán los gráficos y según normas APA se presentarán, por cada grafico o figura se hará su respectiva interpretación, para que los resultados se entiendan mejor.

CAPITULO IV

PRESENTACION Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS

4.1 Presentación de resultados por variable

Tabla 2

Exportaciones tradicionales y no tradicionales.

MOQUEGUA	2016	2017	2018
Exportaciones Tradicionales	1,379.90	1,559.30	1,972.10
Exportaciones No Tradicionales	41.30	39.00	64.10
EXP TOTAL MOQUEGUA	1,421.20	1,598.30	2,036.20

Fuente: Mincetur

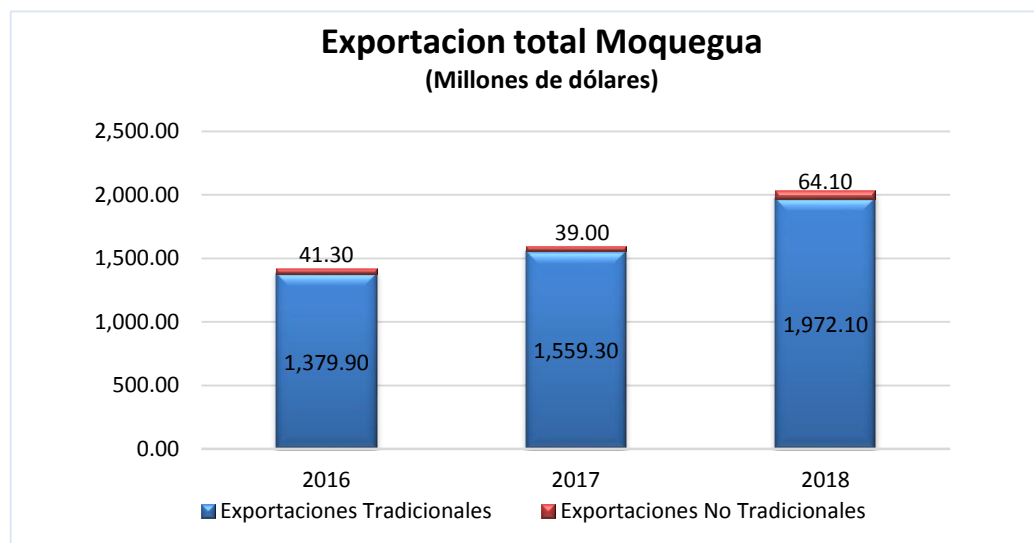


Figura Nº 2. Exportaciones tradicionales y no tradicionales

Fuente: Tabla 2

Interpretación

En la tabla se puede observar que el total de exportaciones que ha realizado la región Moquegua ha ido en crecimiento, según la tendencia del gráfico, sin embargo se debe considerar que dentro de exportaciones tradicionales se encuentra la minería, rubro que ha crecido y representa a la región Moquegua, sin embargo la región y el estado tienen políticas a apoyo a la agricultura y la exportación de sus productos, aun así el crecimiento que se denota en los productos no tradicionales es importante pero no es suficiente, en tanto que las exportaciones no tradicionales representan el 03% de las exportaciones como región.

Tabla 3

Exportaciones tradicionales y no tradicionales diferencia porcentual

MOQUEGUA	2016	2017	2018
Exportaciones Tradicionales	97.09%	97.56%	96.85%
Exportaciones No Tradicionales	2.91%	2.44%	3.15%
EXP TOTAL MOQUEGUA	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Mincetur



Figura Nº 3. Exportaciones tradicionales y no tradicionales

Fuente: Tabla 3

Interpretación

De la tabla 03 se puede observar que el total de exportaciones tradicionales tiene una diferencia porcentual abismal con las exportaciones no tradicionales, el crecimiento es importante pero no es el suficiente, en tanto que las exportaciones no tradicionales representan el 03% de las exportaciones como región Moquegua, y las tradicionales de hasta un 97% aproximadamente.

Tabla 4.

