



Universidad Nacional
SAN LUIS GONZAGA



Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional

Esta licencia permite a otras combinar, retocar, y crear a partir de su obra de forma no comercial, siempre y cuando den crédito y licencia a nuevas creaciones bajo los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>



UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
FACENI



EVALUACION DE ORIGINALIDAD

CONSTANCIA

El Que suscribe, deja constancia que se ha realizado el análisis con el software de verificación de similitud al documento cuyo título es:

"LOS PROCESOS PRODUCTIVOS Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DE LOS PRODUCTORES DE ESPÁRRAGOS EN UN DISTRITO DEL PERÚ, 2024"

Presentado por:

CHICOMA VARGAS MARIFE RITA DEL ROSARIO Del nivel **PREGRADO** de la Facultad de Ciencias Económicas y Negocios Internacionales, Escuela Académico Profesional de **NEGOCIOS INTERNACIONALES**. El resultado obtenido es **10%** por el cual se otorga el calificativo de:

APROBADO

Se adjunta al presente el reporte de evaluación con el software de verificación de originalidad.

Observaciones:

Ica, 27 de agosto del 2024

UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
UNIDAD DE INVESTIGACIÓN



Dr. JORGE LUIS HERNANDEZ NAPA
DIRECTOR

UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
PROGRAMA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES



LOS PROCESOS PRODUCTIVOS Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DE
LOS PRODUCTORES DE ESPÁRRAGOS EN UN DISTRITO DEL PERÚ,
2024.

Presentación de tesis.

Para optar el título profesional de:

Licenciado en Negocios Internacionales.

Línea de investigación.

Sociedad, desarrollo sostenible, políticas públicas y ambientales

INFORME FINAL DE TESIS

AUTORA

Bach. CHICOMA VARGAS, Marife Rita del Rosario

ASESOR:

Dr. Hector William Carlos Cruces

Ica, Perú

2024

DEDICATORIA

A mis adorables padres y toda la familia y
amigo que me motivaron culminar una meta.

AGRADECIMIENTOS

A Dios por iluminar mis días , mis padres por ser mi guía y apoyo , mis docentes y asesor por sus conocimientos .

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS	v
ÍNDICE DE GRÁFICOS	vii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. ESTRATEGIA METODOLÓGICA	31
III. RESULTADOS	34
IV. DISCUSIÓN.....	78
V. CONCLUSIONES	79
VI. RECOMENDACIONES	80
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	82
VIII. ANEXOS.....	88

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de operacionalización de variable (X): Los procesos productivos.	29
Tabla 2. Matriz de operacionalización de variable (Y): La competitividad empresarial.	30
Tabla 3. La organización que se lleva a cabo en la empresa influye en su trabajo.	34
Tabla 4. Las tareas asignadas a cada persona son las adecuadas.	35
Tabla 5. La organización está relacionada con la calidad adquirida por los espárragos.	36
Tabla 6. Se siente realizado en el espacio donde trabaja.	37
Tabla 7. Siente que hay coordinación con sus compañeros.	38
Tabla 8. Ve que la coordinación que se da en la organización está comprometida con la producción.	39
Tabla 9. Usted acepta que podrá ajustarse fácilmente a los cambios cíclicos.	40
Tabla 10. Colabora para lograr el dominio de sus actividades.	41
Tabla 11. Cumple puntualmente con los recados que se le asignan.	42
Tabla 12. Piensa que en su espacio cumple los objetivos fijados para el día.	43
Tabla 13. Piensa que la ausencia total de comunicación debilita su viabilidad.	44
Tabla 14. El responsable del área cumple los compromisos a tiempo.	45
Tabla 15. Considera que ayuda en conjunto a los objetivos de la organización.	46
Tabla 16. Piensa en que dispone de los mecanismos importantes para su interacción.	47
Tabla 17. Ve que el control dado en los ciclos de la organización es suficiente.	48
Tabla 18. Hay suficiente planificación de los trabajos.	49
Tabla 19. El grado de eficacia alcanzado cada día es satisfactorio.	50
Tabla 20. Se suma a los fines fijados por la organización.	51
Tabla 21. El beneficio logrado por la organización es satisfactorio.	52
Tabla 22. El administrador de zona dirige atentamente la naturaleza de la producción.	53
Tabla 23. La organización busca diferenciar nuevas ofertas de productos a través del avance.	54
Tabla 24. En la organización, el volumen de producción en expansión es crítico debido a los desarrollos realizados.	55
Tabla 25. La organización busca ampliar su oferta de productos para el comercio a través del desarrollo.	56
Tabla 26. El límite de producción de la organización ha aumentado en conjunto gracias a los avances realizados.	57
Tabla 27. La organización se compromete a aumentar el volumen de productos a través del desarrollo.	58
Tabla 28. La organización ha disminuido los costes a todos los efectos gracias a los avances realizados.	59

Tabla 29. La organización tiene un límite de producción superior al de sus adversarios gracias a los avances realizados.	60
Tabla 30. La disminución de los gastos en mi organización es crítica debido a los desarrollos realizados.....	61
Tabla 31. La organización ha trabajado en la utilización de activos, materiales y tiempo gracias a los avances realizados.	62
Tabla 32. La organización realiza inspecciones de calidad de los servicios y artículos de acuerdo con determinaciones especializadas.....	63
Tabla 33. La organización avanza en la ejecución de directrices de valor para la mercancía de sus artículos.....	64
Tabla 34. La organización se esfuerza por normalizar sus artículos de acuerdo con el mercado mundial.....	65
Tabla 35. Los artículos de la organización se distinguen claramente de los de sus rivales.....	66
Tabla 36. La organización avanza en la adquisición de una certificación de calidad para el comercio.....	67
Tabla 37. La expansión de los nuevos clientes de la organización es enorme gracias a los avances realizados.....	68
Tabla 38. La expansión de las transacciones de artículos comercializados es enorme debido a los avances realizados.....	68
Tabla 39. La organización se esfuerza por ampliar la cantidad de clientes globales a través de los avances.....	70
Tabla 40. La organización adquiere no menos de un nuevo mercado mundial cada año gracias a los avances realizados.	71
Tabla 41. La organización se propone aumentar las ventas de sus productos a través del comercio.....	72
Tabla 42. La organización se propone entrar con sus productos en nuevos sectores empresariales mundiales.	73
Tabla 43. Comprobación de Hipótesis General:	74
Tabla 44. Comprobación de Hipótesis Específica 1	75
Tabla 45. Comprobación de Hipótesis Específica 2	76
Tabla 46. Comprobación de Hipótesis Específica 3	77

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Esquema de investigación.	31
Figura 2. La organización que se lleva a cabo en la empresa influye en su trabajo.....	34
Figura 3. Las tareas asignadas a cada persona son las adecuadas.....	35
Figura 4. La organización está relacionada con la calidad adquirida por los espárragos.	36
Figura 5. Se siente realizado en el espacio donde trabaja.	37
Figura 6. Siente que hay coordinación con sus compañeros.	38
Figura 7. Ve que la coordinación que se da en la organización está comprometida con la producción.....	39
Figura 8. Usted acepta que podrá ajustarse fácilmente a los cambios cíclicos.....	40
Figura 9. Colabora para lograr el dominio de sus actividades.....	41
Figura 10. Cumple puntualmente con los recados que se le asignan.	42
Figura 11. Piensa que en su espacio cumple los objetivos fijados para el día.....	43
Figura 12. Piensa que la ausencia total de comunicación debilita su viabilidad.....	44
Figura 13. El responsable del área cumple los compromisos a tiempo.....	45
Figura 14. Considera que ayuda en conjunto a los objetivos de la organización.....	46
Figura 15. Piensa en que dispone de los mecanismos importantes para su interacción.	47
Figura 16. Ve que el control dado en los ciclos de la organización es suficiente.	48
Figura 17. Hay suficiente planificación de los trabajos.	49
Figura 18. El grado de eficacia alcanzado cada día es satisfactorio.	50
Figura 19. Se suma a los fines fijados por la organización.	51
Figura 20. El beneficio logrado por la organización es satisfactorio.	52
Figura 21. El administrador de zona dirige atentamente la naturaleza de la producción.	53
Figura 22. La organización busca diferenciar nuevas ofertas de productos a través del avance.	54
Figura 23. En la organización, el volumen de producción en expansión es crítico debido a los desarrollos realizados.	55
Figura 24. La organización busca ampliar su oferta de productos para el comercio a través del desarrollo.....	56
Figura 25. El límite de producción de la organización ha aumentado en conjunto gracias a los avances realizados.....	57
Figura 26. La organización se compromete a aumentar el volumen de productos a través del desarrollo.....	58
Figura 27. La organización ha disminuido los costes a todos los efectos gracias a los avances realizados.....	59
Figura 28. La organización tiene un límite de producción superior al de sus adversarios gracias a los avances realizados.	60

Figura 29. La disminución de los gastos en mi organización es crítica debido a los desarrollos realizados.....	61
Figura 30. La organización ha trabajado en la utilización de activos, materiales y tiempo gracias a los avances realizados.....	62
Figura 31. La organización realiza inspecciones de calidad de los servicios y artículos de acuerdo con determinaciones especializadas.....	63
Figura 32. La organización avanza en la ejecución de directrices de valor para la mercancía de sus artículos.....	64
Figura 33. La organización se esfuerza por normalizar sus artículos de acuerdo con el mercado mundial.....	65
Figura 34. Los artículos de la organización se distinguen claramente de los de sus rivales.	66
Figura 35. La organización avanza en la adquisición de una certificación de calidad para el comercio.....	67
Figura 36. La expansión de los nuevos clientes de la organización es enorme gracias a los avances realizados.....	68
Figura 37. La expansión de las transacciones de artículos comercializados es enorme debido a los avances realizados.....	69
Figura 38. La organización se esfuerza por ampliar la cantidad de clientes globales a través de los avances.....	70
Figura 39. La organización adquiere no menos de un nuevo mercado mundial cada año gracias a los avances realizados.....	71
Figura 40. La organización se propone aumentar las ventas de sus productos a través del comercio.....	72
Figura 41. La organización se propone entrar con sus productos en nuevos sectores empresariales mundiales.....	73

RESUMEN

Este estudio tiene como finalidad determinar cómo los procesos productivos se relacionan con la competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024. La metodología es aplicada, descriptiva-correlacional-transversal y de diseño no experimental; con una población establecida por 84 productores de espárragos en Ica; cuyo muestreo fue 69 productores, aplicándose el cuestionario como instrumento. La comprobación de la hipótesis general demuestra que, los procesos productivos se relacionan con la competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024. Habiendo obtenido un $r = 0.635$ y $p < 0.000$. Este hallazgo indica una relación buena entre ambas variables, sugiriendo que a medida que aumenta el nivel de procesos productivos, también lo hacen la competitividad empresarial. La interdependencia entre los procesos productivos y la competitividad empresarial es crucial para asegurar tanto el éxito como la sostenibilidad de una empresa. Procesos productivos que son eficientes y gestionados adecuadamente permiten a las organizaciones optimizar sus recursos, disminuir costos, mejorar la calidad de sus productos y servicios, y adaptarse de manera más efectiva a las exigencias del mercado. Estas mejoras fortalecen la competitividad de la empresa al facilitar su diferenciación frente a la competencia, incrementar su cuota de mercado y asegurar un crecimiento sostenible a largo plazo. En conclusión, la mejora continua de los procesos productivos es esencial para mantener y potenciar la competitividad empresarial en un entorno global que se caracteriza por su dinamismo y alta competitividad.

Palabras claves: Procesos productivos y competitividad empresarial.

ABSTRACT

This study aims to determine how production processes are related to the business competitiveness of asparagus producers in a district of Peru, 2024. The methodology is applied, descriptive-correlational-transversal and non-experimental in design; with a population established by 84 asparagus producers in Ica; whose sampling was 69 producers, applying the questionnaire as an instrument. The verification of the general hypothesis shows that the production processes are related to the business competitiveness of asparagus producers in a district of Peru, 2024. Having obtained an $r = 0.635$ and $p < 0.000$. This finding indicates a good relationship between both variables, suggesting that as the level of production processes increases, so does business competitiveness. The interdependence between production processes and business competitiveness is crucial to ensure both the success and sustainability of a company. Production processes that are efficient and properly managed allow organizations to optimize their resources, reduce costs, improve the quality of their products and services, and adapt more effectively to market demands. These improvements strengthen the company's competitiveness by facilitating its differentiation from the competition, increasing its market share and ensuring long-term sustainable growth. In conclusion, the continuous improvement of production processes is essential to maintain and enhance business competitiveness in a global environment that is characterized by its dynamism and high competitiveness.

Keywords: Production processes and business competitiveness.

I. INTRODUCCIÓN

A. Planteamiento del problema

Indica Céspedes, R. (2020) a nivel mundial, la problemática de los productores de espárragos es la competencia desleal debido a subsidios agrícolas en otros países que afectan la competitividad de los productores locales. En el contexto latinoamericano y sudamericano, se observan desafíos similares en términos de competencia internacional y regulaciones comerciales, así mismo en el Perú, los productores de espárragos enfrentan problemas relacionados con la calidad del suelo, el acceso al agua y las regulaciones ambientales, en el lugar de la pesquisa la provincia de Ica, los desafíos están relacionados con la gestión del agua existiendo en la actualidad un estrés hídrico toda vez que los diferentes productores en muchas ocasiones perforan pozos sin licencia lo que ocasiona la baja de la capa freática también se considera la tecnificación de los procesos productivos y el acceso a mercados internacionales.

En el ámbito peruano, últimamente se ha perdido la confianza en el mercado cercano, público y extranjero, por lo tanto, es un reto apoyar y unir en el sector empresarial en marcha, además la cooperación de su mercancía ha perdido el valor que hacia el inicio se ganó, esto responde directamente a la deficiencia de seriedad empresarial.

Por ello, para Tinta, R. (2022) los factores internos de una organización deben aportar en el planteamiento de la capacidad de respuesta de la organización al mercado serio y ejecutar planes que, se suman a trabajar en las tareas de las organizaciones considerando como parte clave la administración esencial, que se centra en torno a la necesidad de recuperar la confianza en el mercado, por lo que es concebible a través de la administración legítima de los activos monetarios, mecánicos, la importancia del desarrollo, la mejora incesante de la calidad de los productos, la capacidad de respuesta de los recursos humanos, la construcción jerárquica utilitaria, la ejecución de marcos de datos y estrategias claras de colaboración empresarial, que deben responder a la recuperación y el mantenimiento de la confianza en el mercado vecinal, público y mundial, con un sentido centrado en abordar las necesidades del sector empresarial en curso y, además, crear separación, ya que es un precursor en lo que respecta a la creación y promoción de productos.

En los productores de espárragos de Ica, se encuentra en una etapa de desarrollo agroindustrial, diferenciándose de otros mercados por la calidad de sus productos y negociación, siendo necesario seguir optimizando y solucionando los diferentes problemas que tienen relación con la agroexportación, en ese sentido se necesita de diferentes esfuerzos conjuntos de los diversos actores relacionados en el sistema, motivo del estudio con el propósito de determinar la relación entre los procesos productivos y la competitividad empresarial de los productores de espárragos.

B. Antecedentes de la investigación

a. Antecedentes internacionales

- 1. Delgado, A. & Zambrano, J. (2024).** *“Los factores de competitividad empresarial en los emprendimientos productivos artesanales de la ciudad de Portoviejo (Ecuador)”*. En la Revista MQRInvestigar. Portoviejo-Ecuador. El propósito se basó en decidir el índice de seriedad en las empresas de artesanía aprovechable, Portoviejo. Su metodología se basó por descriptiva-mixto. La población se calculó por 114 emprendimientos artesanales. A partir de los datos obtenidos, la seriedad de los emprendimientos artesanales en Portoviejo se ve afectada por diferentes dificultades, como la falta de acceso a los sectores empresariales, el acceso restringido a los apoyos y la necesidad de preparación. En cualquier caso, se reconocen además importantes posibilidades para el desarrollo de la zona, como la capacidad del mercado de alta calidad, el apoyo gubernamental y el avance de los negocios basados en la web.
- 2. Cusco, J. & Mancheno, D. (2024).** *“La innovación en los procesos productivos del cacao ecuatoriano”*. Escuela Politécnica Nacional. Quito-Ecuador. El cacao asume una parte muy grande en la economía y la historia ecuatoriana, ya que es uno de los principales resultados de la tención de productos básicos, situándose en 2019 en la primera posición como exportador de cacao en América Latina y cuarto en todo el mundo. En Ecuador, la mayor parte de la creación de cacao aún se realiza utilizando estrategias convencionales, independientemente de lo anterior, la nación tiene una notable cooperación en el desarrollo del cacao en todo el mundo. Así, la ejecución de prácticas creativas en la creación de cacao surge como un componente fundamental para abordar las dificultades presentes y futuras del negocio del cacao. El propósito se basó en decidir las características socio-segmentarias, financieras, geográficas y variables de creación de los ganaderos que impactan el avance en los procesos de creación del cacao ecuatoriano. Su metodología se basó por lo básico. Las conclusiones proponen que los ganaderos de cacao con mayor nivel de instrucción muestran una mayor predisposición al desarrollo, lo que contribuye a desarrollar aún más el beneficio de los ganaderos mediante la realización de avances que trabajen sobre la productividad y la naturaleza del cacao.
- 3. Devia et al. (2024).** *“Optimización de la gestión de importaciones en las empresas de Villavicencio, para mejorar la competitividad empresarial”*. Universidad Cooperativa de Colombia. Bogotá-Colombia. El propósito se

basó en fragmentar la administración de las importaciones en las organizaciones de Villavicencio, para mejorar y desarrollar aún más la seriedad empresarial. Su metodología se basó por descriptiva-mixto. La población se calculó por 25 microempresas. Se realizó una investigación contextual para evaluar la viabilidad de estos procedimientos, donde se expone cómo desarrollar aún más la seriedad, los costos de razón, el tiempo de transporte y los peligros implícitos en las importaciones. Por último, el trabajo se centró en la importancia de una importación competente para que los ejecutivos completen una seriedad empresarial superior, ofreciendo alertas futuras en este campo.

4. **Zayas, I. (2022).** *“La mejora continua: Elemento de competitividad empresarial”*. En la Revista electrónica sobre cuerpos académicos y grupos de investigación. México-México. El propósito se basó en determinar si las empresas del municipio de Angostura, Sinaloa; conocen y aplican la mejora continua, como un elemento de crecimiento y competitividad en el mercado. Su metodología se basó por cualitativa-aplicado. La población se calculó por 93 empresas. Hallando un 64,1% de los participantes tiene conocimiento en cuanto a mejora continua, también un 63% hace participar al personal en las mejoras internas, motivando un 38% de los trabajadores con bonos de producción cuando sugieren mejoras, así mismo un 58,7% revelo en cuanto a mejoras continuas haber recibido asesorías externas por otro lado un 76,1% manifestó estar listos a efectuar mejoras continua que involucren reformar sus procesos internos concluyendo que la mejora continua es fundamental para enfrentar la competitividad toda vez que se requiere de un desarrollo sostenido.
5. **Urdaneta et al. (2020).** *“El cumplimiento tributario y su impacto en el entorno macroeconómico de la competitividad empresarial en Ecuador”*. En la Revista ESPACIOS. ISSN. Guayaquil-Ecuador. El documento se concentra en la consistencia de la evaluación ecuatoriana a la luz de la contabilidad, el desarrollo diferenciador, la versatilidad entre los marcadores de surtido de cargos con los totales macroeconómicos y su impacto en la seriedad empresarial y el archivo de intensidad mundial. El propósito se basó en concentrarse en el equilibrio concebible que debería existir entre la expansión de la base de gastos y la expansión de la utilización, la estimación y la remuneración. Su metodología se basó por prospectivo-correlación-descriptivo. De este modo, se diferenció la especulación propuesta, debido a la flexibilidad de los indicadores de variedad de cargos y de los totales

macroeconómicos, así como a sus mayores tasas de desarrollo. De este modo, el emprendimiento y la intensidad empresarial se vieron afectados.

6. **Gutiérrez, S. & Díaz, C. (2020).** “*La calidad de servicio de las entidades bancarias como fundamento de la competitividad empresarial*”. En la Revista Gestión y Desarrollo Libre. Santander-Colombia. La naturaleza de la administración se ha convertido en un componente crítico para la seriedad de las entidades bancarias; una técnica actúa como un componente separador que les permite abordar los problemas y supuestos de sus clientes y consumidores, logrando su satisfacción. Los medios de este tipo de organizaciones en el mercado dependen de su habilidad para conservar a sus consumidores. El propósito se basó en decidir las partes pertinentes de la calidad de la administración y su efecto en la intensidad de las asociaciones. Su metodología se basó por cualitativa. Los datos obtenidos permiten afirmar que la calidad de la ayuda influye en el discernimiento de los clientes y constituye un componente esencial de la intensidad.

b. Antecedentes nacionales

1. **Izquierdo et al. (2023).** “*Competitividad empresarial de las pequeñas empresas en los años 2020-2022: una revisión sistemática*”. En la Revista Avances. Lima-Perú. El propósito se basó en el reconocimiento de los elementos que componen la encuesta precisa y la meta investigación, caracterizada como un concentrado de las investigaciones existentes para rastrear nuevos descubrimientos y actualizar las hipótesis. Su metodología se basó por descriptivo. La población se calculó por 43 artículos científicos. Los análisis suponen que uno de los métodos de disociación es la adquisición de nuevos avances, pero también la necesidad de ofrecer un plan de financiación para preparar a los trabajadores y ampliar sus capacidades laborales. Además, debido a los cambios en los patrones de comportamiento, la consideración ecológica y la reutilización de las actividades realizadas por las organizaciones se ha convertido en un elemento vital que hay que tener en cuenta, y la sociedad en general se ha convertido en un pivote monetario para decidir si una organización se preocupa por el clima.
2. **Tinta, R. (2022).** “*Innovación tecnológica y la competitividad empresarial de las microempresas del distrito de Comas, 2021*”. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima-Perú. El propósito se basó en determinar la relación entre la innovación tecnológica y la competitividad empresarial de las microempresas, Comas-2021. Su metodología se basó por no experimental-correlacional. La población se calculó por 87 gerentes. Hallando un 80,5%

y el 89,7% de los colaboradores consideraron un nivel medio correspondientemente, con un coeficiente de Pearson de 0,639 concluyendo que la indagación revela una relación positiva moderada entre las variables.

3. **García et al. (2021).** *“Innovación organizacional como factor de competitividad empresarial en MYPES durante el Covid-19”*. En la Revista Comuni@cción. Lima-Perú. El propósito se basó en determinar la influencia de la innovación organizacional en la competitividad empresarial en tiempos de Covid-19 en las MYPES del sector comercio. Su metodología se basó por lo básico-descriptivo-correlacional. La población se calculó por 200 gerentes. Hallando un 81% de empresas que innovo se muestran más competitivas que un 19% no lo realizo concluyendo que hay relación significativa entre las variables con un $r=0,459$ y $p\text{-valor}=0,000$ sosteniendo que las MYPES que innovan tendrán vigencia, señalando un 64, 3% que la gestión que tiene la microempresa es inadecuada, considerando un 71,4% en cuanto a la competitividad es baja concluyendo que una propuesta de unión optimiza la gestión y competitividad de la empresa.
4. **Carrasco et al. (2021).** *“La competitividad empresarial en las pymes: retos y alcances”*. En la Revista Universidad y Sociedad. Bagua-Perú. La seriedad empresarial ha cobrado relevancia en la escritura financiera tanto en referencias globales como públicas al desglosar el avance monetario de naciones y organizaciones. Se considera que la seriedad mundial de una localidad está entrelazada con organizaciones profundamente útiles que fructifican las manos superiores creadas por una nación a través de sus asociaciones, estrategias y marco. Su metodología se basó por descriptivo-deductivo. La población se calculó por 280 participantes. Se razonó que el 13,9% de las microempresas del sector del calzado descuidan la satisfacción de sus clientes con un artículo de calidad, y los costes de sus artículos no suelen estar dentro de los principios del mercado y los clientes no pueden gestionar el coste de los mismos, lo que les dificulta su capacidad de corte. Prescribiendo al visionario del negocio en miniatura, para completar los procedimientos que permiten fidelidad del cliente, por ejemplo, choques con sutilezas profundas, conceder costes excepcionales para una suma específica en compras, planear el boletín restrictivo que es substancial para los límites o más todas las ideas de la petición para mejorar y para hacer sentir su perspectiva para apoyarlos y la organización real.
5. **Vallejos, J. (2021).** *“Gestión administrativa y competitividad empresarial de las MYPE en el sector transporte de pasajeros en el distrito de Chota,*

2019". Universidad Nacional de Cajamarca. Cajamarca-Perú. El propósito se basó en decidir el compromiso de la administración gerencial en la seriedad empresarial de las MYPE en la zona de transporte de viajeros, Chota-2019. Su metodología se basó por no experimental-aplicada-descriptivo. La población se calculó por 27 empresas. Se resolvió que el compromiso de la administración reguladora en la seriedad empresarial de las MYPES es crítico, a la vista de que existe una relación positiva de 0,578 con un significado de dos caras de 0,002 por debajo del 5%, demostrando que $p < 0,05$; esta importancia no se resolvió del todo como moderada al considerar las consecuencias de ciertos componentes de cada variable utilizada. Al desglosar la circunstancia actual de la administración reguladora de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, se puede observar que dicha administración tiene carencias y la seriedad tiene deficiencias.

6. **Céspedes, R. (2020).** “*Competitividad empresarial de la Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras del Valle de La Convención y Lares, de la provincia de La Convención–Cusco–2019*”. Universidad Andina del Cusco. Cusco-Perú. El propósito se basó en describir la competitividad empresarial de la Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras del Valle de la Convención y Lares, de la provincia de la Convención, Cusco. Su metodología se basó por lo aplicado-cuantitativo-no experimental. La población se calculó por 33 colaboradores. Hallando que la competitividad empresarial logra un nivel promedio alto 3,58; por innovación 3,53 por otro lado flexibilidad productiva 3,63, en cuanto a calidad del producto 3,85, presentando un nivel medio en relación a la implementación de la tecnología 3,30 no evidenciándose la óptima capacidad productiva que viene desarrollando la empresa.

c. Antecedentes locales

1. **Pineda, M. (2021).** “*La calidad total y los procesos productivos en la empresa Viña Tacama SA de la calidad de Ica, 2019*”. Universidad Alas Peruanas. Ica-Perú. El propósito se basó en determinar si la calidad total influye en los procesos productivos de la empresa Viña Tacama S.A. Ica-2019. Su metodología se basó por aplicada-descriptivo-transversal. La población se calculó por 150 colaboradores. Hallando el cálculo del chi cuadrado 4,4190 y la intersección es de 5,9915 aceptando la hipótesis nula, lo que se deduce que la calidad total no influye en los procesos productivos. En la demostración, estudio y comprensión de los resultados, continuamos

disecionando y comentando los datos obtenidos del uso del instrumento, la información manejada se introdujo en tablas y figuras y su consiguiente traducción de los resultados. Estos resultados permitieron diferenciar las operaciones conjeturas. Todo el proceso de exploración se comunicó en los finales y las propuestas.

C. Bases teóricas

- **Los procesos productivos**

Para Fernández, A. (2021) son las actividades ordenadas que cambian entradas en salidas con la finalidad de darle un valor agregado, así mismo los procesos productivos son las diferentes actividades y operaciones que generan valor a través de los cambios de insumos en productos o servicios; en ese contexto podemos afirmar que los procesos productivos son las actividades y operaciones que transforman insumos en productos finales, con el fin de satisfacer las necesidades del mercado.

Indica Huancahuire, M. & Amesquita, M. (2023) se contempla dentro de tareas o creación los ejecutivos, que así pues es un plan centrado alrededor de la mejora de los marcos que hacen y producen el trabajo y los productos primarios, y permanece constantemente con la apertura para estudiar y la ejecución de las actividades que producen eficacia, teniendo la interacción reguladora como su red. Para lo cual se deben tomar decisiones claves y acertadas.

Determina Quispe, D. & Vargas, M. (2023) establece que la creación y tareas está dentro de las regiones prácticas fundamentales, y contiene cualidades de preparación clave: super duradera, participativa, iniciada en niveles administrativos, meta confiable, supervisar tiempo clave, adaptabilidad, producir cambios y responsabilidades, mantener un estudio mundial, y tener un arreglo de traducción y seguimiento.

Además, Pantoja, K. & Agurto, J. (2022) muestran que la interacción de la creación es el arreglo de ejercicios por los cuales algunas variables útiles se cambian para convertirse en un resultado eventual.

Importancia del proceso productivo

Es de suma importancia para cualquier empresa, ya que se refiere a las actividades y operaciones que se llevan a cabo para transformar insumos en productos o servicios, así mismo nos revela problemas recurrentes en diferentes lugares del mundo en cuanto al proceso de internacionalización y libre mercado haciendo uso de teorías de producción y de comercio.

Es vital a la vista del hecho de que incluye una asociación, una construcción y una sustancia social, que intenta sincronizar los componentes principales que son: RRHH, empresas y organización, como el ciclo directivo.

Garantizar la calidad, en los procesos de creación, pero también en cada uno de los ciclos útiles de una asociación, es clave, no sólo para fidelizar a los consumidores, sino también para la eficacia, la productividad y la seriedad de las asociaciones. Por lo tanto, se podría decir que hoy en día la calidad está relacionada con los ciclos y que la naturaleza de los productos será el resultado de la calidad con la que se ejecutan. En consecuencia, la administración de la calidad de una organización se ha convertido en una práctica esencial en las organizaciones.

Según Cusco, J. & Mancheno, D. (2024) es significativo en vista de que a través de las actividades el directorio, que es el área de estudio que da información y dispositivos a la dirección, se mejoran los procesos de creación y con ello se desarrolla aún más el marco de creación, asimismo es significativo en vista de que los procesos de creación están conectados con la ordenación y la fiscalización.

