



# Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

Escuela de Posgrado

## Gestión empresarial y el desarrollo de oferta exportable de la Empresa Industrial Don Martín S.A.C. Huacho, 2025

### Tesis

Para optar el Grado Académico de Maestra en Finanzas y Negocios Internacionales

### Autora

Maria Alexandra Muguruza Pacora

### Asesor

Dr. Hugo Jahir Sanchez Garcia



Dr. HUGO J. SANCHEZ GARCIA  
DOCENTE UNIVERSITARIO  
BNU 609

Huacho – Perú

2026



**Reconocimiento - No Comercial – Sin Derivadas - Sin restricciones adicionales**

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

**Reconocimiento:** Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.





**ESCUELA DE POSGRADO**  
**MAESTRIA EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**METADATOS**

<b>DATOS DEL AUTOR (ES):</b>		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>DNI</b>	<b>FECHA DE SUSTENTACIÓN</b>
Muguruza Pacora Maria Alexandra	73085742	21 – 05 – 2026
<b>DATOS DEL ASESOR:</b>		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>DNI</b>	<b>CÓDIGO ORCID</b>
Sanchez Garcia Hugo Jahir	71087796	<a href="https://orcid.org/0000-0002-0668-6432">https://orcid.org/0000-0002-0668-6432</a>
<b>DATOS DE LOS MIEMBROS DE JURADOS – PREGRADO/POSGRADO-MAESTRÍA- DOCTORADO:</b>		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>DNI</b>	<b>CÓDIGO ORCID</b>
Sanchez Garcia Santos Benito	19669483	<a href="https://orcid.org/0000-0001-9781-4198">https://orcid.org/0000-0001-9781-4198</a>
Escalante Candiotti Nadiezhda Yenny	40830037	<a href="https://orcid.org/0000-0002-9638-324X">https://orcid.org/0000-0002-9638-324X</a>
Peralta Minchola Ana Maria	71130086	<a href="https://orcid.org/0000-0003-0266-4962">https://orcid.org/0000-0003-0266-4962</a>

# MARIA ALEXANDRA MUGURUZA PACORA 2026-004...

## GESTIÓN EMPRESARIAL Y EL DESARROLLO DE OFERTA EXPORTABLE DE LA EMPRESA INDUSTRIAL DON MARTÍN S.A....

 DGI-POSGRADO 2026  
 Dirección de Gestión de la Investigación-VRI 2026  
 DIRECCION DE GESTION DE LA INVESTIGACION

### Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid::1:3492133341

Fecha de entrega

26 feb 2026, 1:56 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

26 feb 2026, 2:05 p.m. GMT-5

Nombre del archivo

BORRADOR\_MUGURUZA-1.pdf

Tamaño del archivo

4.1 MB

64 páginas

14.083 palabras

78.963 caracteres



Página 2 de 73 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega trn:oid::1:3492133341

## 20% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...




### Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

### Exclusiones

- N.º de coincidencias excluidas

### Fuentes principales

19%  Fuentes de Internet  
 3%  Publicaciones  
 8%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

### Marcas de integridad

#### N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

**GESTIÓN EMPRESARIAL Y EL DESARROLLO DE OFERTA EXPORTABLE DE LA  
EMPRESA INDUSTRIAL DON MARTÍN S.A.C. HUACHO, 2025**

**LIC. MUGURUZA PACORA MARIA ALEXANDRA**

**TESIS DE MAESTRÍA**

**FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**ASESOR: Dr. HUGO JAHIR SANCHEZ GARCIA**

**UNIVERSIDAD NACIONAL  
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN  
ESCUELA DE POSGRADO  
MAESTRO EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES  
HUACHO  
2026**

## **DEDICATORIA**

A los seres mas importantes en mi vida, mis padres, mi hija y familia, quienes son mis mas grande motivo en la vida

***MUGURUZA PACORA MARIA ALEXANDRA***

## **AGRADECIMIENTO**

Gratitud a mis docentes y asesor, quienes me han guiado en el desarrollo de esta investigación tan importante para mi crecimiento profesional.

***MUGURUZA PACORA MARIA ALEXANDRA***

## ÍNDICE

<b>DEDICATORIA</b>	<b>vi</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b>	<b>vii</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>xii</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>xiii</b>
<b>CAPÍTULO I</b>	<b>1</b>
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>1</b>
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.2 Formulación del problema	3
1.2.1 Problema general	3
1.2.2 Problemas específicos	3
1.3 Objetivos de la investigación	4
1.3.1 Objetivo general	4
1.3.2 Objetivos específicos	4
1.4 Justificación de la investigación	4
1.5 Delimitaciones del estudio	5
1.6 Viabilidad del estudio	6
<b>CAPÍTULO II</b>	<b>7</b>
<b>MARCO TEÓRICO</b>	<b>7</b>
2.1 Antecedentes de la investigación	7
2.1.1 Investigaciones internacionales	7
2.1.2 Investigaciones nacionales	9
2.2 Bases teóricas	11
2.3 Bases filosóficas	21
2.4 Definición de términos básicos	22
2.5 Hipótesis de investigación	23
2.5.1 Hipótesis general	23
2.5.2 Hipótesis específicas	23
2.6 Operacionalización de las variables	24
<b>CAPÍTULO III</b>	<b>24</b>
<b>METODOLOGÍA</b>	<b>25</b>
3.1 Diseño metodológico	25
3.2 Población y muestra	25

<b>3.2.1 Población</b>	<b>25</b>
<b>3.2.2 Muestra</b>	<b>25</b>
<b>3.3 Técnicas de recolección de datos</b>	<b>25</b>
<b>3.4 Técnicas para el procesamiento de la información</b>	<b>25</b>
<b>CAPÍTULO IV</b>	<b>26</b>
<b>RESULTADOS</b>	<b>26</b>
<b>4.1 Análisis de resultados</b>	<b>26</b>
<b>CAPÍTULO V</b>	<b>41</b>
<b>DISCUSIÓN</b>	<b>41</b>
<b>5.1 Discusión de resultados</b>	<b>41</b>
<b>CAPÍTULO VI</b>	<b>42</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>42</b>
<b>6.1 Conclusiones</b>	<b>42</b>
<b>6.2 Recomendaciones</b>	<b>43</b>
<b>REFERENCIAS</b>	<b>44</b>
<b>7.1 Fuentes documentales</b>	<b>44</b>
<b>7.2 Fuentes bibliográficas</b>	<b>44</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>47</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1. operacionalización de variables</i> .....	24
<i>Tabla 2. variable gestión empresarial</i> .....	26
<i>Tabla 3. dimensión planificación</i> .....	27
<i>Tabla 4. dimensión organización</i> .....	28
<i>Tabla 5. dimensión dirección</i> .....	29
<i>Tabla 6. dimensión control</i> .....	30
<i>Tabla 7. variable oferta exportable</i> .....	31
<i>Tabla 8. dimensión capacidad de producción</i> .....	32
<i>Tabla 9. dimensión capacidad financiera</i> .....	33
<i>Tabla 10. dimensión capacidad de gestión</i> .....	34
<i>Tabla 11. capacidad de negociación</i> .....	35
<i>Tabla 12. Correlaciones de la gestión empresarial y la capacidad de producción</i> .....	36
<i>Tabla 13. Correlaciones de gestión empresarial y la capacidad financiera</i> .....	37
<i>Tabla 14. Correlaciones de gestión empresarial y la capacidad de gestión</i> .....	38
<i>Tabla 15. Correlaciones de gestión empresarial y la capacidad de negociación</i> .....	39
<i>Tabla 16. Correlaciones de la gestión empresarial y la oferta exportable</i> .....	40

**ÍNDICE DE FIGURAS**

<i>Figura 1. variable gestión empresarial</i> .....	26
<i>Figura 2. dimensión planificación</i> .....	27
<i>Figura 3. dimensión organización</i> .....	28
<i>Figura 4. dimensión dirección</i> .....	29
<i>Figura 5. dimensión control</i> .....	30
<i>Figura 6. variable oferta exportable</i> .....	31
<i>Figura 7. dimensión capacidad de producción</i> .....	32
<i>Figura 8. dimensión capacidad financiera</i> .....	33
<i>Figura 9. dimensión capacidad de gestion</i> .....	34
<i>Figura 10. capacidad de negociación</i> .....	35

## RESUMEN

El objetivo de este estudio fue mostrar cómo se relacionan la gestión empresarial y la oferta exportable de la Empresa Industrial Don Martín SAC. Huacho, 2025. El enfoque es sencillo, ya que busca datos que contrasten con la realidad para comprender la situación. Se caracteriza por ser una investigación que se lleva a cabo sin modificaciones intencionadas, lo que la convierte en un diseño no experimental. Las variables objeto de estudio; es explicativa, porque tiene como objetivo comprender acontecimientos específicos que se producen de una manera concreta; y es cuantitativa en su enfoque, porque emplea la ciencia estadística para extraer conclusiones sobre el tema de estudio utilizando aspectos numéricos que ayudan a comprender y evaluar la realidad. La población es de 75 trabajadores de la Empresa Industrial Don Martin SAC., comprendidos entre los jefes de diferentes áreas y los colaboradores que realizan diferentes funciones. Debido a que la población es finita, considero conveniente tomar los 75 trabajadores de la Empresa Industrial Don Martin SAC., comprendidos entre los jefes de diferentes áreas y los colaboradores que realizan diferentes funciones. Con el estudio se concluyó al aplicar el coeficiente de Rho de Spearman que la gestión empresarial y la oferta exportable de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, tienen un coeficiente de correlacion significativa, lo que sugiere que la investigacion es de suma importancia para la empresa puesto que permitirá tomar acciones inmediatas yrecoger las recomendaciones de esta investigacion

Palabras claves: gestion, administrativo, exportación, comercio

## ABSTRACT

The purpose of this study was to show how company management and Empresa Industrial Don Martin SAC's exportable supply are related. Huacho, 2025. The approach is straightforward since it looks for data to contrast with reality in order to comprehend the situation. It is explanatory because its goal is to comprehend particular events that occur in a concrete manner; it is quantitative in its approach because it uses statistical science to draw conclusions about the subject under study using numerical aspects that help to understand and evaluate reality; and it is non-experimental in design because it is defined as research that is carried out without intentionally manipulating the variables under study. The population consists of 75 employees of Empresa Industrial Don Martin SAC, including managers from different areas and employees who perform different functions. Given that the population is finite, I consider it appropriate to take the 75 employees of Empresa Industrial Don Martin SAC, including managers from different areas and employees who perform different functions. The study concluded, by applying Spearman's Rho coefficient, that the business management and exportable supply of Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho have a significant correlation coefficient, which suggests that the research is of utmost importance for the company, as it will allow immediate action to be taken and the recommendations of this research to be implemented.

Keywords: management, administrative, export, trade

## INTRODUCCIÓN

La administración empresarial es esencial para el comercio internacional, ya que permite a las empresas planificar, coordinar y regular eficazmente sus operaciones transfronterizas, desde la logística y la documentación hasta la gestión de riesgos y el cumplimiento normativo. Es fundamental para maximizar los recursos, reducir los errores, aprovechar las oportunidades del mercado y garantizar el éxito en un entorno internacional difícil y competitivo. Permitir a las empresas aprovechar las oportunidades y superar los obstáculos que plantea la internacionalización de sus operaciones es la clave de la importancia de la administración empresarial internacional.

Según M'choliwer (2024), cada uno de estos aspectos supone un dilema en la gestión administrativa del comercio internacional que requiere una cuidadosa consideración. Además de determinar el rendimiento de una empresa en el mercado global, la capacidad de gestionar estos retos de forma eficaz y precisa impulsa la innovación y la creación de estrategias logísticas cada vez más complejas. Una comprensión profunda y la flexibilidad son pilares fundamentales para sortear con eficacia las dificultades que presenta la logística del comercio internacional.

La planificación, la organización, la dirección y el control forman parte del proceso conocido en todo el mundo como gestión administrativa. Es fundamental para el crecimiento de una empresa, por lo que se han tenido en cuenta diversos elementos que contribuyen al buen desempeño de los empleados en el trabajo. Además, en el marco del funcionamiento adecuado de todos los departamentos de una empresa, una administración eficaz permite alcanzar los objetivos, metas y políticas de la empresa (Macias, 2021)

Comprender las regulaciones y exigencias del comercio internacional es fundamental en el mundo globalizado actual, ya que las empresas aspiran a crecer a nivel internacional. Entender cómo las regulaciones aduaneras y exigencias en la oferta exportable afectan a las transacciones comerciales y a la logística internacional es esencial para cualquier persona interesada en estudiar administración y negocios internacionales. Cualquier actividad de importación o exportación puede sufrir retrasos o gastos adicionales si los procedimientos aduaneros no se planifican y siguen adecuadamente.

# CAPÍTULO I

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1 Descripción de la realidad problemática

A nivel mundial los mercados se ven cada vez en un constante desarrollo en innovación comercial en diferentes rubros o sectores desde los de producción, textiles e hidrobiológicos, los mismos que van acompañados de exigencias y regulaciones en aumento más importantes, es así que los factores globales que afectan a la oferta exportable se encuentran los obstáculos comerciales (producción, gestión y capacidad de negociación), los retos logísticos y de transporte, y la volatilidad económica (como la inflación, las recesiones y las fluctuaciones de los tipos de cambio). Además, existen obstáculos como el aumento de la rivalidad global, la volatilidad de los precios de las materias primas, el proteccionismo y la falta de financiación y asistencia para las empresas exportadoras, en particular las pymes.

Dadas sus condiciones climáticas y naturales ideales, que permiten el mayor rendimiento y alta productividad, el pescado y sus derivados son sin duda uno de los alimentos más consumidos en el mundo y por ellos dentro del marco del comercio internacional, uno de los más comercializados, vendidos y por ende exportados. También se encuentran entre los productos hidrobiológicos más producidos y exportados en el Perú, particularmente en las regiones costeras. Harina y aceite de pescado, atún, camarón, conchas de abanico, trucha, tilapia, paiche, pota y otros pescados y mariscos son los principales productos pesqueros que se envían a todo el mundo. Entre los principales exportadores se encuentran China, Noruega, Ecuador, Chile y Vietnam (ADEX, 2024).