Variable volumen de exportación por años 2016, 2017 y 2018

PALTA	AÑOS		
	2016	2017	2018
VOLUMEN DE EXPORTACION (US\$ MILLONES)	0.50	0.30	1.10

Fuente: Mincetur

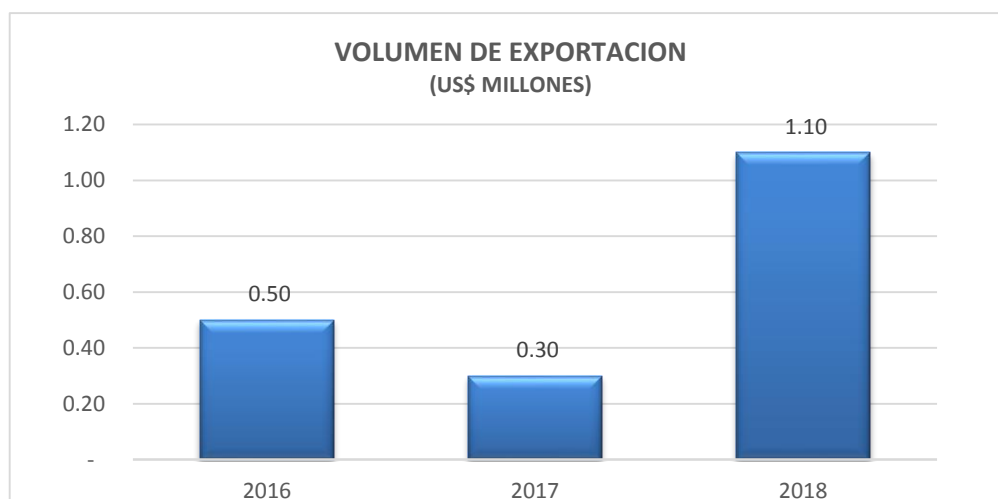


Figura N° 4. Variable Volumen de Exportación por años 2016, 2017 y 2018

Fuente: Tabla 4

Interpretación

En la figura se observa que en la variable volumen de exportación ha crecido en los últimos años, dado que, en el 2016, de lo exportado en la región Moquegua la empresa Yugra Sosa representa las exportaciones en palta fresca, en ese mismo año el volumen de exportación fue de 0.5 millones de dólares (500000 mil dólares) en el año 2017, por las lluvias incesantes se pierde varias toneladas de palta por esas circunstancias del mal estado de las carreteras, solo se llega a exportar 0.3 millones de dólares, y para el 2018 se recupera y superada la contingencia la empresa Yugra Sosa exporta 1.1 millones de dólares uno de los mejores puntos en cinco años.

Tabla 5.

Nivel variable gestión empresarial

AÑO	Planificación	Organización	Dirección	Control	GESTION EMPRESARIAL
2016	30	28	20	19	97
2017	22	21	20	22	85
2018	33	28	20	21	102

Fuente: Elaboración propia

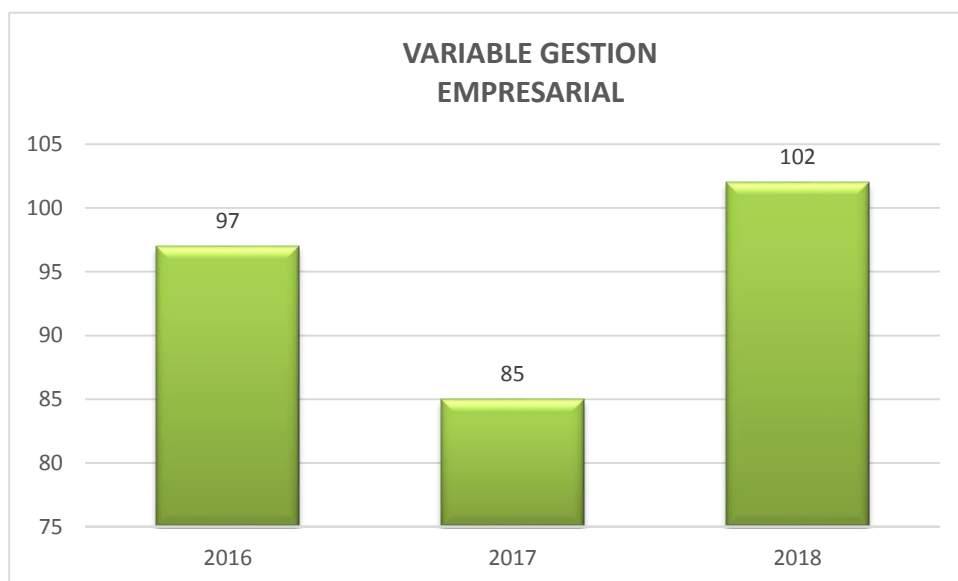


Figura Nº 5. Variable gestión empresarial por año y punto

Fuente: Tabla 5

Interpretación

En la figura se observa que en la variable gestión empresarial, la escala de Likert arroja que en el año 2016 ha obtenido 97 puntos, en el 2017 tiene un puntaje de 85, y en el 2018 un mejor puntaje de 102, por lo tanto, los tres últimos años la empresa Yugra Sosa, ha obtenido como promedio de 85 a 102 puntos en gestión empresarial.