Es vital explicar que la calidad en la organización depende de todos los trabajadores, todo el mundo debe comprometerse a ofrecer calidad, para garantizar el resultado final o la administración a los clientes internos y externos. Es esencial tener en cuenta que las tareas realizadas en cada fase del ciclo de creación incorporan la planificación, la entrega y la transmisión de los productos de la organización.

- Ayuda a estimar la exposición y la mejora, en igualdad de condiciones.
- Disminuye los gastos de todo movimiento empresarial.
- Desarrolla aún más la productividad en la utilización de los activos.
- Disminuye la duración del proceso.
- El plan del artículo y la innovación son los componentes principales para la interacción de la creación.

Teorías del proceso productivo

La hipótesis de Fayol demuestra que la administración es separada por la construcción que actúa en los ejercicios de una asociación para lograr su eficacia. La hipótesis de Fayol depende de tres perspectivas principales, que son la división del trabajo, la utilización de una interacción directiva y el detalle de reglas especializadas que deben dirigir la capacidad autoritaria.

Fayol resumió la consecuencia de su exploración en un puñado de capacidades que cada asociación debería realizar, como la división del trabajo, la disciplina,

la centralización, la remuneración justa, la fuerza del personal, la colaboración, la autoridad, la solidaridad y la progresión ordenada del orden, el interés general, el impulso, etcétera.

Además, especifica que los seis ciclos fundamentales de la organización son: las capacidades especializadas, que están relacionadas con la creación de mano de obra y productos de la organización; las capacidades empresariales, que están relacionadas con la compra, el trato y el comercio que realiza la organización; las capacidades monetarias, que están claramente relacionadas con la búsqueda y la junta de capital; las capacidades de seguridad, que están relacionadas con el aseguramiento y la salvaguarda de las mercancías de los individuos; las capacidades de contabilidad, que están relacionadas con los inventarios, los registros, los balances, los gastos y las mediciones; las capacidades de gestión, que están en condiciones de planificar, coordinar y sincronizar los diferentes elementos de la organización.

La principal motivación detrás de los ciclos útiles es satisfacer los intereses del mercado, para ello, se realiza una preparación y asociación decente con el objetivo de que estos ejercicios se realicen de manera correcta.

La principal pieza básica para que los ciclos útiles se lleven a cabo son los recursos humanos, ellos realizan los ejercicios que conducen a un resultado final. Por lo tanto, es fundamental tener una correspondencia decente con nuestros compañeros de equipo, así como, es de suma importancia tenerlos en cuenta mientras se persigue una elección, es crítico prestarles atención y conocer su punto de vista sobre los ejercicios que realizan.

Elementos del proceso productivo

En el proceso productivo existen elementos fundamentales y cada uno desempeña un papel crucial en la generación de bienes y servicios, según detalle:

- **Factores productivos:** Son los materiales, mano de obra, maquinaria y tecnología necesarios para llevar a cabo la producción.
- **Proceso productivo:** Es la etapa en la que los insumos se convierten en productos terminados a través de diferentes operaciones y procedimientos.
- **Productos finales:** Es el resultado del proceso productivo, es el bien o servicio que se obtiene y que está listo para ser comercializado o utilizado por los consumidores.

Todo proceso está compuesto de tres elementos fundamentales los cuales son los inputs o entradas, la secuencia de actividades, y finalmente, los outputs o salidas.

Característica de los procesos de producción

Las cualidades del proceso de creación y organización de claves: Duradero, participativo, iniciado en los niveles ejecutivos, objetivo fiable, concentración vital, adaptabilidad, producir cambios y responsabilidades, investigación mundial y seguimiento.

Utilizando mecanismos de autoridad, creación, intercesión, organización, control y ejecución por parte de los ejecutivos, se entregan artículos sustanciales.

El dominio de los materiales, de los diseños y de los procesos complejos y profundamente factoriales, además de por el hecho de que depende de activos de información lógicos demostrados, también por el hecho de que busca activos de prueba e instrumentales, que responden a los objetivos.

En su texto, Parinango, Y. (2019) distingue otras 10 cualidades significativas en las que se debe pensar al realizar una interacción.

- El ciclo debe tener un objetivo razonable que conecte con el anhelo del cliente.
- Debe introducir límites, según indique el discernimiento del cliente.
- Incluir en el ejercicio de mejora a los agentes de cada movimiento primario conectado con el ciclo para trabajar su relación subyacente.
- Debe introducir un individuo encargado de su cumplimiento.
- Debe contener una guía, para que reconozca cada uno de los ejercicios del ciclo.
- Separar los ejercicios que no añaden estima de los que sí lo hacen.
- Deseche los ejercicios que no añaden estima.
- La variedad en el proceso debe ser analizable y cuantificable.
- La interacción debe ser rediseñable.
- La interacción se solidifica a partir de la información obtenida de las cualidades anteriormente mencionadas.

Etapas del proceso de producción

Para entender qué es una interacción de creación, es esencial centrarse en sus fases. Cada una de ellas asume un papel definitivo en la consecución del objetivo último, que es, de hecho, fidelizar al consumidor, cubriendo las necesidades que se desprenden de su interés por un artículo o servicio.

Se podría decir que hay tres etapas en cualquier ciclo de creación:

- **Acopio/etapa analítica:** En esta primera fase de la creación, se acumulan los componentes poco elaborados para utilizarlos en los productos. El principio de una organización durante este periodo del ciclo de creación es obtener la mayor cantidad posible de materia prima con el mínimo

gasto. Los costes de transporte y del centro de distribución también deben tenerse en cuenta en esta estimación. En esta fase, los componentes sin refinar se separan en partes más modestas.

- **Producción/etapa de síntesis:** Durante esta etapa, las materias naturales que se acaban de reunir se transforman en el artículo genuino que la organización produce a través de la unión. En esta fase es fundamental observar las directrices de calidad y comprobar su conformidad.
- **Procesamiento/etapa de acondicionamiento:** La variación a las necesidades del cliente o la transformación del artículo para otra intención son los objetivos de esta etapa de creación, que es la más dispuesta hacia el propio comercio. El transporte, el almacenamiento y los componentes inmateriales relacionados con el pedido son los tres factores fundamentales a tener en cuenta en esta fase.

La construcción moderna avanza y se adapta a los nuevos factores reales. Los tres patrones que siguen muestran el límite regenerativo de la empresa:

- **Sostenibilidad:** llevar al extremo los cambios y la economía de ciclo, para una utilización superior de los activos que se convierta en una organización más económica, tanto en lo que respecta al clima como a su propio futuro.
- **Aplicación de la tecnología:** es la situación de la mezcla de robots con marcos de visión. o Fusión de biga información: para lograr una aclimatación superior a la demanda y la mejora de las asociaciones con proveedores, organizaciones de transporte, entre otros.
- **Incorporación de biga data:** para conseguir una aclimatación superior a la solicitud y la mejora de las asociaciones con proveedores, cómplices, organizaciones de transporte, entre otros.

Tipos de proceso de producción

Determina Espinal, J. (2019) establece que existen cuatro únicos tipos de procesos de creación:

- **Producción bajo pedido:** En esta útil metodología sólo se fabrica cada artículo a su vez y cada uno es único, no hay dos iguales, por lo que se considera un proceso de trabajo escalonado. Los artículos pueden estar hechos a mano o surgir debido a una mezcla de ensamblaje manual y la comunicación de máquinas, así como de engranajes.

- **Producción por lotes:** con la frecuencia necesaria, se suministra una pequeña cantidad de artículos indistinguibles. puede considerarse un proceso de creación serio, pero normalmente no es así, ya que es habitual consolidar modelos o formatos que mejoran la ejecución. las máquinas pueden cambiarse fácilmente para crear un lote de un artículo alternativo, si surge la necesidad.
- **Producción en masa:** se denomina así al ensamblaje de muchos artículos indistinguibles, normalmente en una línea de creación. Esta interacción de creación incluye con frecuencia la reunión de una progresión de su congregación de piezas individuales y, por lo general, una gran parte de cada tarea está robotizada, lo que permite utilizar menos especialistas y, al mismo tiempo, entregar innumerables artículos.
- **Producción continua:** Esto hace posible el desarrollo de un gran número de artículos indistinguibles y, a diferencia de la fabricación a gran escala, en esta situación la línea de creación sigue funcionando 24 horas al día, siete días a la semana. Esto aumenta el rendimiento y elimina los gastos adicionales de iniciar y detener la interacción de la creación, que está excepcionalmente informatizada y requiere sólo unos pocos especialistas.

Métodos de producción industrial

Las estrategias modernas de creación pueden dividirse en dos grupos fundamentales:

- **Producción continua o en serie:** este método de asociación de la creación depende de la dispersión de las empresas. Cada especialista de la cadena será responsable de ejecutar una capacidad concreta, para lo cual necesitará en gran medida el apoyo del hardware. La principal normalidad de este modo es que la creación no se detiene, es eficaz y de gran volumen, y puede responder a un interés constante. Los ciclos están excepcionalmente mecanizados y esto permite emplear trabajo particular y de poco talento.
- **Producción intermitente:** se produce cuando, ya sea por razones de interés o por razones monetarias inherentes a la propia organización, es absurdo esperar mantener un flujo incesante de fabricación de artículos, por lo que la creación se sitúa en el proceso y se realiza de forma especial o en racimos. Los procesos se hacen más adaptables, aunque esto requiera la utilización de trabajo dotado.

Generación de valor en los procesos productivos

Para Gutiérrez, F. (2018) la gestión de los desarrollos es indistinguible de los factores coordinados en una red de tiendas el clima de los ejecutivos. El efecto de los planes de operaciones coordinadas en la ejecución por lo general es un área crítica de la administración moderna y establece la concentración para la dinámica en cuanto a los procesos de creación.

Las técnicas actuales de creación y estrategias están resultando progresivamente alucinantes. El resultado es la dinamización del patrón de creación de mercancías. Es más, los dos proveedores y compradores han perdido su persona limitada y actualmente se extienden por todo el mundo.

La globalización infiere igualmente una reevaluación más notable, con el consiguiente efecto sobre los procesos de creación, que deben ser más versátiles y proteger su adaptabilidad, con frecuencia más allá de las diferentes características.

Estas dificultades convergen para ciertos puntos principales de contención en el plan de la red de producción, que debe garantizar:

- Encontrar la mejor zona para las oficinas de creación.
- Decidir la zona más esencial para los focos de dispersión.
- Distinguir la prueba de los activos esenciales y sus proveedores.
- Confirmación de la calidad de los productos.
- Cumplimiento de los niveles de bienestar esperados.
- Dar el grado ideal de servicio a los clientes.

La logística de procesos productivos en busca del valor

Las operaciones planificadas aplicadas a los procesos de creación incluyen cada uno de los ejercicios que tienen lugar entre el surtido de materiales, el inicio de la red de inventario y el transporte de los artículos al centro de distribución de circulación. Su objetivo es la racionalización, y para ello necesita encontrar la mejor técnica adecuada para tratar el tablero. En particular, se observan los factores adjuntos:

- Enfoques para abastecer cada cadena de creación.
- Enfoques para trasladar los últimos productos al marco de apropiación.
- Conexión entre las operaciones coordinadas de creación y otros subsistemas de estrategias.
- Dirección de todos los costes.

Empezando desde una dinámica correcta será factible disminuir:

- El tiempo de gestión, las interrupciones y los tiempos de retención, así como el tiempo empleado en la ejecución de ajustes.

- Los cuellos de botella y las tareas que no añaden valor.
- Los gastos energéticos y de autorización.
- El stock de artículos y los gastos de stock.

Asimismo, la aplicación de operaciones planificadas a los procesos de creación, especialmente cuando se integran capacidades de robotización, tiene como resultados:

- Ampliación del volumen de productos atractivos.
- Racionalización del uso de las oficinas.
- Mayor desarrollo de la asistencia al cliente.
- Aumento del beneficio.
- Mayores volúmenes.

Se podría decir que cuando se estudian los métodos de creación y se busca la coherencia en su gestión, disminuyen los costes y aumenta el valor producido. Esta mezcla de variables es el camino a la ventaja, es fundamental para aprovechar las oportunidades que surgen y es un componente imperativo para la sustentabilidad del negocio. Del mismo modo, en el caso de que haya carencias en la asociación de los ciclos, se reflejarán en los resultados que se obtengan de ellos.

De acuerdo con Román, R. (2021) indica que los procesos productivos se basan en 3 dimensiones que ayudaran con la organización racional del trabajo, división del trabajo y la especialización del trabajo.

Las dimensiones de los procesos productivos son:

Dimensión 1: Organización racional del trabajo

Una asociación funciona correctamente cuando existe una buena coordinación y organización entre las regiones de la organización. Del mismo modo, si hay una carencia en la asociación de los ciclos, se reflejará en los resultados obtenidos.

Una organización debe tener sus espacios de trabajo eficientes de manera organizada, para que los ejercicios sean solicitados adecuadamente. En esta línea, en realidad queremos calibrar los desarrollos inútiles y los desarrollos inactivos.

Dimensión 2: División del trabajo

Es de extrema significación que exista una decente división del trabajo en la asociación, con ello conseguiremos una superior coordinación, correspondencia y especialización del trabajo, obteniendo una mayor eficiencia al realizar los ejercicios de forma eficaz. En este sentido, queremos disminuir los errores y tendremos un control superior de los ejercicios, manteniendo un stock suficiente, que nos proporcionará los elementos esenciales de manera brillante, los ejercicios

se completarán de una manera más líquida ahorrando tiempo. En esta línea, estaremos sumándonos a los objetivos marcados por la organización.

Dimensión 3: Especialización del trabajo

Es necesario que la región de la asociación esté lo suficientemente dividida para tener un control superior de los ejercicios que se realizan constantemente. En este sentido, vamos a lograr la especialización de cada trabajador en la región relegada, ya que se centra en torno a la realización de un trabajo solitario, y no se esforzará para llevar a cabo todo el proceso de presentación, esto también ayuda a la asociación, ya que vamos a obtener un producto final más prudente, mejor calibre, mucho más rápido. Del mismo modo, la asociación no tiene que buscar un socio específico, ya que los ejercicios son fáciles de realizar.

- **La competitividad empresarial**

Según Frías, L. & Castañeda, G. (2024) es un concepto complejo y multifactorial. El concepto de competitividad no es nuevo. Lo que cambia constantemente son las condiciones ambientales y los hechos que impulsan el medio ambiente. El instituto Alemán de desarrollo creó un modelo de competitividad del sistema, Considera que la ventaja competitiva es el resultado de alguna forma de Las interrelaciones activas y complejas entre gobiernos, empresas o emprendimientos, Organizaciones intermediarias y las formas en que la sociedad se organiza y se sostiene, el tiempo que le toma a una empresa cumplirá dos condiciones básicas de competitividad: Primero, siente la presión de la competencia, que te exige mejorar tu nivel competitivo, perfecciona la productividad y aumenta la eficiencia de tu negocio y operabilidad, en segundo lugar, un sentido de pertenencia y participación en la red de una manera que permita a cualquier empresa se sienta respaldada por instituciones, servicios y marcos legales.

Para Romero, J. (2022) se refiere a la capacidad de una empresa para mantener y mejorar su posición en el mercado en comparación con sus competidores, implica la capacidad de la empresa para ofrecer productos o servicios que satisfagan las necesidades de los clientes de manera más efectiva y eficiente que sus rivales, al tiempo que mantiene o mejora su rentabilidad a largo plazo.

La competitividad empresarial no se limita únicamente a la calidad y precio de los productos o servicios, sino que también abarca otros aspectos como la innovación, la eficiencia operativa, la gestión de recursos humanos, el acceso a mercados, la capacidad de adaptación a cambios en el entorno empresarial y la reputación de la empresa.

Además, Castañeda, E. & Sinforoso, S. (2023) implica la capacidad de una empresa para destacarse en su industria, mantenerse relevante en un mercado cambiante y generar valor tanto para sus clientes como para sus accionistas, así como la mejora continua y la adaptación a las condiciones del mercado son fundamentales para mantener y fortalecer la competitividad empresarial a lo largo del tiempo.

Importancia de la competitividad empresarial

La seriedad se ha convertido en un componente fundamental, y en el ámbito laboral se percibe claramente ya que progresar o si acaso lo que se quiere realmente dependerá de cómo sepamos actuar para sobresalir y diferenciarnos del resto.

Además de ser un componente social, se percibe que cuando una organización, un negocio, una empresa o un emprendimiento desea encontrar el verdadero éxito y lograr los mejores resultados, debe darse cuenta inicialmente de que el cómo generalmente será serio.

La seriedad se ha convertido en un componente fundamental, y en el ámbito laboral se percibe claramente ya que progresar o si acaso lo que se quiere realmente dependerá de cómo sepamos actuar para sobresalir y diferenciarnos del resto.

Además de ser un componente social, se percibe que cuando una organización, un negocio, una empresa o un emprendimiento desea encontrar el verdadero éxito y lograr los mejores resultados, debe darse cuenta inicialmente de que el cómo generalmente será serio.

Fundamenta Santur, L. & López, N. (2024) la seriedad también es esencial para que las organizaciones de un país se protejan de los peligros de la economía mundial. Sin duda, la competencia mundial se ha vuelto más feroz que en cualquier otro momento de la historia reciente. La reducción de los costes de transporte y correspondencia, la disminución de los impuestos y la difusión de la innovación se han consolidado para hacer que la competencia mundial sea más intensa. Así, la competencia mundial ejerce una tensión excepcional sobre todos los especialistas monetarios de una nación, incluidos los ejecutivos, el trabajo y el gobierno. En un clima en el que las organizaciones de un país deben mejorar constantemente para contrarrestar el peligro que representa una multitud de contendientes en constante expansión, tiende a ser chocante para las organizaciones nacionales.

Teorías de la competitividad empresarial

Porter (2006) pensando en el padre de la metodología seria y corporativa, en su libro «Superior mano» él fomentó la hipótesis de ventaja superior.

Al principio de los 80, en ella Porter expresa que una organización goza de un beneficio superior cuando disfruta de un beneficio especial que se mantiene a largo plazo frente a sus adversarios, para decirlo llanamente, un beneficio que sus rivales no pueden duplicar.

Planteó, entre numerosas reflexiones, que hay muchas fuentes que pueden crear ventaja, no es realmente una ecuación similar para todos. Desde un área superior (correspondiente a sus proveedores, mercado y clientes), calidad del artículo o potencialmente desarrollo del artículo, significativamente, siempre que haya distinguido el manantial de su mano superior, explótelos y mejórelos.

De este modo, en la hipótesis Michael Porter especifica tres clases de técnicas que le pueden ayudar a conseguir una ventaja.

- **Liderazgo en costos:** Este procedimiento depende de la disminución de costes, posibilitando a la organización entrar en el mercado mediante costes bajos y disponibles que la oposición no puede coordinar.
- **Diferenciación:** Como demuestra su propio nombre, la metodología de separación depende de los aspectos destacados que su artículo o administración ofrece y que ninguna otra organización competidora puede ofrecer. Este sistema le permite aumentar los costes, dentro de la estructura permitida en la búsqueda, sobre la base de que el cliente en este enfoque estima el tratamiento diferencial y / o estima añadida. Este procedimiento no puede funcionar en ese marco de mercado ya que no puedes subir los costes suponiendo que no hay clientes capaces de pagarlo, independientemente de que añadas elementos excepcionales.
- **Enfoque:** El último procedimiento superior que comprende la especialización. En el momento en que una organización centra sus esfuerzos en fomentar un artículo o una administración concretos para un mercado específico, tiene la posibilidad de ofrecer la mejor opción dentro del mercado que ha elegido. Porter estableció los atributos que debe cumplir cada asociación especializada.
- **Resultados:** Para reconocer que un beneficio es realmente agresivo, debe crear resultados positivos para la organización, en definitiva, ésta es la razón de ser de cualquier asociación.
- **Sostenible:** El beneficio debe poder mantenerse a largo plazo, ya que de este modo se convertirá en un elemento diferenciador de la organización. Para que esto ocurra, es conveniente que la ventaja se desarrolle a partir de una

fortaleza genuina de la organización, algo que por lo general supuso su separación y no sólo a partir de una ocasión o necesidad condicional.

- **Difícil de imitar:** Una ventaja arraigada es algo que la oposición no puede imitar con tanta facilidad. Es innegable que el mercado cambia continuamente, en plazos excepcionalmente breves, las preferencias e inclinaciones del conjunto de la población. En consecuencia, además de saber mantener el beneficio tan feroz a través de la mantenibilidad, lo ideal es establecer sistemas que permitan separar el beneficio de otros que se presenten en el centro comercial.

Modelo de competitividad empresarial

El modelo son los siguientes:

- **Performance.** Para tener la idea vital de la intensidad, es importante conocer la conexión entre la ejecución (en un amplio lapso de tiempo de ejecución de la organización) y la ejecución futura.

De este modo, es factible demostrar que la importancia de la variable de presentación depende del límite que es esencial para los activos de la organización; la ejecución se vuelve importante en la medida en que es capaz de aportar activos y resultados.

- **Recursos.** Es ese conjunto de activos que tiene la asociación y que incorpora: recursos, capacidades, ciclos de autoridad, créditos, datos, información, etc.

- **Potencial.** Es la capacidad de una asociación para crear y fomentar activos que sean fuente de ventajas.

Según este modelo, la seriedad de la empresa está directamente relacionada con sus niveles de activos, probablemente de ejecución, de modo que, para ser feroz, la asociación debe tener un conjunto de activos suficientes, mostrar una gran ejecución pasada en el presente y construir potencial para hacer frente a la competencia futura.

Debería ser normal, entonces, que aquellas organizaciones que tengan niveles más significativos de activos, potencial y ejecución y que modifiquen las interrelaciones entre estos factores de forma superior, ofrezcan resultados de mayor valor al acecho, a menor coste, obteniendo resultados por encima de la normalidad empresarial, soportables al cabo del tiempo.

Factores que determinan la competitividad empresarial

Determina Grozo, H. (2020) verifica que existen muchos elementos que inciden en el progreso serio de las organizaciones, sin embargo, los principales se referencian a continuación:

- **Capacidades directivas.** depende más de los individuos que de otras cosas; ya sean sus perspectivas hacia los demás, sus habilidades, su capacidad de avance, su instinto e imaginación, su capacidad de sintonizar y hablar con los demás, de buscar y utilizar datos, de diseñar y abordar problemas, de trabajar en exclusiva y en grupo, de averiguar cómo aprender, obligación y determinación, valores y conciencia social. En las organizaciones tenemos que cambiar los procesos de pensamiento y conducta.

Influir en nuestros enfoques de la conducción de reuniones de personas y organizaciones, de la supervisión de procesos, de la inclinación al razonamiento y la acción, de cambiar las cosas a través de la imaginación, de ajustar los enfoques de la visión, de rastrear nuevos puntos de vista para ver las cosas con otros ojos. En este sentido, las organizaciones querrán adaptarse rápida y eficazmente a los cambios que se produzcan en el ámbito público. La mentalidad no es suficiente, la actividad es fundamental, el aprendizaje se produce cuando la conducta ha cambiado.

- **Calidad en la producción o prestación de servicios-diferenciación.** Ser exigente hoy en día implica tener cualidades notables que nos hagan únicos y elegidos entre las innumerables organizaciones que están situadas en un mercado similar intentando ser elegidas. Es separarnos por nuestra calidad, habilidades, características, capacidad de enamorar, tentar, servir y aturdir a los clientes con nuestro trabajo y productos, lo que se convierte en un factor de enriquecimiento.
- **Ventajas competitivas (costo-calidad).** organizaciones serias que en realidad querrán ofrecer constantemente artículos y administraciones con reconocimientos estimados por sus clientes. Este conjunto de cualidades que separan el artículo de una organización de sus rivales se denomina ventajas diferenciales.

Hay dos clases de manos superiores: coste y valor. Las de coste están relacionadas con la capacidad de ofrecer a los clientes un artículo al menor coste. Por su parte, las ventajas de valor dependen de la oferta de un artículo o una administración con méritos únicos, reconocibles por los clientes, que diferencian a un contendiente de otros.

- **Recursos tecnológicos.** para hacer frente a muchas dificultades de la situación única y tener la opción de ajustarse a las peticiones de los clientes, las organizaciones deben evaluar con cautela las mejoras que pueden hacer en relación con sus artículos o servicios, así como en sus ciclos.
- **Innovación.** el progreso de las organizaciones está relacionado con el desarrollo de nuevos productos, administraciones o ciclos que facilitan la respuesta a las necesidades de los clientes, la adaptación a los cambios del entorno o el desarrollo de oportunidades increíbles para alcanzar los objetivos de la organización.
- **Recursos comerciales.** Los sistemas empresariales, orientados al desarrollo de la información disponible y de los usuarios, son un activo vital para trabajar en la ejecución monetaria, la estabilidad del cliente y la separación de la oposición.
- **Recursos humanos-capacitación laboral.** sugiere que las organizaciones deben decidir los instrumentos para atraer a competidores cualificados, mantener y persuadir a los representantes en curso y proponer ecuaciones que les ayuden a desarrollarse y fomentar dentro de la organización.

La preparación laboral es un curso estratégico de ejercicios dirigidos a mejorar, ampliar y fomentar la naturaleza de la información, las habilidades y las perspectivas de los RRHH, con el objetivo de ampliar su exposición experta. En su mayor parte alude a la preparación impartida por la organización que hace concebible una expansión en el límite de trabajo de un trabajador y, de este modo, proporciona asimismo una utilidad más destacada a la organización.

La preparación representativa es posiblemente una de las principales pruebas a las que se enfrentan las organizaciones, ya que la globalización aplica una velocidad de progreso de alto nivel que requiere un aprendizaje continuo.

- **Recursos Financieros.** mantener grandes principios monetarios es uno de los componentes significativos para progresar seriamente en las organizaciones más modestas.
- **Cultura.** La cultura impulsa la forma de comportarse de las personas que son esenciales para la organización, conocen los fundamentos de los sistemas y mantienen el apego interno. Las organizaciones que tienen

cualidades sociales sólidas garantizarán que sus representantes sepan claramente cuál es su objetivo principal, qué tienen que hacer y qué se espera generalmente de ellos, a quién asignar si es vital y, sobre todo, cómo gestionar las circunstancias imprevistas.

Causas de la competitividad empresarial

Según Herrada, L. (2021) las causas son:

- Globalización de la contienda en cada vez más anuncios de artículos.
- Expansión de contendientes por la realidad de los avances en los países en vías de industrialización.
- Cualificación del interés; que, además, solicita mejores artículos y artículos explícitos como indican sus requerimientos.
- Ejecución de desarrollos revolucionarios: nuevos procedimientos (microelectrónica, biotecnología, diseño).
- Cualidades hereditarias, nuevos materiales y nuevas ideas autoritarias, y avances revolucionarios en los marcos mecánicos que necesitan esencialmente replantearse los límites entre varias disciplinas.

Principios de la competitividad empresarial

Para Santa, R. & York, J. (2019) las normas de formalidad en los negocios son las siguientes:

- Mantenerse firme sobre los patrones.
- Convertirse en la cabeza del progreso.
- Reclutar, recompensar y hacer progresar a los especialistas mejor preparados y con más talento.
- Pensar universalmente, obrar a escala local.
- Destinar recursos a la innovación, a las personas y a la preparación.
- Luchar contra la suficiencia de los logros.
- Desarrollar.

Características de la competitividad empresarial

En el momento en que una organización decide entrar en otro país, puede hacerlo de varias maneras. Hay tres factores que deciden cómo una organización entra en otro país: los beneficios de propiedad de la organización, los beneficios del área de mercado y los beneficios de asimilación. Las ventajas de la propiedad aluden a los recursos propios de la organización, su experiencia en todo el mundo y su capacidad para fomentar la inventiva.

Los beneficios del área de mercado aluden al tamaño y la capacidad de desarrollo del mercado. Por último, las ventajas de asimilación indican la capacidad de la

empresa para lograr sus objetivos por sí misma, es decir, sin recurrir a otras empresas. La decisión de entrar en sectores empresariales desconocidos puede ser igualmente consecuencia del objetivo de una organización.

Además, fundamenta Francia, H. & Isabel, G. (2018) diferentes atributos de la intensidad son:

Definiciones y lugares particulares de la variable, sostienen que cada organización, empresa o país serio tiene una progresión de cualidades:

- **Eficiencia:** Aborda la conexión entre los activos materiales, humanos, financieros y de otro tipo y los resultados obtenidos al utilizarlos. A diferencia de la viabilidad, la eficacia busca la satisfacción de los objetivos, pero además utilizar los activos simultáneamente.
- **Calidad:** Se caracteriza como los atributos de un artículo o potencialmente administración que lo caracterizan. La calidad puede ser afortunada o desafortunada, no obstante, el término por regla general alude directamente a la satisfacción de requisitos previos mínimos y, sorprendentemente, superiores.
- **Innovación:** Es la actividad de creación y además de cambio que presenta cierta curiosidad ante la norma generalmente establecida. El avance puede darse en artículos, administraciones, actitudes y otros. El pensamiento se conecta sin esfuerzo con el progreso y la aventura empresarial.
- **Sustentabilidad:** Conectada al desarrollo, la manejabilidad se comunica en la capacidad de las personas para mantener como beneficio hábil las cualidades que hacen que sus artículos, administraciones y otros sean únicos y extraordinarios.

Estrategia clave de la competitividad empresarial

En este periodo de cambios, las organizaciones buscan impulsar la eficiencia, obtener una competencia más destacada y proponer una ayuda de calidad, lo que está impulsando a los directivos a tener modelos de administración participativos, con RH como base central, creando colaboración, para lograr seriedad y responder con precisión a la expansión popular por resultados de calidad ideal y administraciones a todos los niveles, progresivamente más efectivas, ágiles y de calidad.