Según ComexPerú (2025), las exportaciones peruanas de pescado han aumentado un 13,2% en el primer trimestre de 2025, sobre todo en productos no tradicionales como el mahi mahi congelado, los calamares empanados o los camarones. El camarón, las conchas de abanico, la pota, la harina de pescado y el aceite de pescado son las principales exportaciones. Las exportaciones peruanas de pescado se dirigen principalmente a China y Ecuador. La reducción de la producción

pesquera, la dependencia de China como principal mercado y los cambios en los precios mundiales son algunas de las dificultades a las que se enfrentan los exportadores peruanos de productos pesqueros y derivados.

Es así que llegamos a la Empresa Industrial Don Martin SAC, de la ciudad de Huacho, misma que se desarrolla dentro del sector pesquero industrial, donde esta investigación pudo recoger y corroborar problemas que giran en torno a la gestión empresarial que la empresa viene desarrollando con miras a sostener y mejorar su oferta exportable, puesto que la empresa actualmente exporta a mercados europeos. La empresa presenta deficiencias al momento de planificar sus operaciones comerciales orientadas a los mercados internacionales, se pudo detectar que dentro de la empresa no se asignan correctamente las funciones de acuerdo a las capacidades de los colaboradores, ello implica de que el resultado de lo planificado no este alineado a los objetivos comerciales, así mismo, se pudo observar que actualmente no hay un control exhaustivo de las operaciones que realiza la empresa con respecto a sus exportaciones y cómo éstas requieren de una retroalimentación inmediata para detectar y controlar las potenciales factores que retrasarían los procesos de exportación.

Dicho esto, es inevitable converger estas problemáticas con el desarrollo de una oferta exportable sostenible y competitiva, puesto que el hecho de que la empresa no gestione correctamente sus procedimientos y herramientas empresariales, limita y retrasa la producción de la empresa, lo que provoca incumplir dentro de los plazos establecidos en los contrato de compra y venta, así mismo repercute en la capacidad financiera de la empresa, puesto que al desacelerar sus exportaciones los indicadores de rentabilidad también desaceleran; en el análisis de la problemática también se pudo observar que la empresa pierde capacidad de negociación con respecto a otras empresas del sector y/o rubro producto de lo mencionado anteriormente. Por ello, se hace sumamente importante el desarrollo de esta investigación y las recomendaciones que al final se planteen para mejorar esta situación.

Se pronostica adversidades comerciales y las administrativas dentro de la empresa si no se afectan acciones inmediatas que mitiguen la problemática, se prevé: la reducción de la competitividad que puede provocar la pérdida de cuota de mercado,

la disminución de los ingresos y, en última instancia, el colapso del negocio si la empresa no mejora su producto exportable. Las empresas dentro del rubro más innovadoras o productivas aprovecharán las oportunidades que ofrece un mercado globalizado, desplazando a las empresas locales que no sean capaces de adaptarse, como lo viene haciendo Empresa Industrial Don Martín S.A.C. así mismo, pérdida de competitividad: la incapacidad de la empresa para competir con productos extranjeros más innovadores o de mayor calidad la hace menos atractiva para los consumidores globales. Descenso de las ventas: cuando no se ofrece algo nuevo o mejorado, se pierden clientes tanto en el mercado nacional como en el internacional, ya que estos buscan soluciones más atractivas. La pérdida de cuota de mercado y la necesidad de reducir los precios para poder competir dan lugar a una disminución de los ingresos y la rentabilidad.

## **1.2 Formulación del problema**

### **1.2.1 Problema general**

¿Cuál es el nivel de relación entre la gestión empresarial y la oferta exportable de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025?

### **1.2.2 Problemas específicos**

- a) ¿Cuál es el nivel de relación entre la gestión empresarial y la capacidad de producción de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025?
- b) ¿Cuál es el nivel de relación entre la gestión empresarial y la capacidad financiera de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025?
- c) ¿Cuál es el nivel de relación entre la gestión empresarial y la capacidad de gestión de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025?
- d) ¿Cuál es el nivel de relación entre la gestión empresarial y la capacidad de negociación de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025?

### **1.3 Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1 Objetivo general**

Demostrar la relación entre la gestión empresarial y la oferta exportable de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

#### **1.3.2 Objetivos específicos**

- a) Determinar la relación entre la gestión empresarial y la capacidad de producción de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025
- b) Determinar la relación entre la gestión empresarial y la capacidad financiera de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025
- c) Determinar la relación entre la gestión empresarial y la capacidad de gestión de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025
- d) Determinar la relación entre la gestión empresarial y la capacidad de negociación de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

### **1.4 Justificación de la investigación**

#### **Justificación teórica**

La interrelación entre la oferta exportable y la gestión administrativa. Según Clevert's (2023), La idea de que una nación debe desarrollar bienes y servicios que pueda vender en el exterior a precios más altos que los que podría obtener en el mercado interno, con el fin de generar una mayor rentabilidad y divisas, es la base teórica que sustenta la lógica de la oferta exportable. Esta teoría se basa en la idea de la ventaja comparativa, que establece que una nación se centra en fabricar productos en los que tiene una ventaja en términos de costes, aunque no tenga una ventaja absoluta y los exporta a otros mercados con el fin de obtener beneficios gracias a su mayor valor.

### **Justificación practica**

La competitividad de los productos de la empresa y su capacidad para satisfacer las demandas del mercado global son los puntos principales de la justificación práctica de la oferta exportable y la gestión administrativa. Esto implica contar con un producto que cumpla con las especificaciones tanto en precio como en calidad, así como con la capacidad financiera, logística y económica para fabricarlo y entregarlo de manera confiable y puntual.

### **Justificación metodológica**

La recopilación de datos numéricos y el examen de las tendencias y conexiones entre las variables logísticas y la satisfacción del cliente se verán facilitados por técnicas cuantitativas como encuestas y análisis estadísticos. Sin embargo, las técnicas cualitativas, como los grupos focales y las entrevistas, ofrecerán detalles profundos sobre las opiniones y experiencias de los clientes y el personal, exponiendo elementos subjetivos y contextuales que las técnicas cuantitativas no pueden captar. Esta combinación de enfoques garantizará que el estudio sea exhaustivo y que sus conclusiones puedan utilizarse para crear estrategias que mejoren la oferta exportable de La Empresa Industrial Don Martín S.A.C. y, en consecuencia, su gestión administrativa.

## **1.5 Delimitaciones del estudio**

### **a) Delimitación temporal.**

Durante los meses de junio a noviembre del 2025 se llevo acabo esta investigacion

### **b) Delimitación geográfica.**

Esta tesis se realizará a los jefes y colaboradores de la Empresa Industrial Don Martin SAC. de Huacho

## **1.6 Viabilidad del estudio**

La investigación es viable, ya que permite a las empresas encontrar oportunidades de expansión, reducir riesgos y ser más competitivas en los mercados mundiales. Al crear puestos de trabajo, obtener divisas y mejorar la balanza de pagos, también contribuye al crecimiento de la economía de un país. Así mismo, es autofinanciada.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Antecedentes de la investigación**

##### **2.1.1 Investigaciones internacionales**

Bellido (2022), en la ciudad de Quito, Ecuador; desarrollo la investigación titulada “Gestión empresarial y factores limitantes en la generación de oferta exportable de los productores de uva de mesa de la ciudad de Quito – Campaña 2021”. El objetivo de este estudio es determinar cómo se relacionan la gestión empresarial y las limitaciones que restringen a los productores de Quito la creación de oferta exportable. De acuerdo con la hipótesis del estudio, la gestión empresarial incide directamente en las limitaciones que enfrentan los productores de uva de Quito, determinando si son capaces o no de producir una oferta exportable del producto. metodológicamente articulado dentro de una metodología cuantitativa aplicada. Además, su alcance es descriptivo-correccional, con un diseño metodológico no experimental. Utilizando un diseño muestral probalístico, la población está constituida por todos los productores de uva de Quito. Por lo tanto, para la producción de uva en Quito, un sistema de gestión y control que establezca y supervise las actividades necesarias para el cumplimiento de los objetivos, asigne roles y establezca unidades administrativas que faciliten la distribución de tareas y la delegación de autoridad, puede producir mejores resultados.

Macha (2023), en Bogotá, Colombia desarrollo la tesis titulada “Desarrollo sostenible y oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores de Santa Fe, 2022”. Describir el desarrollo sostenible y la oferta exportable de trucha a partir de la experiencia de piscicultores de Santa Fe, 2022, fue el objetivo principal de este estudio. En el estudio participaron cuatro piscicultores, un empresario pesquero y un especialista de la alcaldía, y se realizó en la cuenca del río Mala en Santa Fe, Colombia. La metodología fue de tipo cualitativo con un diseño fenomenológico descriptivo. El instrumento utilizado fue una guía de entrevista

semiestructurada. Según las conclusiones, los acuicultores tienen un desarrollo poco sostenible porque carecen de estrategia comercial, tienen una gestión empresarial deficiente, carecen de conectividad e infraestructuras de transporte, tienen una difusión comercial limitada para la promoción de la trucha y están muy preocupados por el agotamiento de los recursos hídricos. Dado que la gestión empresarial es empírica, cuentan con una estrategia comercial muy limitada, vías de acceso y conectividad en muy malas condiciones. Adicionalmente, los acuicultores están preocupados por el bajo consumo de trucha y la baja disponibilidad de agua, por lo que el bajo desarrollo sostenible no contribuye a la oferta exportable de trucha. Por lo tanto, se describió que hay poco desarrollo sostenible.

Canaza (2024), realizo en Santiago, Chile; la tesis titulada “La innovación empresarial en el desarrollo de la exportación de artesanía textil de la localidad de Santiago, periodo 2024”. Dado que existe una gran reserva de mano de obra para la producción de artesanía textil, ésta es una de las principales industrias que ha crecido en Santiago. Sin embargo, por diversas razones, como el desconocimiento de los procedimientos de exportación, la resistencia al cambio y a la innovación, y el miedo al fracaso en la incursión exportadora, estos artículos no han llegado al mercado mundial. En consecuencia, el objetivo de este estudio es analizar cómo afecta la innovación empresarial al crecimiento de las empresas de artesanía textil para la exportación de estos productos, así como identificar los factores empresariales que restringen la oferta exportable y el crecimiento de la artesanía textil. El 55,67% de estas empresas no muestran una actitud positiva hacia el cambio y la innovación relacionados con la competitividad de las exportaciones. Para abordar estos problemas, se sugiere la creación de consorcios de exportación, así como el uso de herramientas de inteligencia empresarial e investigación de mercado.

Bazán (2023), en Guayaquil, Ecuador; realizo la investigación titulada “Implementación de estrategias comerciales para incrementar exportaciones de aguacate orgánico a la Unión Europea”. El objetivo de este estudio es desarrollar medidas comerciales para impulsar las exportaciones de aguacate ecológico a la UE. Se empleó un enfoque descriptivo, utilizando un diseño no experimental puramente observacional y longitudinal y datos del Banco Central del Ecuador y Trade Map. La investigación se realizó entre 2018 y 2022. Es fundamental recordar que el estudio

fue de carácter totalmente documental (cualitativo), pues se entrevistó a dos productores de aguacate orgánico para conocer sus procedimientos, retos y planes de mejora orientados a la exportación. Según los resultados, Estados Unidos, China y España son los tres principales países compradores de aguacate de Ecuador. Por último, se sugieren colaboraciones público-privadas, programas de formación y ferias comerciales como componentes de los planes.

### **2.1.2 Investigaciones nacionales**

Dulanto (2022) desarrollo la tesis titulada “Gestión empresarial y factores limitantes en la generación de oferta exportable de los productores de uva de mesa de la ciudad de Ica – Campaña 2021”. La finalidad de este estudio es descubrir la conexión entre la Administración de Empresas y los elementos restrictivos en la producción de oferta exportable de los productores de la ciudad de Ica, en la región de Ica. En esta investigación, se propuso la hipótesis de que la administración de empresas está vinculada directamente con los obstáculos que se les imponen a los productores de uva en la ciudad de Ica, en la región de Ica, lo que permite de esta manera que generen o no oferta exportable del producto. Organizada metodológicamente en un enfoque cuantitativo de naturaleza aplicado. Además, posee un enfoque descriptivo correccional donde el tipo de metodología utilizada no es experimental. Con un grupo compuesto por todos los cultivadores de uva en la ciudad de Ica, utilizando un diseño de muestra pirobalística.

Zuta (2023), desarrollo el estudio titulado "Mejoramiento de estrategias para la oferta exportable de banano orgánico de la asociación COOPAG, Sullana - Piura, 2020" busca proponer estrategias fundamentadas en tres áreas de problemas evidentes para la exportación directa de un producto natural y de alta calidad, como los bananos orgánicos, al mercado de Alemania, y para potenciar el desarrollo económico y sostenibilidad de la provincia de Sullana, en el departamento de Piura. La investigación se basa en un enfoque holístico, de enfoque mixto, considerando las investigaciones cuantitativas y cualitativas que se toman en cuenta para el diagnóstico, así como en estudios proyectivos, de enfoque deductivo e inductivo. La propuesta se fundamenta en una aplicación eficaz de la administración empresarial

para potenciar el avance digital y tecnológico, la creación de campañas de publicidad y marketing en medios y redes sociales, y la renovación de habilidades empresariales y comunicativas con certificación universitaria entre los productores.

