



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Trabajo de titulación en la modalidad de proyecto de investigación previo a la obtención del Título de Licenciados en Administración de Empresas

TEMA: “La capacitación administrativa como factor para el incremento competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate”

AUTORES:

Carlos Andrés Aldaz Lagos

Jhon Alexander Carrasco Sánchez

TUTOR: Ing. Mg. Arturo Fernando Montenegro Ramírez

AMBATO – ECUADOR

Septiembre 2022



APROBACIÓN DEL TUTOR

Ing. Mg. Arturo Fernando Montenegro Ramírez

CERTIFICA:

En mi calidad de Tutor del trabajo de titulación: **“La capacitación administrativa como factor para el incremento competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate.”** presentado por los señores **Jhon Alexander Carrasco Sánchez** y **Carlos Andrés Aldaz Lagos**, para optar por el título de Licenciados en Administración de Empresas, **CERTIFICO**, que dicho proyecto ha sido prolijamente revisado y considero que responde a las normas establecidas en el Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

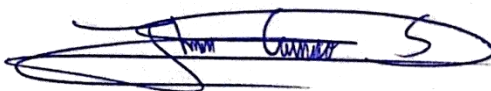
Ambato, 1 de septiembre 2022



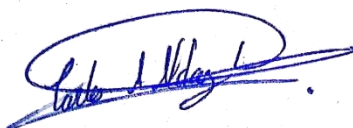
Ing. Mg. Arturo Fernando Montenegro Ramírez
C.I.: 1803845385

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Nosotros, **Jhon Alexander Carrasco Sánchez** y **Carlos Andrés Aldaz Lagos**, declaramos que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente proyecto, como requerimiento previo para la obtención del Título de Licenciados en Administración de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y personales a excepción de las citas bibliográficas.



Jhon Alexander Carrasco Sánchez
C.I.: 1805315221



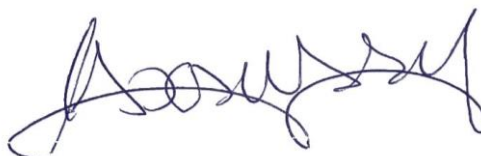
Carlos Andrés Aldaz Lagos
C.I.: 1805440839

APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos profesores calificadores, aprueban el presente de titulación, cual ha sido desarrollado de acuerdo con las disposiciones correspondientes a la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato.



Ing. Mg. Wilson Fernando Jiménez Castro
C.I.: 1803098126

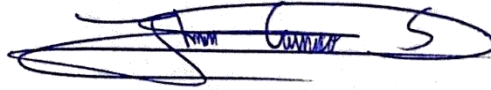


Ing. Mg. Washington Marcelo Gallardo Medina
C.I.: 1803415015

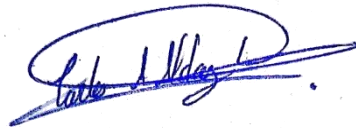
DERECHOS DE AUTOR

Autorizamos a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este trabajo de titulación o parte de él, un documento disponible para su lectura consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedemos los derechos en línea patrimoniales de nuestro proyecto con fines de difusión pública, además aprobamos la reproducción de este proyecto dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autor.



Jhon Alexander Carrasco Sanchez
C.I.: 1805315221



Carlos Andrés Aldaz Lagos
C.I.: 1805440839

DEDICATORIA

El presente proyecto de investigación lo dedico a mis padres quienes han sido de suma importancia para mi desarrollo académico que gracias a su esfuerzo y valores me han consolidado como un hombre de bien. Lo dedico también a mi hermana que ha estado conmigo siempre y me ha apoyado incondicionalmente.

Jhon Carrasco Sánchez

DEDICATORIA

El presente trabajo es dedicado principalmente a Dios, por darme salud, vida y sabiduría para culminar un objetivo más en mi vida. A toda mi familia que han sido mi pilar fundamental para mi formación académica y sobre todo como persona. Son mi inspiración y mi fuerza para seguir luchando.

Carlos Aldaz

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por darnos su bendición para seguir en pie de lucha, a nuestros padres maravillosos que son quienes nos han brindado todo su cariño y apoyo para alcanzar una meta más en nuestras vidas

A nuestra querida Alma Mater por brindarnos sus magníficas instalaciones y a nuestros docentes quienes han impartido sus conocimientos para prepararnos día a día en nuestra formación profesional.

ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	iii
APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL	iv
DERECHOS DE AUTOR	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	viii
RESUMEN	xvi
ABSTRACT	xvii
CAPITULO I	1
MARCO TEÓRICO	1
1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1.1. Tema	1
1.1.2. Planteamiento del problema.....	1
1.1.3. Definición del problema	1
1.1.4. Contextualización del problema	3
1.1.5. Delimitación del problema.....	3
1.2. JUSTIFICACIÓN	4
1.2.1. Justificación Teórica	4
1.2.2. Justificación Metodológica	5
1.2.3. Justificación Práctica	6
1.3. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	7
1.4. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	8
1.4.1. Capacitación administrativa.....	8
1.4.2. Teoría de la administración Científica	9
1.4.3. Modelo de pedagogía empresarial	11
1.4.4. Teoría estrategias competitivas	12
1.4.5. Teoría de la ventaja competitiva	13
1.5. Competitividad	14
1.5.1. Rentabilidad económica	15
1.5.2. Calidad superior	15
1.5.3. Reducción de costos.....	16
1.5.4. Implementación de estrategias	16

1.5.5. Procesos de producción.....	16
1.6. OBJETIVOS	17
1.6.1. Objetivo General.....	17
1.6.2. Objetivos Específicos	17
CAPÍTULO II.....	18
2. METODOLOGÍA.....	18
2.1. Métodos y Materiales	18
2.1.1. Enfoque	18
2.1.2. Enfoque Cuantitativo	18
2.2. TIPO DE DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	19
2.2.1. Descriptiva	19
2.2.2. Correlacional.....	19
2.3. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	20
2.3.1. Deductivo	20
2.3.2. Exploratorio.....	20
2.4. MODALIDAD	21
2.4.1. Bibliográfica.....	21
2.4.2. De Campo.....	21
2.4.3. Hipótesis.....	22
2.4.4. Hipótesis Nula.....	22
2.4.5. Hipótesis alternativa.....	22
2.5. POBLACION	23
2.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	23
2.6.1. Técnicas.....	23
2.6.2. Encuesta	24
2.6.3. Instrumentos	26
2.6.4. Cuestionario	26
2.7. VALIDACION DEL INSTRUMENTO.....	26
2.7.1. Validez	26
2.7.2. Validación por expertos	27
2.7.3. Validación por jueces.....	27
2.8. Factibilidad y Confiabilidad.....	28
2.8.1. Alfa de Cronbach	28

CAPÍTULO III.....	30
3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	30
3.1. Comprobación de Hipotesis	53
3.1.1. Verificación de hipótesis.....	53
3.1.2. Formulación de la hipótesis	53
3.1.3. Estimador estadístico	53
3.2. Cálculo del Chi-Cuadrado	55
3.3. Conclusión.....	56
CAPÍTULO IV	56
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	56
4.1. Conclusiones.....	56
4.2. Recomendaciones	57
5. BIBLIOGRAFÍA	59
6. ANEXOS.....	63

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Población de estudio	23
Tabla 2: Matriz de variables (Independiente)	24
Tabla 3: Matriz de variables (Dependiente).....	25
Tabla 4: Método Delphi (validación de jueces y expertos).....	28
Tabla 5: Seleccione su género.....	30
Tabla 6: ¿Cuál es su nivel educativo más alto alcanzado?.....	31
Tabla 7: Antigüedad de la microempresa.....	32
Tabla 8: ¿Usted como propietario en los últimos cuatro años ha recibido capacitación para incrementar sus conocimientos y habilidades administrativas para una mayor estabilidad de su negocio?.....	34
Tabla 9: ¿Con qué frecuencia usted se capacita en manejo administrativo?	35
Tabla 10: ¿Está de acuerdo que la capacitación administrativa le ayudaría a mejorar su desempeño en las labores practicas?	36
Tabla 11: ¿Su microempresa cuenta con objetivos direccionados al cumplimiento total de las metas propuestas?	37
Tabla 12: ¿Su microempresa posee un plan estratégico que fortalezca el proceso administrativo?.....	38
Tabla 13: ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a invertir para pagar un programa de capacitación administrativa?	40
Tabla 14: ¿En qué área específica administrativa desearía capacitarse?	41
Tabla 15: ¿Dispone de un plan para mejorar los procesos productivos en la microempresa para ser sostenible a futuro?	42
Tabla 16: ¿La microempresa cuenta con políticas de ventas para una mayor satisfacción del cliente?.....	43
Tabla 17: ¿Conoce las necesidades y requerimientos de los clientes de su microempresa?	45
Tabla 18: ¿Posee un protocolo sobre las necesidades y requerimientos de los proveedores de su microempresa?	46
Tabla 19: ¿La capacidad de producción de su microempresa está acorde con la demanda existente del mercado?.....	48