Indica Aparicio, C. & Luna, K. (2019) demuestran que las diferentes técnicas de seriedad empresarial son:

El gobierno de la sociedad civil y la administración de las asociaciones El mundo vive un curso de cambio acelerado y seriedad mundial en una economía

indiscutiblemente liberal, estructura que hace fundamental una completa diferencia de enfoque en la administración de las asociaciones.

En esta fase de progreso, las organizaciones necesitan aumentar los índices de eficiencia, alcanzar un elevado grado de productividad y proponer una ayuda de calidad, lo que está obligando a los supervisores a adoptar modelos de administración participativa, con los individuos como premisa principal, relleno colectivamente, para lograr seriedad y responder adecuadamente al interés en desarrollo por artículos y servicios de primera clase a todos los niveles, progresivamente competentes, rápidos y de mejor calidad.

El sistema serio es un campo de increíble interés para los jefes; generalmente se fundamenta en una información profunda sobre las áreas y los contendientes modernos. Sin embargo, no se han ofrecido muchas técnicas perspicaces para conseguirlo, y las que han surgido no son excepcionalmente extensas ni completas. Por otra parte, dado que los analistas financieros llevan mucho tiempo leyendo la estructura de la industria predominantemente según el punto de vista de la estrategia gubernamental, su exploración no se ha preocupado por lo que interesa a los supervisores de las empresas.

Etapas de la competitividad

La seriedad, caracteriza las fases en cuatro:

- **Incipiente.** La organización es profundamente indefensa contra los cambios naturales, ya que las capacidades de una manera auto caracterizada, actúa según las presiones del mercado o en el impulso y la mentalidad de sus propietarios, el uso de las normas de seriedad es básicamente inválida y tiene poco dominio sobre su destino, respondiendo más bien por instinto a los cambios ecológicos y por lo tanto es confuso y aturdido por todo lo que ocurre, tanto dentro como fuera.
- **Acceptable.** Se han ajustado las principales preocupaciones de debilidad y se han creado los establecimientos adecuados para que funcionen bien de acuerdo con el público consumidor y la oposición. Los estándares de seriedad son aceptablemente aplicados, y a pesar de que no son completamente dominados, evidentemente para seguir conteniendo es importante reforzarlos, la tripulación supervisora es responsable del destino final de su asociación y guía su predeterminación hacia donde imagina lo que es mejor para ella, abordando un beneficio increíble para la organización.

- **Superior.** La organización empieza a poseer funciones administrativas y se describe por el nivel de desarrollo que mantiene dentro de su mercado. Supera los estándares de seriedad, se mantiene alerta y responde con prontitud a cualquier ajuste del clima. De manera justa, se centra en los diez estándares de seriedad, dando mayor acentuación a la cultura jerárquica para homogeneizar el razonamiento y las actividades de todo su equipo.
- **Sobresaliente.** La organización en esta etapa es vista como visionaria, ya que produce los ejecutivos innovación a un ritmo acelerado, llenando como punto de referencia hasta el final de la empresa, ya que el crea los avances y los demás se ajustan a ellos. En esta etapa, la asociación vive bajo el peligro constante de los rivales de etapas anteriores, ya que intentan localizar las deficiencias y los agujeros en el mercado.
La seriedad es el desarrollo y el avance preciso y la unión de la información en la asociación, para responder con éxito a las dificultades (internas y externas) y mantener sus beneficios próximos. Así pues, para progresar, las organizaciones y los expertos están obligados a caracterizar sus procedimientos y consolidar, dentro de su interacción normativa, los dispositivos de administración que garanticen su aparición.

De acuerdo con Tinta, R. (2022) determina que la competitividad empresarial consiste en 3 dimensiones que ayudaran con la productividad, calidad del producto y el desempeño en el mercado.

Las dimensiones de la competitividad empresarial son:

Dimensión 1: Productividad

Se trata del incremento de artículos, expansión de artículos, límite de creación, disminución de activos y costes simultáneamente y artículos o servicios dentro de una organización.

Igualmente, la organización debe responder con capacidad a las peticiones y a los cambios del anuncio, y es importante que la organización puede ajustar, con la capacidad de manejar las condiciones que evolucionan.

La organización de la organización que se produce utilizando el nivel esencial debe responder a una dinámica satisfactoria que tienen el efecto entre la decepción y el progreso de la organización, a partir de un arreglo adaptable para que todos los esfuerzos se dedican a lograr resultados, a través de la división del trabajo, que debe someterse al ciclo de creación en un esfuerzo conjunto con la jerarquía de liderazgo y la construcción formal y casual que alude a los mandatos

caracterizados y otros que requieren un tratamiento explícito que están envueltos en los registros de la administración.

Dimensión 2: Calidad del producto

Es la normalización de los artículos, el control de calidad, la adquisición de la afirmación, la ejecución de los principios y la separación entre los contendientes. Igualmente, garantizar la certeza del cliente está relacionado con lograr la grandeza en la organización a través de marcadores de calidad en la eficiencia, por su creación, fabricación, inicio de fuentes de datos, que deben tener las referencias ideales y las seguridades del caso.

La consecución de los objetivos se convierte en la mejor empresa concebible que responde temporalmente, posteriormente, es vital que la organización tenga la afirmación de la calidad, que puede impactar fundamentalmente la situación de la organización, que se centra en torno a la pertinencia y tienen que lograr la lealtad del consumidor con los atributos y rasgos de los artículos.

Dimensión 3: Desempeño en el mercado

Es el trabajo para aumentar los clientes, los acuerdos, el paso a nuevos sectores empresariales y tener la opción de ofrecer al mercado mundial.

Además, es un conjunto de atributos, capacidades y características que deciden la exposición general y la naturaleza del artículo. La exposición de un artículo puede variar según el tipo de artículo.

D. Marco conceptual

- **Innovación**

Se comprende en contender en el mercado un artículo nuevo o más desarrollado a la vista de las solicitudes de la sociedad, por lo que el desarrollo pondra presentar nuevas mezclas entre elementos de creación para producir un artículo superior, único o nuevo, que influye en el clima y el mercado provoca mejores ventajas financieras y sociales, para lo cual debe estar relacionado con cuestiones mecánicas, que se apuntan hacia la presentación de cambios en todas las áreas, que es conocer y hacer arreglos únicos con los requisitos actuales y tardíos que se inician.

- **Competencias empresariales**

Comprende la disposición de habilidades, información, formas de comportarse, orígenes, valores, delineados dentro de la visión instructiva de la libertad, que necesita hacer un individuo ambicioso, apto para producir abundancia y giro social, comenzando por hacer organizaciones para el desarrollo de cadenas útiles, aprovechando al máximo los posibles potenciales, activos y resultados concebibles que tenemos.

- **Administración**

Es la administración fomenta la capacidad humana para trabajar con las diligencias de un conjunto de trabajadores dentro de una asociación. Con el fin de lograr los objetivos generales, así como las del establecimiento, así como privado, rutinariamente ir junto con el uso de los procedimientos y normas del ciclo de gestión, donde esto juega un papel en una etapa temprana en su mejora ideal y exitosa dentro de las asociaciones, lo que provoca la seguridad en el apoyo de las personas y en el uso de los diversos activos.

- **Control**

Es un sistema preventivo y correctivo asumido por la organización de una organización o sustancia que trabaja con el descubrimiento oportuno y la rectificación de desviaciones, fallas o irregularidades a lo largo de la definición, ejecución, realización y evaluación de actividades, totalmente atento a buscar la consistencia con las directrices que las supervisan, y las técnicas, estrategias, metas, objetivos y porción de activos.

- **Competitividad**

Es como la posibilidad de hacer más prominente el cumplimiento del cliente fijado un coste o la posibilidad de tener la opción de ofrecer un coste más bajo dada una calidad específica, como tal, la racionalización del cumplimiento o el coste fijado unos elementos.

- **Dirección**

Es uno de los períodos del ciclo regulador en el cual el reconocimiento de todo arreglado se adquiere realmente a través del poder del jefe, practicado basado en las opciones, o las opciones tomadas apropiadamente o designando tal poder, y se controla en igual que cada uno de las órdenes dadas se satisfacen idealmente.

E. Problemas de la investigación

a. Problema general

¿De qué manera los procesos productivos se relacionan con la competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024?

b. Problemas específicos

PE1: ¿De qué manera los procesos productivos se relacionan con la productividad de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024?

PE2: ¿De qué manera los procesos productivos se relacionan con la calidad del producto de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024?

PE3: ¿De qué manera los procesos productivos se relacionan con el desempeño en el mercado de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024?

F. Justificación

En el análisis se obtendrá como justificación teórica, ya que se basa en fundamentos relacionados con la gestión de operaciones, la cadena de suministro, la innovación tecnológica y otros aspectos relevantes que respaldan la mejora continua de los procesos productivos para fortalecer la competitividad empresarial. La justificación metodológica, ya que hace referencia a la importancia de establecer y seguir metodologías específicas para el desarrollo de procesos productivos que permitan una producción eficiente, sostenible y rentable, generando así una ventaja competitiva para los productores de espárragos. Finalmente, la justificación práctica, presenta la indagación que se centra en los beneficios tangibles que se derivan de la implementación eficiente de procesos productivos, como la reducción de costos, el aumento de la calidad del producto, la optimización de los recursos y el cumplimiento de estándares sanitarios y de seguridad, todo lo cual contribuye a la competitividad empresarial.

Importancia

La relevancia radica en estudiar la relación entre los procesos productivos y la competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú , radica en la categoría que tiene este sector para la economía local y nacional, donde los productores de espárragos son los principales beneficiarios de este estudio, ya que les permitirá identificar áreas de mejora en sus procesos productivos para aumentar su competitividad en el mercado, entre los beneficio concretos se consideran la identificación de oportunidades de mejora en los procesos productivos para aumentar la eficiencia y reducir costos, también la implementación de prácticas innovadoras que permitan diferenciarse en el mercado y agregar valor a los productos, así mismo mejorar en la calidad y la consistencia del producto final, lo que puede llevar a una mayor aceptación por parte de los consumidores, por otro lado el incremento de la productividad y la rentabilidad de los productores de espárragos, como la contribución al desarrollo sostenible del sector agrícola en el distrito y al fortalecimiento de la competitividad a nivel local y nacional , la pesquisa no solo beneficiará directamente a los productores involucrados, sino que también tendrá un impacto positivo en la economía local, en términos de crecimiento económico, generación de empleo y desarrollo sostenible.

G. Objetivos de la investigación

a. Objetivo general

Determinar cómo los procesos productivos se relacionan con la competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

b. Objetivos específicos

OE1: Determinar cómo los procesos productivos se relacionan con la productividad de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

OE2: Determinar cómo los procesos productivos se relacionan con la calidad del producto de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

OE3: Determinar cómo los procesos productivos se relacionan con el desempeño en el mercado de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

H. Hipótesis de la investigación

a. Hipótesis general

Los procesos productivos se relacionan con la competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

b. Hipótesis específicas

HE1: Los procesos productivos se relaciona con la productividad de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

HE2: Los procesos productivos se relaciona con la calidad del producto de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

HE3: Los procesos productivos se relaciona con el desempeño en el mercado de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

I. Variables de la investigación

a. Variable independiente

Los procesos productivos.

b. Variable dependiente

La competitividad empresarial.

c. Variable interviniente

Innovación tecnológica.

J. Operacionalización de variables

Tabla 1. Matriz de operacionalización de variable (X): Los procesos productivos.

Título: Los procesos productivos y competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.				
Variable (X)	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores
Los procesos productivos.	Escobedo, L. (2023), se refiere a la especificación detallada y práctica de las actividades, pasos y procedimientos concretos que se siguen en la realidad para llevar a cabo dicha transformación de insumos en productos.	Los procesos productivos serán medida mediante la Organización racional del trabajo, División del trabajo y la Especialización del trabajo.	Organización racional del trabajo.	<ul style="list-style-type: none"> • Planificación de puestos y tareas. • Cumplimiento de las actividades. • Coordinación del trabajo.
			División del trabajo.	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento. • Eficiencia. • Eficacia.
			Especialización del trabajo.	<ul style="list-style-type: none"> • Productividad. • Calidad. • Rentabilidad.

Nota. Elaboración propia (2024)

Tabla 2. Matriz de operacionalización de variable (Y): La competitividad empresarial.

Título: Los procesos productivos y competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.				
Variable (X)	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores
La competitividad empresarial.	Wong, M. (2023), se describe como la capacidad de una empresa para diseñar, producir y comercializar bienes y servicios que cumplan con los estándares de calidad, precios competitivos y que satisfagan las necesidades del mercado, todo ello de manera sostenible en el tiempo.	La competitividad empresarial será medida mediante la productividad, calidad del producto y el desempeño en el mercado.	Productividad.	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de recursos. • Incremento de productos. • Capacidad de producción. • Reducción de costos.
			Calidad del producto.	<ul style="list-style-type: none"> • Obtención de certificación. • Estandarización de productos. • Control de calidad. • Diferenciación con competidores.
			Desempeño en el mercado.	<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso a nuevos mercados. • Esfuerzo para incrementar clientes. • Vende al mercado internacional. • Esfuerzo para incrementar ventas.

Nota. Elaboración propia (2024)

II. ESTRATEGIA METODOLÓGICA

A. Tipo, nivel y diseño de investigación

a. Tipo de investigación

El análisis es básico, indica Córdova, A. (2023) ya que el diseño primario fue adquirir y reunir datos, los cuales fueron trabajados para analizar la información conservada en el perfeccionamiento de esta exploración. Así, el tratamiento de los datos; cuantitativos a la vista del hecho de que se utilizarán instrumentos de estimación aplicados en la ejecución y utilización de la revisión, y se reconocerán cualidades cuantificables para concentrarse en la peculiaridad representada; además de no ser de prueba y cruzada en vista de su aplicación en el tiempo.

b. Nivel de investigación

El nivel es el descriptivo-correlacional-transversal, según Pillasagua, J. (2022) es descriptivo ya que cuantificará o reunirá datos sobre las ideas o factores para comprender una peculiaridad o cuestión social a través de la declaración de cada uno de los resultados obtenidos de una reunión. Fundamenta Centeno, M. (2024), que es correlacional en virtud de que es el estudio en el que se intenta reconocer la relación que existe entre al menos dos factores en un entorno específico para tratar de prever cómo puede manifestarse una idea o una variable conociendo la forma de comportarse de los diferentes factores contemplados.

Además, de acuerdo con Ramírez, A. & Retuerto, F. (2023) es transversal, ya que el conjunto de información se realizará en un momento o periodo potencialmente determinado, no considerando las consecuencias de una circunstancia similar en otro segundo verificable.

c. Diseño de investigación

El diseño es el no experimental, indica Carbonell, C. (2023) ya que toda vez que no intervienen factores externos, la observación es directa, toda vez que los hechos ya sucedieron previamente.

De manera que este diseño será representado de la siguiente manera:

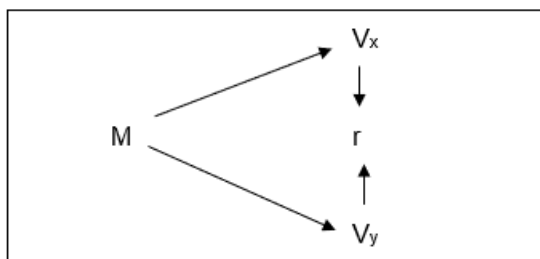


Figura 1. Esquema de investigación.

Donde:

M = Muestra de análisis.

V_x: Medición de la Variable X: Los procesos productivos.

V_y: Medición de la Variable Y: La competitividad empresarial.

r= Conexión entre las inestables de indagación.

B. Población, muestra materia de investigación

a. Población

Para Morales, S. (2021) es la totalidad de la particularidad a evaluar donde las unidades poblacionales tienen una marca típica que es considerada y conduce a la información de la evaluación.

La población se delimitó por un total de 84 productores de espárragos en Ica.

b. Muestra

Indica Cárdenas, D. (2024) es un subgrupo de la población donde cada uno de los componentes tiene una probabilidad similar de ser recolectado y se obtiene caracterizando cada una de las cualidades de la población y el tamaño de la muestra, y a través de una determinación irregular o mecánica de las unidades de investigación.

El muestreo estará calculado por:

$$n = \frac{Z^2 \times N \times P \times Q}{E^2 \times (N - 1) + Z^2 \times P \times Q}$$

Parámetro	Valor
N = Tamaño de la población	84
Z = Nivel de confianza	1.96
P = Probabilidad positiva	50%
Q = Probabilidad negativa	50%
E = margen de error	5%

Reemplazando:

$$n = \frac{1.96^2 \times 84 \times 0.5 \times 0.5}{0.05^2 \times (84 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5} = \frac{80.6736}{1.1679} = 69$$

La muestra se compuso por 69 productores de espárragos en Ica.

C. Técnica de recolección de datos

El método en análisis se formó por la encuesta, Adriano, E. (2023) es un procedimiento destinado a obtener datos facilitados por un conjunto de sujetos sobre sí mismos o correspondientes a un punto concreto. Además, permite dar respuestas a cuestiones en términos gráficos, así como en cuanto a la relación de factores, tras el surtido ordenado de datos según un plan previamente establecido que garantiza la meticulosidad de los datos obtenidos.

D. Instrumentos de recolección de datos

La herramienta es el cuestionario, determina Huacca, Y. (2022) es un tipo de estudio dirigido por escrito, utilizando un dispositivo que contiene una progresión de ítems o en diseño de papel. Además, un instrumento agrupa una progresión de preguntas relacionadas con una ocasión, circunstancia o tema específico, sobre el que el científico desea obtener datos.

E. Técnica de procesamiento de datos, análisis e interpretación de resultados

Se uso la encuesta como técnica establecida por medio de la realización de un enlace con la ayuda que ofrece Google, ya que por este medio virtual permitirá archivar los datos por el Microsoft Excel para luego ser estudiados y después aplicarlo en la estadística descriptiva para la explicación a través de las tablas como gráficos para que continuamente se deduzca los resultados del tema en estudio usando el Microsoft Word. Asimismo, se utilizará la programación estadística SPSS para mostrar la vinculación que tienen las dos variables por medio del método de correlación del Coeficiente de Pearson con el fin de comprobar la prueba de hipótesis y realizar su interpretación con la ayuda de la tabulación.

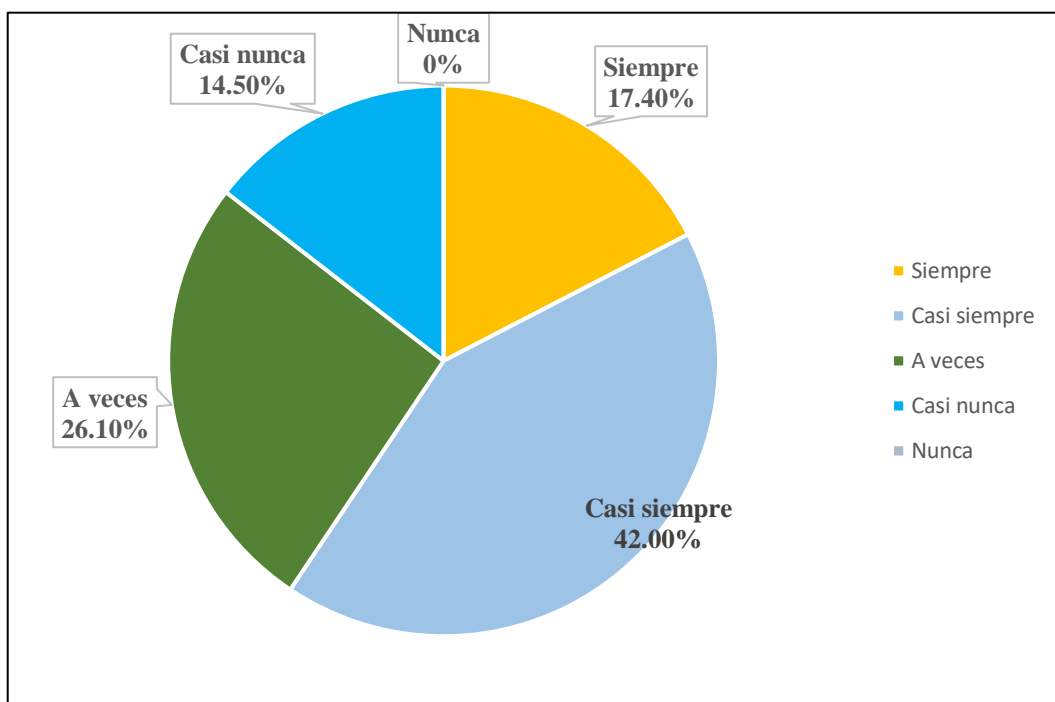
III. RESULTADOS

Tabla 1.

La organización que se lleva a cabo en la empresa influye en su trabajo.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	12	17.4%
Casi siempre	29	42.0%
A veces	18	26.1%
Casi nunca	10	14.5%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 2.



La organización que se lleva a cabo en la empresa influye en su trabajo.

De los datos obtenidos se denota que, el 42% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la organización que se lleva a cabo en la empresa influye en su trabajo. Mientras que, el 26.10% contestó “a veces” respecto a la pregunta, el 17.40% manifestó “siempre” y el 14.50% “casi nunca”.

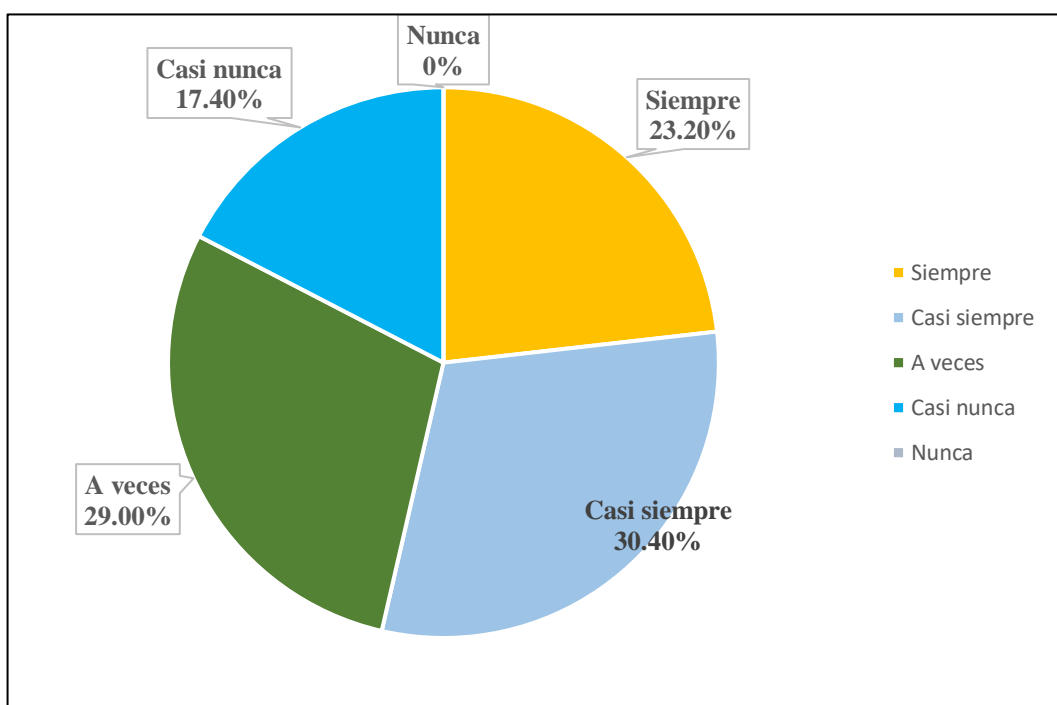
Tabla 4.

Las tareas asignadas a cada persona son las adecuadas.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	16	23.2%
Casi siempre	21	30.4%
A veces	20	29.0%
Casi nunca	12	17.4%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 3.

Las tareas asignadas a cada persona son las adecuadas.



De los datos obtenidos se denota que, el 30.4% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” las tareas asignadas a cada persona son las adecuadas. Mientras que, el 29% contestó “a veces” respecto a la pregunta, el 23.4% manifestó “siempre” y el 17.4% “casi nunca”.

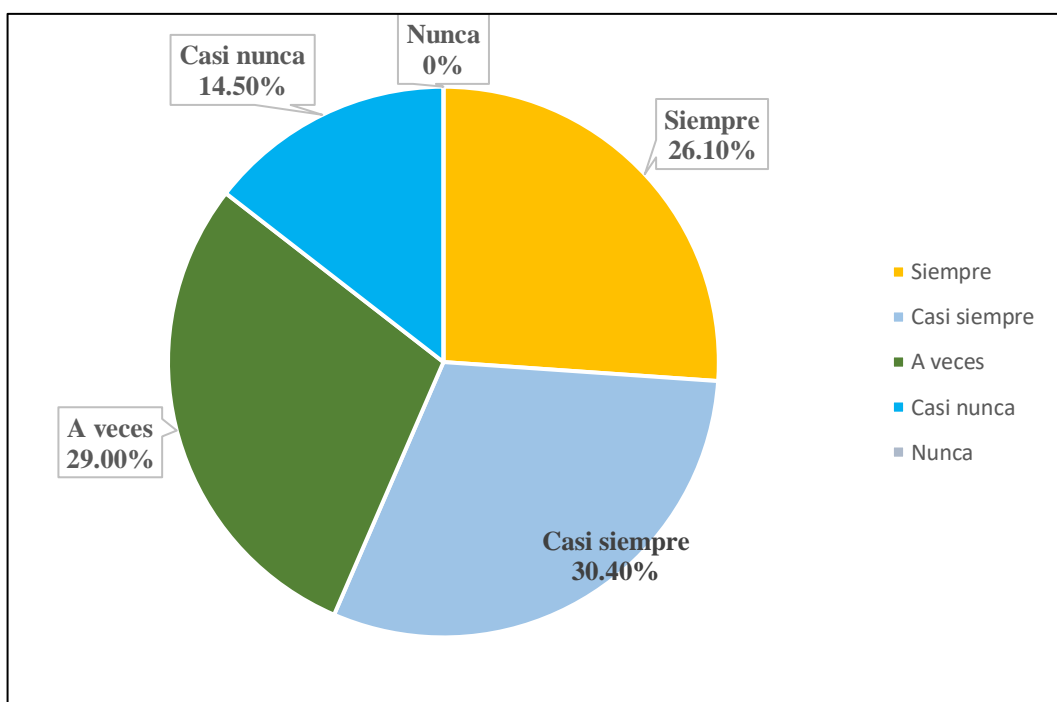
Tabla 5.

La organización está relacionada con la calidad adquirida por los espárragos.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	18	26.1%
Casi siempre	21	30.4%
A veces	20	29.0%
Casi nunca	10	14.5%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 4.

La organización está relacionada con la calidad adquirida por los espárragos.



De los datos obtenidos se denota que, el 30.4% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la organización está relacionada con la calidad adquirida por los espárragos. Mientras que, el 29% contestó “a veces” respecto a la pregunta, el 26.1% manifestó “siempre” y el 14.50% “casi nunca”.

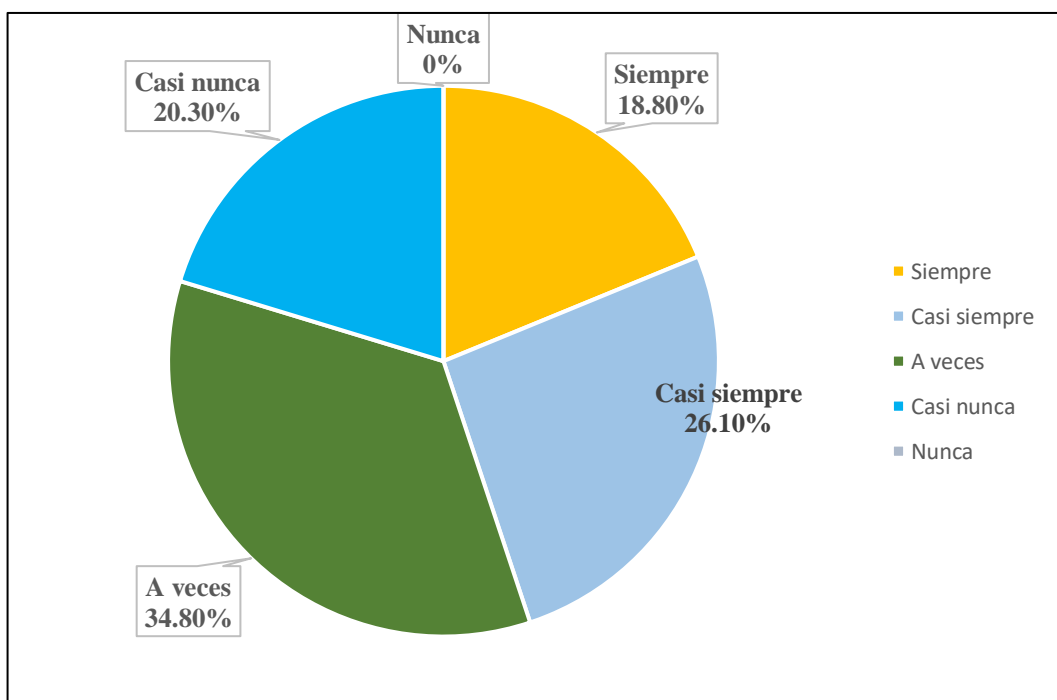
Tabla 6.

Se siente realizado en el espacio donde trabaja.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	13	18.8%
Casi siempre	18	26.1%
A veces	24	34.8%
Casi nunca	14	20.3%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 5.

Se siente realizado en el espacio donde trabaja.



De los datos obtenidos se denota que, el 34.8% de los productores de espárragos en Ica han respondido “a veces” se sienten realizado en el espacio donde trabaja. Mientras que, el 26.10% contestó “casi siempre” respecto a la pregunta, el 20.3% manifestó “casi nunca” y el 18.8% “siempre”.