Villantoy (2023) realizó la tesis titulada “Gestión y desarrollo empresarial y su incidencia en la efectividad de las micro y pequeña empresa en el sector industrial textil - Lima Metropolitana”. Las Mypes en el ámbito textil pueden destacarse por su gran relevancia en cuanto a la creación de puestos de trabajo y posiblemente a la aportación del producto doméstico y exportable a la economía. Por lo tanto, es necesario contar con reglas técnicas que ayuden a formalizar y estructurar la oferta de sus productos. En este contexto, las Mypes constituirán un aparato de producción formal en la economía del país. Como resultado del desarrollo empresarial en el sector textil, podemos citar como ejemplo el emporio de gamarra, ubicado en el distrito de la Victoria. Los empresarios de esta región han conseguido unirse y perfeccionar, alcanzando tal formación en la industria textil y/o en confecciones, consiguiendo así destacar en dicho sector. Cada empresario puede convertirse en un comerciante más, lidiando con altos créditos y una fuerte presión fiscal.

Manzaneda (2022), realizó el estudio que se titula “Modelo de gestión estratégica para una pyme procesadora de quinua, caso: Fortigrano”. El entorno en el que se ha llevado a cabo es la Región Puno, tomando en cuenta que posee un considerable potencial agroalimentario debido a sus condiciones agroecológicas, su biodiversidad y el saber ancestral de su gente en la utilización de la flora y fauna autóctona. Estos atributos le proporcionan beneficios comparativos y competitivos en la producción de granos andinos, en particular la quinua, pero no se complementan con otras habilidades que se potencien o desarrollen para que la oferta exportable de quinua procedente de Puno sea competitiva y sustentable. Por esta razón, el propósito principal de este estudio fue desarrollar un modelo de Administración Estratégica para una pequeña y mediana empresa productora de quinua. La metodología utilizada se ajusta al tipo de investigación proyectiva y se utilizó un diseño mixto, o sea, documental y de campo, con el objetivo de incentivar a las compañías a elaborar e implementar Planes Estratégicos con la implicación de los productores de quinua, los directivos y el personal de la empresa.

## 2.2 Bases teóricas

### 2.2.1. Gestión empresarial

Según Contreras (2023), la gestión empresarial describe el conjunto de tácticas, acciones y actividades utilizadas para guiar y supervisar una organización con el fin de alcanzar sus metas y objetivos. Los recursos humanos, financieros, materiales y tecnológicos de la empresa deben planificarse, organizarse, dirigirse y controlarse. En pocas palabras, la gestión empresarial es un proceso exhaustivo que abarca todas las facetas de una organización, desde la ejecución operativa hasta la planificación estratégica, con el objetivo de alcanzar la sostenibilidad y el éxito empresarial. Sin una administración saneada, organizada, abierta y orientada a objetivos, las empresas acaban perdiendo oportunidades hasta hacerlas irreparables. Por otro lado, las empresas con unos cimientos sólidos gracias a una gestión competente son las más preparadas para superar los retos, adaptarse al cambio y prosperar.

Para Mosquera (2023), las empresas no gestionadas son como montar una obra de teatro sin saber quién interpretará qué, cómo funcionarán las luces, cuándo se levantará el telón o dónde se sentará el público. Es un completo pandemónium. La gestión de recursos es crucial porque sin ella corremos el riesgo de olvidar lo que tenemos, cómo utilizarlo y cuándo será útil. En el sector empresarial, ése es precisamente el propósito de la gestión de empresas. Dado que el capital humano es uno de los recursos más preciados de una empresa, esta área nos ayuda a asegurarnos de que su productividad, relevancia y, por supuesto, ganancias se mantengan siempre en un nivel óptimo.

Establecer una estructura operativa y un canal de comunicación suficientes es el propósito primordial de la gestión empresarial para alcanzar los objetivos. La utilización eficaz de los recursos financieros, materiales y humanos existentes, así como la coordinación eficaz de los agentes, son necesarias para lograr este objetivo. Una empresa necesita una gestión eficaz para utilizar sus recursos de forma óptima, cumplir sus objetivos y garantizar su crecimiento a largo plazo, al igual que un hogar requiere una gestión eficaz de sus recursos disponibles para satisfacer las necesidades de todos sus miembros y ahorrar para el futuro.

## **Dimensión planificación**

Hurtado (2023), menciona que en la gestión empresarial, la planificación es el proceso de identificar objetivos y determinar las tácticas y pasos necesarios para alcanzarlos. Analizar la situación existente, establecer objetivos a corto, medio y largo plazo y crear planes de acción exhaustivos forman parte de este proceso continuo. En pocas palabras, la planificación permite a las empresas prever el futuro, maximizar la utilización de los recursos y tomar mejores decisiones. Para lograr un plan eficaz para la empresa, la planificación empresarial es un proceso complejo que requiere conocimientos, la implicación de las áreas que componen la organización y la participación activa de los trabajadores.

Todos los aspectos de nuestra vida implican planificación; es incluso una actividad cotidiana que ayuda a dirigir nuestros recursos, esfuerzos y camino hacia la consecución de nuestros objetivos, ya sean académicos, profesionales o personales. La planificación, que traza el camino a seguir y puede considerarse el prelude de la realización de un análisis y la ejecución de los pasos necesarios para alcanzar los objetivos fijados, es una responsabilidad esencial en el sector empresarial que impulsa a las organizaciones hacia el éxito.

Según Torssen (2023), a menudo denominado planificación de la gestión o planificación empresarial, este proceso implica establecer el objetivo de una empresa y las tácticas necesarias para conseguirlo. La planificación empresarial puede ser tan exhaustiva como se requiera, es decir, puede abarcar todas las facetas de una estrategia o puede concentrarse en áreas concretas de la estructura general de la empresa. El personal directivo de la empresa puede encargarse de la planificación empresarial, o puede contratar a consultores o expertos especializados en la creación y aplicación de planes concretos.

Para Zarratea (2022), normalmente, la planificación de la empresa se realiza para un ejercicio fiscal, con ajustes anuales para tener en cuenta las exigencias del siguiente año natural. Se trata de un procedimiento a nivel de dirección en el que los altos ejecutivos de la empresa, a menudo bajo la dirección del Consejero Delegado, se reúnen para diseñar una estrategia para llevar a cabo la visión estratégica de la

organización. Una mayor confianza en la capacidad de la dirección para llevar a cabo el plan estratégico de la empresa es el resultado de un plan de negocio bien redactado, y esta confianza se traduce en la consecución de los principales objetivos de la empresa. La visión estratégica de la empresa no son más que palabras sin un plan bien elaborado. Los objetivos estratégicos se trazan en la estrategia de la empresa, que también esboza la ejecución que llevará los objetivos a buen puerto.

### **Dimensión organización**

El proceso de asignar y disponer los recursos de una empresa para cumplir eficazmente sus objetivos se denomina organización en la gestión empresarial. Implica definir funciones, delegar tareas, establecer procedimientos y desarrollar un marco que fomente la cooperación y la toma de decisiones entre los numerosos participantes. En conclusión, la organización empresarial es esencial para el buen funcionamiento de una empresa porque permite maximizar los recursos, crear un marco claro y facilitar la comunicación, todo lo cual ayuda a la empresa a alcanzar sus objetivos. Las empresas no se crean ni se organizan solas. Antes de fundar una empresa, sus directivos necesitan saber exactamente cómo se va a configurar para las tareas que conlleva su actividad comercial y la consecución de sus objetivos. En función de ello, existen diversas formas de organización empresarial. (Business School, 2024).

Según Perez (2023), la organización empresarial implica la asignación de los recursos de la empresa. Además, se establecerán una serie de funciones para cumplir los objetivos propuestos. Hay que recordar que no se puede llevar a cabo ninguna tarea de gestión o administración sin crear antes un plan de organización. Este plan debe sentar las bases de las operaciones de la empresa, así como de los demás componentes relacionados, como la gestión de riesgos, el control de calidad o los recursos humanos, entre otros. Los estilos organizativos muestran lo bien que las empresas son capaces de representar la idea empresarial y lo bien definidos que han estado los objetivos en cada caso, en realidad, la estructura utilizada determinará cómo se materializa la idea central.

Considero que establecer una estructura para organizar el trabajo y los recursos de la organización es esencial para alcanzar los objetivos propuestos, ya que las organizaciones empresariales son muy complicadas y deben gestionar una amplia gama de tareas. Esto se consigue mediante conjuntos de tareas que responden a una jerarquía que permite la cooperación departamental de la forma más fácil y eficiente posible. Por lo tanto, la disposición de los recursos y servicios necesarios para alcanzar los objetivos de una empresa puede definirse en términos generales como la organización empresarial.

Pero después de poner en marcha la organización empresarial, el trabajo no termina. Hay que estar preparado para cualquier adaptación porque el mercado, la tecnología y las condiciones internas de la empresa cambian constantemente. Sin embargo, es imprescindible mantener el gasto bajo control. Esto puede parecer evidente, pero hay que vigilar estrictamente las cuentas que muestran los gastos y los ingresos para evitar gastar más de lo que se gana. Para decirlo brevemente, la organización de una empresa no es algo que suceda sin más; requiere mucho esfuerzo previo para garantizar que un negocio se gestiona correctamente y que no se deja nada al azar.

### **Dimensión dirección**

El proceso de liderar y dirigir una organización hacia la consecución de sus objetivos se denomina gestión en administración de empresas. Para garantizar el buen funcionamiento de la empresa, implica tomar decisiones operativas y estratégicas, asignar recursos, inspirar a los empleados y vigilar el rendimiento. En conclusión, la gestión empresarial es esencial para el funcionamiento y la prosperidad de cualquier organización, ya que se encarga de dirigir la empresa hacia sus objetivos, hacer el mejor uso de sus recursos y ajustarse a los cambios del entorno. La coordinación y organización de las operaciones empresariales se denomina gestión en administración de empresas. Los directivos de las empresas vigilan y ayudan al personal a ser lo más productivo posible. También pueden supervisar o formar a los nuevos empleados, ayudando a la empresa a alcanzar sus objetivos financieros y operativos. (Sollthentry, 2024)

Para Melendez (2022), los directores y gerentes de empresa son los encargados de dirigir un negocio y tomar decisiones. Una organización puede estar formada por una sola persona o por miles de miembros repartidos por varios países. En las organizaciones más grandes, el director general aplica las políticas establecidas por el consejo de administración. Algunas personas creen que la experiencia y el calibre de los directivos determinan el valor de una empresa, tanto ahora como en el futuro. Al hacer un uso eficaz y eficiente de los recursos de que dispone, la dirección trata de unir a los individuos en pos de objetivos y metas comunes.

Con el fin de implementar, ejecutar y desarrollar estrategias y planes corporativos, así como cualquier estrategia relacionada, un sistema de gestión empresarial es un conjunto de herramientas para la planificación táctica y estratégica de prácticas, procesos, normas, directrices y procedimientos. Al abordar los procesos, tareas, actividades y procedimientos actuales, ofrece una base para las decisiones empresariales tácticas y estratégicas con el objetivo de completar todas las acciones organizativas y satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.

El equipo de ejecutivos y líderes que supervisan las principales funciones de la organización y toman decisiones estratégicas se denomina dirección. Estos expertos se encargan de establecer metas y objetivos, crear planes de acción, asignar recursos y supervisar el rendimiento general de la empresa. Para mantener el agrado de consumidores, empleados, accionistas e inversores, la dirección debe establecer la visión y la misión de la empresa, garantizar su crecimiento y ajustarse a los cambios del mercado.

### **Dimensión control**

Beyond (2023), menciona que el proceso de seguimiento, evaluación y revisión del rendimiento de una organización para asegurarse de que los recursos y las actividades se ajustan a los objetivos estratégicos se conoce como control en la gestión empresarial. Una parte crucial del proceso de gestión consiste en comparar el rendimiento real con los puntos de referencia predeterminados y, en caso necesario, adoptar medidas correctivas. En conclusión, el control en la gestión empresarial es un proceso continuo y dinámico que ayuda a las empresas a seguir, evaluar y modificar sus operaciones para cumplir con éxito y eficacia sus objetivos estratégicos. Para las

empresas que buscan maximizar sus recursos y garantizar la consecución de sus objetivos estratégicos, el control de gestión es un procedimiento esencial. Mediante un control eficaz es posible coordinar los esfuerzos de las numerosas áreas funcionales y garantizar que las actividades operativas estén en consonancia con la estrategia empresarial.

Para Soteldo (2023), el término “control de gestión” se refiere a un conjunto de procedimientos y métodos que ayudan a las empresas a hacer un seguimiento de sus resultados y a introducir los cambios tácticos necesarios. Sus objetivos son apoyar la toma de decisiones basada en datos y garantizar que las operaciones cotidianas se ajusten a la estrategia de la empresa. El controller, que supervisa esta actividad, desempeña un papel crucial en el actual entorno empresarial globalizado y ferozmente competitivo.

### **2.2.2. Oferta exportable**

Ramirez (2023), menciona que la capacidad de una nación o empresa para suministrar bienes o servicios en el mercado mundial cumpliendo los requisitos de competitividad y calidad necesarios para tener éxito en las ventas en el extranjero se conoce como oferta exportable. Implica disponer de la capacidad financiera, logística y productiva para satisfacer la demanda de los mercados mundiales, además de contar con un número adecuado de artículos. En pocas palabras, tener productos a mano es sólo un aspecto de la oferta exportable; otro es la capacidad esencial para fabricarlos, supervisarlos y distribuirlos con éxito en el mercado mundial.

El producto competitivo que satisface los requisitos de calidad y tiene una capacidad de suministro continuo de acuerdo con los volúmenes que necesita el importador o comprador en un mercado concreto y en el momento requerido se conoce como suministro exportable. El procedimiento legal de enviar bienes o servicios de una nación a otra se conoce como exportación. Desde una perspectiva macroeconómica, la exportación de bienes y servicios impulsa el comercio, la cuenta corriente y la balanza de pagos de una nación, crea demanda para la producción nacional y aumenta la producción y la renta de la economía en su conjunto, así como de los agentes económicos que participan en ella.