Tabla 6

Nivel de la dimensión Planificación de la variable gestión empresarial.

Planificación		
Año	Puntaje	Porcentaje
2016	22,00	33,3
2017	30,00	33,3
2018	33,00	33,3
Total		100,0

Fuente: Elaboración propia

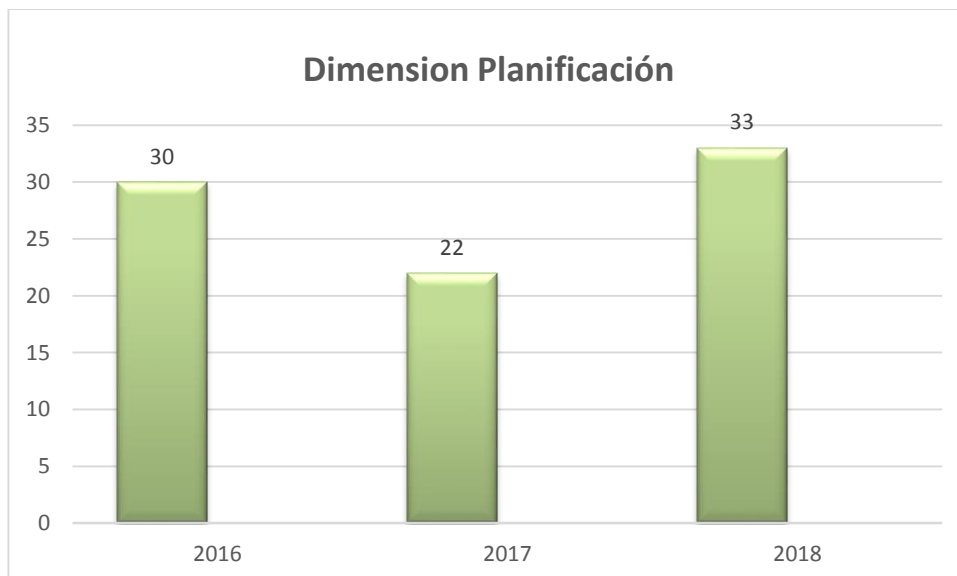


Figura Nº 6. Dimensión Planificación por año y punto

Fuente: Tabla 6

Interpretación:

De la tabla se observa la dimensión planificación, se obtiene un puntaje de mínimo 22 y máximo de 33 el mismo que se encuentra entre los intervalos 31 – 35, que según nuestro baremo se encuentra en un nivel bueno: La empresa Yugra Sosa, tiene una planificación excelente, por cuanto su dimensión se encuentra plenamente vigente y aceptada por la empresa.

Tabla 7

Nivel de la dimensión Organización de la variable gestión empresarial.