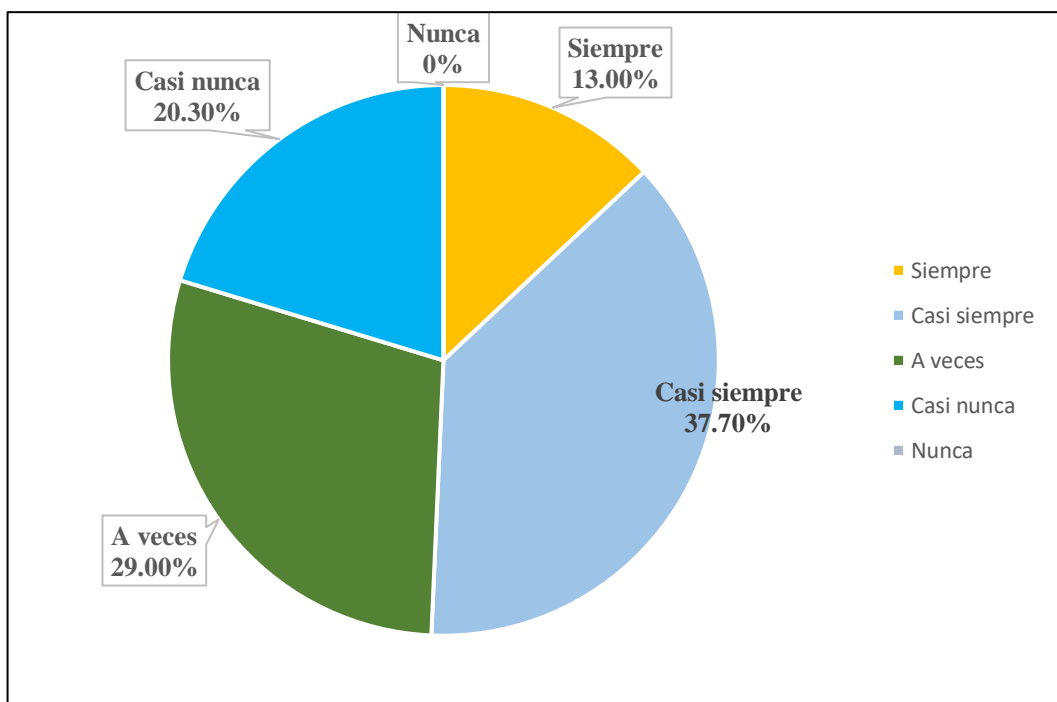
Tabla 7.

Siente que hay coordinación con sus compañeros.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	9	13.0%
Casi siempre	26	37.7%
A veces	20	29.0%
Casi nunca	14	20.3%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 6.

Siente que hay coordinación con sus compañeros.



De los datos obtenidos se denota que, el 37.7% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” sienten que hay coordinación con sus compañeros. Mientras que, el 29% contestó “a veces” respecto a la pregunta, el 20.3% manifestó “casi nunca” y el 13% “siempre”.

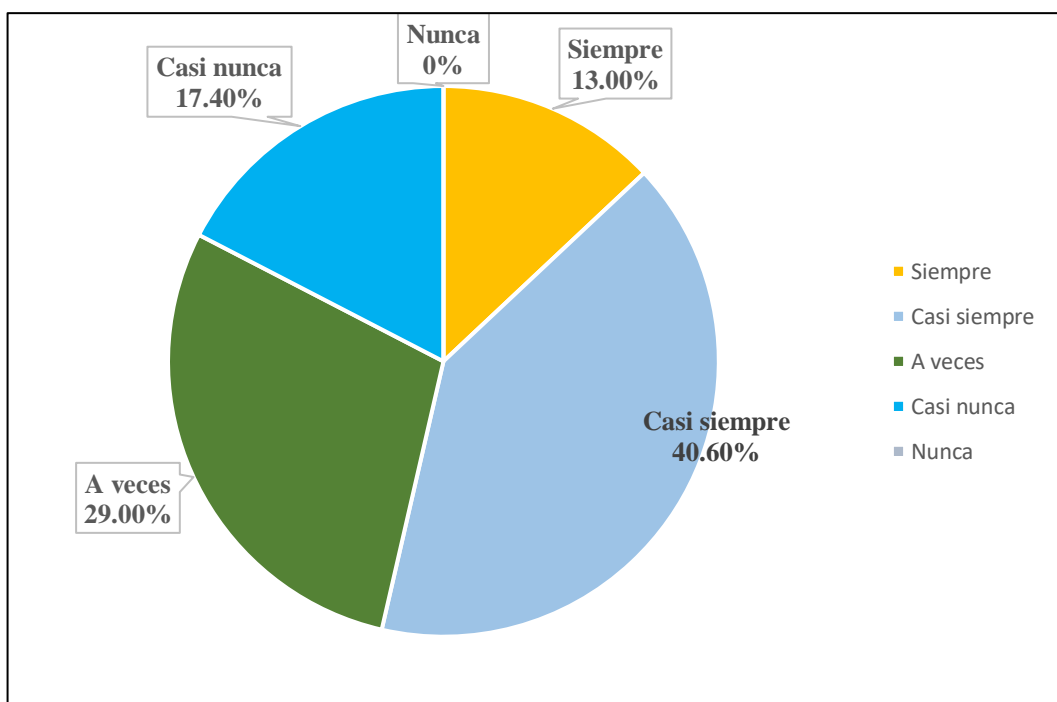
Tabla 8.

Ve que la coordinación que se da en la organización está comprometida con la producción.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	9	13.0%
Casi siempre	28	40.6%
A veces	20	29.0%
Casi nunca	12	17.4%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 7.

Ve que la coordinación que se da en la organización está comprometida con la producción.



De los datos obtenidos se denota que, el 40.6% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” ve que la coordinación que se da en la organización está comprometida con la producción. Mientras que, el 29% contestó “a veces” respecto a la pregunta, el 17.40% manifestó “casi nunca” y el 13% “siempre”.

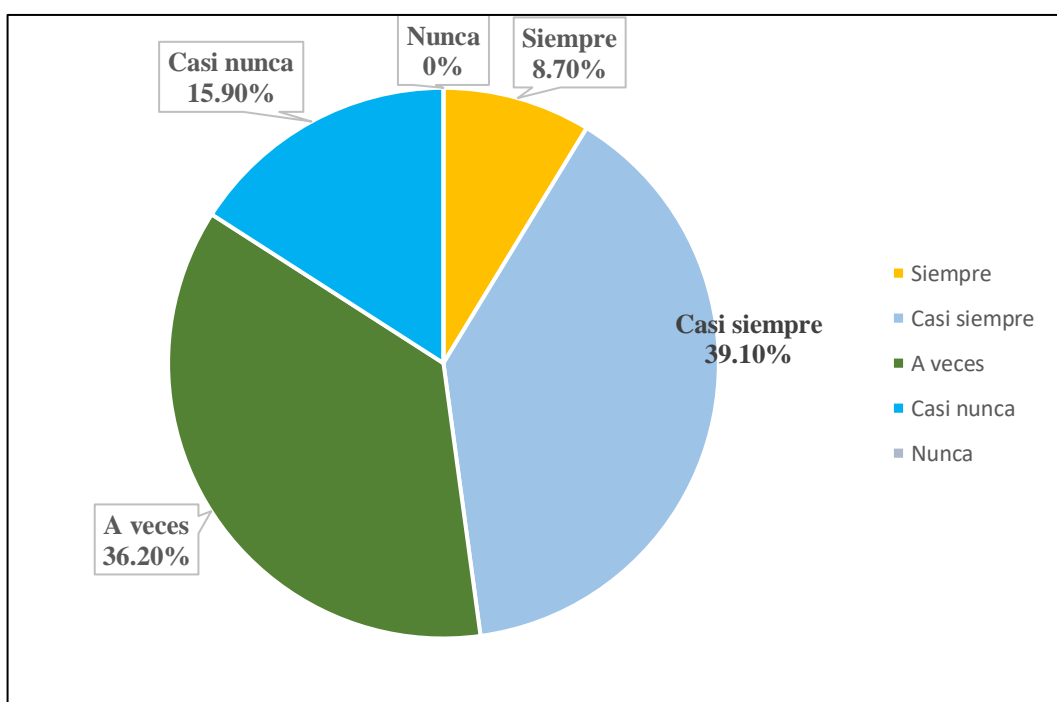
Tabla 9.

Usted acepta que podrá ajustarse fácilmente a los cambios cíclicos.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	8.7%
Casi siempre	27	39.1%
A veces	25	36.2%
Casi nunca	11	15.9%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 8.

Usted acepta que podrá ajustarse fácilmente a los cambios cíclicos.



De los datos obtenidos se denota que, el 39.1% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” aceptan que podrá ajustarse fácilmente a los cambios cíclicos. Mientras que, el 36.2% contestó “a veces” respecto a la pregunta, el 15.9% manifestó “casi nunca” y el 8.7% “siempre”.

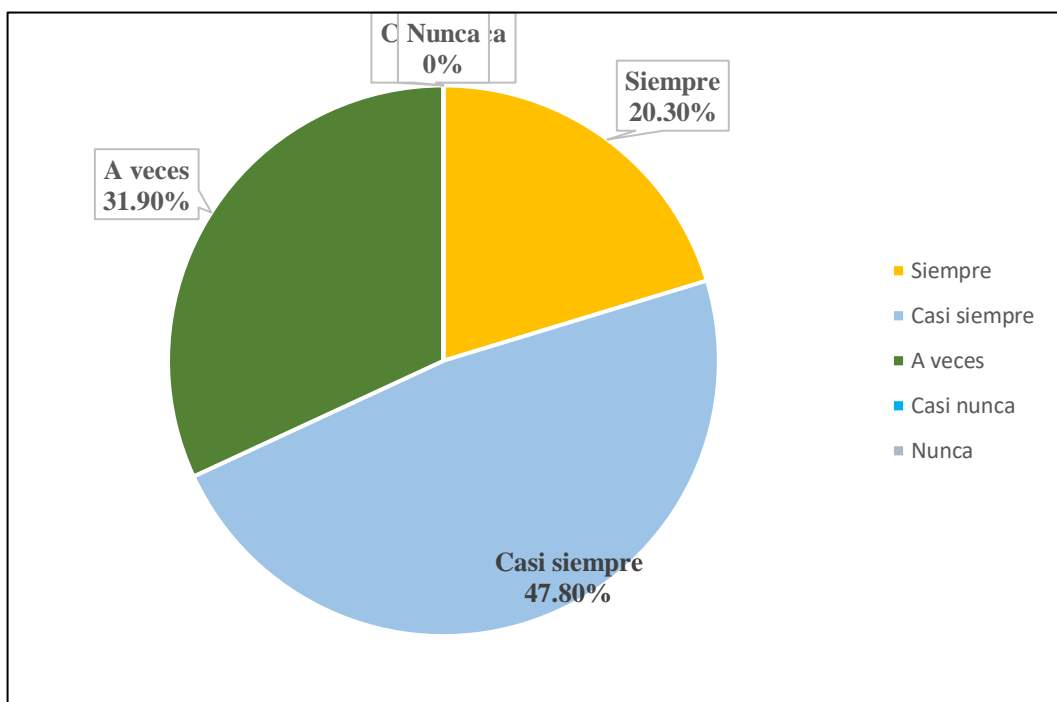
Tabla 10.

Colabora para lograr el dominio de sus actividades.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	14	20.3%
Casi siempre	33	47.8%
A veces	22	31.9%
Casi nunca	0	0.0%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 9.

Colabora para lograr el dominio de sus actividades.



De los datos obtenidos se denota que, el 47.8% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” colaboran para lograr el dominio de sus actividades. Mientras que, el 31.9% contestó “a veces” respecto a la pregunta, el 20.3% manifestó “siempre”.

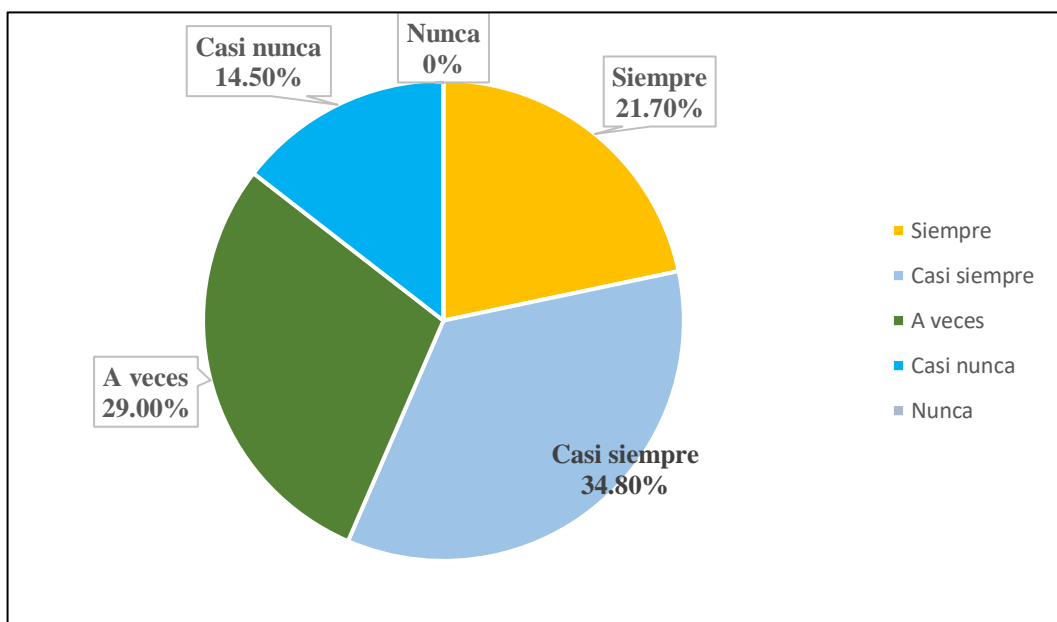
Tabla 11.

Cumple puntualmente con los recados que se le asignan.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	15	21.7%
Casi siempre	24	34.8%
A veces	20	29.0%
Casi nunca	10	14.5%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 10.

Cumple puntualmente con los recados que se le asignan.



De los datos obtenidos se denota que, el 34.8% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” cumplen puntualmente con los recados que se le asignan. Mientras que, el 29% contestó “a veces” respecto a la pregunta, el 21.7% manifestó “siempre” y el 14.50% “casi nunca”.

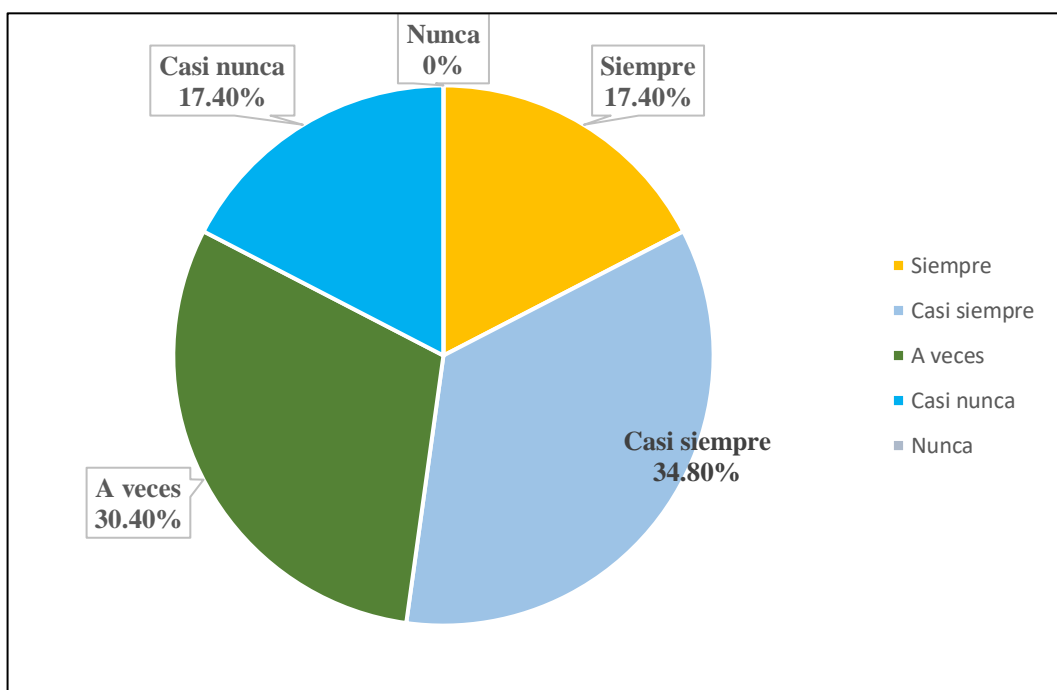
Tabla 12.

Piensa que en su espacio cumple los objetivos fijados para el día.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	12	17.4%
Casi siempre	24	34.8%
A veces	21	30.4%
Casi nunca	12	17.4%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 11.

Piensa que en su espacio cumple los objetivos fijados para el día.



De los datos obtenidos se denota que, el 34.8% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” piensan que en su espacio cumple los objetivos fijados para el día. Mientras que, el 30.4% contestó “a veces” respecto a la pregunta, el 17.40% manifestó “siempre” y el 17.4% “casi nunca”.

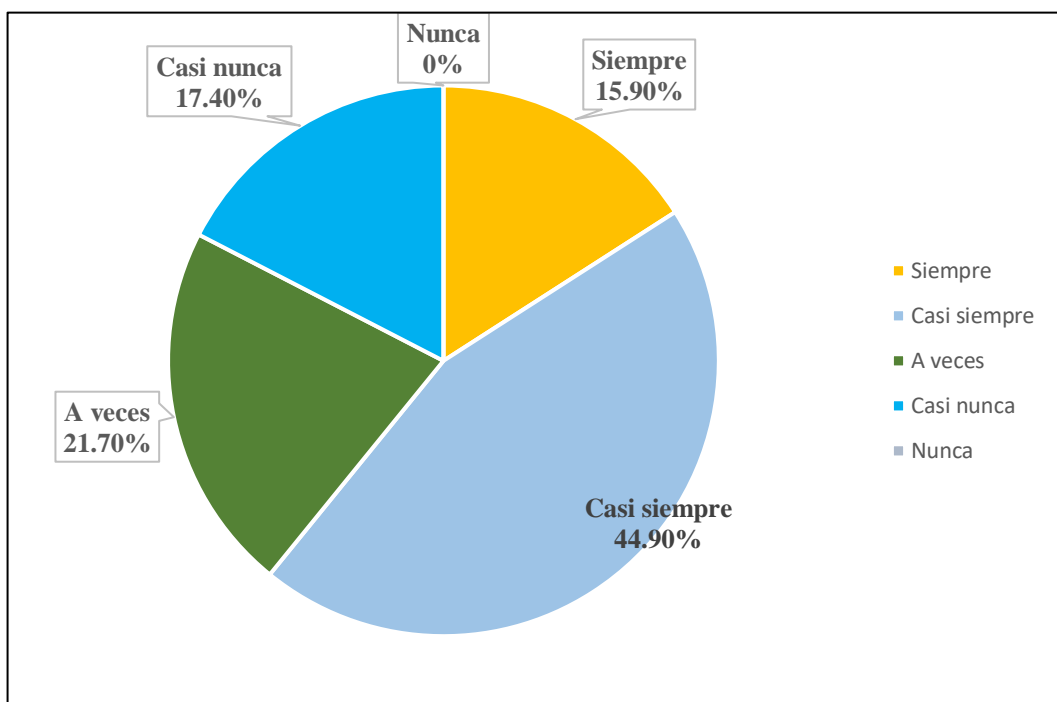
Tabla 13.

Piensa que la ausencia total de comunicación debilita su viabilidad.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	11	15.9%
Casi siempre	31	44.9%
A veces	15	21.7%
Casi nunca	12	17.4%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 12.

Piensa que la ausencia total de comunicación debilita su viabilidad.



De los datos obtenidos se denota que, el 44.9% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” piensan que la ausencia total de comunicación debilita su viabilidad. Mientras que, el 21.7% contestó “a veces” respecto a la pregunta, el 17.40% manifestó “casi nunca” y el 15.9% “siempre”

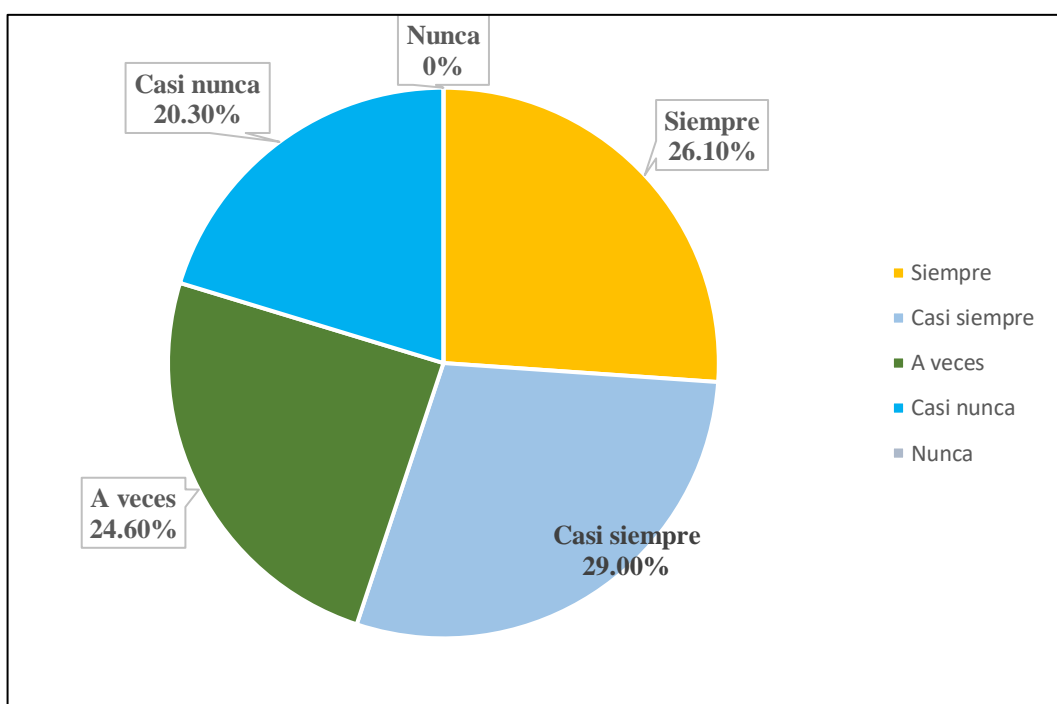
Tabla 14.

El responsable del área cumple los compromisos a tiempo.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	18	26.1%
Casi siempre	20	29.0%
A veces	17	24.6%
Casi nunca	14	20.3%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 13.

El responsable del área cumple los compromisos a tiempo.



De los datos obtenidos se denota que, el 24.9% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” el responsable del área cumple los compromisos a tiempo. Mientras que, el 26.10% contestó “siempre” respecto a la pregunta, el 24.6% manifestó “a veces” y el 20.3% “casi nunca”.

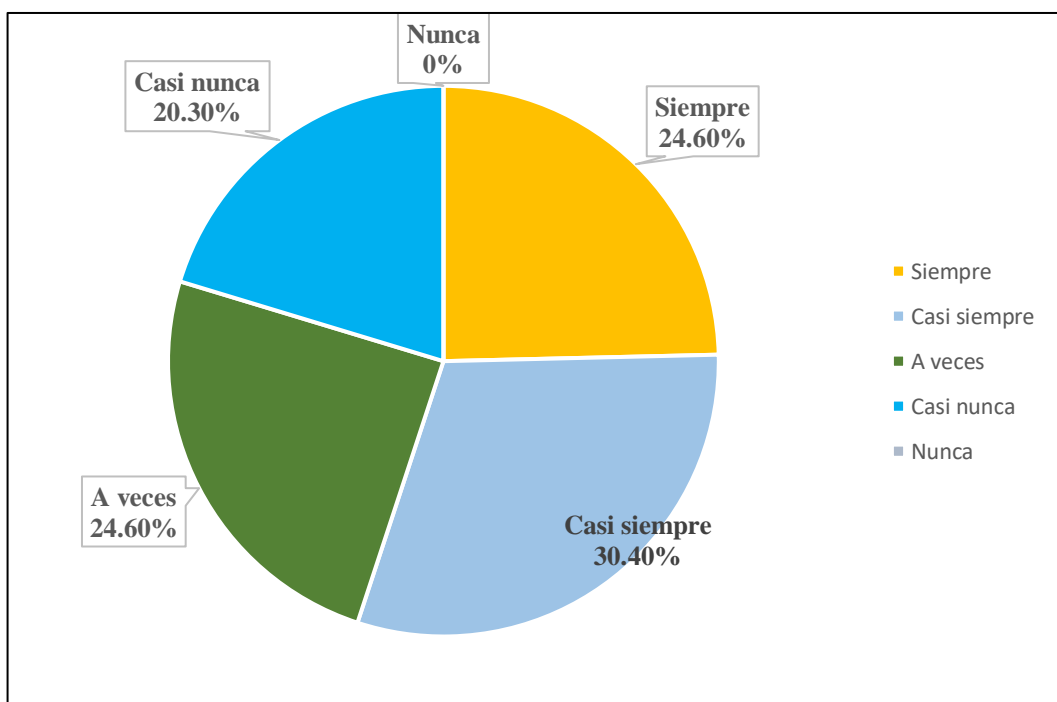
Tabla 15.

Considera que ayuda en conjunto a los objetivos de la organización.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	17	24.6%
Casi siempre	21	30.4%
A veces	17	24.6%
Casi nunca	14	20.3%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 14.

Considera que ayuda en conjunto a los objetivos de la organización.



De los datos obtenidos se denota que, el 30.4% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” consideran que ayuda en conjunto a los objetivos de la organización. Mientras que, el 24.6% contestó “a veces” respecto a la pregunta, el 24.6% manifestó “siempre” y el 20.3% “casi nunca”.

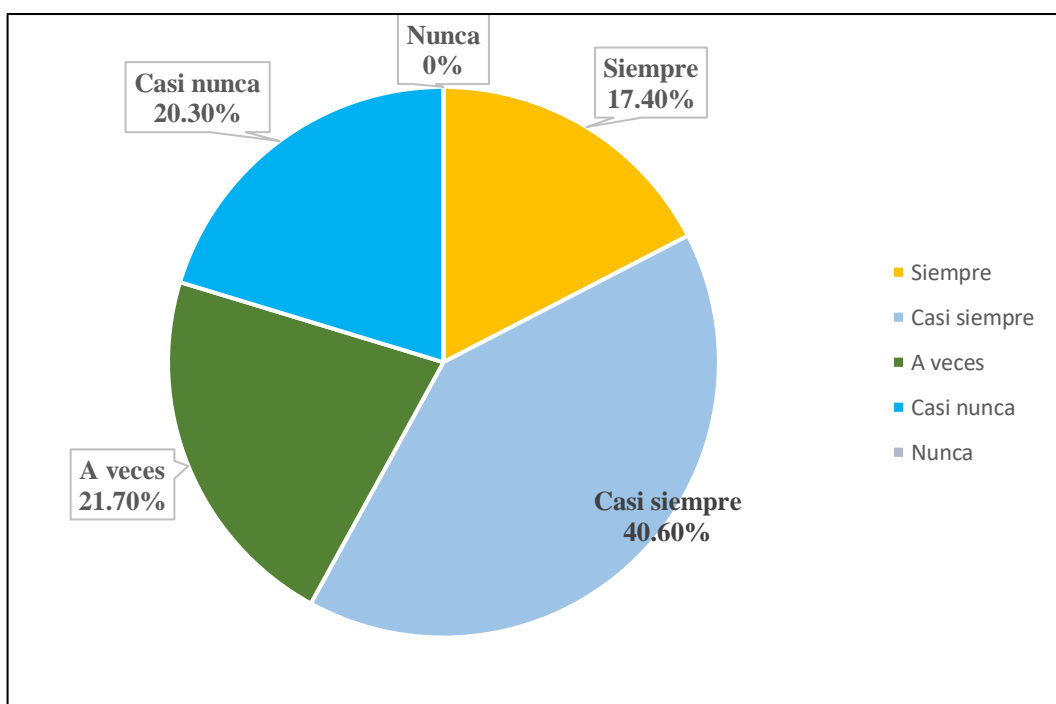
Tabla 16.

Piensa en que dispone de los mecanismos importantes para su interacción.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	12	17.4%
Casi siempre	28	40.6%
A veces	15	21.7%
Casi nunca	14	20.3%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 15.

Piensa en que dispone de los mecanismos importantes para su interacción.



De los datos obtenidos se denota que, el 40.6% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” piensan en que dispone de los mecanismos importantes para su interacción. Mientras que, el 21.7% contestó “a veces” respecto a la pregunta, el 20.3% manifestó “casi nunca” y el 17.4% “siempre”.

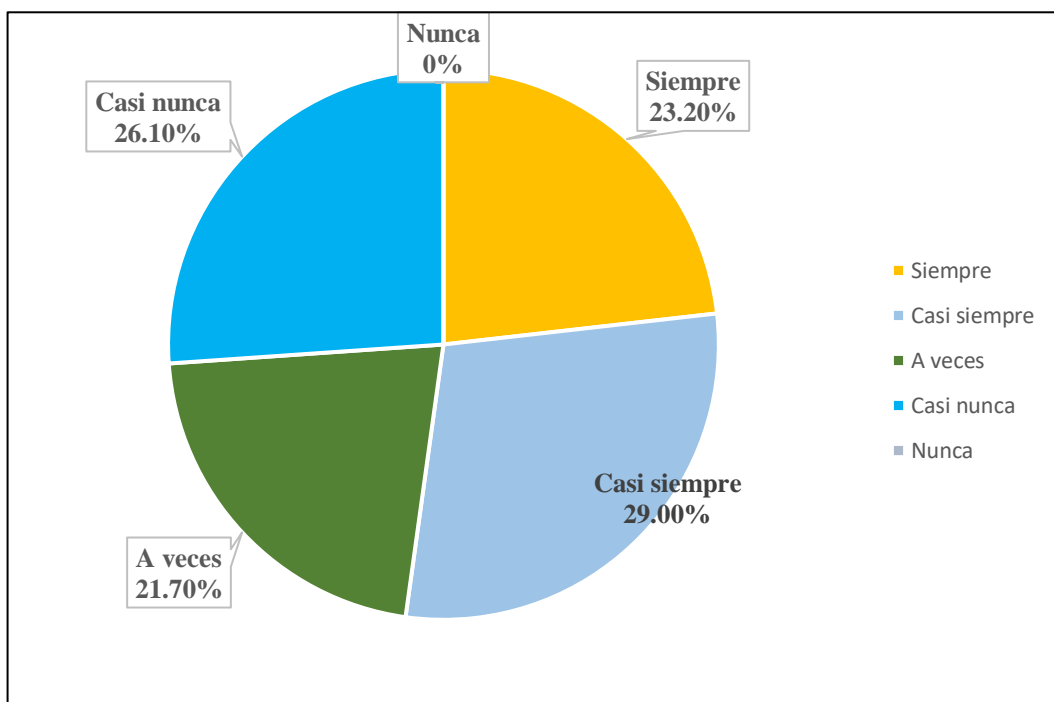
Tabla 17.