Según García (2023), aunque algunos productos y servicios pueden exigir dinero en efectivo y capacidad para gestionar recursos humanos a gran escala, las exportaciones no están restringidas a un tamaño de empresa concreto. Exportan pequeñas, medianas y grandes empresas, así como microempresas y empresas artesanales. Entre los factores prioritarios para exportar figuran la fijación de precios competitivos en el mercado receptor, la calidad del producto en el mercado receptor, el volumen exigido por el importador y el apoyo posventa, si es necesario. Esto exige dedicación a la profesionalidad, innovación y excelencia. Las invasiones de mercados internacionales suelen realizarse en mercados adyacentes, en rápida expansión y culturalmente comparables, donde la competencia es menos feroz que en los grandes. Esto suele hacerse al azar, en función de los pedidos que se reciben. Para facilitar las negociaciones, hay que empezar por mercados cercanos e incluso que hablen el mismo idioma. Cuando una empresa puede diseñar, desarrollar, producir, comunicar, envasar, enviar y administrar, entre otras cosas, de acuerdo con las exigencias del mercado mundial, debe exportar.

### **Dimensión capacidad de producción**

Según Shelltom (2023), se denomina capacidad de producción a la mayor cantidad de bienes o servicios que una empresa o unidad productiva puede producir en un plazo determinado utilizando todos sus recursos y rindiendo al máximo de sus posibilidades. Es una idea fundamental en la gestión empresarial, ya que permite evaluar la eficiencia de la producción y tomar decisiones bien fundadas sobre la optimización de los recursos. Dicho de otro modo, la capacidad de producción se refiere al nivel más alto de producción que una empresa puede alcanzar con su infraestructura, maquinaria, mano de obra y procedimientos actuales. La cantidad máxima de producto que una empresa puede crear en un tiempo determinado con sus recursos actuales se conoce como su capacidad de producción. Dado que influye en las decisiones empresariales cruciales a corto y largo plazo de un fabricante, esta estadística es importante. La producción máxima de una planta de producción, expresada en bienes terminados, durante un período de tiempo específico se conoce como su capacidad de producción. Muestra la cantidad máxima teórica de mercancías que pueden producirse teniendo en cuenta el equipo, la mano de obra y los recursos instalados, o la producción potencial.

Para Pillalca (2022), un factor crucial en la planificación de la producción de cualquier fabricante es la capacidad de producción. Conocerla puede ser de gran ayuda en la previsión de tesorería y para ofrecer a los clientes plazos de entrega más precisos. En este artículo se define la capacidad de producción y se analizan varios métodos para determinarla. La producción máxima de una instalación de producción, medida en bienes terminados durante un periodo de tiempo específico, se conoce como capacidad de producción. Muestra la cantidad máxima teórica de mercancías que pueden producirse utilizando la maquinaria, la mano de obra y los recursos instalados, o la producción potencial. La cantidad máxima de producto que una empresa puede crear en un tiempo determinado con sus recursos actuales se conoce como su capacidad de producción. Dado que influye en las decisiones empresariales cruciales a corto y largo plazo de un fabricante, esta estadística es importante. Dado que influye en las decisiones sobre instalaciones y gestión y ayuda a las empresas a optimizar la eficiencia de la producción, los fabricantes deben conocer la capacidad de producción de sus operaciones.

### **Dimensión capacidad financiera**

Según Barco (2023), la capacidad de una persona, una empresa o incluso un gobierno para realizar inversiones y cumplir compromisos financieros a corto, medio y largo plazo se denomina capacidad financiera. Dicho de otro modo, es la capacidad de ganar suficiente dinero y gestionar los recursos financieros de modo que puedan cumplirse las deudas, los gastos y los objetivos financieros predeterminados. Para evaluar la capacidad financiera suelen examinarse indicadores como el flujo de caja, la deuda, la rentabilidad, los fondos propios y otros. Es la capacidad de invertir o pagar en un plazo determinado, ya sea a corto, medio o largo plazo, para alcanzar objetivos predeterminados.

Para Pascal (2022), al igual que la salud de una persona, la capacidad financiera de una empresa es esencial para su crecimiento y bienestar. Por lo tanto, es crucial comprender el significado de esta idea independientemente del tamaño o tipo de organización. Y lo que es más importante, es crucial saber cómo controlarla y qué medidas tomar para mejorarla a largo y corto plazo. En pocas palabras, la capacidad financiera de una empresa es su capacidad para pagar sus deudas. Estas responsabilidades pueden implicar realizar pagos al personal y a los proveedores, así

como saldar las deudas existentes. Pero también significa disponer de dinero suficiente para invertir en el crecimiento y desarrollo a largo plazo de la empresa.

La capacidad de una empresa para pagar sus deudas o realizar inversiones en un plazo determinado, ya sea a corto, medio o largo plazo, se conoce como capacidad financiera. El objetivo de esta investigación es determinar si la empresa puede cumplir sus compromisos financieros. Es crucial evaluar los riesgos de una empresa en relación con su capacidad para hacer frente a estos pagos, ya que la posible financiación o inversión puede ser la que permita a la empresa alcanzar sus objetivos a largo plazo. Por lo tanto, el desarrollo y crecimiento de la empresa vendrá determinado por su capacidad financiera, que también asegura su liquidez en las múltiples operaciones que realiza. Además, es un factor a tener en cuenta a la hora de solicitar financiación bancaria, ya que informará a su entidad financiera sobre el nivel de solvencia de su empresa y, en consecuencia, determinará si puede ofrecerle mejores o peores condiciones de financiación.

### **Dimensión capacidad de gestión**

Mendoza (2023), menciona que el proceso de encontrar y preservar el equilibrio óptimo entre la eficacia operativa de una empresa y la satisfacción de sus clientes con sus bienes y servicios se conoce como capacidad de gestión. Se trata de asegurarse de que las empresas optimizan su producción y disponen de los recursos necesarios para satisfacer con éxito y eficacia las demandas de los clientes. La capacidad de gestión es un procedimiento empresarial crucial que mantiene a las organizaciones funcionando con la mayor eficacia posible en cualquier circunstancia. Las empresas que pueden cambiar con los tiempos suelen tener éxito. Investigando las distintas aplicaciones de la gestión de la capacidad, puede aprender a aumentar la rentabilidad de su empresa.

Para Gaibor (2023), las empresas emplean la gestión de la capacidad como táctica para optimizar la eficiencia de la producción en relación con la demanda de un bien o servicio. El objetivo último de la gestión de la capacidad es Localizar y eliminar los cuellos de botella que impiden la producción o la prestación de servicios. Acelerar la producción para maximizar los recursos disponibles, reducir las pérdidas de tiempo y eliminar cualquier limitación que pueda tener un impacto negativo en la capacidad.

Cuando las empresas deben satisfacer la demanda de los clientes, ya sea a corto o medio plazo, la gestión de la capacidad les ayuda a superar los obstáculos que surgen. También contribuye al desarrollo de planes organizativos para el futuro y a la gestión de las operaciones de la cadena de suministro.

Para determinar la capacidad de una empresa de satisfacer una demanda cambiante, se comparan la demanda de producción y la utilización de los recursos. La determinación del potencial máximo de producción de la empresa permite calcular la capacidad de producción. Para determinar si la empresa está haciendo el mejor uso de sus recursos o sobrecargando sus sistemas, se mide la eficiencia de la producción. Las empresas utilizan estos datos para identificar problemas y aplicar soluciones. Al evaluar los efectos de posibles acontecimientos futuros sobre los obstáculos existentes a la productividad, la gestión de la capacidad permite a las empresas planificar el futuro.

### **Dimensión capacidad de negociación**

Thorrew (2023), menciona que la capacidad de negociar un compromiso entre dos o más partes se conoce como competencia negociadora. Es una cualidad de una persona o un grupo que participa en negociaciones. Los talentos blandos como el trabajo en equipo, la planificación, la persuasión, la comunicación y la estrategia forman parte de ella. La capacidad de una de las partes que intenta llegar a un acuerdo para controlar o dominar las decisiones de la otra parte o partes se conoce como poder de negociación. Un talento esencial tanto en el ámbito personal como en el profesional es la capacidad de negociar. Es la capacidad de utilizar la discusión y la comunicación clara para llegar a decisiones y soluciones de mutuo acuerdo. Para ayudarle a comprender mejor esta importante habilidad, en este post examinaremos las ideas y aplicaciones de las habilidades de negociación.

Para Mctohew (2023), la capacidad de comunicarse con los demás, establecer objetivos alcanzables y llegar a acuerdos y soluciones mutuamente beneficiosos se denomina capacidad de negociación. La negociación es una táctica para lograr objetivos compartidos, no una mera interacción verbal. Es una habilidad que se desarrolla mediante la comunicación eficaz, la confianza y la práctica. Aunque están estrechamente relacionadas, las habilidades de comunicación y negociación no son lo

mismo. La capacidad de comunicar y recibir información con claridad se denomina comunicación. Por el contrario, la capacidad de llegar a acuerdos y soluciones de mutuo acuerdo se denomina capacidad de negociación. Aunque la comunicación es un componente clave de las habilidades de negociación, es insuficiente para alcanzar acuerdos por sí sola.

En un entorno empresarial, las habilidades de negociación son el conjunto de capacidades y tácticas que permiten a las personas o grupos influir en el resultado de una conversación o acuerdo. Abarca las habilidades necesarias para alcanzar compromisos satisfactorios, como la cooperación, la estrategia, la persuasión y la comunicación. Dado que afecta inmediatamente al crecimiento y la rentabilidad de la organización, esta habilidad es esencial para el éxito empresarial. También es una habilidad que puede adquirirse y utilizarse en el lugar de trabajo, lo que acelera y asegura el cumplimiento de los objetivos. En el mundo empresarial, la capacidad de negociar es crucial para que las organizaciones alcancen sus objetivos y optimicen sus ganancias. Comprender esta habilidad es esencial para todo directivo o empresario, ya que el mundo empresarial es cada vez más competitivo.

### 2.3 Bases filosóficas

**El fundamento gnoseológico:** determina las conexiones entre ruptura y continuidad en el conocimiento del campo y del objeto basándose en un análisis de su marco teórico y del estado actual de la materia científica objeto de investigación. Esto servirá de base para la contribución teórica de la investigación y validará y legitimará su importancia como ruptura-continuidad en la evolución científica, cuantificable en su capacidad para avanzar en la comprensión científica.

**El fundamento epistemológico:** lo que confiere validez a la investigación científica, a sus resultados teóricos y a su importancia para el corpus de conocimientos de la ciencia correspondiente.

**El fundamento metodológico:** supone la adopción de una regulación teórico-práctica de la investigación basada en la capacidad de integrar metodologías, procedimientos y formas de pensar, en consonancia con la forma en que las ciencias investigan la realidad.

## 2.4 Definición de términos básicos

**Gestión:** Según la teoría, la gestión consiste en crear actividades o procesos que se ponen en práctica para lograr o resolver una cuestión específica. Además, es un conjunto de acciones utilizadas para guiar y gestionar una empresa o negocio. La gestión son aquellas prácticas y actividades utilizadas para lograr un objetivo específico. El objetivo de la gestión es maximizar el uso de los recursos existentes para lograr un objetivo. (Ferrari, 2023)

**Negocios:** Además de una organización dedicada a obtener un beneficio económico, como una tienda de ropa, una empresa también puede ser cualquier actividad, ocupación, sistema o proceso cuyo objetivo sea obtener un beneficio económico (por ejemplo, la compraventa de prendas de vestir). Las empresas son esenciales para el progreso económico y social de toda nación porque crean puestos de trabajo, fomentan la innovación, ayudan a pagar impuestos y mejoran el nivel de vida de sus empleados. (ADEX, 2023)

**Procesos:** El proceso administrativo es un conjunto de tareas administrativas llevadas a cabo por una empresa u organización con el objetivo de utilizar sus recursos de forma adecuada, rápida y eficaz. Las cuatro etapas fundamentales del proceso administrativo son la planificación, la organización, la ejecución y el control. A través de ellas, los miembros de una empresa pretenden alcanzar las metas u objetivos fijados. (Economic, 2022)

**Exportaciones:** La venta de bienes y servicios fabricados en una nación a clientes o compradores de otras naciones se denomina exportación. Es una parte esencial del comercio mundial y es vital para el desarrollo económico de los países. Las exportaciones aportan grandes beneficios económicos al país de origen porque atraen la inversión extranjera, lo que impulsa la economía, abre nuevos mercados, desarrolla la industria nacional y crea puestos de trabajo, entre otros efectos negativos. (Barcos, 2022)

**Internacionalización:** La capacidad de una empresa para promocionar sus productos o establecerse fuera de su lugar de origen se denomina

internacionalización. El acceso a los mercados extranjeros a través de la internacionalización permite la expansión económica. Acelera el proceso por el que se comercializan bienes de todo tipo entre naciones de todo el mundo.