Organización	
Año	Puntaje
2016	28
2017	21
2018	29
Total	

Fuente: Elaboración propia

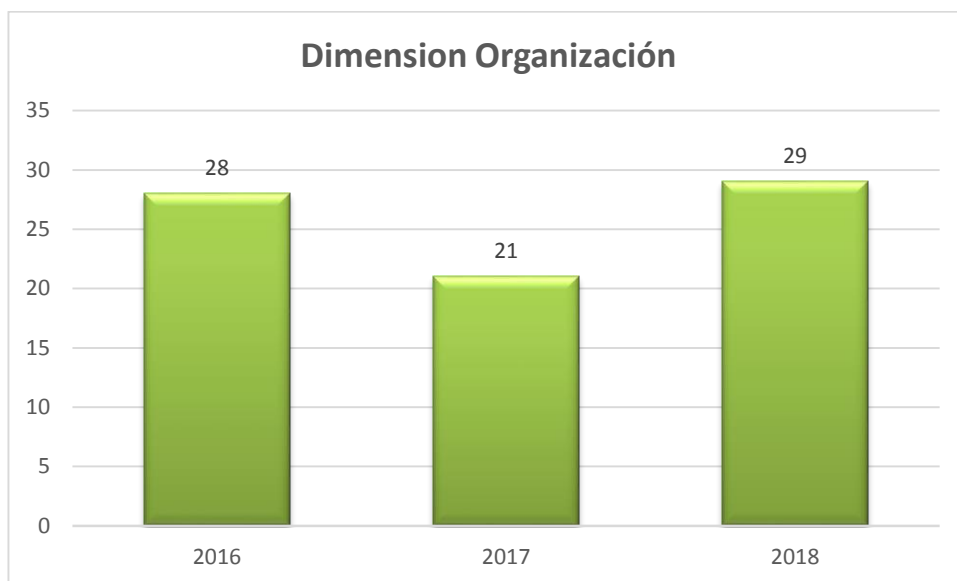


Figura Nº 7. Dimensión Organización por año y punto

Fuente: Tabla 7

Interpretación:

De la tabla se observa la dimensión organización, se obtiene un puntaje de mínimo 21 y máximo de 29 el mismo que se encuentra entre los intervalos 24 – 32, que según nuestro baremo se encuentra en un nivel bueno: La empresa Yugra Sosa, tiene una organización excelente, por cuanto su dimensión se encuentra plenamente vigente y aceptada por la empresa.

Tabla 8

Nivel de la dimensión Dirección de la variable gestión empresarial.

Dirección	
Año	Puntaje
2016	20
2017	20
2018	20
Total	

Fuente: Elaboración propia



Figura Nº 8. Dimensión Dirección por año y punto

Fuente: Tabla 8

Interpretación:

De la tabla se observa la dimensión Dirección, se obtiene un puntaje de mínimo 20 y máximo de 20 el mismo que se encuentra entre los intervalos 15 – 23, que según nuestro baremo se encuentra en un nivel deficiente: La empresa Yugra Sosa, tiene una dirección en una forma débil, por cuanto su dimensión se encuentra en construcción por la empresa.

Tabla 9

Nivel de la dimensión Control de la variable gestión empresarial.

Control	
Año	Puntaje
2016	19
2017	22
2018	21
Total	

Fuente: Elaboración propia

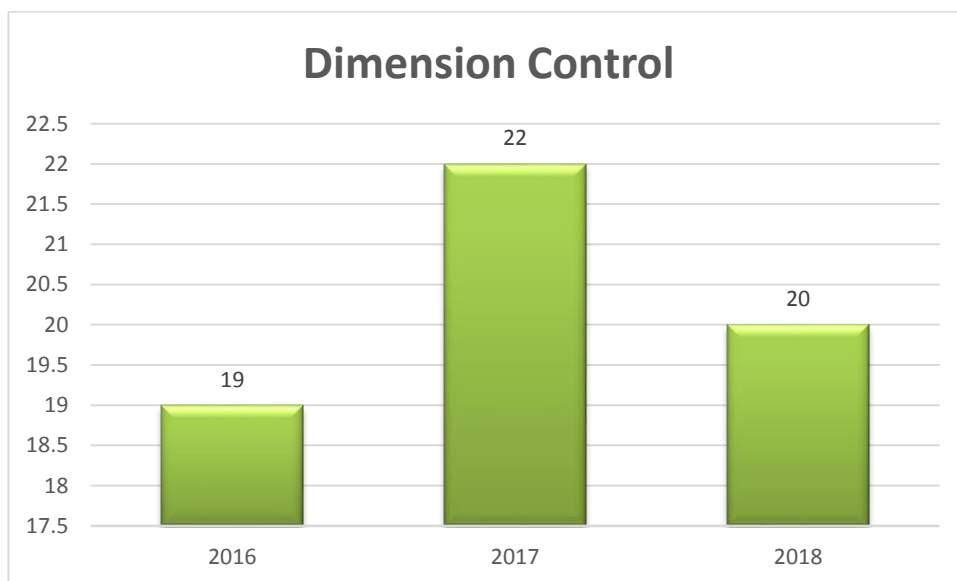


Figura Nº 9. Dimensión Control por año y punto

Fuente: Tabla 9

Interpretación:

De la tabla se observa la dimensión Control, se obtiene un puntaje de mínimo 19 y máximo de 22 el mismo que se encuentra entre los intervalos 15 – 23, que según nuestro baremo se encuentra en un nivel deficiente: La empresa Yugra Sosa, tiene un control en una forma débil, por cuanto su dimensión se encuentra en construcción por la empresa.