Ve que el control dado en los ciclos de la organización es suficiente.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	16	23.2%
Casi siempre	20	29.0%
A veces	15	21.7%
Casi nunca	18	26.1%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 16.

Ve que el control dado en los ciclos de la organización es suficiente.



De los datos obtenidos se denota que, el 29% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” ven que el control dado en los ciclos de la organización es suficiente. Mientras que, el 26.10% contestó “casi nunca” respecto a la pregunta, el 23.2% manifestó “siempre” y el 21.7% “a veces”.

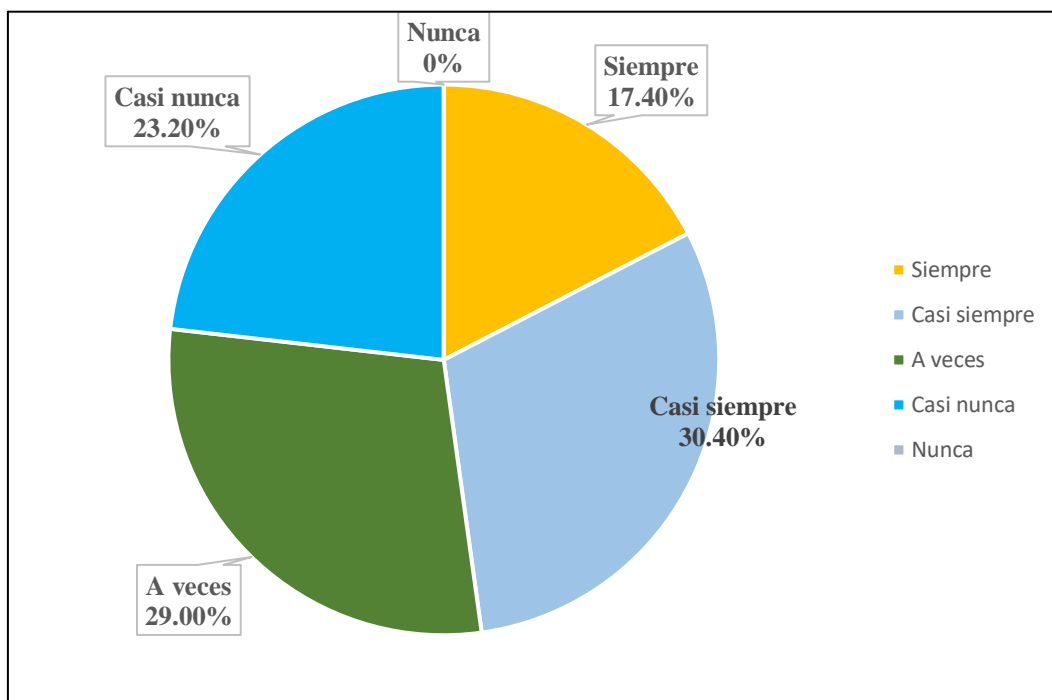
Tabla 18.

Hay suficiente planificación de los trabajos.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	12	17.4%
Casi siempre	21	30.4%
A veces	20	29.0%
Casi nunca	16	23.2%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 17.

Hay suficiente planificación de los trabajos.



De los datos obtenidos se denota que, el 30.4% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” hay suficiente planificación de los trabajos. Mientras que, el 29% contestó “a veces” respecto a la pregunta, el 23.2% manifestó “casi nunca” y el 17.4% “siempre”.

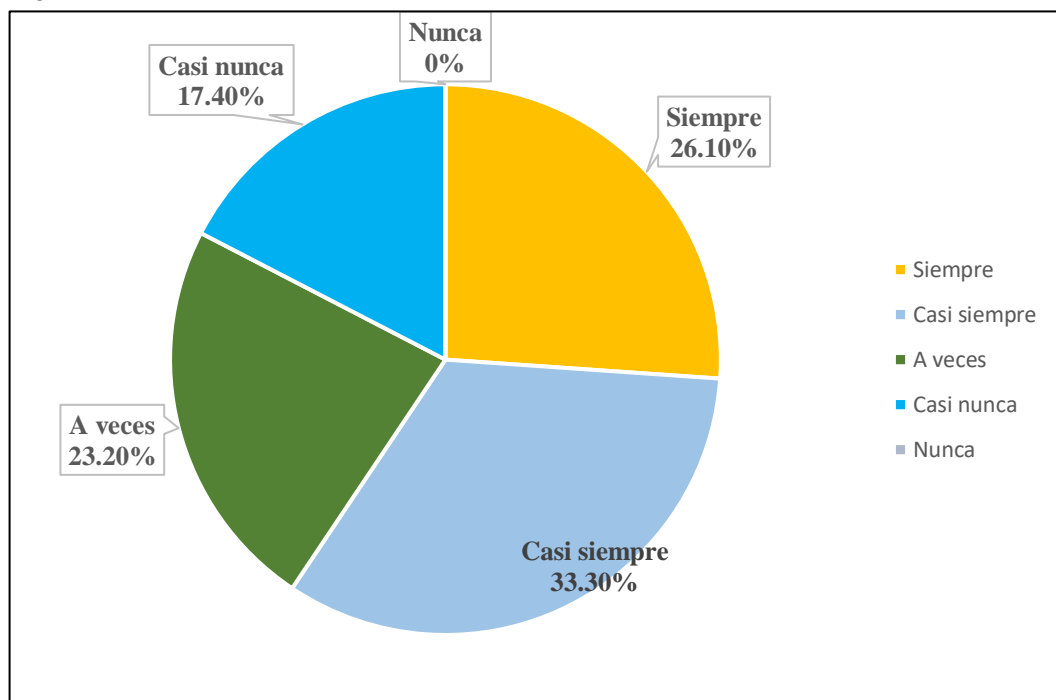
Tabla 19.

El grado de eficacia alcanzado cada día es satisfactorio.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	18	26.1%
Casi siempre	23	33.3%
A veces	16	23.2%
Casi nunca	12	17.4%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 18.

El grado de eficacia alcanzado cada día es satisfactorio.



De los datos obtenidos se denota que, el 33.3% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” el grado de eficacia alcanzado cada día es satisfactorio. Mientras que, el 26.10% contestó “siempre” respecto a la pregunta, el 23.2% manifestó “a veces” y el 17.4% “casi nunca”.

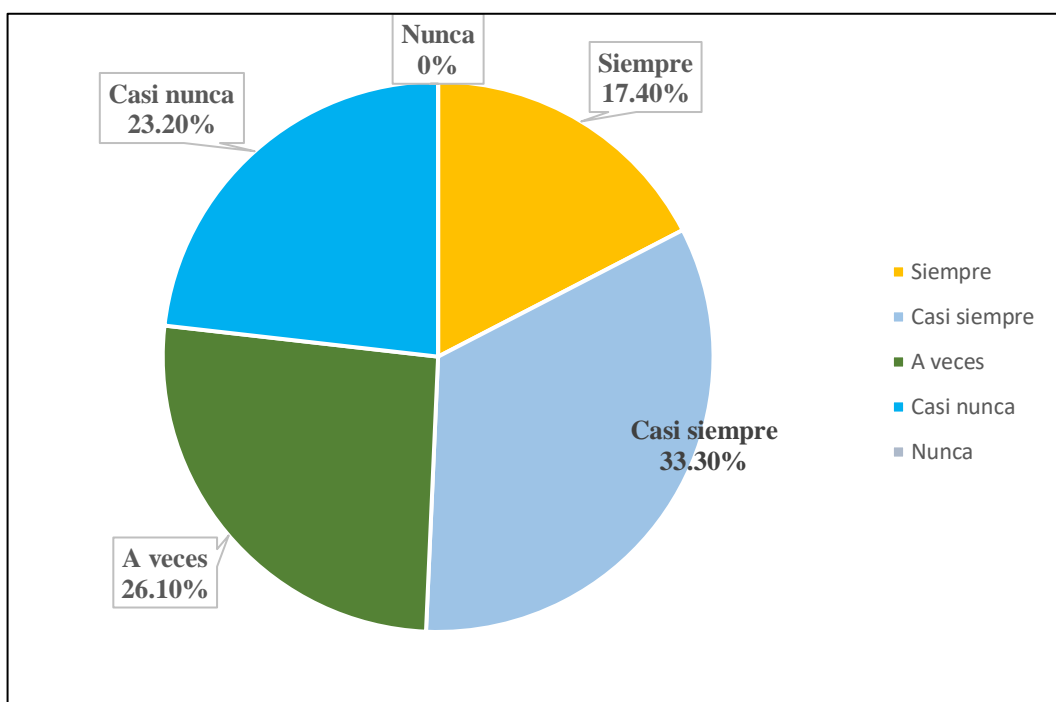
Tabla 20.

Se suma a los fines fijados por la organización.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	12	17.4%
Casi siempre	23	33.3%
A veces	18	26.1%
Casi nunca	16	23.2%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 19.

Se suma a los fines fijados por la organización.



De los datos obtenidos se denota que, el 33.3% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” se suman a los fines fijados por la organización. Mientras que, el 26.10% contestó “a veces” respecto a la pregunta, el 23.2% manifestó “casi nunca” y el 17.4% “siempre”.

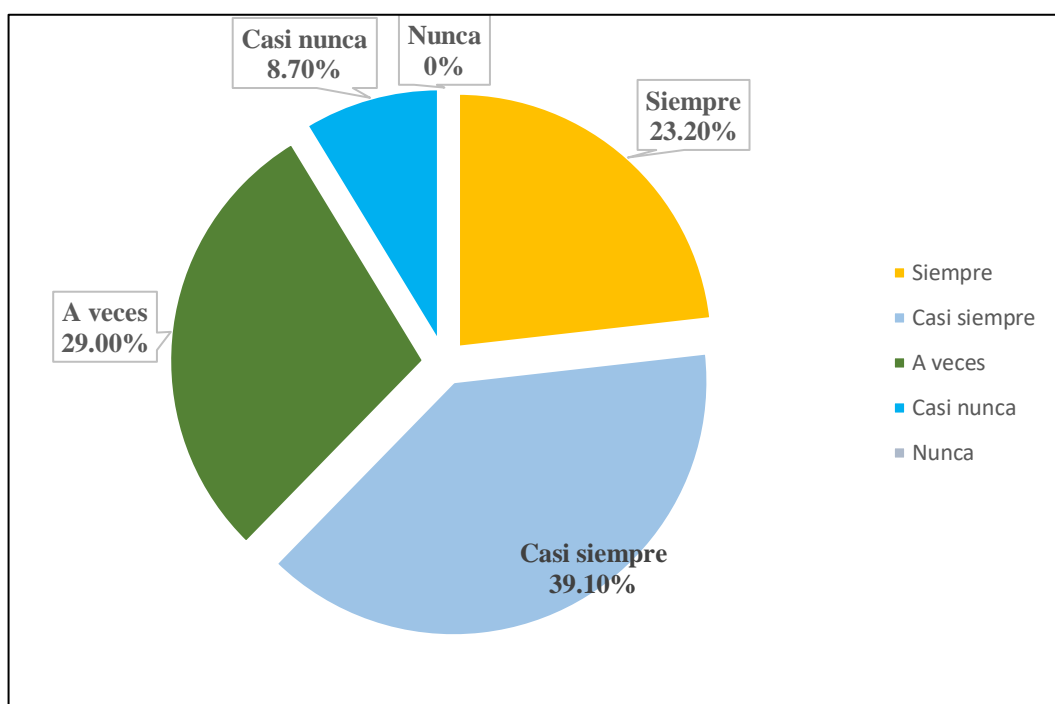
Tabla 21.

El beneficio logrado por la organización es satisfactorio.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	16	23.2%
Casi siempre	27	39.1%
A veces	20	29.0%
Casi nunca	6	8.7%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 20.

El beneficio logrado por la organización es satisfactorio.



De los datos obtenidos se denota que, el 39.1% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” el beneficio logrado por la organización es satisfactorio. Mientras que, el 29% contestó “a veces” respecto a la pregunta, el 23.2% manifestó “siempre” y el 8.7% “casi nunca”.

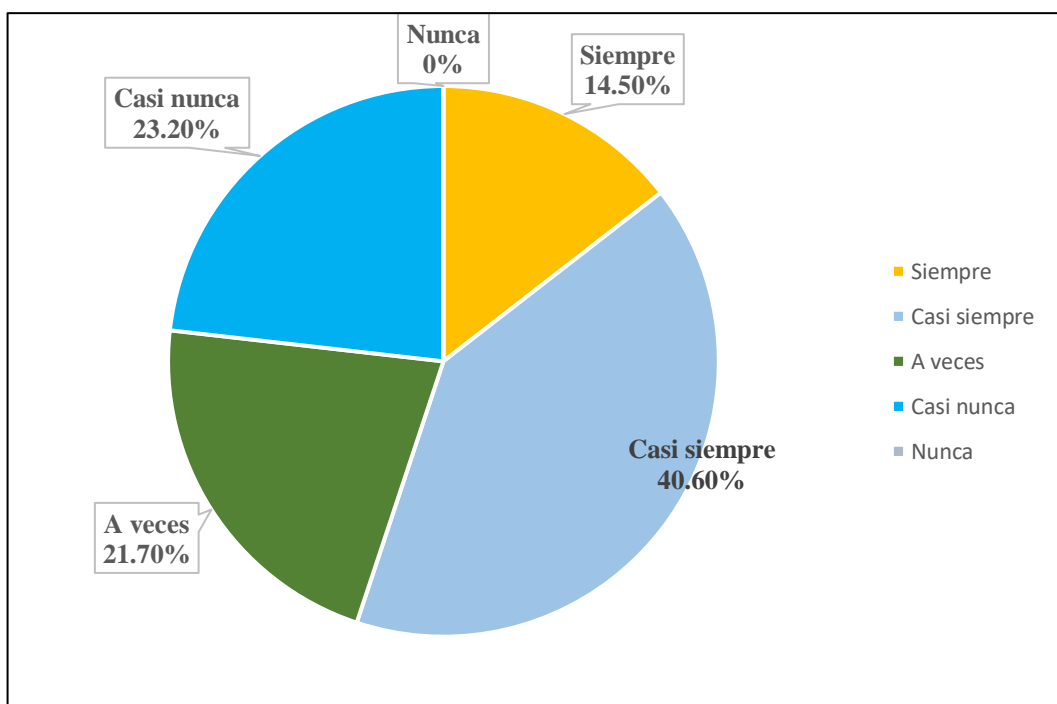
Tabla 22.

El administrador de zona dirige atentamente la naturaleza de la producción.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	10	14.5%
Casi siempre	28	40.6%
A veces	15	21.7%
Casi nunca	16	23.2%
Nunca	0	0%
Total	69	100%

Figura 21.

El administrador de zona dirige atentamente la naturaleza de la producción.



De los datos obtenidos se denota que, el 40.6% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” el administrador de zona dirige atentamente la naturaleza de la producción. Mientras que, el 23.2% contestó “casi nunca” respecto a la pregunta, el 21.7% manifestó “a veces” y el 14.50% “siempre”.

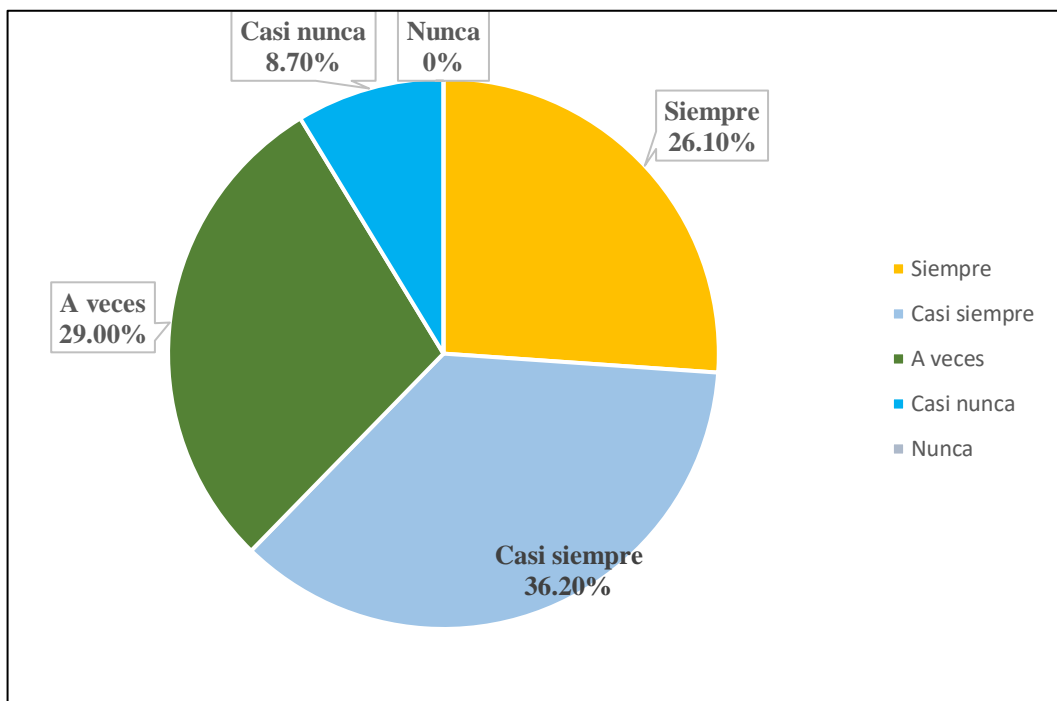
Tabla 22.

La organización busca diferenciar nuevas ofertas de productos a través del avance.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	18	26.1%
Casi siempre	25	36.2%
Pocas veces	20	29.0%
Casi nunca	6	8.7%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 22.

La organización busca diferenciar nuevas ofertas de productos a través del avance.



De los datos obtenidos se denota que, el 36.2% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la organización busca diferenciar nuevas ofertas de productos a través del avance. Mientras que, el 29% contestó “pocas veces” respecto a la pregunta, el 26.1% manifestó “siempre” y el 8.7% “casi nunca”.

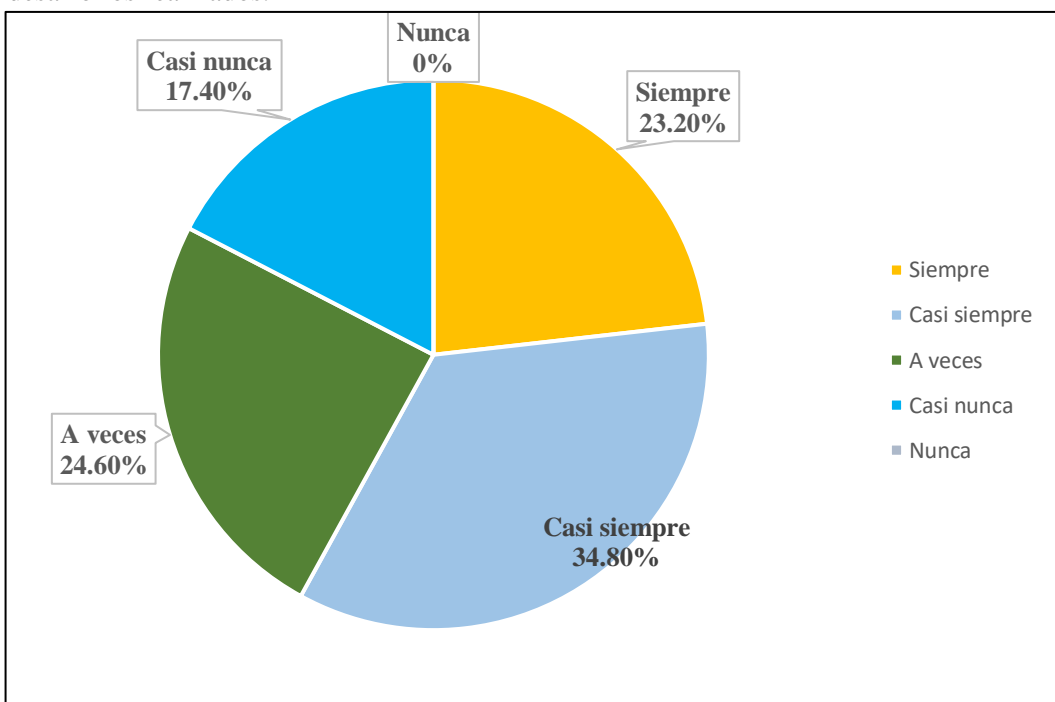
Tabla 24.

En la organización, el volumen de producción en expansión es crítico debido a los desarrollos realizados.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	16	23.2%
Casi siempre	24	34.8%
Pocas veces	17	24.6%
Casi nunca	12	17.4%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 23.

En la organización, el volumen de producción en expansión es crítico debido a los desarrollos realizados.



De los datos obtenidos se denota que, el 34.8% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” en la organización, el volumen de producción en expansión es crítico debido a los desarrollos realizados. Mientras que, el 24.6% contestó “pocas veces” respecto a la pregunta, el 23.2% manifestó “siempre” y el 17.4% “casi nunca”.

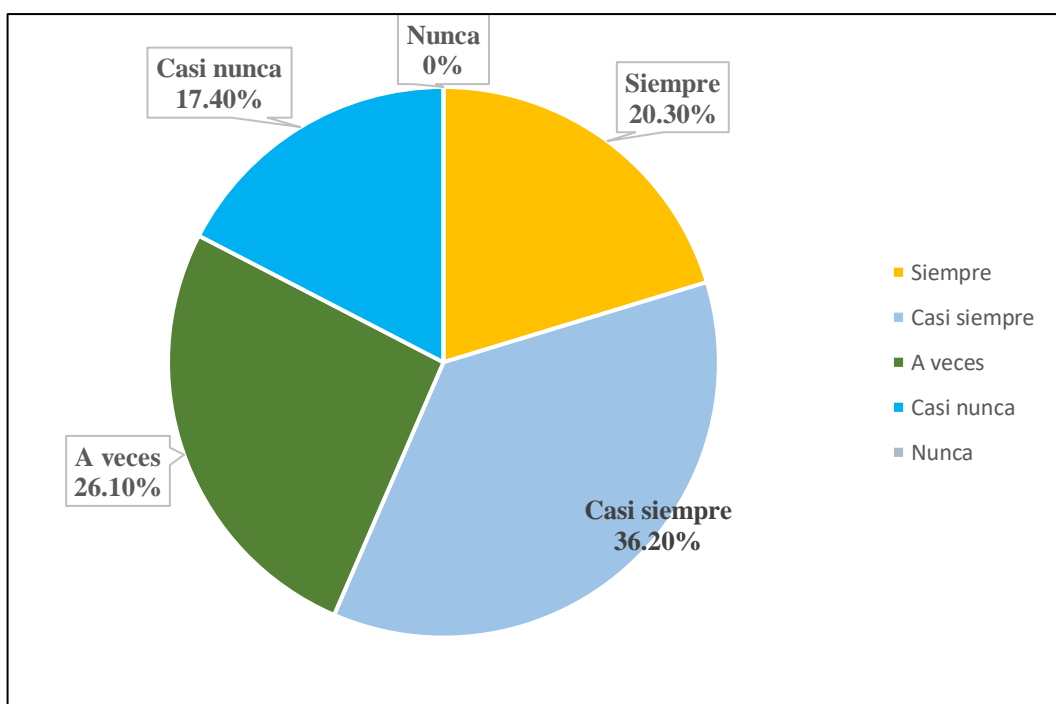
Tabla 25.

La organización busca ampliar su oferta de productos para el comercio a través del desarrollo.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	14	20.3%
Casi siempre	25	36.2%
Pocas veces	18	26.1%
Casi nunca	12	17.4%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 24.

La organización busca ampliar su oferta de productos para el comercio a través del desarrollo.



De los datos obtenidos se denota que, el 36.2% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la organización busca ampliar su oferta de productos para el comercio a través del desarrollo. Mientras que, el 26.10% contestó “pocas veces” respecto a la pregunta, el 20.3% manifestó “siempre” y el 17.4% “casi nunca”.

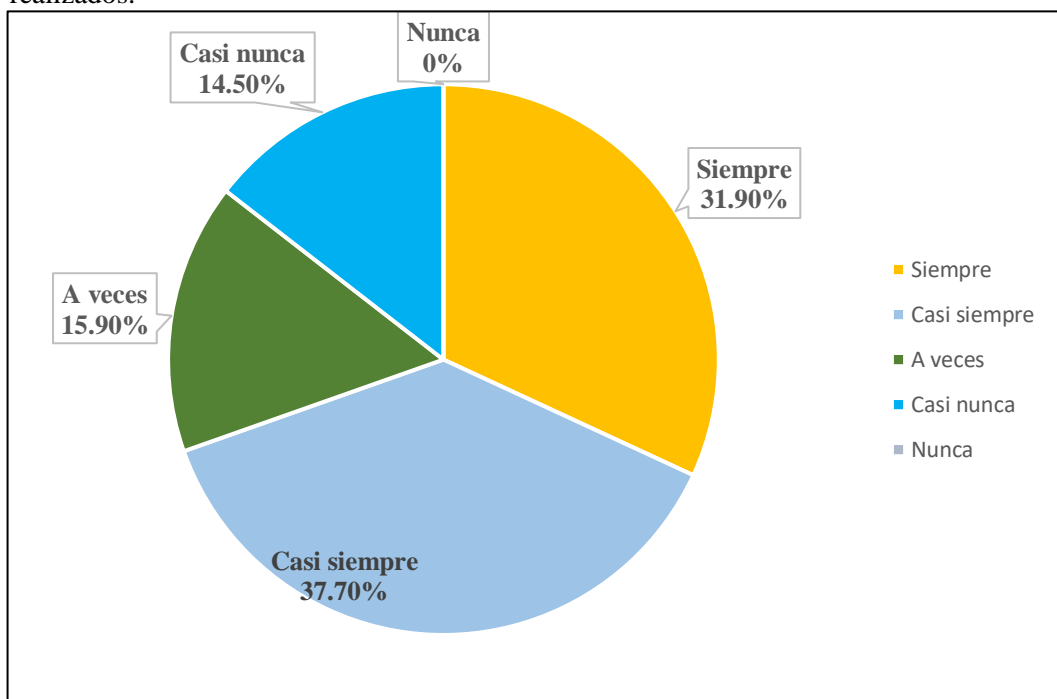
Tabla 26.

El límite de producción de la organización ha aumentado en conjunto gracias a los avances realizados.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	22	31.9%
Casi siempre	26	37.7%
Pocas veces	11	15.9%
Casi nunca	10	14.5%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 25.

El límite de producción de la organización ha aumentado en conjunto gracias a los avances realizados.



De los datos obtenidos se denota que, el 37.7% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” el límite de producción de la organización ha aumentado en conjunto gracias a los avances realizados. Mientras que, el 31.9% contestó “siempre” respecto a la pregunta, el 15.9% manifestó “pocas veces” y el 14.50% “casi nunca”.

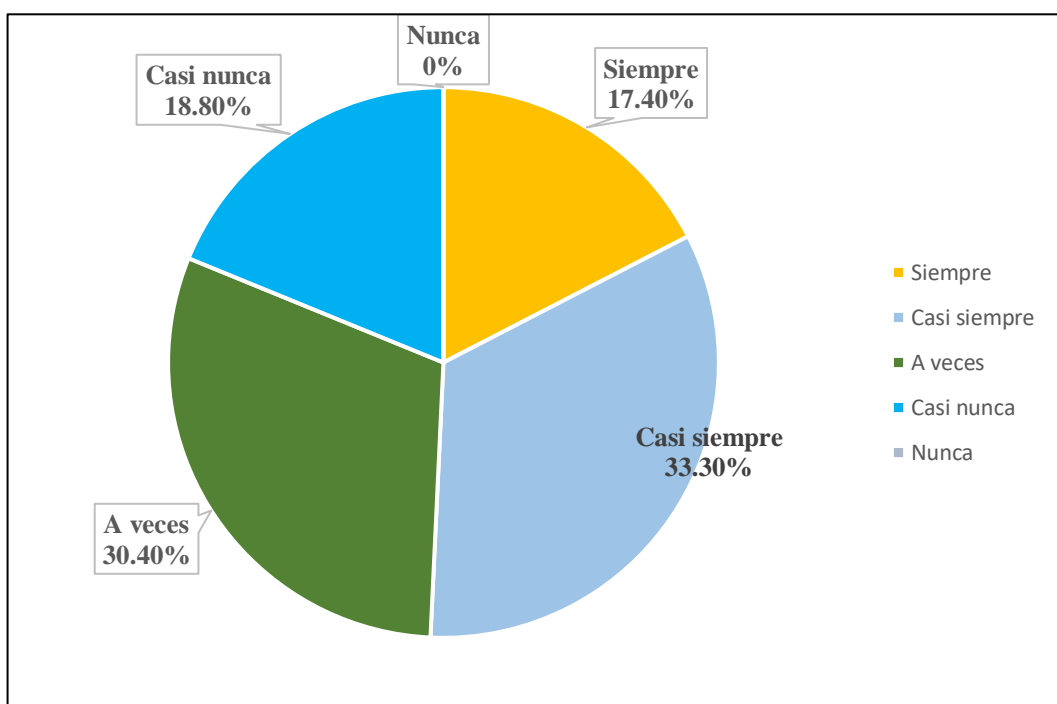
Tabla 27.