**Competitividad:** La capacidad de una empresa para fabricar y comercializar bienes y servicios con la calidad del mercado, al mismo coste o a un coste inferior, y con el mayor rendimiento posible de los recursos utilizados para producirlos se conoce como competitividad empresarial. Al poner en marcha planes que proporcionen a las empresas una ventaja competitiva en el mercado, las empresas pueden ser más competitivas. La competitividad empresarial también aumenta la productividad de la empresa. (Business World, 2023)

## **2.5 Hipótesis de investigación**

### **2.5.1 Hipótesis general**

Hay relación entre la gestión empresarial y la oferta exportable de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

### **2.5.2 Hipótesis específicas**

- a) Hay relación entre la gestión empresarial y la capacidad de producción de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025
- b) Hay relación entre la gestión empresarial y la capacidad financiera de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025
- c) Hay relación entre la gestión empresarial y la capacidad de gestión de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025
- d) Hay relación entre la gestión empresarial y la capacidad de negociación de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

## 2.6 Operacionalización de las variables

*Tabla 1. operacionalización de variables*

VARIABLES	DIMENSIONES	INDECADORES (ITEMS)
<p><b>Variable X</b> Gestión empresarial</p> <p>Es el conjunto de tácticas y medidas utilizadas para orientar y organizar los recursos de una empresa con el fin de alcanzar sus objetivos. Todas las operaciones empresariales, incluidas las de marketing, finanzas, operaciones y gestión de recursos humanos, deben planificarse, coordinarse, dirigirse y controlarse. Es esencialmente el proceso de completar tareas dentro de una organización de manera eficaz y eficiente. (Fernández, 2023)</p>	a) Planeación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan estratégico (1, 2)</li> <li>• Objetivos comerciales (3, 4)</li> <li>• Planes de contingencia (5)</li> </ul>
	b) Organización	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organigrama (6)</li> <li>• Asignación de actividades (7, 8)</li> <li>• Competencias laborales (9)</li> </ul>
	c) Dirección	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desempeño laboral (10)</li> <li>• Ejecución de actividades (11)</li> <li>• Productividad (12)</li> </ul>
	d) Control	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluación (13)</li> <li>• Identificación de problemas (14)</li> </ul>
<p><b>Variable Y</b> Oferta exportable</p> <p>Es la capacidad de una nación o empresa para vender bienes y servicios fuera de sus fronteras manteniendo al mismo tiempo la competitividad y los niveles de calidad necesarios para dichas ventas. Implica poseer la calidad, los precios competitivos, la capacidad de producción y la infraestructura logística necesarios para satisfacer la demanda mundial. (Quinteros, 2022)</p>	a) Capacidad de producción	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Volumen de producción (15, 16)</li> <li>• Tecnología (17)</li> <li>• Innovación (18)</li> </ul>
	b) Capacidad financiera	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamiento pre embarque (19)</li> <li>• Financiamiento post embarque (20)</li> </ul>
	c) Capacidad de gestión	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudio de mercado (21)</li> <li>• Capacitación de personal (22)</li> <li>• Especialización (23)</li> </ul>
	d) Capacidad de negociación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cartera de productos (24)</li> <li>• Capacidad logística (25)</li> </ul>

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1 Diseño metodológico**

Este estudio se llevará a cabo en un entorno natural. Emplearemos un diseño de investigación transaccional descriptivo, correlacional y no experimental.

#### **3.2 Población y muestra**

##### **3.2.1 Población**

La población es de 75 trabajadores de la Empresa Industrial Don Martin SAC., comprendidos entre los jefes de diferentes áreas y los colaboradores que realizan diferentes funciones

##### **3.2.2 Muestra**

Debido a que la población es finita, considero conveniente tomar los 75 trabajadores de la Empresa Industrial Don Martin SAC., comprendidos entre los jefes de diferentes áreas y los colaboradores que realizan diferentes funciones

#### **3.3 Técnicas de recolección de datos**

El recojo de la información se utilizará la técnica de la encuesta

#### **3.4 Técnicas para el procesamiento de la información**

##### **Técnicas**

Las estadísticas descriptivas son las pruebas estadísticas que se emplearán en el procedimiento.

##### **Instrumentos**

El análisis de los datos continuará. Se utilizará SPSS para organizar y analizar los datos una vez recopilados.

## CAPÍTULO IV

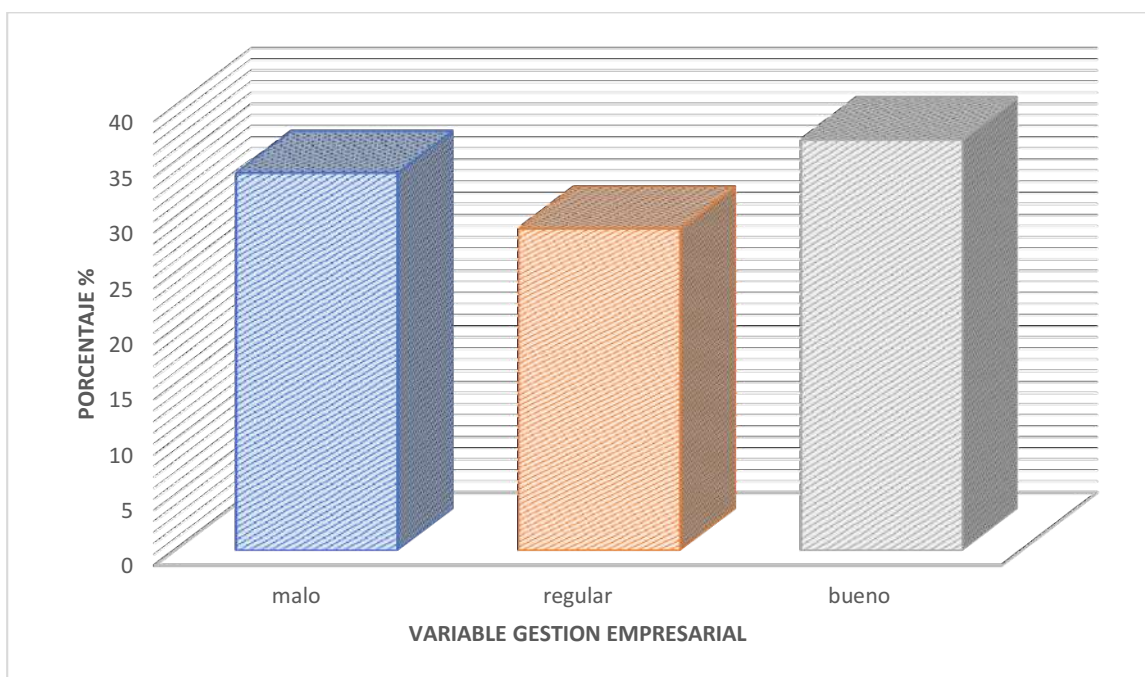
### RESULTADOS

#### 4.1 Análisis de resultados

La tabla 2, muestra los resultados con respecto a la variable gestión empresarial, los mismos que indican que de los 75 encuestados el 34% la considera mala, el 29% lo considera regular y el 37% lo considera bueno. lo que indica que la mayoría considera que la gestión empresarial desarrollada en la empresa es regular debido a que lo planificado no esta acorde a las exigencias de mercado, la ejecución de actividades no estan alcanzando las metas comerciales, asi como el seguimiento a las mismas no contrarestan las amenazas del mercado, ello pone en peligro los interés comerciales de la empresa.

*Tabla 2. variable gestión empresarial*

		Frecuencia	(%)
Válido	Malo	25	34
	Regular	22	29
	Bueno	28	37
	Total	75	100,0

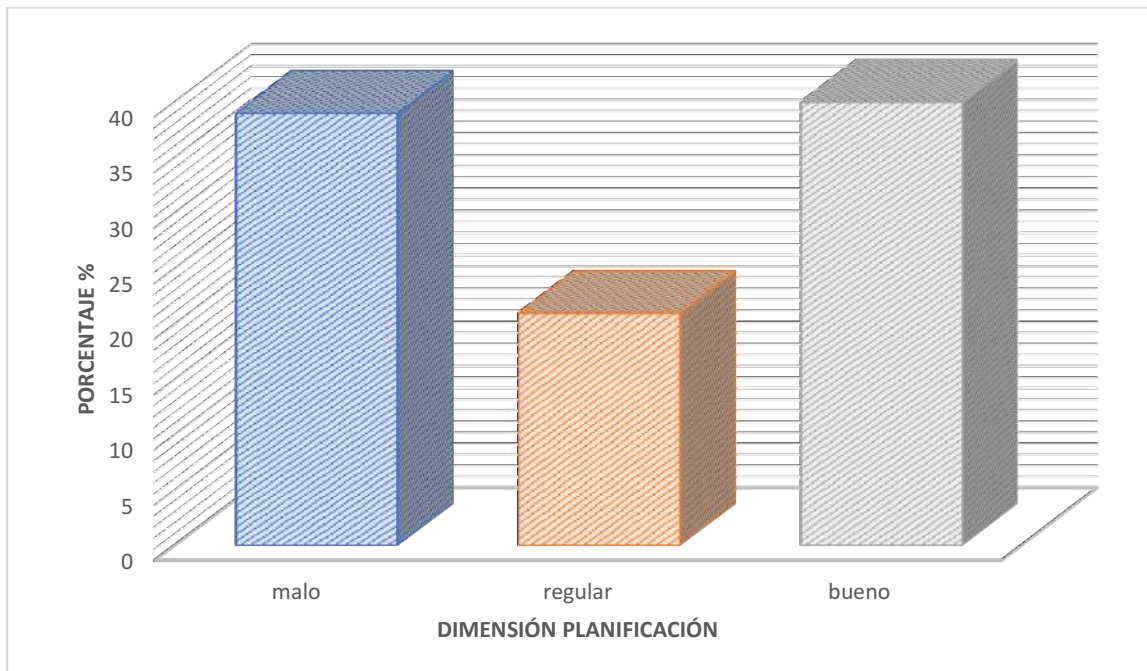


*Figura 1. variable gestión empresarial*

La tabla 3, muestra los resultados con respecto a la dimensión planificación, los mismos que indican que de los 75 encuestados el 39% la considera mala, el 21% lo considera regular y el 40% lo considera bueno. lo que indica que la mayoría considera que la planificación al interior de la empresa es deficiente debido a que no hay un plan estratégico acorde a las metas comerciales de la empresa, así mismo, los objetivos comerciales de la empresa no son precisos por lo que se dificulta el desarrollo de las actividades, también evidencia la falta de un plan de contingencia

**Tabla 3. dimensión planificación**

		Frecuencia	(%)
Válido	Malo	29	39
	Regular	16	21
	Bueno	30	40
	Total	75	100,0

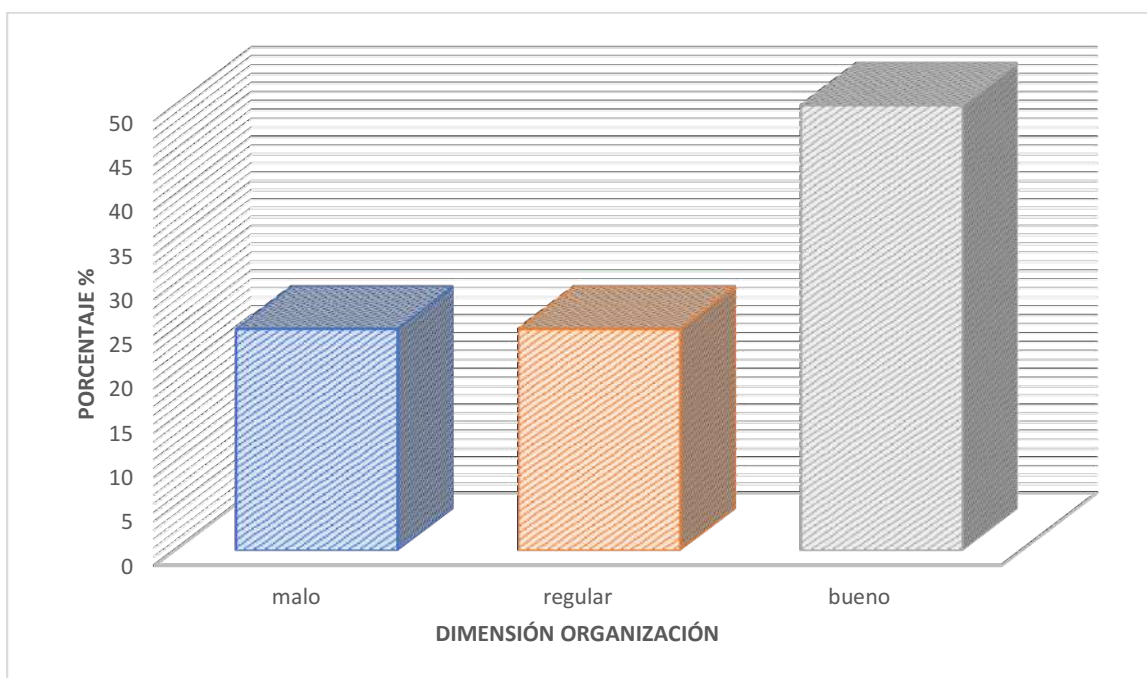


**Figura 2. dimensión planificación**

La tabla 4, muestra los resultados con respecto a la dimensión organización, los mismos que indican que de los 75 encuestados el 25% la considera mala, el 25% lo considera regular y el 50% lo considera bueno. lo que indica que la mayoría considera que la organización dentro de la empresa no se especifica correctamente ni se ve plasmado con claridad en un organigrama, no se están asignando actividades acorde a las competencias de los colaboradores lo que se ve reflejado en el desarrollo de una oferta exportable competitiva.