Prueba de normalidad

Formulación de hipótesis

H0: La distribución de la muestra gestión empresarial y volumen de exportación difiere de la normalidad.

Ha: La distribución de la muestra gestión empresarial y volumen de exportación no difiere de la normalidad.

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
GESTION_EMPRESARIAL	,947	3	,554
VOLUMEN_EXPORTACION	,923	3	,463

a. Corrección de significación de Lilliefors

Análisis:

Los resultados de la **prueba de normalidad para una muestra** de 3 unidades de análisis presentan una significación obtenida equivalente a .000 y a .000 respectivamente para las variables gestión empresarial y volumen de exportación.

Interpretación

Según el p-valor "sig (bilateral)>0,000 ($p>0.05$), la distribución de la muestra gestión empresarial y volumen de exportación no difiere de la normalidad, por lo tanto, se concluye en aceptar la hipótesis alterna

Decisión

Como el p-valor "sig (bilateral) es mayor a 0,05 ($p>0.05$), se decide usar las pruebas paramétricas. De acuerdo al diseño de la presente investigación se realizará la prueba del Coeficiente de correlación de Pearson.

4.2 Contrastación de hipótesis

Según (Oseda, Hurtado, Chávez, & Navarro, 2018) indican el procedimiento a realizar, usaremos Pearson y así determinar el grado de correlación de las variables involucradas tanto en la hipótesis general y específicas, por lo que procedemos a presentar siguiente.

Para la prueba de hipótesis general, se utilizó el estadígrafo de correlación denominado Pearson, el cual está definido como:

$$r = \frac{cov(x,y)}{\sigma_X \sigma_Y}$$

4.2.1 Planteamiento de hipótesis General

Hipótesis general:

Hi: Existe una relación directa y significativa entre la gestión empresarial y el volumen de exportación de los trabajadores de la empresa Yugra Sosa Mario Martin en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua 2018.

Ho: No existe una relación directa y significativa entre la gestión empresarial y el volumen de exportación de los trabajadores de la empresa Yugra Sosa Mario Martin en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua 2018.

Tabla 10

Correlación entre variables

		GESTION EMPRESARIAL	VOLUMEN EXPORTACION
GESTION_EMPRESARIAL	Correlación de Pearson	1	,871
	Sig. (bilateral)		,327
	N	3	3
VOLUMEN_EXPORTACION	Correlación de Pearson	,871	1
	Sig. (bilateral)	,327	
	N	3	3

Interpretación

Según el p-valor "sig (bilateral) = 0,000 < 0,05 lo que conlleva a rechazar la Ho, concluyendo que existe correlación entre el volumen de exportación y la gestión empresarial. Lo que se evidencia con el valor del Coeficiente de correlación de Pearson = 0,871 el cual se interpreta como correlación positiva alta entre el volumen de exportación y la gestión empresarial

4.2.2 Contrastación de las hipótesis específicas 1.

Hi: Existe relación entre el volumen de exportación y la dimensión planeación de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

Ho: No existe relación entre el volumen de exportación y la dimensión planeación de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

Tabla 11 : Hipótesis específica N° 01

		VOLUMEN EXPORTACION	Planificación
VOLUMEN	Correlación de Pearson	1	,859
EXPORTACION	Sig. (bilateral)		,342
	N	3	3
Planificación	Correlación de Pearson	,859	1
	Sig. (bilateral)	,342	
	N	3	3

Interpretación

Según el p-valor "sig. aproximada = 0,000 < 0,05 y como el estadístico "t" aproximada (0.859) se ubica fuera de la zona de aceptación de Ho, de acuerdo a la tabla 11 se evidencia que el valor del Coeficiente de correlación de Pearson = 0,859, nos conlleva a rechazar la hipótesis nula, concluyendo que existe correlación positiva alta entre el volumen de exportación y la dimensión de la gestión empresarial. Con un nivel de significación de 95% se verificó la hipótesis específica 01.