La organización se compromete a aumentar el volumen de productos a través del desarrollo.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	12	17.4%
Casi siempre	23	33.3%
Pocas veces	21	30.4%
Casi nunca	13	18.8%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 26.

La organización se compromete a aumentar el volumen de productos a través del desarrollo.



De los datos obtenidos se denota que, el 33.3% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la organización se compromete a aumentar el volumen de productos a través del desarrollo. Mientras que, el 30.4% contestó “pocas veces” respecto a la pregunta, el 18.8% manifestó “casi nunca” y el 17.4% “siempre”.

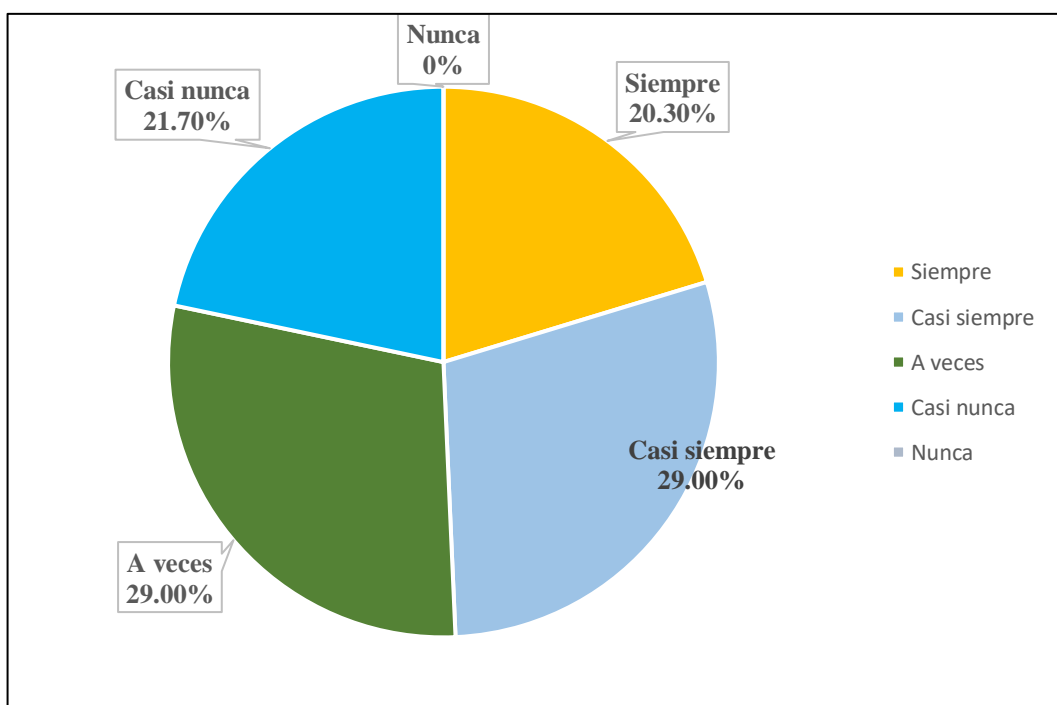
Tabla 28.

La organización ha disminuido los costes a todos los efectos gracias a los avances realizados.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	14	20.3%
Casi siempre	20	29.0%
Pocas veces	20	29.0%
Casi nunca	15	21.7%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 27.

La organización ha disminuido los costes a todos los efectos gracias a los avances realizados.



De los datos obtenidos se denota que, el 29% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la organización ha disminuido los costes a todos los efectos gracias a los avances realizados. Mientras que, el 29% contestó “pocas veces” respecto a la pregunta, el 21.7% manifestó “casi nunca” y el 20.3% “siempre”.

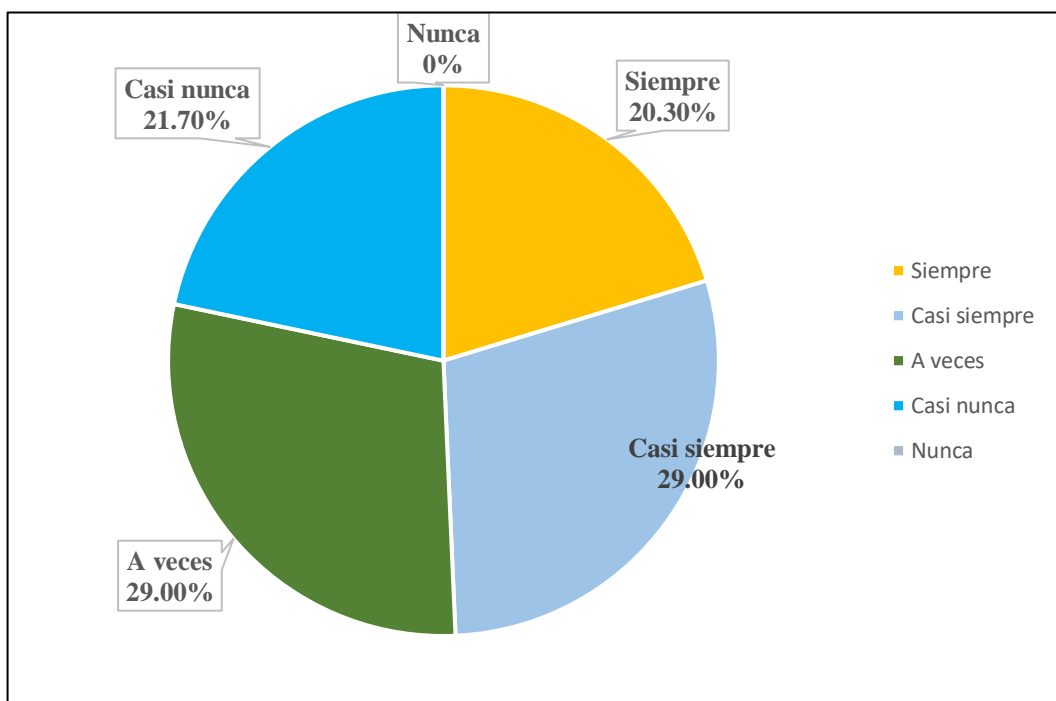
Tabla 29.

La organización tiene un límite de producción superior al de sus adversarios gracias a los avances realizados.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	14	20.3%
Casi siempre	20	29.0%
Pocas veces	20	29.0%
Casi nunca	15	21.7%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 28.

La organización tiene un límite de producción superior al de sus adversarios gracias a los avances realizados.



De los datos obtenidos se denota que, el 29% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la organización tiene un límite de producción superior al de sus adversarios gracias a los avances realizados. Mientras que, el 29% contestó “pocas veces” respecto a la pregunta, el 21.7% manifestó “casi nunca” y el 20.3% “siempre”.

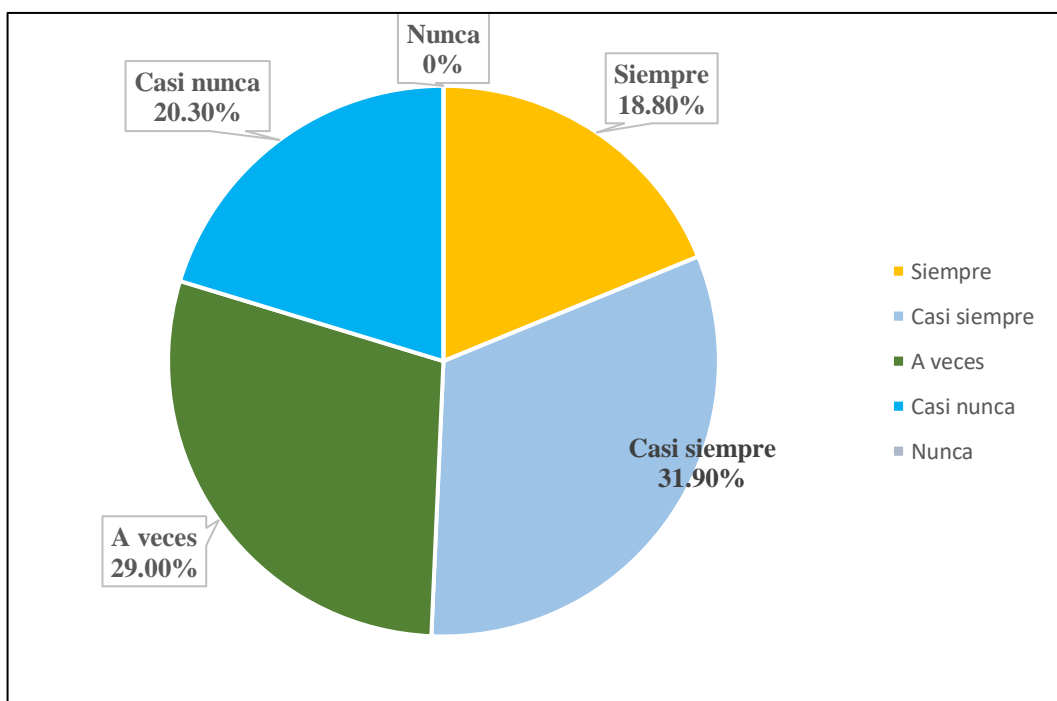
Tabla 30.

La disminución de los gastos en mi organización es crítica debido a los desarrollos realizados.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	13	18.8%
Casi siempre	22	31.9%
Pocas veces	20	29.0%
Casi nunca	14	20.3%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 29.

La disminución de los gastos en mi organización es crítica debido a los desarrollos realizados.



De los datos obtenidos se denota que, el 31.9% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la disminución de los gastos en mi organización es crítica debido a los desarrollos realizados. Mientras que, el 29% contestó “pocas veces” respecto a la pregunta, el 20.3% manifestó “casi siempre” y el 18.8% “siempre”.

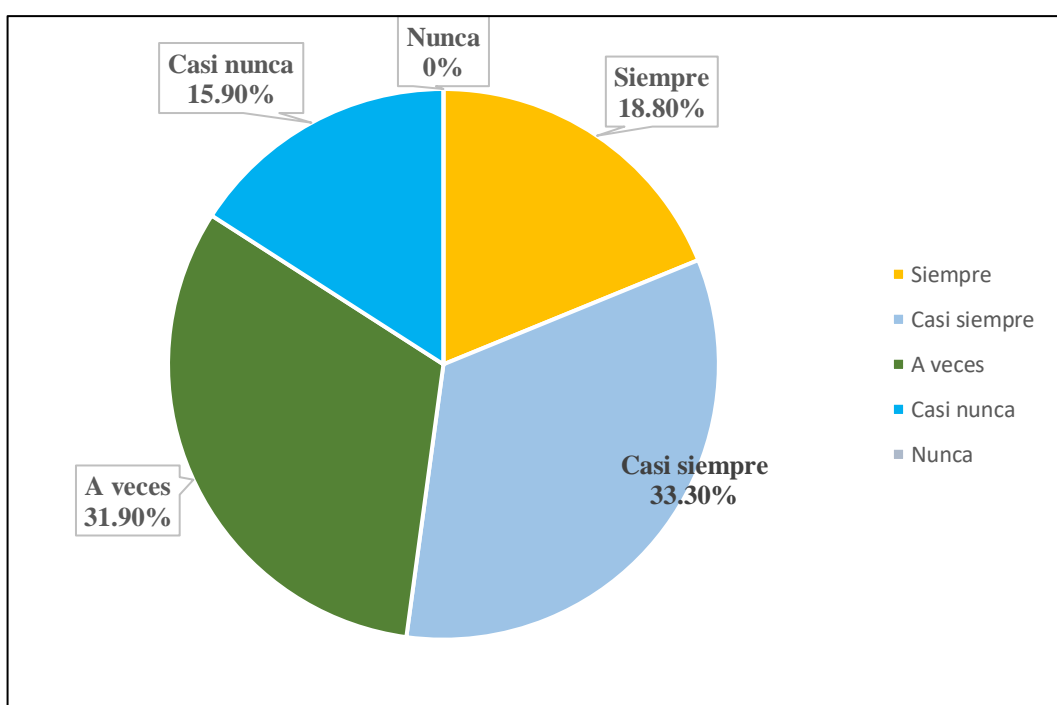
Tabla 31.

La organización ha trabajado en la utilización de activos, materiales y tiempo gracias a los avances realizados.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	13	18.8%
Casi siempre	23	33.3%
Pocas veces	22	31.9%
Casi nunca	11	15.9%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 30.

La organización ha trabajado en la utilización de activos, materiales y tiempo gracias a los avances realizados.



De los datos obtenidos se denota que, el 33.33% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la organización ha trabajado en la utilización de activos, materiales y tiempo gracias a los avances realizados. Mientras que, el 31.9% contestó “pocas veces” respecto a la pregunta, el 18.8% manifestó “siempre” y el 15.9% “casi nunca”.

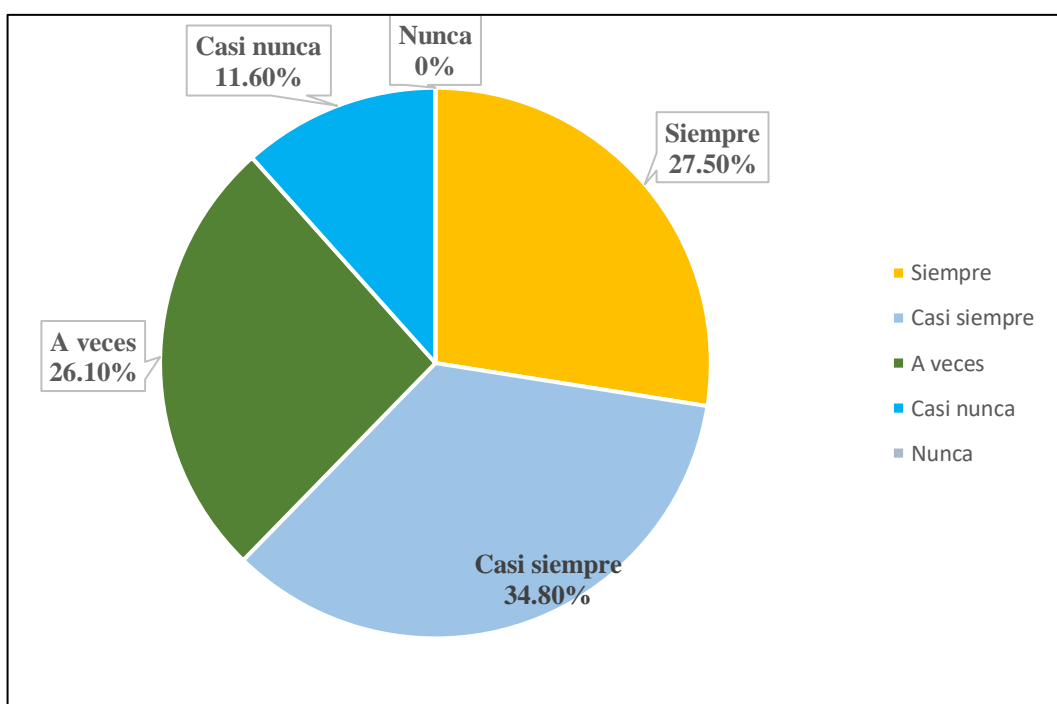
Tabla 32.

La organización realiza inspecciones de calidad de los servicios y artículos de acuerdo con determinaciones especializadas.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	19	27.5%
Casi siempre	24	34.8%
Pocas veces	18	26.1%
Casi nunca	8	11.6%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 31.

La organización realiza inspecciones de calidad de los servicios y artículos de acuerdo con determinaciones especializadas.



De los datos obtenidos se denota que, el 34.8% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la organización que se lleva a cabo en la empresa influye en su trabajo. Mientras que, el 27.5% contestó “siempre” respecto a la pregunta, el 26.1% manifestó “pocas veces” y el 11.6% “casi nunca”.

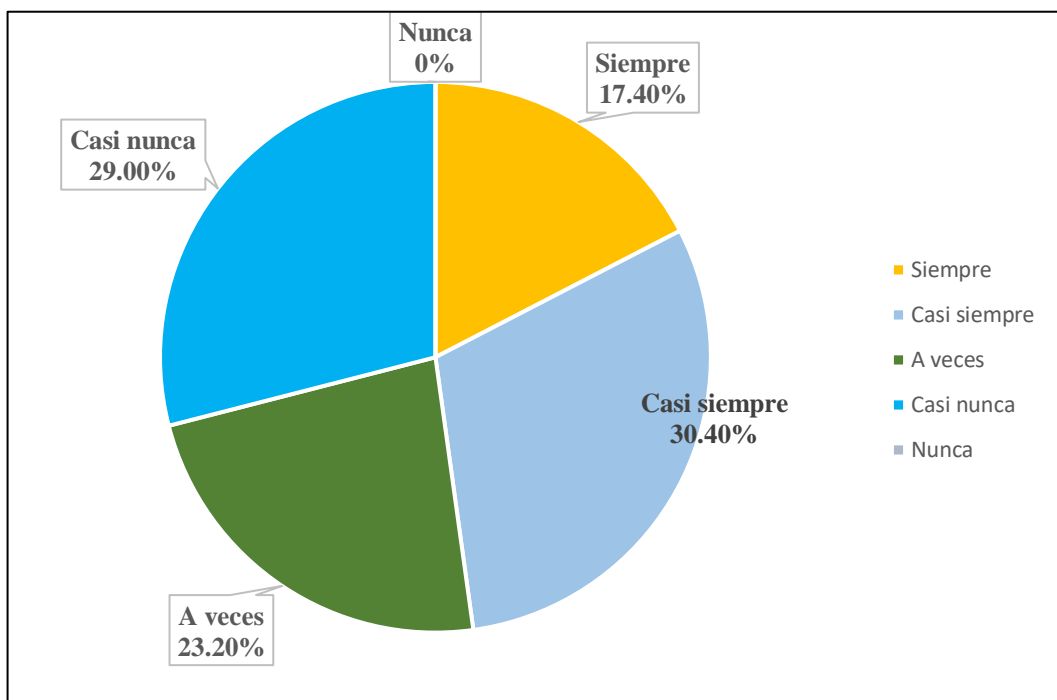
Tabla 33.

La organización avanza en la ejecución de directrices de valor para la mercancía de sus artículos.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	12	17.4%
Casi siempre	21	30.4%
Pocas veces	16	23.2%
Casi nunca	20	29.0%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 32.

La organización avanza en la ejecución de directrices de valor para la mercancía de sus artículos.



De los datos obtenidos se denota que, el 30.4% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la organización avanza en la ejecución de directrices de valor para la mercancía de sus artículos. Mientras que, el 29% contestó “casi nunca” respecto a la pregunta, el 23.2% manifestó “pocas veces” y el 17.4% “siempre”.

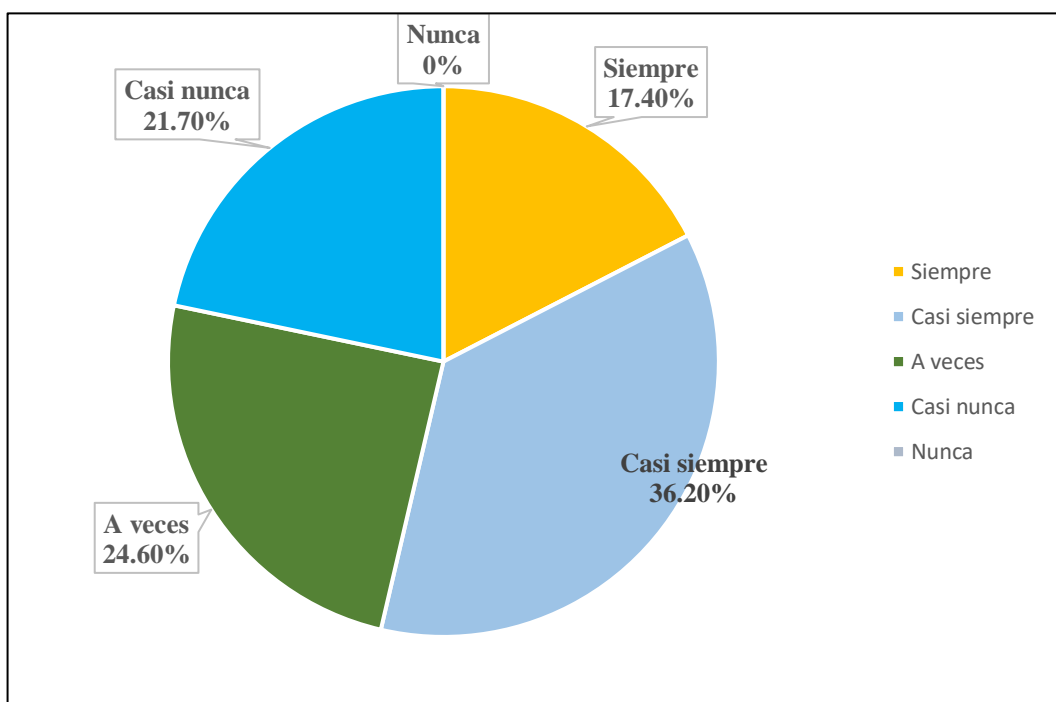
Tabla 34.

La organización se esfuerza por normalizar sus artículos de acuerdo con el mercado mundial.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	12	17.4%
Casi siempre	25	36.2%
Pocas veces	17	24.6%
Casi nunca	15	21.7%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 33.

La organización se esfuerza por normalizar sus artículos de acuerdo con el mercado mundial.



De los datos obtenidos se denota que, el 36.2% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la organización se esfuerza por normalizar sus artículos de acuerdo con el mercado mundial. Mientras que, el 24.6% contestó “pocas veces” respecto a la pregunta, el 21.7% manifestó “casi nunca” y el 17.4% “siempre”.

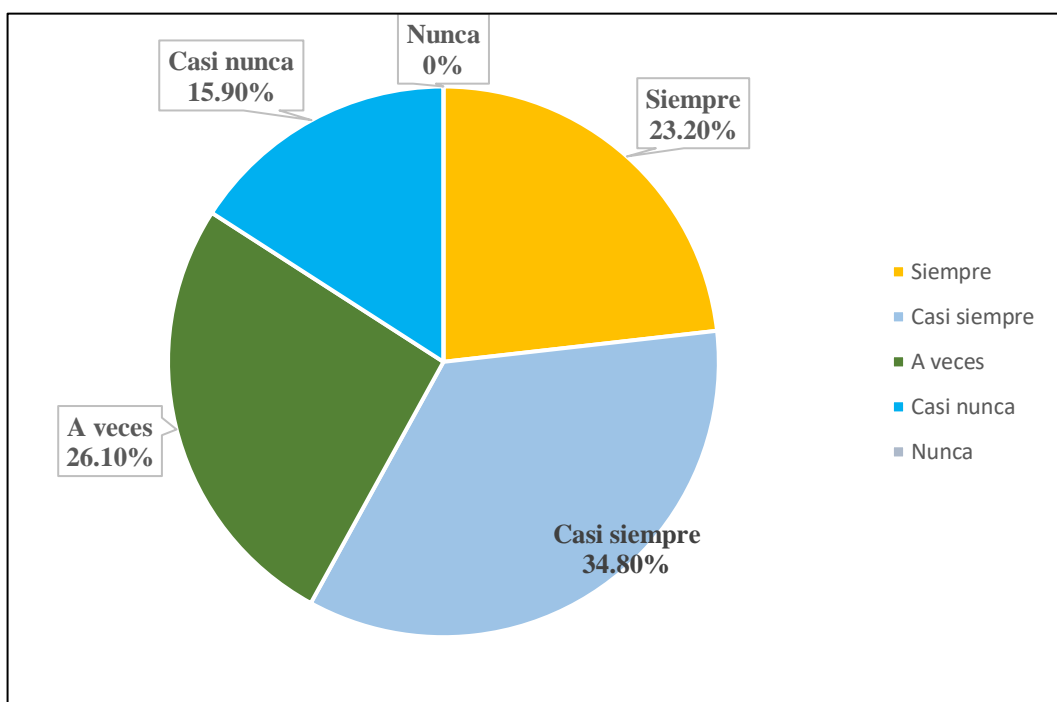
Tabla 35.

Los artículos de la organización se distinguen claramente de los de sus rivales.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	16	23.2%
Casi siempre	24	34.8%
Pocas veces	18	26.1%
Casi nunca	11	15.9%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 34.

Los artículos de la organización se distinguen claramente de los de sus rivales.



De los datos obtenidos se denota que, el 34.8% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” los artículos de la organización se distinguen claramente de los de sus rivales. Mientras que, el 26.10% contestó “pocas veces” respecto a la pregunta, el 23.2% manifestó “siempre” y el 15.9% “casi nunca”.

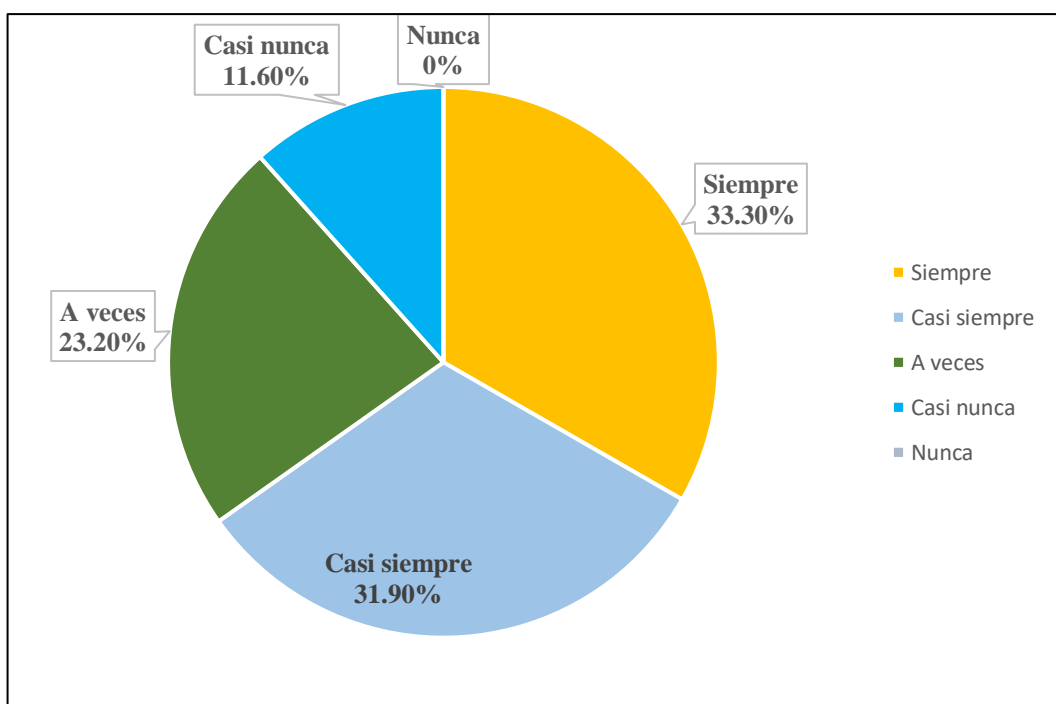
Tabla 36.

La organización avanza en la adquisición de una certificación de calidad para el comercio.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	23	33.3%
Casi siempre	22	31.9%
Pocas veces	16	23.2%
Casi nunca	8	11.6%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 35.

La organización avanza en la adquisición de una certificación de calidad para el comercio.



De los datos obtenidos se denota que, el 33.3% de los productores de espárragos en Ica han respondido “siempre” la organización avanza en la adquisición de una certificación de calidad para el comercio. Mientras que, el 31.9% contestó “casi siempre” respecto a la pregunta, el 23.2% manifestó “pocas veces” y el 11.6% “casi nunca”.

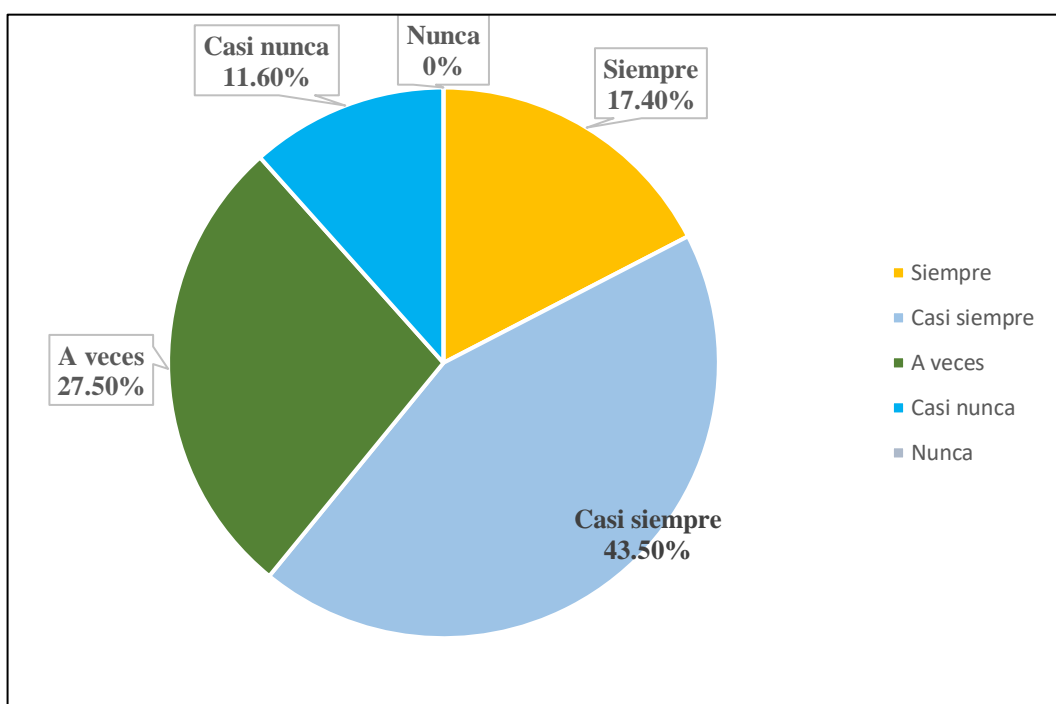
Tabla 37.