**Tabla 4. dimensión organización**

		Frecuencia	(%)
Válido	Malo	19	25
	Regular	19	25
	Bueno	37	50
	Total	75	100,0

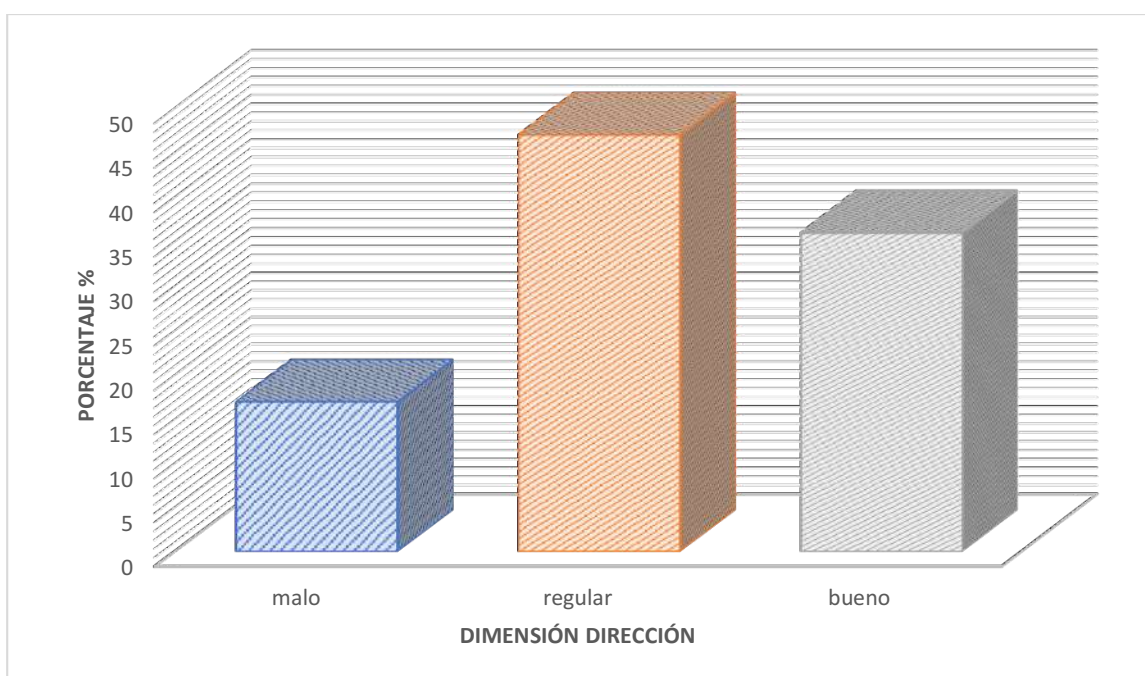


**Figura 3. dimensión organización**

La tabla 5, muestra los resultados con respecto a la dimensión dirección, los mismos que indican que de los 75 encuestados el 17% la considera mala, el 47% lo considera regular y el 36% lo considera bueno. lo que indica que la mayoría considera que la dirección en la empresa es ineficiente, debido a que los indicadores de desempeño no son los deseados, así mismo, se ven cada vez mermados los resultados u objetivos debido a que la ejecución de actividades no se ajustan a las exigencias de los mercados internacionales, también se ve disminuida la producción lo que deja en desventaja para competir con respecto a la competencia

**Tabla 5. dimensión dirección**

		Frecuencia	(%)
Válido	Malo	13	17
	Regular	35	47
	Bueno	27	36
	Total	75	100,0

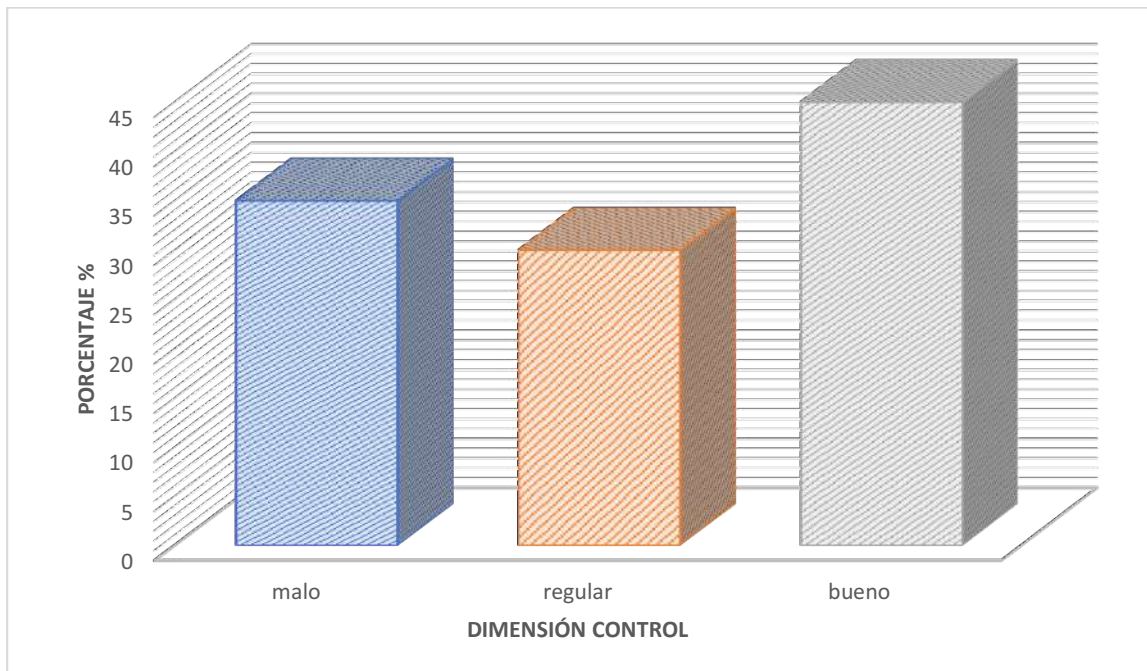


**Figura 4. dimensión dirección**

La tabla 6, muestra los resultados con respecto a la dimensión control, los mismos que indican que de los 75 encuestados el 35% la considera mala, el 30% lo considera regular y el 45% lo considera bueno. lo que indica que la mayoría considera que el control de las actividades, procesos y estrategias al interior de la empresa es ineficiente puesto que no hay una evaluación constante ni mucho menos identificación de problemas que permitan a la empresa tomar las medidas de corrección, ello se ve reflejado en los mercados internacionales, donde van perdiendo competitividad al no repalntear su estrategias comerciales

**Tabla 6. dimensión control**

		Frecuencia	(%)
Válido	Malo	18	35
	Regular	23	30
	Bueno	34	45
	Total	75	100,0

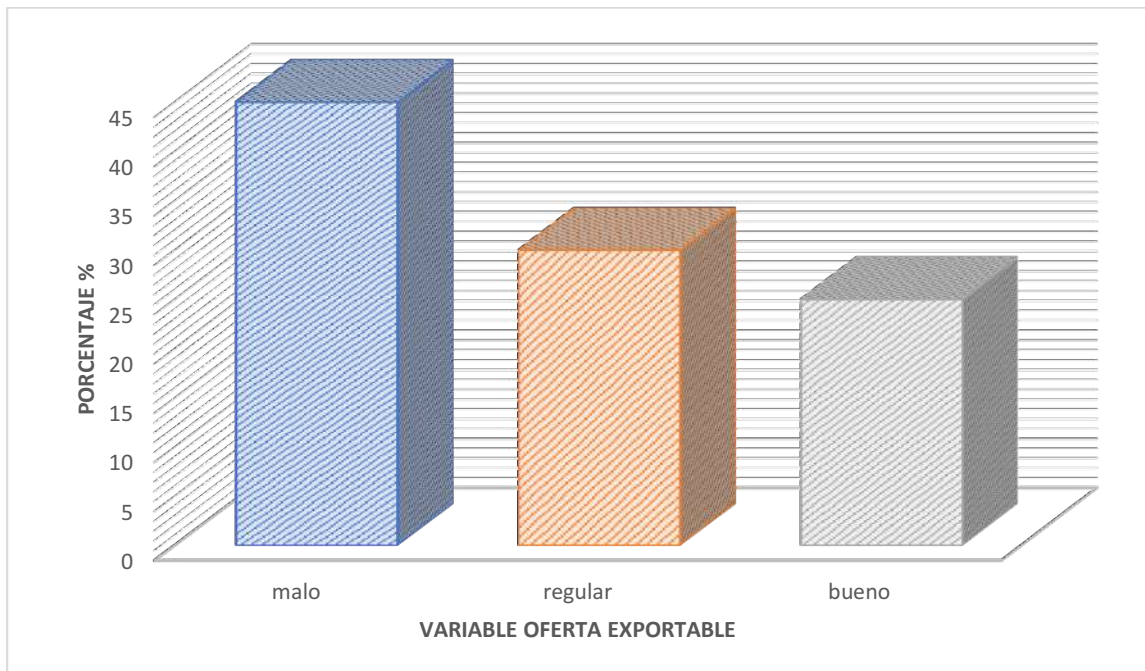


**Figura 5. dimensión control**

La tabla 7, muestra los resultados con respecto a la variable oferta exportable, los mismos que indican que de los 75 encuestados el 45% la considera mala, el 30% lo considera regular y el 25% lo considera bueno. lo que indica que la mayoría considera que la oferta exportable desarrollada por la empresa no es lo suficientemente atractiva y competitiva para sostenerse en mercados internacionales, esto debido a que la capacidad de producción no se ajusta a la demanda internacional, las fuentes de financiamiento son cada vez mas complicadas y ello a provocado que se pierda capacidad de negociación.

**Tabla 7. variable oferta exportable**

		Frecuencia	(%)
Válido	Malo	42	45
	Regular	23	30
	Bueno	10	25
	Total	75	100,0

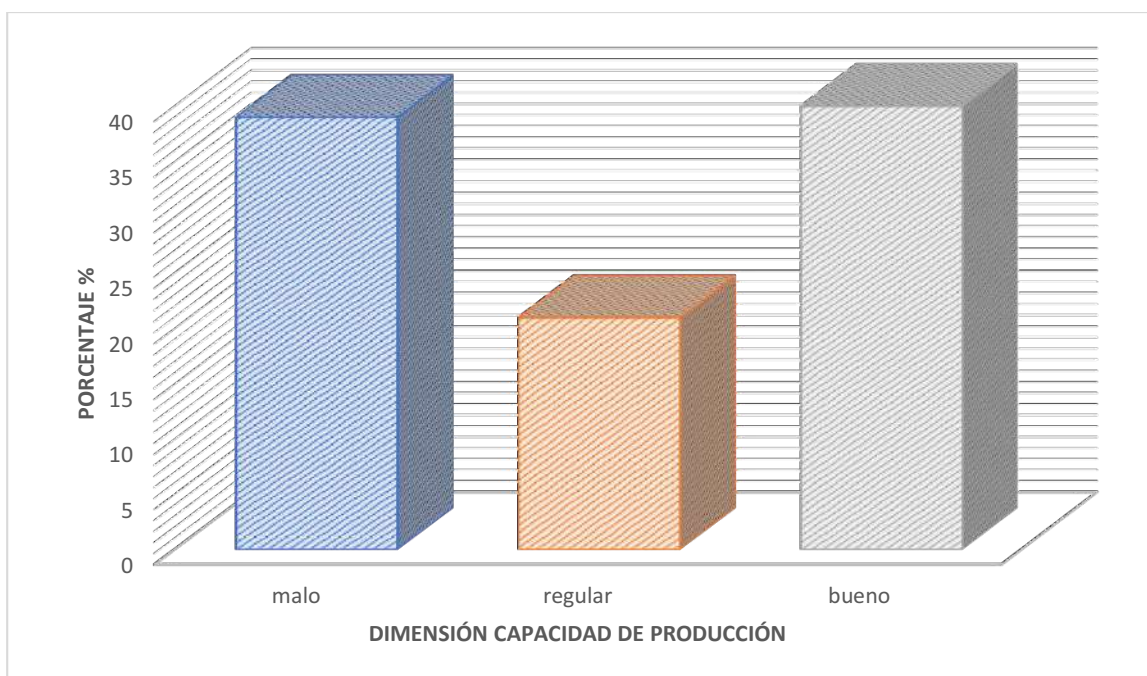


**Figura 6. variable oferta exportable**

La tabla 8, muestra los resultados con respecto a la dimensión capacidad de producción, los mismos que indican que de los 75 encuestados el 39% la considera mala, el 21% lo considera regular y el 40% lo considera bueno. lo que indica que la mayoría considera que la producción en la empresa ha ido mermando sus indicadores en el volumen lo que imposibilita abastecer los mercados internacionales, así mismo, la inserción de tecnología a los procedimientos de producción lo que generaría una oferta exportable competitiva, otro aspecto a tener en cuenta es el desarrollo e innovación en la producción, dando ese salto de lo tradicional a productos con un valor agregado.

**Tabla 8. dimensión capacidad de producción**

		Frecuencia	(%)
Válido	Malo	29	39
	Regular	16	21
	Bueno	30	40
	Total	75	100,0

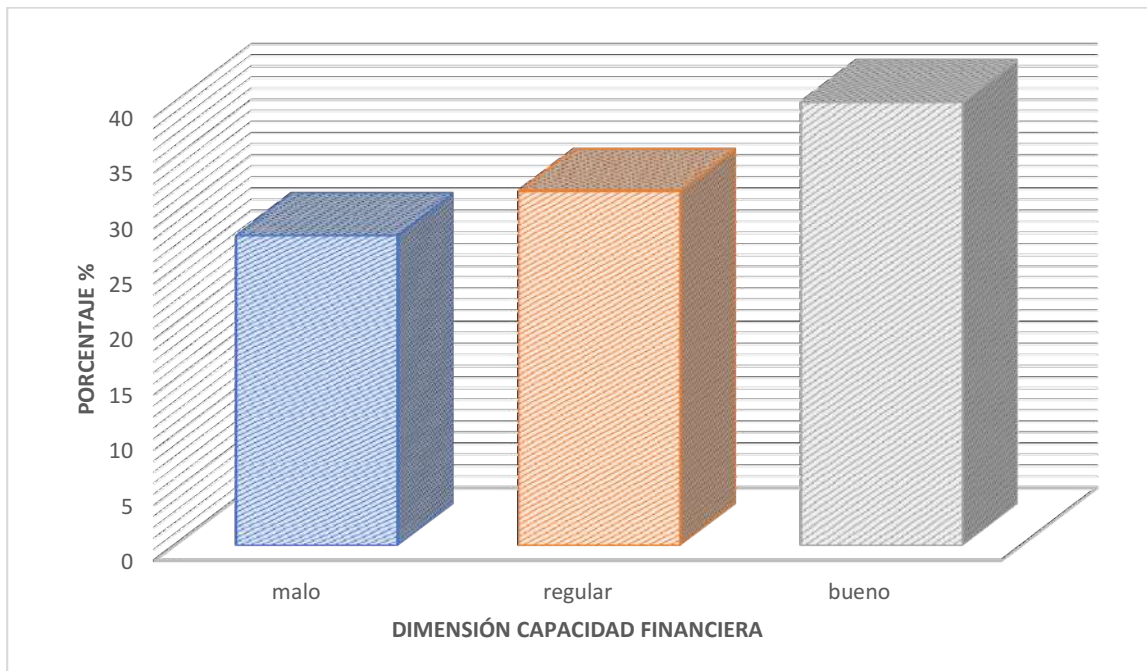


**Figura 7. dimensión capacidad de producción**

La tabla 9, muestra los resultados con respecto a la dimensión capacidad financiera, los mismos que indican que de los 75 encuestados el 28% la considera mala, el 32% lo considera regular y el 40% lo considera bueno. lo que indica que la mayoría considera que la capacidad de financiamiento es ineficiente puesto que cada vez es mas complejo acceder a financiamiento para la adquisición de materias primas, insumos y capacidad instalada para la producción, así también el acceder a fuentes de financiamiento que puedan darle soporte a la cadena logística que desarrolla la empresa