Tabla 20: ¿La microempresa tiene un plan de abastecimiento de materias primas e insumos necesarias para el proceso productivo?.....	49
Tabla 21: ¿Tiene conocimiento de los costos de producción que generan sus productos?	50
Tabla 22: ¿Cómo propietario legal lleva registros contables de manera adecuada?..	51
Tabla 23: Tabulación cruzada	54
Tabla 24: Chi-Cuadrado	55

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Fórmula para el cálculo Alfa Cronbach.....	29
Figura 2: Seleccione su género	31
Figura 3: ¿Cuál es su nivel educativo más alto alcanzado?	32
Figura 4: Antigüedad de la microempresa	33
Figura 5: ¿Usted como propietario en los últimos cuatro años ha recibido capacitación para incrementar sus conocimientos y habilidades administrativas para una mayor estabilidad de su negocio?.....	34
Figura 6: ¿Con qué frecuencia usted se capacita en manejo administrativo?	35
Figura 7: ¿Está de acuerdo que la capacitación administrativa le ayudaría a mejorar su desempeño en las labores practicas?	36
Figura 8: ¿Su microempresa cuenta con objetivos direccionados al cumplimiento total de las metas propuestas?	38
Figura 9: ¿Su microempresa posee un plan estratégico que fortalezca el proceso administrativo?.....	39
Figura 10: ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a invertir para pagar un programa de capacitación administrativa?	40
Figura 11: ¿En qué área específica administrativa desearía capacitarse?	41
Figura 12: ¿Dispone de un plan para mejorar los procesos productivos en la microempresa para ser sostenible a futuro?	43
Figura 13: ¿La microempresa cuenta con políticas de ventas para una mayor satisfacción del cliente?.....	44
Figura 14: ¿Conoce las necesidades y requerimientos de los clientes de su microempresa?	45
Figura 15: ¿Posee un protocolo sobre las necesidades y requerimientos de los proveedores de su microempresa?	47
Figura 16: ¿La capacidad de producción de su microempresa está acorde con la demanda existente del mercado?.....	48
Figura 17: ¿La microempresa tiene un plan de abastecimiento de materias primas e insumos necesarias para el proceso productivo?.....	49
Figura 18: ¿Tiene conocimiento de los costos de producción que generan sus productos?	51
Figura 19: ¿Cómo propietario legal lleva registros contables de manera adecuada?	52

Figura 20: Fórmula Chi-Cuadrado.....	53
Figura 21: Campana de Gauss.....	55

RESUMEN

Se ha hecho un análisis de la influencia que tiene la capacitación administrativa en los propietarios de viveros en el sector agrícola del Cantón Patate para el incremento competitivo.

Durante los últimos años en la provincia de Tungurahua la actividad agrícola se ha visto en gran crecimiento ya que cada cierto tiempo se abren nuevos emprendimientos los cuales han logrado subsistir por varios años, en cambio otros se han visto afectados por la alta competencia en el mercado por lo que han tenido que culminar con sus actividades debido al desconocimiento para adquirir los factores que fortalezcan su competitividad.

Para esta investigación se recurrió a una metodología mixta de tipo descriptivo y correlacional con alcance deductivo y exploratorio. El enfoque que se utilizó es cuantitativo a través de una encuesta aplicada a la población registrada legalmente como microempresas la cual es de 30 viveros en lo que corresponde al cantón Patate.

Para llegar a las respectivas conclusiones se realizó un análisis mediante los resultados de la correlación desarrollada en el SPSS mediante el método estadístico de Chi-Cuadrado la cual ayudó a aceptar la hipótesis alternativa de que la capacitación administrativa influye en la competitividad de las microempresas ya que en las capacitaciones tienen la oportunidad de adquirir nuevos conocimientos que sea de idoneidad para sus microempresas y sean sostenibles en el tiempo.

PALABRAS CLAVES: INVESTIGACIÓN, COMPETITIVIDAD, CAPACITACIÓN, IMPLEMENTACIÓN, MICROEMPRESARIOS

ABSTRACT

An analysis has been made of the influence that administrative training has on nursery owners in the agricultural sector of Patate village for competitive increase. During the last few years in the province of Tungurahua, agricultural activity has seen great growth, opening new ventures which have managed to survive for several years, while others have been affected by the high competition in the market, for which they have had to culminate with its activities due to the lack of knowledge to acquire the factors that strengthen its competitiveness.