La expansión de los nuevos clientes de la organización es enorme gracias a los avances realizados.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	12	17.4%
Casi siempre	30	43.5%
Pocas veces	19	27.5%
Casi nunca	8	11.6%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 36.

La expansión de los nuevos clientes de la organización es enorme gracias a los avances realizados.



De los datos obtenidos se denota que, el 43.5% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la expansión de los nuevos clientes de la organización es enorme gracias a los avances realizados. Mientras que, el 27.5% contestó “pocas veces” respecto a la pregunta, el 17.40% manifestó “siempre” y el 11.6% “casi nunca”.

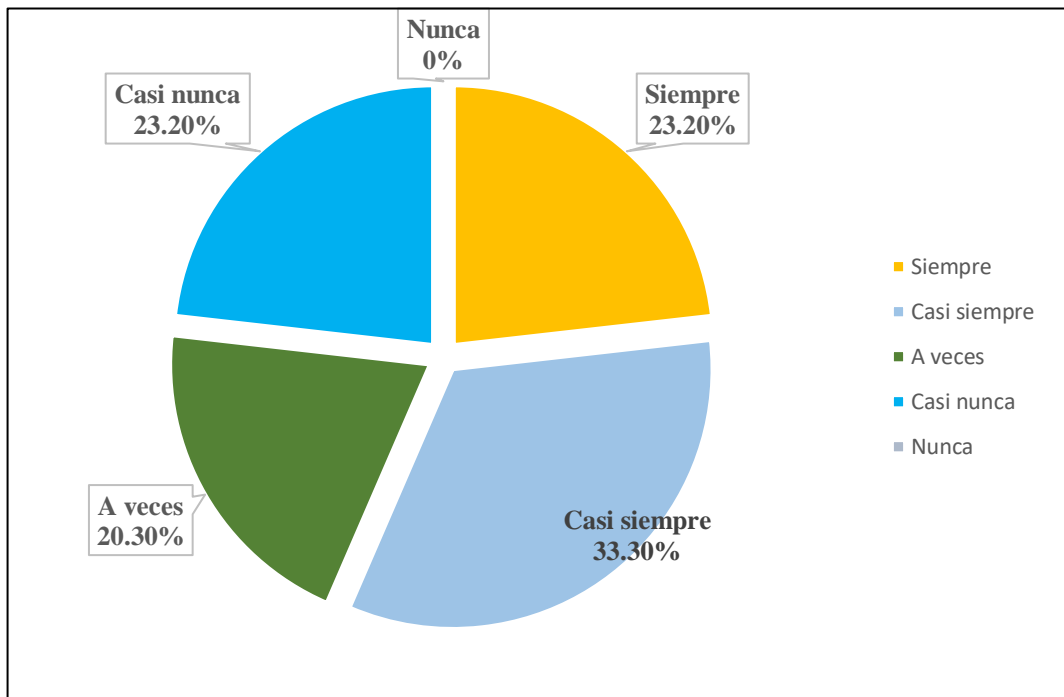
Tabla 38.

La expansión de las transacciones de artículos comercializados es enorme debido a los avances realizados.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	16	23.2%
Casi siempre	23	33.3%
Pocas veces	14	20.3%
Casi nunca	16	23.2%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 37.

La expansión de las transacciones de artículos comercializados es enorme debido a los avances realizados.



De los datos obtenidos se denota que, el 33.3% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la expansión de las transacciones de artículos comercializados es enorme debido a los avances realizados. Mientras que, el 23.2% contestó “siempre” respecto a la pregunta, el 20.3% manifestó “siempre” y el 23.2% “casi nunca”.

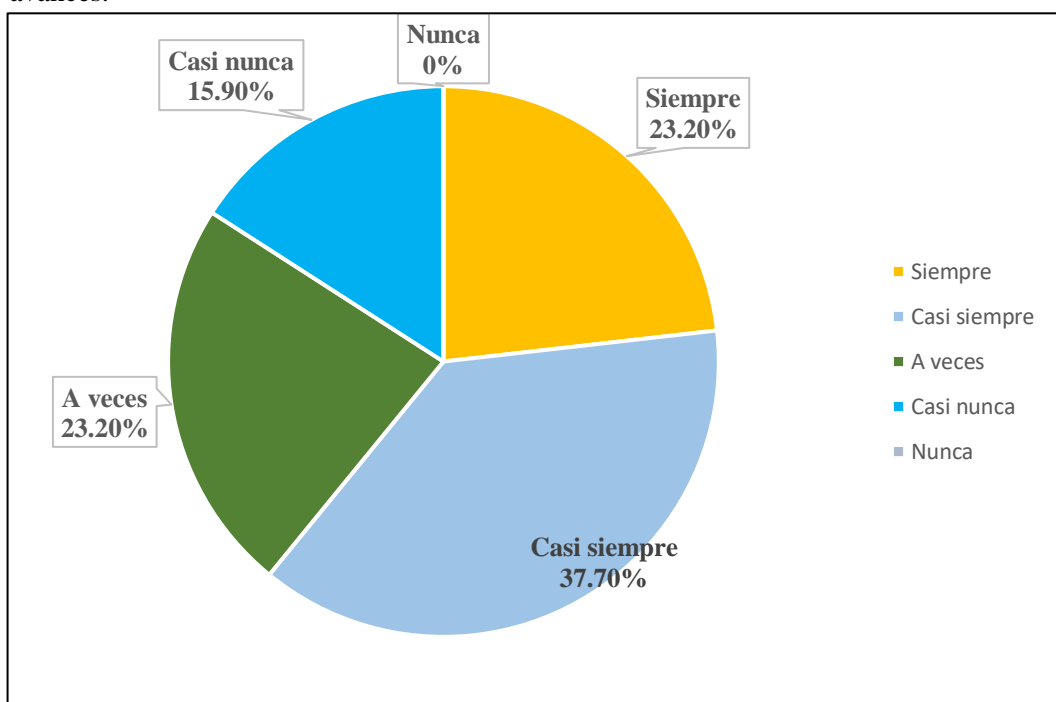
Tabla 39.

La organización se esfuerza por ampliar la cantidad de clientes globales a través de los avances.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	16	23.2%
Casi siempre	26	37.7%
Pocas veces	16	23.2%
Casi nunca	11	15.9%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 38.

La organización se esfuerza por ampliar la cantidad de clientes globales a través de los avances.



De los datos obtenidos se denota que, el 37.7% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la organización se esfuerza por ampliar la cantidad de clientes globales a través de los avances. Mientras que, el 23.2% contestó “pocas veces” respecto a la pregunta, el 23.2% manifestó “siempre” y el 15.9% “casi nunca”.

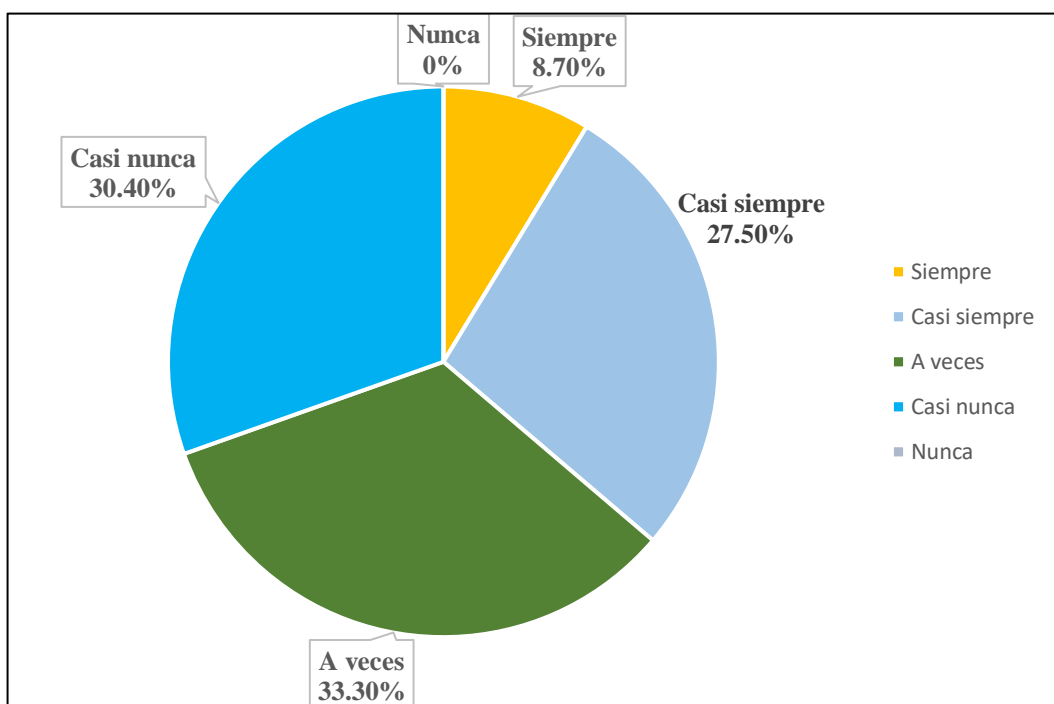
Tabla 40.

La organización adquiere no menos de un nuevo mercado mundial cada año gracias a los avances realizados.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	8.7%
Casi siempre	19	27.5%
Pocas veces	23	33.3%
Casi nunca	21	30.4%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 39.

La organización adquiere no menos de un nuevo mercado mundial cada año gracias a los avances realizados.



De los datos obtenidos se denota que, el 33.3% de los productores de espárragos en Ica han respondido “pocas veces” la organización adquiere no menos de un nuevo mercado mundial cada año gracias a los avances realizados. Mientras que, el 27.5% contestó “casi siempre” respecto a la pregunta, el 30.4% manifestó “casi nunca” y el 8.7% “siempre”.

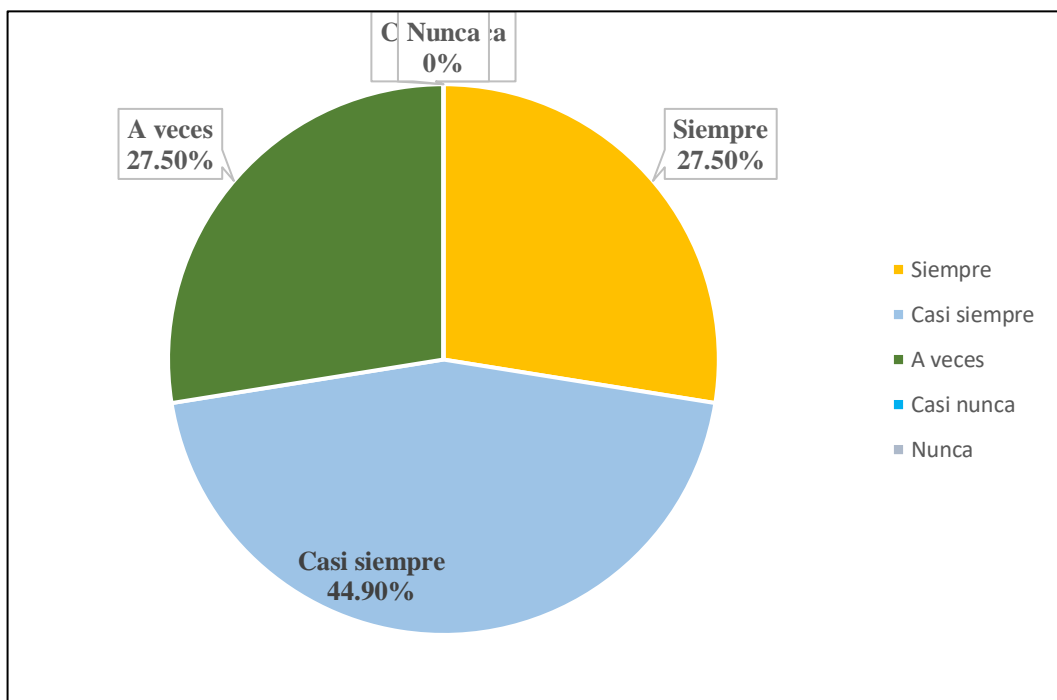
Tabla 41.

La organización se propone aumentar las ventas de sus productos a través del comercio.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	19	27.5%
Casi siempre	31	44.9%
Pocas veces	19	27.5%
Casi nunca	0	0.0%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 40.

La organización se propone aumentar las ventas de sus productos a través del comercio.



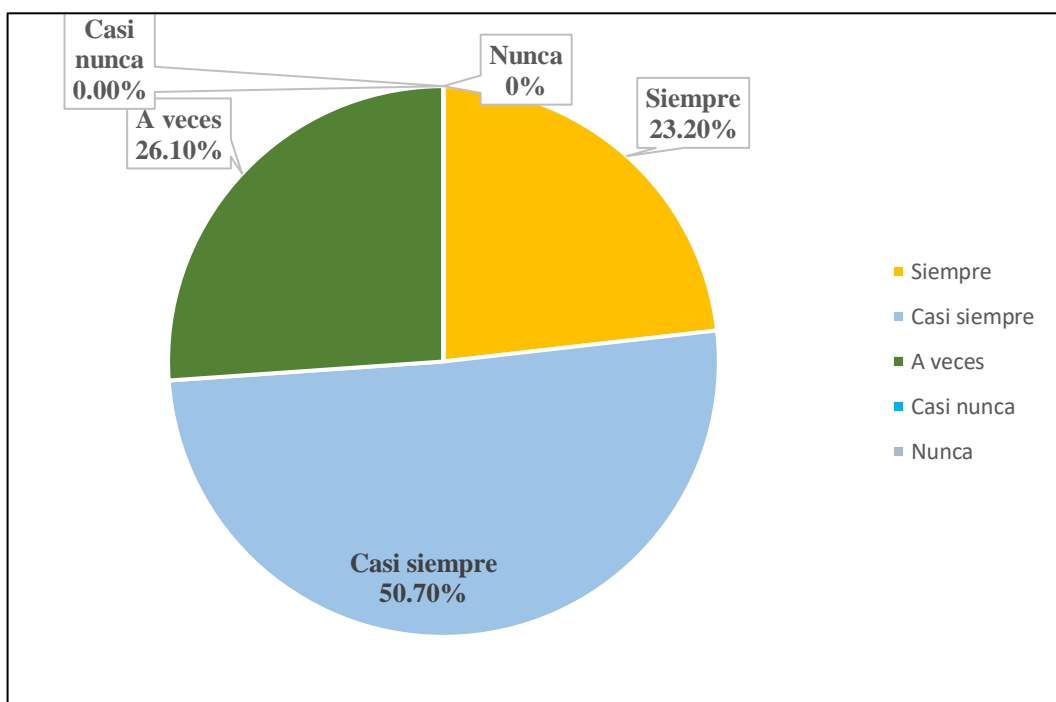
De los datos obtenidos se denota que, el 44.9% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la organización se propone aumentar las ventas de sus productos a través del comercio. Mientras que, el 27.5% contestó “pocas veces” respecto a la pregunta y el 27.5% manifestó “siempre”.

Tabla 42.

La organización se propone entrar con sus productos en nuevos sectores empresariales mundiales.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	16	23.2%
Casi siempre	35	50.7%
Pocas veces	18	26.1%
Casi nunca	0	0.0%
Nunca	0	0.0%
Total	69	100%

Figura 41. La organización se propone entrar con sus productos en nuevos sectores empresariales mundiales.



De los datos obtenidos se denota que, el 50.7% de los productores de espárragos en Ica han respondido “casi siempre” la organización se propone entrar con sus productos en nuevos sectores empresariales mundiales. Mientras que, el 26.10% contestó “pocas veces” respecto a la pregunta y el 23.2% manifestó “siempre”.

Comprobación de hipótesis:

Contrastación de hipótesis general:

Hipótesis general:

H₀: Los procesos productivos no se relacionan con la competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

H₁: Los procesos productivos se relacionan con la competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

Tabla 43. Comprobación de Hipótesis General:

		LOS PROCESOS PRODUCTIVOS	COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL
LOS PROCESOS PRODUCTIVOS	Correlación de Pearson	1	,635**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	69	69
COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL	Correlación de Pearson	,635**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	69	69

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

4

Los resultados del análisis de correlación de Pearson revelaron una asociación positiva y significativa entre el los procesos productivos y competitividad laboral ($r = 0.635$, $p < 0.000$). Este hallazgo indica una relación buena entre ambas variables, sugiriendo que a medida que aumenta el nivel de procesos productivos, también lo hacen la competitividad empresarial.

Contrastación de hipótesis específicas:

Comprobando la hipótesis específica 1:

H₀ Los procesos productivos no se relaciona con la productividad de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

H₁ Los procesos productivos se relaciona con la productividad de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

Tabla 44. Comprobación de Hipótesis Específica 1:

		Correlaciones	
		LOS PROCESOS PRODUCTIVOS	PRODUCTIVIDAD
LOS PROCESOS PRODUCTIVOS	Correlación de Pearson	1	,442**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	69	69
PRODUCTIVIDAD	Correlación de Pearson	,442**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	69	69

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

Los resultados del análisis de correlación de Pearson revelaron una asociación positiva y significativa entre el los procesos productivos y la productividad ($r = 0.442$, $p < 0.000$). Este hallazgo indica una relación moderada entre la variable independiente y la dimensión, sugiriendo que a medida que aumenta el nivel de procesos productivos, también lo hacen la productividad.

Comprobando la hipótesis específica 2:

H₀ Los procesos productivos no se relaciona con la calidad del producto de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

H₁ Los procesos productivos se relaciona con la calidad del producto de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

Tabla 45. Comprobación de Hipótesis Específica 2:

		LOS PROCESOS PRODUCTIVOS	CALIDAD DEL PRODUCTO
LOS PROCESOS PRODUCTIVOS	Correlación de Pearson	1	,423**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	69	69
CALIDAD DEL PRODUCTO	Correlación de Pearson	,423**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	69	69

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

Los resultados del análisis de correlación de Pearson revelaron una asociación positiva y significativa entre el los procesos productivos y la calidad del producto ($r = 0.423$, $p < 0.000$). Este hallazgo indica una relación moderada entre la variable independiente y la dimensión, sugiriendo que a medida que aumenta el nivel de procesos productivos, también lo hacen la calidad del producto.

Comprobando la hipótesis específica 3:

H₀ Los procesos productivos no se relaciona con el desempeño en el mercado de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

H₁ Los procesos productivos se relaciona con el desempeño en el mercado de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.

Tabla 46. Comprobación de Hipótesis Específica 3:

		LOS PROCESOS PRODUCTIVOS	DESEMPEÑO EN EL MERCADO
LOS PROCESOS PRODUCTIVOS	Correlación de Pearson	1	,350**
	Sig. (bilateral)		,003
	N	69	69
DESEMPEÑO EN EL MERCADO	Correlación de Pearson	,350**	1
	Sig. (bilateral)	,003	
	N	69	69

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

Los resultados del análisis de correlación de Pearson revelaron una asociación positiva y significativa entre el los procesos productivos y el desempeño en el mercado ($r = 0.350$, $p < 0.003$). Este hallazgo indica una relación moderada entre la variable independiente y la dimensión, sugiriendo que a medida que aumenta el nivel de procesos productivos, también lo hacen el desempeño en el mercado.

IV. DISCUSIÓN

De los estudios realizados por Delgado & Zambrano (2024), el objetivo de la investigación fue evaluar el grado de competitividad en los emprendimientos artesanales de Portoviejo, Ecuador. Estos emprendimientos enfrentan múltiples desafíos que limitan su competitividad, entre ellos el acceso limitado a los sectores empresariales, la escasez de apoyos y la necesidad de capacitación. No obstante, se han identificado importantes oportunidades para el desarrollo regional, como la capacidad de un mercado de alta calidad, el respaldo gubernamental y el crecimiento del comercio en línea. Asimismo, Cusco & Mancheno (2024), el fin del estudio fue analizar las características socio-demográficas, económicas y geográficas, así como los factores productivos de los agricultores que afectan la innovación en los procesos productivos del cacao ecuatoriano. Se encontró que los agricultores con niveles más altos de educación tienen una mayor propensión a adoptar innovaciones, lo que a su vez mejora sus beneficios al implementar avances que aumentan tanto la productividad como la calidad del cacao.

A nivel nacional tenemos a Izquierdo et al. (2023), la finalidad fue examinar los componentes clave de la revisión sistemática y el meta-análisis. Los resultados indican que, para fortalecer la competitividad, es esencial incorporar avances tecnológicos innovadores y establecer planes de financiamiento destinados a la capacitación de los empleados, mejorando así sus competencias laborales. Además, la creciente importancia de la sostenibilidad ambiental, junto con la reutilización de los recursos dentro de las organizaciones, se ha convertido en un factor determinante en la percepción pública y el éxito económico de las empresas. Por otro lado, Tinta (2022), El propósito de esta investigación fue analizar la relación entre la innovación tecnológica y la competitividad empresarial en las microempresas del distrito de Comas durante 2021. Los resultados revelaron una correlación positiva moderada entre ambas variables, evidenciada por un coeficiente de Pearson de 0,639. Además, entre el 80,5% y el 89,7% de los colaboradores evaluaron la competitividad de sus empresas como de nivel medio.

V. CONCLUSIONES

1. De la hipótesis general se obtuvo que, los procesos productivos se relacionan con la competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024. Habiendo obtenido un $r = 0.635$ y $p < 0.000$. Este hallazgo indica una relación buena entre ambas variables, sugiriendo que a medida que aumenta el nivel de procesos productivos, también lo hacen la competitividad empresarial.
2. De la hipótesis específica 1 se obtuvo que, los procesos productivos se relacionan con la productividad de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024. Habiendo obtenido un $r = 0.442$, $p < 0.000$. Este hallazgo indica una relación moderada entre la variable independiente y la dimensión, sugiriendo que a medida que aumenta el nivel de procesos productivos, también lo hacen la productividad.
3. De la hipótesis específica 2 se obtuvo que, los procesos productivos se relacionan con la calidad del producto de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024. Habiendo obtenido un $r = 0.423$, $p < 0.000$. Este hallazgo indica una relación moderada entre la variable independiente y la dimensión, sugiriendo que a medida que aumenta el nivel de procesos productivos, también lo hacen la calidad del producto.
4. De la hipótesis específica 3 se obtuvo que, los procesos productivos se relacionan con el desempeño en el mercado de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024. Habiendo obtenido un $r = 0.350$, $p < 0.003$. Este hallazgo indica una relación moderada entre la variable independiente y la dimensión, sugiriendo que a medida que aumenta el nivel de procesos productivos, también lo hacen el desempeño en el mercado.

VI. RECOMENDACIONES

1. Se sugiere, los productores de espárragos adquieran material y equipos actuales para la creación, las operaciones y las distintas regiones, con el fin de agilizar los procesos y desarrollar aún más la calidad, ampliando la intensidad del mercado. Se sugiere, además, que los directores, la publicidad, las empresas y las regiones afines mejoren los RRHH, ya que en el mundo vanguardista y serio una sustancia debe tener productividad, viabilidad y presencia. Además, debería desarrollar aún más los marcos donde se alistan los ciclos, para garantizar una mejor seriedad dentro de los fabricantes de Ica. Se recomienda no sólo crear sistemas, sino también preparar al personal en la utilización de cada uno de los equipos que se utilizarán para la producción, inscripción, entre otros.
2. Se recomienda a los productores de espárragos que hagan metodología de capacidad de recursos humanos, ejecución de innovación, información de mercado y participen en impulsos creativos para comprometerse significativamente con su formalidad. Esto es, se debe realizar una preparación consistente, mejorando la información sobre el asociado y el innovador, mostrándoles los mecanismos avanzados más recientes; además, se deben dar opciones a los representantes para que den su punto de vista y aporten ideas para crear una imagen de seguridad más prominente.
3. Se sugiere a los directores de área crear charlas y etapas de preparación coordinadas a los RRHH, para incentivarlos a observar las pautas de calidad, a la oportunidad de producir procedimientos de desarrollo y organizar los nuevos ciclos, para tener un control superior de las gestiones y la naturaleza de los artículos, asimismo se propone acudir a las etapas de preparación presentadas por los espárragos.
4. Se sugiere a los productores de espárragos dependan de innovadores dinámicas de trabajo para limitar los obstáculos al avance y el trabajo en sus ciclos. Se debería instar a los supervisores y al profesorado encargado del control a que realicen un estudio creativo dentro de los espárragos, ya que esto creará mecanismos y ciclos ideales que les harán estar más atentos; además, se recomienda producir acuerdos imaginativos para una productividad más notable.

5. Se sugiere para la planificación futura hacer un plan de actividades con técnicas en vista de la disposición de RRHH, donde el personal es todo alrededor escogido, crear preparándose para ser continuamente refrescado, asimismo, desarrollar más los marcos de control de calidad para tener artículos más imaginativos y ser continuamente refrescados con nuevos datos y avances de correspondencia, en vista de que principal de esta manera será factible contender ampliamente e intentar contestar universalmente.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Zayas, I. (2022). “*La mejora continua: Elemento de competitividad empresarial*”. En la Revista electrónica sobre cuerpos académicos y grupos de investigación. México-México. <https://mail.cagi.org.mx/index.php/CAGI/article/view/253>
- Tinta, R. (2022). “*Innovación tecnológica y la competitividad empresarial de las microempresas del distrito de Comas, 2021*”. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima-Perú. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/0536e52c-8b49-438b-b63c-2c9c94542fa4/content>
- García, J., Tumbajulca, I. & Cruz, J. (2021). “*Innovación organizacional como factor de competitividad empresarial en MYPES durante el Covid-19*”. En la Revista Comuni@cción. Lima-Perú. http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S2219-71682021000200099&script=sci_arttext
- Céspedes, R. (2020). “*Competitividad empresarial de la Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras del Valle de La Convención y Lares, de la provincia de La Convención-Cusco-2019*”. Universidad Andina del Cusco. Cusco-Perú. https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/3440/Roslid_Tesis_bachiller_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pineda, M. (2021). “*La calidad total y los procesos productivos en la empresa Viña Tacama SA de la calidad de Ica, 2019*”. Universidad Alas Peruanas. Ica-Perú. https://repositorio.uap.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12990/10320/Tesis_CalidadTotal_ProcesosProductivos.Calidad_Empresa_Viña%20Tacana%20S.A._ica.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Fernández, A. (2021). “*Planeamiento estratégico y la competitividad empresarial de las asociaciones de productores agropecuarios de la región Junín, 2020*”. Universidad Peruana de Ciencias e Informática. Lima-Perú. <https://repositorio.upci.edu.pe/bitstream/handle/upci/259/TESIS%20-%20FERNANDEZ%20BERROSPI%20ALCIRA.pdf?sequence=1>
- Urdaneta, A., Delgado, R., Yáñez, M., Quijije, B., & Cedeño, W. (2020). “*El cumplimiento tributario y su impacto en el entorno macroeconómico de la competitividad empresarial en Ecuador*”. En la Revista ESPACIOS. ISSN. Guayaquil-Ecuador. <http://w.revistaespacios.com/a20v41n40/a20v41n40p11.pdf>
- Carrasco, Y., Mendoza, N., López, Y., Mori, R. & Alvarado, J. (2021). “*La competitividad empresarial en las pymes: retos y alcances*”. En la Revista Universidad y Sociedad. Bagua-Perú. http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2218-36202021000500557&script=sci_arttext&tlng=en

- Gutiérrez, S. & Díaz, C. (2020). “*La calidad de servicio de las entidades bancarias como fundamento de la competitividad empresarial*”. En la Revista Gestión y Desarrollo Libre. Santander-Colombia.
<http://biblos.unilibrecucuta.edu.co/ojs/index.php/gestionyd/article/viewFile/427/607>
- Izquierdo, J., Jiménez, R., Castro, G. & Ramos, E. (2023). “*Competitividad empresarial de las pequeñas empresas en los años 2020-2022: una revisión sistemática*”. En la Revista Avances. Lima-Perú.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8953066>
- Vallejos, J. (2021). “*Gestión administrativa y competitividad empresarial de las MYPE en el sector transporte de pasajeros en el distrito de Chota, 2019*”. Universidad Nacional de Cajamarca. Cajamarca-Perú.
<https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14074/4548/Tesis%20Juan%20Vallejos.pdf?sequence=1>
- Devia, L., Lombana, J. & Otalora, G. (2024). “*Optimización de la gestión de importaciones en las empresas de Villavicencio, para mejorar la competitividad empresarial*”. Universidad Cooperativa de Colombia. Bogotá-Colombia.
<https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/987e3366-0612-4a59-9803-f39091aedf4f/content>
- Delgado, A. & Zambrano, J. (2024). “*Los factores de competitividad empresarial en los emprendimientos productivos artesanales de la ciudad de Portoviejo (Ecuador)*”. En la Revista MQR Investigar. Portoviejo-Ecuador.
<https://www.investigarmqr.com/ojs/index.php/mqr/article/view/1217>
- Córdova, A. (2023). “*Factores determinantes en la competitividad empresarial de la agencia de viajes Liberty Perú SAC Miraflores, 2023*”. Universidad Cesar Vallejo. Lima-Perú.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/128025/Cordova_FAC-SD.pdf?sequence=1
- Pillasagua, J. (2022). “*E-commerce y competitividad de las mipymes en la venta de alimentos, bebidas espirituosas y tabaco en la ciudad Jipijapa*”. Universidad Estatal del Sur de Manabí. Manabí-Ecuador.
<https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/4534/1/Pillasagua%20Rivera%20Julissa%20Beatriz.pdf>
- Centeno, M. (2024). “*Ventajas competitivas y la competitividad de los negocios del rubro restaurantes del distrito de Santa Ana, La Convención, 2023*”. Universidad Privada Líder Peruana. Cusco-Perú.