4.2.3 Contrastación de las hipótesis específicas 2.

Hi: Existe relación entre el volumen de exportación y la dimensión organización de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

Ho: No existe relación entre el volumen de exportación y la dimensión organización de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

Tabla 12 : Hipótesis específica N° 02

		VOLUMEN EXPORTACION	Organización
VOLUMEN	Correlación de Pearson	1	,693
EXPORTACION	Sig. (bilateral)		,512
	N	3	3
	Correlación de Pearson	,693	1
Organización	Sig. (bilateral)	,512	
	N	3	3

Interpretación

Según el p-valor "sig. aproximada = 0,000 < 0,05 y como el estadístico "t" aproximada (0.693) se ubica fuera de la zona de aceptación de Ho, de acuerdo a la tabla 12 se evidencia que el valor del Coeficiente de correlación de Pearson = 0,693, nos conlleva a rechazar la hipótesis nula, concluyendo que existe correlación positiva moderada entre el volumen de exportación y la dimensión organización de la gestión empresarial. Con un nivel de significación de 95% se verificó la hipótesis específica 02.

4.2.4 Contrastación de las hipótesis específicas 3.

Hi: Existe relación entre el volumen de exportación y la dimensión dirección de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

Ho: No existe relación entre el volumen de exportación y la dimensión dirección de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

Tabla 13 : Hipótesis específica N° 03

		VOLUMEN EXPORTACION	Dirección
VOLUMEN	Correlación de Pearson	1	,961
EXPORTACION	Sig. (bilateral)		,179
	N	3	3
	Correlación de Pearson	,961	1
Dirección	Sig. (bilateral)	,179	
	N	3	3

Interpretación

Según el p-valor "sig. aproximada = 0,000 < 0,05 y como el estadístico "t" aproximada (0.961) se ubica fuera de la zona de aceptación de Ho, de acuerdo a la tabla 13 se evidencia que el valor del Coeficiente de correlación de Pearson = 0,961, nos conlleva a rechazar la hipótesis nula, concluyendo que existe Correlación positiva muy alta entre el volumen de exportación y la dimensión dirección de la gestión empresarial. Con un nivel de significación de 95% se verificó la hipótesis específica 03.

4.2.5 Contrastación de las hipótesis específicas 4.

Hi: Existe relación entre el volumen de exportación y la dimensión control de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

Ho: No existe relación entre el volumen de exportación y la dimensión control de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua.

Tabla 14 : Hipótesis específica N° 04

		Control	VOLUMEN EXPORTACION
Control	Correlación de Pearson	1	,971
	Sig. (bilateral)		,154
	N	3	3
VOLUMEN EXPORTACION	Correlación de Pearson	,971	1
	Sig. (bilateral)	,154	
	N	3	3

Interpretación

Según el p-valor "sig. aproximada = 0,000 < 0,05 y como el estadístico "t" aproximada (0.974) se ubica fuera de la zona de aceptación de Ho, de acuerdo a la tabla 14 se evidencia que el valor del Coeficiente de correlación de Pearson = 0,971, nos conlleva a rechazar la hipótesis nula, concluyendo que existe Correlación positiva muy alta entre el volumen de exportación y la dimensión control de la gestión empresarial. Con un nivel de significación de 95% se verificó la hipótesis específica 04.

Tabla N^o 11: Interpretación del coeficiente de correlación de Pearson

Valor de rho	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa alta
-0.4 a -0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

4.3 Discusión de resultados

Gamarra, C & Quispe, A (2015) “Estudio de Pre factibilidad para la comercialización y exportación de Palta Hass (Persea americana) al mercado de Estados Unidos” concluye que la palta Hass tiene actualmente una gran demanda a nivel mundial tanto por sus propiedades nutricionales, preferencia de consumidores, y que ciertos puntos fitosanitarios como arancelarios estén en condiciones favorables para el mercado peruano. Esto contribuye a que cada vez muchas más empresas inviertan capitales en este negocio.

Dicho esto, y de acuerdo a los resultados obtenidos del presente trabajo, es que si bien es cierto que las condiciones son favorables para la exportación de palta sin embargo es necesario el desarrollo de habilidades gerenciales como es la gestión empresarial, obteniendo una correlación considerable con el volumen de exportación, mientras mayor sea la gestión empresarial se garantiza mejor producción y en

consecuencia un volumen de exportación sobresaliente a lo proyectado.

Balvin, E. (2016) en su estudio nos da a conocer que para continuar con incremento y el boom de la exportación de productos no tradicionales y para continuar con esta racha se necesita un total control de todo el proceso productivo, implementar nuevos procesos y tecnología que nos permita a los agricultores peruanos ser más competitivos aun en el mercado mundial.