**Tabla 9. dimensión capacidad financiera**

		Frecuencia	(%)
Válido	Malo	21	28
	Regular	24	32
	Bueno	30	40
	Total	75	100,0

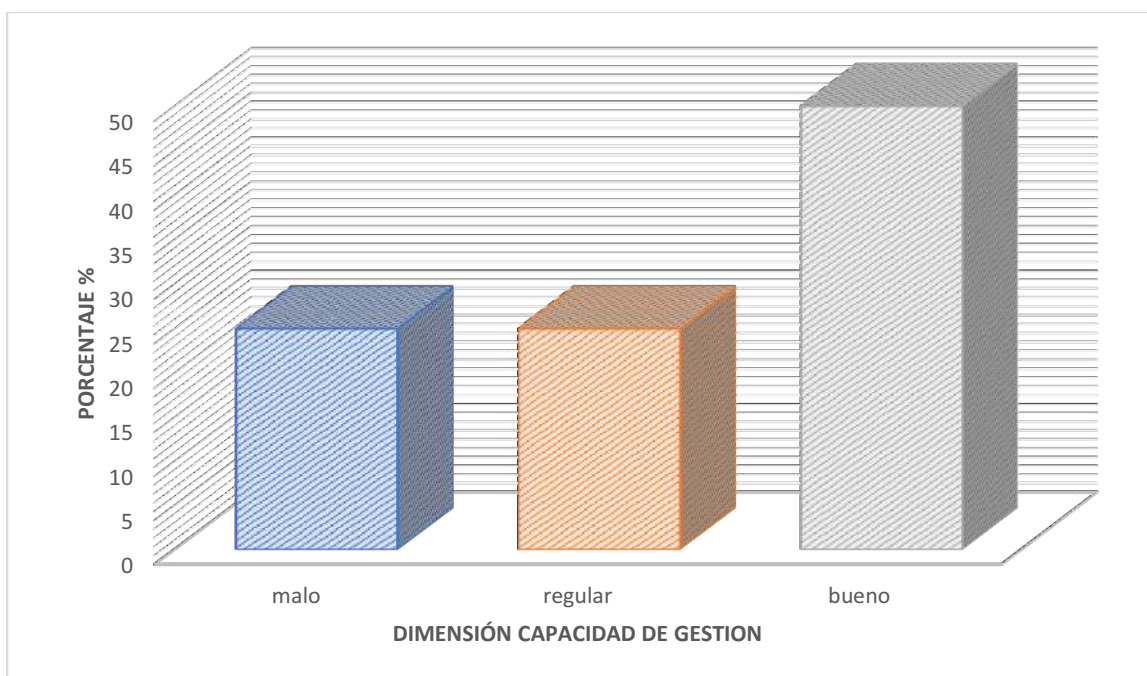


**Figura 8. dimensión capacidad financiera**

La tabla 10, muestra los resultados con respecto a la dimensión capacidad de gestion, los mismos que indican que de los 75 encuestados el 25% la considera mala, el 25% lo considera regular y el 50% lo considera bueno. Lo que indica que la mayoría considera que la empresa no gestiona correctamente los datos recopilados para analizar mercados y tomar las mejores decisiones, así mismo, no se desarrollan capacitaciones orientadas a mejorar la propuesta de exportación lo que también implica de que no se estén especializando el personal por ende no se optimicen los procesos al interior de la empresa y ello merma la oferta exportable competitiva

**Tabla 10. dimensión capacidad de gestion**

		Frecuencia	(%)
Válido	Malo	19	25
	Regular	19	25
	Bueno	37	50
	Total	75	100,0

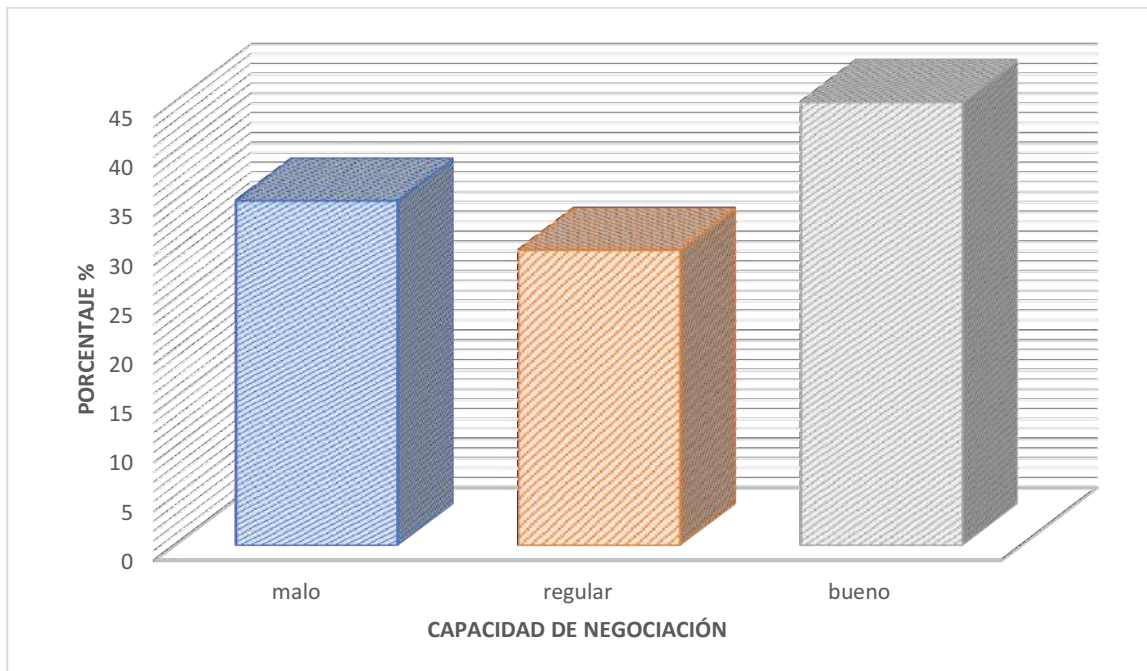


**Figura 9. dimensión capacidad de gestion**

La tabla 11, muestra los resultados con respecto a la dimensión capacidad de negociación, los mismos que indican que de los 75 encuestados el 35% la considera mala, el 30% lo considera regular y el 45% lo considera bueno. lo que indica que la mayoría considera que la empresa a perdido capacidad de negociación con los proveedores y potenciales clientes, debido a que no se esta desarrollando u a cartera de productos competitiva y atractiva para el mercado, asi mismo, debilita el desarrollo de la cadena logística en mercados internacionales.

**Tabla 11. capacidad de negociación**

		Frecuencia	(%)
Válido	Malo	18	35
	Regular	23	30
	Bueno	34	45
	Total	75	100,0



**Figura 10. capacidad de negociación**

## 4.2 Comprobación de hipótesis

### a) Hipótesis específica 1.

Existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad de producción de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

Se usó la prueba de Rho de Spearman, para verificar la relación de la hipótesis específica 1; se propuso las siguientes hipótesis estadísticas:

H<sub>0</sub>: No existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad de producción de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

H<sub>a</sub>: Existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad de producción de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

Si el p-valor (Significación bilateral) es menor a 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

**Tabla 12. Correlaciones de la gestión empresarial y la capacidad de producción**

			gestión empresarial	capacidad de producción
Rho de Spearman	gestión empresarial	Coeficiente de correlación	1,000	,569**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	75	75
	capacidad de producción	Coeficiente de correlación	,569**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	75	75

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**b) Hipótesis específica 2.**

Existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad financiera de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

Se usó la prueba de Rho de Spearman, para verificar la relación de la hipótesis específica 2; se propuso las siguientes hipótesis estadísticas:

H<sub>0</sub>: No existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad financiera de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

H<sub>a</sub>: Existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad financiera de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

Si el p-valor (Significación bilateral) es menor a 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

**Tabla 13. Correlaciones de gestión empresarial y la capacidad financiera**

		gestión empresarial	capacidad financiera
Rho de Spearman	gestión empresarial	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,687**
		N	75
	capacidad financiera	Coeficiente de correlación	,687**
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	75

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**c) Hipótesis específica 3.**

Existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad de gestión de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

Se usó la prueba de Rho de Spearman, para verificar la relación de la hipótesis específica 3; se propuso las siguientes hipótesis estadísticas:

H<sub>0</sub>: No Existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad de gestión de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

H<sub>a</sub>: Existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad de gestión de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

Si el p-valor (Significación bilateral) es menor a 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

**Tabla 14. Correlaciones de gestión empresarial y la capacidad de gestión**

			gestión empresarial	capacidad de gestión
Rho de Spearman	gestión empresarial	Coeficiente de correlación	1,000	,703**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	75	75
	capacidad de gestión	Coeficiente de correlación	,703**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	75	75

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**d) Hipótesis específica 4.**

Existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad de negociación de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

Se usó la prueba de Rho de Spearman, para verificar la relación de la hipótesis específica 4; se propuso las siguientes hipótesis estadísticas:

H<sub>0</sub>: No Existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad de negociación de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

H<sub>a</sub>: Existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad de negociación de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

Si el p-valor (Significación bilateral) es menor a 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

**Tabla 15. Correlaciones de gestión empresarial y la capacidad de negociación**

		gestión empresarial	capacidad de negociación
Rho de Spearman	gestión empresarial	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,711**
		N	,000
capacidad de negociación		Coeficiente de correlación	75
		Sig. (bilateral)	,711**
		N	,000

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**e) Hipótesis general**

Existe relación entre la gestión empresarial y la oferta exportable de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

Se usó la prueba de Rho de Spearman, para verificar la relación de la hipótesis general; se propuso las siguientes hipótesis estadísticas:

H<sub>0</sub>: No existe relación entre la gestión empresarial y la oferta exportable de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

H<sub>a</sub>: Existe relación entre la gestión empresarial y la oferta exportable de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025

Si el p-valor (Significación bilateral) es menor a 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

**Tabla 16. Correlaciones de la gestión empresarial y la oferta exportable**

		gestión empresarial	oferta exportable
Rho de Spearman	gestión empresarial	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,745**
		N	,000
	oferta exportable	Coefficiente de correlación	75
		Sig. (bilateral)	,745**
		N	,000

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

## **CAPÍTULO V**

### **DISCUSIÓN**

#### **5.1 Discusión de resultados**

En cuanto a las variables de estudio, esta investigación discrepa con Dulanto (2022) en su investigación propone la hipótesis de que la administración de empresas está vinculada directamente con los obstáculos que se les imponen a los productores de uva en la ciudad de Ica, en la región de Ica, lo que permite de esta manera que generen o no oferta exportable del producto. Con un grupo compuesto por todos los cultivadores de uva en la ciudad de Ica, utilizando un diseño de muestra pirobalística. Resulta que, no hay una relación relevante entre la Planeación y la Producción Global de uva para exportación, no hay pruebas de una correlación relevante entre la Organización y la Producción Global de uva para exportación, no hay una relación relevante entre la Dirección y la Producción Global de uva para exportación y no hay pruebas de una correlación relevante entre el Control y la Producción Global.

Asimismo, Manzaneda (2022), el resultado más significativo alcanzado en su investigación es que la población inmersa en el problema ha asimilado la importancia y la necesidad de tener un Plan Estratégico como un instrumento de administración para alcanzar modificaciones significativas en la situación actual y dirigir a la Institución hacia una posición de aportar de manera más eficiente al desarrollo de la actividad productiva y exportadora de quinua.

Por otra parte, Villantoy (2023), como resultado de su investigación el desarrollo empresarial en el sector textil, podemos citar como ejemplo el emporio de gamarra, ubicado en el distrito de la Victoria. Los empresarios de esta región han conseguido unirse y perfeccionar, alcanzando tal formación en la industria textil y/o en confecciones, consiguiendo así destacar en dicho sector. Cada empresario puede convertirse en un comerciante más, lidiando con altos créditos y una fuerte presión fiscal. El modelo de administración y crecimiento empresarial nos proporcionará políticas estratégicas que generarán un eficiente proceso de desarrollo empresarial en el proceso de exportación textil, posibilitando la creación de numerosos emporios de gamarra a nivel nacional.

## CAPÍTULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1 Conclusiones

- a) La hipótesis específica 1, Rechazamos la hipótesis nula, reconociendo que la capacidad productiva y la gestión empresarial de la Empresa Industrial Don Martín SAC tienen una asociación positiva media altamente significativa de 0,569. Huacho, 2025.
- b) La hipótesis específica 2, Dado que existe una correlación positiva media muy significativa de 0,687 entre la gestión de la empresa y la capacidad financiera de Empresa Industrial Don Martín SAC, rechazamos la hipótesis nula. Huacho, 2025.
- c) La hipótesis específica 3, Dado que existe una correlación positiva media muy significativa de 0,703 entre la gestión de la empresa y la capacidad de gestión de Empresa Industrial Don Martín SAC, rechazamos la hipótesis nula. Huacho, 2025.
- d) La hipótesis específica 4, Rechazamos la hipótesis nula y reconocemos que la gestión de la empresa y la capacidad de negociación de Empresa Industrial Don Martín SAC tienen una correlación positiva media muy significativa de 0,711. Huacho, 2025.
- e) La hipótesis general, Rechazamos la hipótesis nula y reconocemos que la gestión de la empresa y la oferta exportable de Empresa Industrial Don Martín SAC tienen una correlación positiva media muy significativa de 0,745. Huacho, 2025.