<http://repositorio.ulp.edu.pe/bitstream/handle/ULP/96/Texto%20completo?sequence=3&isAllowed=y>

- Ramírez, A. & Retuerto, F. (2023). “*Satisfacción laboral en la competitividad de empresas agroexportadoras de Chimbote-Perú, 2023*”. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima-Perú. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/50b810c8-9d33-4f4a-8517-f6d023a11a0a/content>
- Morales, S. (2021). “*Estrategias de competitividad y las exportaciones de la Asociación PROMANGO durante el escenario de COVID 19, 2020*”. Universidad Cesar Vallejo. Piura-Perú. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/85795/Morales_AS-I-SD.pdf
- Cárdenas, D. (2024). “*Gestión empresarial y competitividad de las empresas que brindan servicios de supervisión y análisis químico al sector minero del Perú, 2021*”. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima-Perú. <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/72668d29-2038-4d81-b474-6cd882f187ac/content>
- Adriano, E. (2023). “*Propuesta de un Balanced Scorecard para la competitividad de la empresa Inversiones Generales Beatriz S. RL., Piura 2022*”. Universidad Cesar Vallejo. Callao-Perú. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/119384/Adriano_V-EE-SD.pdf?sequence=1
- Huacca, Y. (2022). “*Implementación del programa PROCOMPITE y la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo, provincia de Ilo, 2021*”. Universidad Nacional de Moquegua. Moquegua-Perú. https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=IMPLEMENTACIÓN+DEL+PROGRAMA+PROCOMPITE+Y+LA+COMPETITIVIDAD+DE+LOS+PESCADORES+ARTESANALES+DEL+DISTRITO+DE+ILO%2C+PROVINCIA+DE+ILO%2C+2021.&btnG=
- Carbonell, C. (2023). “*Análisis de los factores de crecimiento y competitividad de las exportaciones de arándanos frescos en Perú, 2011-2021*”. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima-Perú. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/c33c4689-c284-4290-9162-cf2f353cbcff/content>
- Wong, M. (2023). “*Competitividad y factores que influyen en las exportaciones peruanas de jengibre en el período 2012-2021*”. Universidad Nacional del Callao. Callao-Perú. <https://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/7850/tesis%20-Wong.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Grozo, H. (2020). “*Fortalecimiento de capacidades y su incidencia en la competitividad de los productores de cacao en el distrito de Sitacocha, Cajabamba, 2018*”. Universidad Nacional de Cajamarca. Cajamarca-Perú. <https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14074/3917/Grozo%20Ch%C3%A1varry,%20Hanz%20David%20Fernando.pdf?sequence=5>
- Francia, H. & Isabel, G. (2018). “*Calidad de servicio y competitividad en la empresa de transportes grupo Transani EIRL, Mala, Cañete, 2018*”. Universidad Autónoma del Perú. Lima-Perú. https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/AUTO_d6c91883f6990916a64a628183ed7b53
- Santur, L. & López, N. (2024). “*Tecnologías de información y comunicación y competitividad organizacional en el Grupo Fe, San Borja–2023*”. Universidad Autónoma del Perú. Lima-Perú. <https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/3311/Santur%20Aldaz%2c%20L.%20N.%2c%20%26%20Lopez%20Vera%2c%20N.%20A.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Aparicio, C. & Luna, K. (2019). “*Marketing digital y la competitividad en las MYPES de la industria de mueblería del parque industrial de Villa El Salvador–2019*”. Universidad Autónoma del Perú. Lima-Perú. <https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/941/Martin%20Aparicio%20Donayre%2c%20Carlos%20Sebastian%20y%20Luna%20Vera%2c%20Karla%20Fiorella.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Santa, R. & York, J. (2019). “*Gestión empresarial y competitividad en la empresa Grupo Cayao SAC del distrito de San Juan de Miraflores–2017*”. Universidad Autónoma del Perú. Lima-Perú. <https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/827/Ruiz%20Santa%20Cruz%2c%20Jamis%20York.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Frías, L. & Castañeda, G. (2024). “*La competitividad empresarial y su relación con el potencial exportador de las asociaciones de café de Lonya Grande, 2022*”. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima-Perú. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/529ab9b0-576e-4dc2-aeab-b4b94e42d028/content>
- Romero, J. (2022). “*Negocios y tecnología: los partidarios para generar competitividad empresarial*”. Universidad de La Salle. Arequipa-Perú. https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1292&context=negocios_relaciones

- Castañeda, E. & Sinforoso, S. (2023). “*Aristas de la Alfabetización Financiera en la Competitividad Empresarial*”. En la Revista Hitos de Ciencias Económico Administrativas. México-México.
<https://revistahitos.ujat.mx/index.php/hitos/article/view/5660>
- Herrada, L. (2021). “*Estrategias a Nivel Negocio y la Competitividad Empresarial en la PYME Sector Servicios Rubro Peluquería en Belleza TOTAL SA en la Ciudad de Lima, 2019*”. Universidad Privada TELESUP. Lima-Perú.
<https://repositorio.utelesup.edu.pe/bitstream/UTELESUP/1789/1/Herrada%20Silva%20Luz%20Amparo%20Gisella.pdf>
- Román, R. (2021). “*Just in time y los procesos de producción de la empresa Hilados Pacaran SAC Surco, Lima-2019*”. Universidad Autónoma del Perú. Lima-Perú.
<https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/1468/Roman%20Paredes%2c%20Reyna%20Isabel.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Espinal, J. (2019). “*Lean manufacturing y los procesos de producción de la empresa Cerámica San Lorenzo SAC Lurín-2018*”. Universidad Autónoma del Perú. Lima-Perú.
<https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/774/Espinal%20Salazar%2c%20Joaquin.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Parinango, Y. (2019). “*Gestión de almacenes y los procesos de producción de la Empresa IMECON SA de Punta Negra-2017*”. Universidad Autónoma del Perú. Lima-Perú.
<https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/901/Parinango%20Martinez%2c%20Yaritza%20Silveria.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gutiérrez, F. (2018). “*Plan de mejora continua para la optimización del proceso de producción en el rubro gráfico de la empresa Exiven Peru SAC, San Borja-2016*”. Universidad Autónoma del Perú. Lima-Perú.
<https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/562/FRECIA%20GUTIERREZ%20OCANA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cusco, J. & Mancheno, D. (2024). “*La innovación en los procesos productivos del cacao ecuatoriano*”. Escuela Politécnica Nacional. Quito-Ecuador.
<https://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/25717/1/CD%2014357.pdf>
- Escobedo, L. (2023). “*Implementación del sistema HACCP para mejorar los procesos productivos en la empresa Paijan Best SAC, 2023*”. Universidad César Vallejo. Trujillo-Perú.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/130180/Escobedo_MLR-SD.pdf?sequence=1
- Huancahuire, M. & Amesquita, M. (2023). “*Propuesta de mejora para incrementar la eficiencia en el proceso productivo de tubos de PVC en el sector de plástico*”

mediante la aplicación de herramientas TPM y SMED". Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima-Perú.
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/672296/Huancahuire_QM.pdf?sequence=1

Quispe, D. & Vargas, M. (2023). "*Estrategias competitivas en el proceso productivo para influir en las exportaciones de palta Hass de Luricocha hacia Alemania*". Universidad Femenina del Sagrado Corazón. Lima-Perú.
https://repositorio.unife.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.11955/1201/QuispeA_2023.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Pantoja, K. & Agurto, J. (2022). "*Análisis, diagnóstico y mejora del proceso productivo del polo cuello redondo en una empresa de confecciones con presencia en Lima Metropolitana*". Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima-Perú.
https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/24463/PANTOJA_ARONES_KATTYA_ANALISIS_DIAGNOSTICO_MEJORA.pdf?sequence=1

Cacuango, C. (2020). "*Análisis de fallas mediante metodología Six Sigma en el proceso productivo de lavado y tinturado de prendas de vestir en la Empresa El Laboratorio del Denim Ecuador IDEEC Cía. Ltda*". Universidad Técnica de Ambato. Ambato-Ecuador.
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/31230/1/t1705id.pdf>

Torres, J. (2020). "*Propuesta de mejora del proceso productivo metalmecánico de una empresa dedicada a la fabricación de termas solares para la optimización en la productividad, Arequipa 2019*". Universidad Católica de Santa María. Arequipa-Perú. <https://repositorio.ucsm.edu.pe/server/api/core/bitstreams/ba9619c4-e410-409d-b239-4da3422ff0dc/content>

VIII. ANEXOS

Anexo 1: Instrumentos de recolección de información



Universidad Nacional San Luis Gonzaga
Facultad de Ciencias Económicas y Negocios Internacionales
Escuela Académico Profesional de Negocios Internacionales

Variable X: Los procesos productivos

Los datos que nos proporcionen para nosotros es valiosa la respuesta con respecto al estudio titulado: “*Los procesos productivos y competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024*”.

Instrucciones: Marcar la alternativa conveniente según su opinión.

Participante: _____

Escala de medición:

1	2	3	4	5
Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca

Variable X: Los procesos productivos						
Ítem	Preguntas	Respuestas				
		1	2	3	4	5
	Dimensión 1: Organización racional del trabajo					
1	La organización que se lleva a cabo en la empresa influye en su trabajo.					
2	Las tareas asignadas a cada persona son las adecuadas.					
3	La organización está relacionada con la calidad adquirida en el proceso de espárragos.					
4	Se siente realizado en el espacio donde trabaja.					
5	Siente que hay coordinación con sus compañeros.					
6	Ve que la coordinación que se da en la organización está comprometida con la producción.					
	Dimensión 2: División del trabajo					

7	Usted acepta que podrá ajustarse fácilmente a los cambios cíclicos.					
8	Colabora para lograr el dominio de sus actividades.					
9	Cumple puntualmente con los recados que se le asignan.					
10	Piensa que en su espacio cumple los objetivos fijados para el día.					
11	Piensa que la ausencia total de comunicación debilita su viabilidad.					
12	El responsable del área cumple los compromisos a tiempo.					
13	Considera que ayuda en conjunto a los objetivos de la organización.					
14	Piensa en que dispone de los mecanismos importantes para su interacción.					
	Dimensión 3: Especialización del trabajo					
15	Ve que el control dado en los ciclos de la organización es suficiente.					
16	Hay suficiente planificación de los trabajos.					
17	El grado de eficacia alcanzado cada día es satisfactorio.					
18	Se suma a los fines fijados por la organización.					
19	El beneficio logrado por la organización es satisfactorio.					
20	El administrador de zona dirige atentamente la naturaleza de la producción.					

Variable Y: La competitividad empresarial

Los datos que nos proporcionen para nosotros es valiosa la respuesta con respecto al estudio titulado: “*Los procesos productivos y competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024*”.

Participante: _____

Marcar solo una vez la alternativa conveniente.

Escala de medición:

1	2	3	4	5
Siempre	Casi Siempre	Pocas veces	Casi Nunca	Nunca

Variable Y: La competitividad empresarial						
Ítem	Preguntas	Respuestas				
		1	2	3	4	5
	Dimensión 1: Productividad					
1	La organización busca diferenciar nuevas ofertas de productos a través del avance.					
2	En la organización, el volumen de producción en expansión es crítico debido a los desarrollos realizados.					
3	La organización busca ampliar su oferta de productos para el comercio a través del desarrollo.					
4	El límite de producción de la organización ha aumentado en conjunto gracias a los avances realizados.					
5	La organización se compromete a aumentar el volumen de productos a través del desarrollo.					
6	La organización ha disminuido los costes a todos los efectos gracias a los avances realizados.					
7	La organización tiene un límite de producción superior al de sus adversarios gracias a los avances realizados.					
8	La disminución de los gastos en mi organización es crítica debido a los desarrollos realizados.					

9	La organización ha trabajado en la utilización de activos, materiales y tiempo gracias a los avances realizados.					
	Dimensión 2: Calidad del producto					
10	La organización realiza inspecciones de calidad de los servicios y artículos de acuerdo con determinaciones especializadas.					
11	La organización avanza en la ejecución de directrices de valor para la mercancía de sus artículos.					
12	La organización se esfuerza por normalizar sus artículos de acuerdo con el mercado mundial.					
13	Los artículos de la organización se distinguen claramente de los de sus rivales.					
14	La organización avanza en la adquisición de una certificación de calidad para el comercio.					
	Dimensión 3: Desempeño en el mercado					
15	La expansión de los nuevos clientes de la organización es enorme gracias a los avances realizados.					
16	La expansión de las transacciones de artículos comercializados es enorme debido a los avances realizados.					
17	La organización se esfuerza por ampliar la cantidad de clientes globales a través de los avances.					
18	La organización adquiere no menos de un nuevo mercado mundial cada año gracias a los avances realizados.					
19	La organización se propone aumentar las ventas de sus productos a través del comercio.					
20	La organización se propone entrar con sus productos en nuevos sectores empresariales mundiales.					

Consentimiento informado



Universidad Nacional San Luis Gonzaga
Facultad de Ciencias Económicas y Negocios Internacionales
Escuela Académico Profesional de Negocios Internacionales

PERMISO INFORMADO PARA PARTICIPANTES

La base de esta estructura es ofrecer a los miembros información exacta para dar sentido a su cooperación. Usted consiente en intervenir deliberadamente en este concentrado de información mediante la interpretación de las conexiones existentes entre las distintas estructuras como **Los procesos productivos y competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.**

La extensión de la estructura no debería superar los 20 minutos aproximadamente.

Además, la información que facilite podrá ser utilizada en este estudio y el esfuerzo coordinado se mantendrá clasificado y no se empleará por ningún otro motivo. Si desea formular alguna pregunta sobre la estructura, puede hacerlo.

DATOS DEL PARTICIPE: _____

FIRMA: _____ **FECHA:** _____

Anexo 3: Matriz de consistencia

Título: Los procesos productivos y competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.				
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	Metodología
¿De qué manera los procesos productivos se relacionan con la competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024?	Determinar cómo los procesos productivos se relacionan con la competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.	Los procesos productivos se relacionan con la competitividad empresarial de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.	<p>Variable Independiente: Los procesos productivos.</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organización racional del trabajo. • División del trabajo. • Especialización del trabajo. <p>Variable Dependiente: La competitividad empresarial.</p>	<p>Tipo: Básico.</p> <p>Nivel: Descriptivo-correlacional-transversal.</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Población: Conformada por 84 productores de espárragos en Ica.</p> <p>Muestra: Conformada por 69 productores de espárragos en Ica.</p> <p>Técnica de recolección: Encuesta.</p> <p>Instrumento de recolección:</p>
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		
<p>PE1: ¿De qué manera los procesos productivos se relacionan con la productividad de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024?</p> <p>PE2: ¿De qué manera los procesos productivos se relacionan con la calidad del producto de los</p>	<p>OE1: Determinar cómo los procesos productivos se relacionan con la productividad de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.</p> <p>OE2: Determinar cómo los procesos productivos se relacionan con la calidad del producto de los</p>	<p>HE1: Los procesos productivos se relaciona con la productividad de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.</p> <p>HE2: Los procesos productivos se relaciona con la calidad del producto de los productores de</p>		

<p>productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024?</p> <p>PE3: ¿De qué manera los procesos productivos se relacionan con el desempeño en el mercado de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024?</p>	<p>productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.</p> <p>OE3: Determinar cómo los procesos productivos se relacionan con el desempeño en el mercado de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.</p>	<p>espárragos en un distrito del Perú, 2024.</p> <p>HE3: Los procesos productivos se relaciona con el desempeño en el mercado de los productores de espárragos en un distrito del Perú, 2024.</p>	<p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Productividad. • Calidad del producto. • Desempeño en el mercado. 	<p>Cuestionario.</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------

V.I. LOS PROCESOS PRODUCTIVOS																				
ID	ORGANIZACIÓN RACIONAL DEL TRABAJO						DIVISIÓN DEL TRABAJO								ESPECIALIZACIÓN DEL TRABAJO					
	Preg. 1	Preg. 2	Preg. 3	Preg. 4	Preg. 5	Preg. 6	Preg. 7	Preg. 8	Preg. 9	Preg. 10	Preg. 11	Preg. 12	Preg. 13	Preg. 14	Preg. 15	Preg. 16	Preg. 17	Preg. 18	Preg. 19	Preg. 20
1	2	2	4	3	4	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	2	2	3	2	2
2	2	3	3	4	2	4	2	3	2	3	2	1	4	2	2	3	3	2	3	4
3	1	3	4	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	4	4	2	2	1	1	3
4	1	3	3	3	2	2	4	2	1	2	1	1	1	3	2	2	4	1	1	1
5	2	4	3	2	2	4	2	1	2	1	3	1	3	2	3	4	4	2	1	3
6	2	4	1	2	3	3	2	1	3	1	3	1	2	2	1	4	3	2	3	2
7	3	1	2	3	3	1	3	3	2	3	2	3	2	1	1	4	2	3	2	3
8	3	3	2	3	1	2	3	2	2	3	2	2	2	1	4	1	2	4	2	2
9	3	1	1	4	1	3	3	2	2	4	4	4	3	3	4	1	1	4	2	2
10	4	1	1	4	2	3	2	2	3	4	4	4	1	2	4	1	1	4	3	4
11	4	1	3	2	2	2	2	3	3	4	4	2	1	2	2	3	1	2	3	4
12	2	3	2	1	4	2	3	3	2	2	2	2	4	2	2	3	2	1	2	2
13	2	1	2	1	4	4	3	2	2	2	3	2	4	4	3	2	1	3	2	1
14	3	2	2	1	3	3	1	2	3	2	2	4	2	4	3	2	1	3	1	1
15	3	2	1	3	2	3	1	2	3	3	2	4	2	4	1	4	3	2	1	2
16	2	2	1	2	2	2	3	3	4	3	1	3	3	2	1	4	2	2	1	3
17	1	2	1	2	2	2	3	3	4	3	1	3	3	2	1	2	2	1	2	2
18	1	3	2	3	3	2	2	3	4	2	3	2	1	3	2	3	2	1	2	2
19	3	3	2	3	3	1	2	2	2	2	3	1	1	3	2	3	3	3	3	4
20	2	4	3	4	1	1	3	2	2	1	2	1	1	1	2	3	3	3	3	4
21	3	4	3	4	1	3	3	1	3	1	2	1	4	1	4	2	1	2	3	4
22	3	1	1	4	3	3	4	1	1	1	2	3	4	4	4	1	4	2	2	2
23	4	2	2	3	2	2	4	1	1	2	4	3	4	4	3	1	4	4	2	2
24	4	2	2	3	2	2	4	2	1	2	4	2	2	2	3	1	4	4	1	3

25	4	2	3	2	4	4	2	2	3	3	4	2	2	2	2	3	3	4	1	1
26	3	3	3	2	4	3	3	2	1	3	2	4	1	3	1	3	2	2	3	1
27	2	3	4	1	4	1	2	3	1	4	2	4	1	3	1	2	2	3	2	2
28	2	4	4	1	3	3	2	3	4	4	3	4	3	2	1	2	1	3	3	2
29	2	4	4	1	2	2	2	3	4	2	3	2	3	2	3	4	1	3	4	3
30	2	2	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	2	2	3	4	2	2	4	3
31	1	2	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	2	1	2	4	3	1	4	4
32	1	1	2	3	3	4	2	2	2	3	1	3	2	1	2	2	4	1	2	4
33	2	1	1	3	3	4	2	2	2	4	1	3	3	4	4	3	3	3	2	2
34	2	3	1	4	4	2	4	1	1	1	2	1	3	2	4	2	2	2	3	2
35	2	2	2	3	1	1	2	1	3	3	2	1	4	2	4	3	1	2	2	2
36	2	2	4	4	4	2	2	3	2	2	3	1	4	3	2	3	3	2	3	4
37	2	3	3	3	2	4	3	2	2	3	2	2	4	3	4	2	2	4	1	3
38	1	3	4	3	3	3	3	2	1	2	2	1	3	2	2	2	4	4	1	1
39	1	3	3	2	2	2	3	2	1	2	1	1	1	4	3	4	4	2	1	3
40	2	4	3	2	2	4	2	3	3	1	1	1	1	3	1	4	3	3	3	2
41	2	4	1	3	3	3	2	3	2	1	3	3	2	2	1	4	2	3	2	3
42	3	1	2	3	3	1	3	2	2	3	2	2	2	2	4	1	2	2	2	2
43	3	3	2	4	1	2	3	2	2	3	2	4	2	1	4	1	1	1	2	2
44	3	1	1	4	1	3	1	2	3	4	4	4	3	1	4	1	1	1	3	4
45	4	1	1	2	2	3	1	3	3	4	4	2	1	3	2	3	1	3	3	4
46	4	1	3	1	2	2	3	3	2	4	4	2	1	2	2	3	2	2	2	2
47	2	3	2	1	4	2	3	3	2	2	2	2	4	2	3	2	1	2	2	1
48	2	1	2	1	4	4	2	2	3	2	3	4	4	2	3	2	1	3	1	1
49	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	2	4	2	4	1	4	3	4	1	2
50	3	2	1	2	2	3	3	1	4	3	2	3	2	4	1	4	2	4	1	3
51	2	2	1	2	2	2	3	1	4	3	1	3	3	4	1	2	2	4	2	2
52	1	2	1	3	2	2	4	1	4	3	1	2	3	2	2	3	2	2	2	2

53	1	3	2	3	3	2	4	2	2	2	3	1	1	2	2	3	3	2	3	4
54	3	3	2	4	3	1	4	2	2	2	3	1	1	3	2	3	3	1	3	4
55	2	4	3	4	1	1	2	2	3	1	2	1	1	3	4	2	1	1	3	4
56	3	4	3	4	1	3	3	3	1	1	2	3	4	1	4	1	4	3	2	2
57	3	1	1	3	3	3	2	3	1	1	2	3	4	1	3	1	4	2	2	2
58	4	2	2	3	2	2	2	2	1	2	4	2	4	4	3	1	4	2	1	3
59	4	2	2	2	2	2	2	2	3	2	4	2	2	4	2	3	3	3	1	1
60	4	2	3	2	4	4	1	1	1	3	4	4	2	2	1	3	2	4	3	1
61	3	3	3	1	4	3	3	1	1	3	2	4	1	2	1	2	2	4	2	2
62	2	3	4	1	4	1	3	1	4	4	2	4	1	3	1	2	1	4	3	2
63	2	4	4	1	3	3	4	2	4	4	3	2	3	3	3	4	1	1	4	3
64	2	4	4	2	2	2	4	2	3	2	3	2	3	2	3	4	2	3	4	3
65	2	2	3	2	2	2	4	2	3	2	2	3	2	2	2	4	3	2	4	4
66	1	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	4	2	2	4
67	1	1	2	3	3	4	3	3	2	3	1	3	2	1	4	3	3	3	2	2
68	2	1	1	4	3	4	2	1	1	4	1	1	3	1	4	2	2	4	3	2
69	2	3	1	1	4	2	2	3	2	1	2	1	3	4	4	3	1	4	2	3

VD: LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL																				
ID	PRODUCTIVIDAD									CALIDAD DEL PRODUCTO					DESEMPEÑO EN EL MERCADO					
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20
1	2	3	2	1	2	4	2	1	4	2	3	2	2	3	2	2	4	4	2	2
2	3	2	2	2	1	2	3	3	3	1	2	1	3	2	2	3	3	3	3	1
3	1	4	2	1	1	3	1	2	2	1	4	2	2	1	3	2	2	4	2	1
4	1	2	4	1	3	1	1	2	2	3	4	2	2	1	1	2	3	2	2	2
5	1	1	3	2	1	1	4	3	3	2	1	1	1	1	1	4	1	3	1	2
6	2	1	2	1	1	1	4	3	1	1	1	1	1	2	1	4	1	3	1	2
7	2	3	1	1	3	2	2	4	2	4	3	3	2	2	2	1	4	4	3	3
8	3	2	1	2	3	2	2	4	1	3	2	3	4	3	2	1	2	4	2	3
9	3	2	1	2	4	3	3	1	3	1	2	4	4	2	2	3	2	4	2	2
10	4	1	3	4	4	3	3	1	2	2	4	4	3	1	3	2	3	3	3	2
11	3	3	2	4	4	4	3	2	2	2	4	4	4	1	3	2	3	2	3	1
12	1	4	2	4	2	4	1	2	3	1	2	2	2	1	2	2	1	3	2	1
13	2	4	2	3	2	2	1	3	3	1	2	2	2	2	2	4	1	1	2	1
14	2	2	3	2	2	3	2	3	4	3	3	3	2	2	4	4	2	1	3	2
15	1	2	4	2	3	3	2	2	4	2	3	3	3	3	4	2	2	1	3	2
16	3	2	4	1	3	3	1	2	4	2	1	4	3	3	2	3	4	3	2	2
17	3	4	4	1	3	1	4	4	3	3	1	4	3	4	2	3	4	2	1	2
18	2	3	2	1	2	1	4	4	3	3	2	4	2	4	3	1	2	2	1	3
19	4	3	2	2	2	4	4	3	2	4	2	2	4	4	3	1	2	3	2	3
20	2	1	3	2	2	4	3	2	2	2	4	1	4	2	2	4	1	4	2	3
21	4	1	3	2	4	2	3	2	1	2	4	1	2	3	2	2	1	4	3	2
22	2	3	1	1	4	2	2	1	3	3	4	1	2	3	1	2	1	4	3	2
23	2	3	1	3	3	2	2	1	2	1	2	2	3	1	1	3	2	2	2	1
24	1	4	1	3	3	3	3	3	2	1	3	2	3	1	3	1	2	3	2	1
25	3	4	2	4	2	3	1	3	3	1	3	3	1	1	3	1	3	3	1	1

26	3	2	1	4	1	2	1	2	1	2	3	3	1	2	2	4	3	4	1	3
27	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	1	4	4	1	2	4	4	4	1	3
28	1	3	3	2	2	1	2	4	4	4	1	2	4	2	4	2	2	2	2	2
29	1	1	3	1	2	4	3	4	2	4	4	2	2	2	4	3	1	2	1	2
30	2	1	4	1	2	4	3	4	2	2	4	2	2	2	2	1	3	3	1	1
31	2	1	4	3	3	3	4	2	3	2	2	4	3	3	2	4	1	3	1	1
32	3	3	2	2	3	2	4	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	4	2	1
33	3	2	2	2	4	1	2	1	1	3	4	2	2	1	3	3	3	2	2	2
34	2	2	3	3	1	3	3	3	4	1	3	3	1	4	1	1	2	2	3	2
35	2	2	3	3	3	4	2	1	2	2	3	2	3	3	2	2	4	3	3	3
36	3	2	2	2	2	4	3	3	3	1	2	1	2	2	2	3	2	3	3	3
37	1	4	2	1	3	2	1	2	2	1	4	3	3	1	3	2	3	4	2	3
38	1	2	4	1	2	3	1	2	2	3	4	2	2	1	1	2	2	2	2	2
39	1	1	3	2	2	1	4	3	3	2	1	2	2	1	1	4	2	3	1	2
40	2	1	2	1	1	1	4	3	1	1	1	1	1	2	1	4	1	3	1	1
41	2	3	1	1	3	1	2	4	1	4	3	1	1	2	2	1	4	4	2	2
42	3	2	1	2	4	2	2	4	1	3	2	3	4	3	2	1	2	4	2	2
43	3	2	1	2	4	2	3	1	3	3	2	3	4	2	2	3	2	4	3	2
44	4	1	3	4	4	3	3	1	2	2	4	4	3	1	3	2	3	3	2	3
45	3	3	2	4	2	3	3	2	2	2	4	4	1	1	3	2	3	2	2	3
46	1	4	2	4	2	4	1	2	3	1	2	4	1	1	2	2	1	3	1	2
47	2	4	2	3	3	4	1	3	3	1	2	1	1	2	2	4	1	1	1	2
48	2	2	3	2	3	2	2	3	4	3	3	3	2	2	4	4	2	1	2	1
49	1	2	4	2	2	3	2	2	4	2	3	2	2	3	4	2	2	1	2	1
50	3	2	4	1	3	3	1	2	4	2	1	3	3	3	2	3	4	3	3	1
51	3	4	4	1	3	3	4	4	3	3	1	2	3	4	2	3	4	2	3	2
52	2	3	2	1	3	1	4	4	3	3	2	2	3	4	3	1	3	2	3	2
53	4	3	2	2	2	1	4	3	2	4	2	4	2	4	3	1	2	3	2	2

54	2	1	3	2	2	4	3	2	2	2	4	4	2	2	2	4	1	4	2	2
55	4	1	3	2	1	4	3	2	1	2	4	3	1	3	2	2	1	4	1	3
56	2	3	1	1	1	2	2	1	3	3	4	3	1	3	1	2	2	4	2	3
57	2	3	1	3	1	2	2	1	2	1	2	1	1	1	1	3	3	2	3	3
58	1	4	1	3	2	2	3	3	2	1	3	2	2	1	3	1	2	3	2	2
59	3	4	2	4	2	3	1	3	3	1	3	2	1	1	3	1	2	3	1	2
60	3	2	1	4	3	3	1	2	1	2	3	3	1	2	2	4	4	4	2	1
61	1	2	2	2	3	2	2	2	1	2	1	3	4	1	2	4	4	4	3	2
62	1	3	3	2	4	2	2	4	4	4	1	4	4	2	4	2	2	2	2	2
63	1	1	3	1	4	1	3	4	2	4	4	4	2	2	4	3	1	2	1	2
64	2	1	4	1	2	4	3	4	2	2	4	2	2	2	2	1	3	3	3	3
65	2	1	4	3	3	4	4	2	3	2	2	2	3	3	2	4	1	3	3	3
66	3	3	2	2	4	3	4	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	4	2	3
67	3	2	2	2	4	2	2	1	1	3	4	2	2	1	3	3	3	2	2	2
68	2	2	3	3	1	1	3	3	4	1	3	3	1	4	1	1	2	2	1	2
69	2	2	3	1	2	3	4	1	2	3	2	1	3	1	3	2	3	2	1	2