For this research, a mixed descriptive and correlational methodology with a deductive and exploratory scope was used. The approach used is quantitative through a survey applied to the population legally registered as microenterprises, which is 30 nurseries in what corresponds to the Patate village.

To reach the respective conclusions, an analysis was carried out using the results of the consolidation developed in SPSS using the Chi-Square statistical method, which helps to accept the alternative hypothesis that administrative training influences the competitiveness of microenterprises since In the training they have the opportunity to acquire new knowledge that is suitable for their micro-enterprises and is sustainable over time.

KEYWORDS: COMPETITIVENESS, TRAINING, IMPLEMENTATION, MICROENTREPRENEURS

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1. INTRODUCCIÓN

1.1.1. Tema

La capacitación administrativa como factor para el incremento competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate.

1.1.2. Planteamiento del problema

Déficit de incremento económico y competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate debido a carencias en conocimientos administrativos.

1.1.3. Definición del problema

En relación con el planteamiento y definición del problema se determinaron diversas características, causas, consecuencias y pronósticos (ver anexo A). La capacitación administrativa a nivel mundial según (Bermúdez L. A., 2015) se ha visto siempre como una necesidad latente para un determinado lugar de trabajo ya que sin ésta los empleados o empleadores que desarrollan las actividades no tienen un entendimiento preciso de cuáles son las responsabilidades que deben cumplir a cabalidad. La falta de conocimiento administrativo en torno a las organizaciones puede generar un impacto desfavorable en las operaciones de ésta, tener pleno conocimiento del negocio no es precisamente el pensar en nuevas alternativas o productos sino más bien es algo simple y preciso como contar con experiencia por parte de los empleadores, diseñar proyectos y procesos para el desarrollo de los bienes y servicios, tener respaldo de los archivos o documentos y sobre todo tener planes o metas a futuro. Las empresas que no constituyen un desarrollo ni crecen a través del tiempo tienden a desaparecer, las principales causas para ello son el no tener un conocimiento pleno de cuáles son los gustos o aficiones del cliente y que es lo que verdaderamente quiere adquirir de acuerdo a su necesidad esto permite que no se llegue a tener una relación e intercambio de conocimiento entre el vendedor y el cliente, otra causa es el poco conocimiento del mercado al cual se dirige la empresa y no saber en qué situación se encuentra la competencia si está realiza nuevos productos o brinda servicios diferentes.

Ecuador según Ascencio (2018) a pesar de ser un país productivo y de contar con una biodiversidad envidiable las malas acciones, decisiones políticas y la falta de conocimiento en relación con la administración han sido el detonante para que se lo catalogue como un país subdesarrollado, estas situaciones son las que no permiten que el país logre un pleno crecimiento y desarrollo. Los viveros en el país tienen como objetivo principal el producir plantas ya sean forestales frutales o de cualquier otra especificación y abastecer la demanda existente en el mercado, la función de un vivero es de suma importancia ya que ayuda a prevenir los efectos de depredadores y enfermedades de las plantas en la etapa de crecimiento que se la considera como la de mayor vulnerabilidad, pero siempre han existido carencias en base al conocimiento administrativo por parte de los dueños de viveros, esta falta de conocimiento hace que el negocio no tome la vía al crecimiento económico y que a su vez se presenten dificultades para el correcto funcionamiento del establecimiento.

En el cantón Patate provincia del Tungurahua existe una gran cantidad de viveros los cuales desarrollan actividades relacionadas a la producción de plantas de distintas variedades y especies, estos lugares cuentan con propietarios que desarrollan sus actividades empíricamente es decir que tienen conocimiento de cómo producir las plantas pero carecen de métodos o información administrativa para un crecimiento sustentable de su negocio, Patate es una tierra privilegiada debido a su clima y calidad de tierra fértil esto es importante y ayuda a que la producción de plantas sea más efectiva y de calidad, pero no se ha visto que los dueños de estos establecimientos aprovechen de forma eficaz estos factores o que tengan un crecimiento significativo de sus negocios ya que existen muchos viveros que produce plantas de primera pero no tienen ventas y otros establecimientos que sus plantas no brindan calidad y generan ventas, esto hace que no exista un balance competitivo en torno a los propietarios de los viveros del cantón. Sumado a esto existe el poco abastecimiento de la demanda de plantas que existe muchas veces compradores requieren un número alto de plantas, pero los viveros no abastecen la necesidad debido a distintos factores que deben ser mejorados para no perder oportunidades de crecimiento.