## 6.2 Recomendaciones

- a) Desarrollar un plan de gestión estratégico para examinar las ventajas, desventajas, posibilidades y peligros de los competidores del mercado local que se están expandiendo internacionalmente, con el fin de ofrecer soluciones para el desarrollo continuo en cada situación. Establecer indicadores de gestión relacionados con los factores objeto de estudio, incluyendo el control, la planificación, la integración, la organización y la dirección.
- b) Desarrollar estrategias basadas en los resultados de la investigación para mejorar los procedimientos de fabricación de la empresa y concentrar sus esfuerzos en aumentar su oferta exportable. Establecer un programa de formación y desarrollo de capacidades para el personal de la empresa, que incluya cursos de gestión para que los trabajadores adquieran conocimientos teóricos sobre las tareas que realizan. Esto contribuirá a aumentar la eficacia de los procedimientos de gestión empresarial de la empresa.
- c) Se recomienda que estudios futuros deben tener en cuenta muchos elementos que podrían verificarse en la industria. Para lograr las condiciones necesarias para dejar de exportar solo materias primas y, en cambio, tener la capacidad de industrializar y producir bienes de valor agregado, la nación debe realizar inversiones constantes en investigación y desarrollo. Esto eliminará la necesidad de importar bienes fabricados en Perú.
- d) La empresa debe investigar y modificar sus productos para el mercado objetivo, desarrollar y ampliar su línea de productos, optimizar sus finanzas y logística, y fortalecer su estructura organizativa con el fin de aumentar su oferta exportable. También es esencial desarrollar una red de contactos, de conformidad con las leyes internacionales, y utilizar los recursos y la asistencia pública a los que se tiene acceso.

## REFERENCIAS

### 7.1 Fuentes documentales

- Pacora Hurtado, P. (2023). *Pilares administrativos y su incidencia en las empresas*. Recuperado el 12 de junio de 2025, de <https://ideascale.com/es/blogs/que-es-la-planificacion-empresarial/>
- Perez Ananibar, J. (2023). *las empresas y el comercio*. Recuperado el 19 de junio de 2025, de <https://www.obsbusiness.school/blog/organizacion-empresarial-caracteristicas-objetivos-y-tipos-de-organizacion>
- Ramirez Castro, A. (2023). *Mercadotecnia* . Recuperado el 11 de junio de 2025, de [https://dmd.unadmexico.mx/contenidos/DCSA/BLOQUE2/MI/08/IOFE/U1/descargables/IOFE\\_U1\\_Contenido.pdf](https://dmd.unadmexico.mx/contenidos/DCSA/BLOQUE2/MI/08/IOFE/U1/descargables/IOFE_U1_Contenido.pdf)
- School, B. (2024). *negocios internacionales*. Recuperado el 18 de junio de 2025, de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/que-es-la-organizacion-empresarial-y-como-aplicarla-a-mi-empresa/>
- School, B. (11 de junio de 2025). *Business School*. Obtenido de Business School: <https://bmfschool.com/2022/03/28/poder-negociacion-proveedores/>
- Shelltom Carew, M. (2023). *ingenieria de la produccion*. Recuperado el 12 de junio de 2025, de <https://tulip.co/es/blog/production-capacity-strategies-for-improving-productivity/>
- Sollthenry, H. (2024). *business global*. Recuperado el 12 de junio de 2025, de <https://www.isdi.education/es/blog/como-funciona-la-direccion-de-una-empresa>
- Soto Pozo, J. C. (2023). *La asociatividad en la asociación de productores cafetaleros exportadores del valle de Kumpirushiato – Cusco, APROCEVAKC*. Recuperado el 14 de junio de 2025, de <https://hdl.handle.net/20.500.12996/6219>

### 7.2 Fuentes bibliográficas

- Alarcón Carrasco, M. A. (2022). *Modelo de gestión estratégica para Pymes procesadoras de Quinua, Caso: Empresa Fortigrano*. Recuperado el 23 de junio de 2025, de <http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/5862>

- Barco Alcocer, J. (2023). *mercados financieros y su impacto en el comercio mundial*. Recuperado el 11 de junio de 2025, de <https://www.bancocajasocial.com/bienestar-financiero/aprendamos-juntos/capacidad-financiera/>
- Bellido Puga, C. A. (2022). *Gestión empresarial y factores limitantes en la generación de oferta exportable de los productores de uva de mesa de la ciudad de Quito – Campaña 2021*. Quito. Recuperado el 11 de junio de 2025, de <https://hdl.handle.net/20.500.12727/10513>
- Beyond Theram, T. (2023). *el poder de las empresas en el mercado*. Recuperado el 16 de junio de 2025, de <https://www.esade.edu/beyond/es/como-se-aplica-el-control-de-gestion-en-una-empresa/>
- Macha Huamán, R. (2023). *Desarrollo sostenible y oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores de Santa Fe, 2022*. Colombia. Recuperado el 11 de junio de 2025, de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/117322>
- Mariaca Canaza, V. M. (2024). *La innovación empresarial en el desarrollo de la exportación de artesanía textil de la localidad de Santiago, periodo 2024*. Santiago. Recuperado el 15 de junio de 2025, de <http://repositorio.unap.edu.pe/handle/20.500.14082/11687>
- Mendoza Gutierrez, A. (2023). *gestion empresarial: reto competitivo*. Recuperado el 11 de junio de 2025, de <https://edat.gov.co/2-informacion-de-interes/glosario-c/439-capacidad-de-gestion>
- Moro Vigo, A. L., & Santolalla Sánchez, M. F. (2022). *Estrategias de cultura exportadora en la empresa “Esculturas Terán” Huambocancha-Cajamarca, enfocada a la exportación de esculturas talladas en piedra con diseños incaicos al mercado de Villaviciosa de Odón Madrid-España para el año 2021*. España. Recuperado el 11 de junio de 2025, de <https://hdl.handle.net/11537/10199>
- Mosquera Torres, P. (2023). *Mundo empresas*. Recuperado el 11 de junio de 2025, de <https://blog.hubspot.es/sales/gestion-empresarial>

### **7.3 Fuentes hemerográficas**

- Thorrew Smhetty, H. (2023). *Business World*. Recuperado el 11 de junio de 2025, de <https://ikusmira.org/p/capacidad-de-negociacion>

Torssen Ferrer, F. (2023). *Administracion global*. Recuperado el 12 de junio de 2025, de <https://worldcampus.saintleo.edu/blog/que-es-la-planificacion-empresarial-y-por-que-es-importante>

Vergara Bazán, K. M. (2023). *Implementación de estrategias comerciales para incrementar exportaciones de aguacate orgánico a la Unión Europea*. Guayaquil. Recuperado el 17 de junio de 2025, de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/19898>

#### **7.4 Fuentes electrónicas**

CEMEX. (11 de JUNIO de 2025). *LOGISTIC*. Obtenido de LOGISTIC: <https://www.cemexventures.com/es/gestion-logistica-y-scm-la-guia-definitiva/>

Contreras Huertas, C. (2023). *gestion de Empresas*. Recuperado el 11 de junio de 2025, de <https://slack.com/intl/es-es/blog/collaboration/gestion-empresarial-que-es-caracteristicas-y-puntos-clave>

## **ANEXOS**

**Anexo 01. Matriz de Consistència**

<b>GESTION EMPRESARIAL Y EL DESARROLLO DE OFERTA EXPORTABLE DE LA EMPRESA INDUSTRIAL DON MARTÍN S.A.C. HUACHO, 2025</b>				
<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>OBJETIVOS GENERALES</b>	<b>HIPOTESIS GENERAL</b>	<b>VARIABLE Y DIMENSIONES</b>	<b>METODOLOGÍA</b>
¿Cuál es el nivel de relación entre la gestión empresarial y la oferta exportable de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025?	Demostrar la relación entre la gestión empresarial y la oferta exportable de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025	Existe relación entre la gestión empresarial y la oferta exportable de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025	<p><b>Variable X</b></p> <p><b>Gestión empresarial</b></p> <p>a) Planeación</p> <p>b) Organización</p> <p>c) Dirección</p> <p>d) Control</p>	<p><b>Tipo de Investigación</b></p> <p>Aplicada</p> <p><b>Diseño de investigación</b></p> <p>No experimental, transeccional, descriptivo y correlacional</p> <p><b>Técnicas</b></p> <p>Encuesta</p> <p><b>Universo</b></p> <p>La población es de 75 trabajadores de la Empresa Industrial Don Martin SAC., comprendidos entre los jefes de diferentes áreas y los colaboradores que realizan diferentes funciones</p>

<b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b>	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>HIPOTESIS ESPECÍFICA</b>	<b>Variable Y Compromiso Organizacional</b>	<b>Muestra</b>
a) ¿Cuál es el nivel de relación entre la gestión empresarial y la capacidad de producción de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025?	a) Determinar la relación entre la gestión empresarial y la capacidad de producción de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025	a) Existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad de producción de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025	a) Capacidad de Producción	Debido a que la población es finita, considero conveniente tomar los 75 trabajadores de la Empresa Industrial Don Martin SAC., comprendidos entre los jefes de diferentes áreas y los colaboradores que realizan diferentes funciones
b) ¿Cuál es el nivel de relación entre la gestión empresarial y la capacidad financiera de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025?	b) Determinar la relación entre la gestión empresarial y la capacidad financiera de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025	b) Existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad financiera de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025	b) Capacidad Financiera	
c) ¿Cuál es el nivel de relación entre la gestión empresarial y la capacidad de gestión de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025?	c) Determinar la relación entre a la gestión empresarial y la capacidad de gestión de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025	c) Existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad de gestión de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025	c) Capacidad de Gestión	<b>Estadístico de prueba</b> Chi cuadrado de Pearson
d) ¿Cuál es el nivel de relación entre la gestión empresarial y la capacidad de negociación de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025?	d) Determinar la relación entre la gestión empresarial y la capacidad de negociación de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025	d) Existe relación entre la gestión empresarial y la capacidad de negociación de la Empresa Industrial Don Martin SAC. Huacho, 2025	d) Capacidad de Negociación	Coeficiente de correlación de Pearson  <b>Validación</b> Alfa de Cronbach Kurt de Richardson

## ANEXO N°2: INSTRUMENTOS PARA LA TOMA DE DATOS CUESTIONARIO

Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

INSTRUCCIONES: A continuación, hay una serie de afirmaciones respecto a nuestras variables gestión empresarial y oferta exportable de la Empresa Don Martin SAC de la ciudad de Huacho

Nombre y apellido: .....

Tiempo de trabajo en la empresa: .....

Área de desarrollo: .....

1	2	3	4	5
Total desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Total acuerdo con la afirmación

	ITEMS	ESCALA				
<b>N°</b>	<b>GESTION EMPRESARIAL</b>					
1	Cree usted que el plan estratégico implementado por la empresa es el adecuado	1	2	3	4	5
2	Cree usted que la empresa da a conocer correctamente a sus trabajadores el plan estratégico	1	2	3	4	5
3	Cree usted que los objetivos comerciales se ajustan a lo planificado por la empresa	1	2	3	4	5
4	Cree usted que los objetivos comerciales están ajustados a la realidad de los mercados internacionales	1	2	3	4	5
5	Cree usted que la empresa cuenta con un plan de contingencia para disipar los riesgos comerciales que acarrea sus operaciones	1	2	3	4	5
6	Considera que el organigrama de la empresa está correctamente estructurado	1	2	3	4	5

7	Considera que la asignación de trabajo y/o actividades está correctamente distribuida entre el personal de la empresa	1	2	3	4	5
8	Considera que están claramente definidas las actividades a desarrollarse por parte del personal de la empresa	1	2	3	4	5
9	Considera que la distribución de actividades y/o funciones están en función a las competencias y capacidades del personal	1	2	3	4	5
10	La empresa mide constantemente y adecuadamente el desempeño del personal	1	2	3	4	5
11	Considera que las actividades o funciones encomendadas al personal se desarrollan dentro de lo planificado	1	2	3	4	5
12	Considera que la productividad del personal es la adecuada para la consecución de los objetivos en la empresa	1	2	3	4	5
13	Considera que hay una evaluación constante y pertinente respecto al desarrollo de las actividades del personal, por parte de la empresa	1	2	3	4	5
14	La empresa logra identificar a tiempo los potenciales problemas, para mitigarlos	1	2	3	4	5
	<b>OFERTA EXPÓRTABLE</b>					
15	Considera que los volúmenes de producción abastecen la demanda de los mercados	1	2	3	4	5
16	La empresa ha aumentado sus indicadores de producción en los últimos años	1	2	3	4	5
17	la empresa a implementado tecnología a sus procesos de producción	1	2	3	4	5
18	La empresa aplica constantemente innovación en el portafolio de productos que oferta a los mercados	1	2	3	4	5
19	La empresa requiere en ocasiones financiamiento para sus operaciones de producción	1	2	3	4	5

20	La empresa requiere en ocasiones financiamiento para sus operaciones de exportación	1	2	3	4	5
21	La empresa realiza constantemente estudio de mercado para el desarrollo de toma de decisiones	1	2	3	4	5
22	La empresa capacita al personal en temas de comercio internacional, para el desarrollo de sus actividades	1	2	3	4	5
23	Considera que la empresa cuenta con especialistas en comercio exterior, que permita potenciar su portafolio de productos en otros mercados	1	2	3	4	5
24	La empresa cuenta con una cartera de productos competitiva que le permita sostenerse en los mercados	1	2	3	4	5
25	La empresa cuenta con la capacidad logística de poder exportar sus productos en el tiempo y condiciones que los mercados demandan	1	2	3	4	5

---

**DR. HUGO JAHIR SANCHEZ GARCIA**  
**ASESOR**

---

**DR. SANTOS BENITO SANCHEZ GARCIA**  
**PRESIDENTE**

---

**M(a). NADIEZHDA YENNY ESCALANTE CANDIOTTI**  
**SECRETARIO**

---

**M(a). ANA MARIA PERALTA MINCHOLA**  
**VOCAL**