También se ha comprobado que la correlación entre el volumen de exportación y la planeación de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martin en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua 2016 – 2018, fue de mucha participación para garantizar el volumen de exportación, comprendiendo que el planeamiento es parte de un proceso mediante el cual la organización piensa anticipadamente las acciones que va a desarrollar para alcanzar los objetivos.

Vílchez, J (2018) “Relación entre la evolución del mercado de Canadá y la exportación peruana de palta Hass en el 2017” Tuvo como fin delimitar la relación que tienen las variables ya mencionadas en el título; consiguiendo los resultados siguientes: $r=0.936$, con un $p=0.000$ ($p<0.05$) de correlación, lo que tiene un significado que es moderada y positiva, por tal motivo la hipótesis nula fue rechazada y la alterna aceptada. Entonces, se afirma que entre estas dos variables si existe relación.

En cuanto a la organización, (Koontz & Weihrich 1990) hace referencia a la forma de la organización y al criterio o normas que siguen y cumplen los miembros, conociendo así sus tareas y funciones al realizar esta organización de acuerdo a su formación el resultado será mucho mejor.

La organización en la empresa Yugra Sosa, es indispensable dado que las tareas y funciones están divididas y organizadas de tal manera que todos los integrantes conocen sus funciones y no tienen dudas sobre ello, las indicaciones son precisas, concluyendo que existe correlación entre el volumen de exportación y la organización de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martín en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua 2016-2018.

Chiavenato (2006) Idalberto señala que la Dirección es la responsable sobre la toma de decisiones buena o mala, pues es la alta gerencia quienes brindan los procedimientos necesarios, para la administración de los recursos, el éxito o fracaso de una entidad u organización dependerá de la dirección pues tiene bajo su mando los distintos sistemas administrativos para el mejor direccionamiento de la entidad.

Es necesario reafirmar los dichos por Chiavenato, esta investigación ha obtenido resultados altos sobre la correlación de la Dirección y el volumen de exportación a mejor direccionamiento de recursos con ello la efectividad de tiempos y trabajo hacen que se cumpla

con los compromisos internacionales, en el cumplimiento del volumen de exportación; demostrado con el coeficiente de correlación denominado Pearson se obtiene un 0,705 entonces se considera como una correlación positiva media.

Fayol (1916): El control es necesario para llevar un buen cumplimiento de avances programados, permitirán evaluar y medir los actuados, si fuera el caso que no anda funcionando bien algún área o proceso, el control permitirá la corrección o subsanación del mismo,

El presente estudio revalida lo mencionado por Fayol, pues la correlación entre el volumen de exportación y la dirección de la gestión empresarial de la empresa Yugra Sosa Mario Martin en la provincia de Mariscal Nieto, Moquegua 2018 fue de Pearson = 0,705.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Primero. - Concluir que existe correlación positiva y significativa entre las variables gestión empresarial y volumen de exportación con un el p-valor "sig. Aproximada = $0,001 < 0,05$ y con un coeficiente de correlación de Pearson = $0,871$ el cual se interpreta como correlación positiva media entre ambas variables con un nivel de significación de 95% se verificó la hipótesis general.

Segundo. - Concluir que existe correlación entre la variable, volumen de exportación y la dimensión planificación de la variable gestión empresarial -valor "sig. aproximada = $0,001 < 0,05$ y con un coeficiente de correlación de Pearson = $0,859$ el cual se interpreta como correlación positiva media entre ambas variables con un nivel de significación de 95% se verificó la hipótesis específica 01.

Tercero. - Concluir que existe correlación entre la variable, volumen de exportación y la dimensión organización de la variable gestión empresarial p-valor "sig. Aproximada = $0,000 < 0,05$ y con un coeficiente de correlación de Pearson = $0,693$ el cual se interpreta como correlación positiva fuerte entre ambas variables con un nivel de significación de 95% se verificó la hipótesis específica 02.

Cuarto. - Concluir que existe correlación entre la variable, volumen de exportación y la dimensión dirección de la variable gestión empresarial p-valor "sig. aproximada = 0,000<0,05 y con un coeficiente de correlación de Pearson $r=0,961$ el cual se interpreta como correlación positiva fuerte entre ambas variables con un nivel de significación de 95% se verificó la hipótesis específica 03.

Quinto. - Concluir que existe correlación entre la variable, volumen de exportación y la dimensión control de la variable gestión empresarial p-valor "sig. aproximada = 0,000<0,05 y con un coeficiente de correlación de Pearson $r=0,971$ el cual se interpreta como correlación positiva media entre ambas variables con un nivel de significación de 95% se verificó la hipótesis específica 04.

5.2 Recomendaciones

A las asociaciones agroexportadoras y a los emprendedores, la exportación no es difícil cuando la gestión empresarial se encuentra concientizado y utilizado de la mejor manera, la empresa Yugra Sosa Mario Martin de la ciudad de Moquegua ha demostrado ser la más efectiva en la exportación de palta Hass, sin embargo hay que considerar existen varias asociaciones y pues la concertación entre sus miembros no es la más idónea, por lo que la empresa Yugra Sosa con denominación de EIRL, ha superado el volumen de exportación de muchas asociaciones constituidas para tal fin.

A los gestores públicos en su análisis del estado deben promover la exportación de productos no tradicionales, o proponiendo políticas de estado para tomas de decisiones futuras, el mismo que complementará y contribuirá en el desarrollo y crecimiento de estos de manera general de la región, puesto que haciendo mejoras en la gestión empresarial se benefician no solo los trabajadores sino también la calidad de vida del empresario y agricultores población más vulnerable de nuestro territorio.

Conceder a distintos profesionales algunas facilidades las cuales insten este modelo de estudios en distintas circunstancias y ocasiones, incluso tener una perspectiva más comprensible de lo que viene sucediendo alrededor de la gestión empresarial, donde se anhela que algún estudio nuevo tome como base este trabajo y con esas se logre promover nuevos documentos de gestión o políticas nuevas.

Recomendaciones

A las asociaciones, para que trabajen unidos y lograr el objetivo de exportar grandes volúmenes y abrirse paso hacia otros países, con las buenas relaciones y tratados que realiza el gobierno.

A la universidad José Carlos Mariátegui para que a través de proyección social y universitaria brinde asesoramiento los emprendedores, a la capacitación y desarrollo de habilidades empresariales y muchas otras formas que la academia puede aportar a la sociedad.

A nuestros compañeros para que realicen investigación, si bien es cierto es difícil al principio por el mar de información que se tienen y el poco conocimiento para disgregar, seleccionar y filtrar lo más relevante, sin embargo, luego de ello es un campo muy bonito al cual seguiremos aportando desde nuestras futuras maestrías y doctorados.

BIBLIOGRAFÍA

Ceja, G. (1994). *Planeación y organización de empresas*. México: Mc Graw

Hill. Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la Teoría General de la Administración 7ma. Edición*.

México: Mc. Graw Hill Interamericana.

De la Cuesta, A. (2014). *La Responsabilidad Social Corporativa del Sector*

Público: Un Análisis Aplicado a Las Grandes Ciudades en España.

España: Universidad de Zaragoza.

Fayol, H. (1916). *Administración industrial y general*. Argentina: El

Ateneo.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la*

investigación, 4ta Ed. México: Mc Graw Hill.

Hernández, S. R. (2014). *Metodología de la Investigación*.

México: McGrall Hill. Koontz, H. &. (1990). *Administración*.

(Novena ed.) México: MCGraw Hill.

Kotler, P. &. (2001, p 149). *Marketing, versión para Latinoamérica*.

México: Pearson educación.

Melinkoff, R. (2005). *Los procesos administrativos*. Caracas: Panapo.

Ordoñez, D. (2009). *La prueba en el procedimiento contencioso -*

administrativo. Madrid: Reus S.A.

Ortiz, G. (2011). *SISTEMA DE GESTION EMPRESARIAL Y SU INCIDENCIA EN LA CALIDAD EN EL SERVICIO DEL HOTEL ANDINO REAL DE LA CIUDAD DE AMBATO*. Ambato, Ecuador: UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO.

Oседа, D., Hurtado, D., Chávez, A., & Navarro, Á. (2018). *Estadística aplicada a la investigación con SPSS*. Huancayo: Soluciones Gráficas S.A.C.

Romero, F., & Urdaneta, E. (2009). *Desempeño laboral y volumen de exportación del personal administrativo en las universidades privadas*. Maracaibo: Universidad Rafael Beloso Chacin.

Stoner, J. A. (2009). *Administración 8va Ed*. Madrid: Person Educación