1.1.4. Contextualización del problema

Desde años atrás la problemática debido a la carencia en conocimientos administrativos por parte de propietarios de viveros se ve afecta significativamente al alza competitiva en determinados sectores, cuáles presentan características óptimas y adecuadas para incrementar su desarrollo pero por falta de énfasis e información correcta en torno a un manejo administrativo no pueden direccionar al negocio al éxito total, bajas ventas, problemas internos, falta de estrategias, carencias de habilidad de administrativas, mal manejo de sus recursos son algunos de los factores claves para entender la problemática que tienen los dueños de los viveros y cualquier pequeño negocio en el Ecuador.

El sector agrícola en el Ecuador según el Ministerio de Agricultura y ganadería (2019) aporta con el 8% anual en relación con el Producto Interno Bruto (PIB). Con el esfuerzo de los agricultores y en este caso los propietarios de viveros se genera empleo para el sector rural es así como ayudan a mejorar y reducir de manera significativa la pobreza en el campo, de esta forma el sector aporta a gran medida y se lo considera de suma importancia en la economía del país, pero sin duda se puede mejorar aún más en base a una preparación adecuada por parte de los propietarios.

Los viveros ubicados en el cantón Patate provincia de Tungurahua han presentado ciertas falencias en el uso y manejo de sus recursos ya que las personas inmersas a estos negocios no tienen una instrucción académica ni conocimientos referidos a la administración, esto ha afectado de manera principal al crecimiento económico de los mismos. Por eso es de suma importancia contar con una persona que guíe y encamine de buena manera y sobre todo que use conocimientos teóricos puestos en práctica para en el pleno cumplimiento de las actividades y distintas acciones de mejora que se deben realizar en estos negocios

1.1.5. Delimitación del problema

Campo: Administración de Empresas

Área: Ciencias Sociales y educación comercial

Aspecto: Capacitación administrativa e Incremento competitivo

Línea de investigación: Productividad y Competitividad empresarial

Periodo: Abril 2022 – Septiembre 2022

Espacial: Patate- Tungurahua – Ecuador

1.2. JUSTIFICACIÓN

1.2.1. Justificación Teórica

El crecimiento agrícola en la región central del Ecuador según López ha sido evidente desde la antigüedad, uno de ellos es la tendencia de los viveros, mismos que ayudan a la producción de distintas variedades de plantas para su futura comercialización en todo el país de acuerdo con la región y sus características climáticas que esta exijan. En la provincia de Tungurahua la agricultura se ha caracterizado por ser un factor determinante en el crecimiento económico de sus comunidades y habitantes debido a su clima favorecedor para el manejo y desarrollo de distintos tipos y especies de plantas. El clima privilegiado con mayor favoritismo en el cantón Patate ha sido un detonante primordial para el correcto manejo y producción de plantas de distintas variedades, tanto ornamentales como frutales, mismas que son requeridas y distribuidas a distintos lugares del país por su calidad.

La capacitación administrativa dirigida a grupos o asociaciones de trabajo empíricas ha sido de suma importancia ya que beneficia a estas, genera un incremento en la productividad y calidad del trabajo, además a ello permite tener mayor conocimiento e información sobre disposiciones oficiales, es decir mejora a gran medida el entorno de trabajo potenciándolo a su crecimiento. En torno a la capacitación administrativa están las distintas teorías de la administración mismas que son claves para tener un conocimiento más preciso a la hora de la toma de decisiones, estas teorías brindan más información con relación al concepto de administración y para qué sirve, también permiten tener una idea más clara y amplia de cómo se desarrollan los procesos administrativos. Al generar un mayor conocimiento con respecto a las teorías de administración se crea de igual forma un alza en las habilidades gerenciales y como estas pueden ser un factor detonante para generar un mayor incremento competitivo.

La competitividad empresarial tiene como meta principal el generar un correcto posicionamiento de mercado, además a ello permite tomar nuevos retos

organizativos con las garantías pertinentes, el punto diferenciador de ser competitivo es la capacidad presente en cierta empresa para realizar sus actividades de mejor manera con relación a la competencia y así generar un negocio más rentable y sostenible al paso del tiempo.

El objeto de estudio de la presente investigación son los propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate mismos que presentan ciertas dificultades en el crecimiento y correcto desenvolvimiento de sus negocios ya que tienen escaso conocimiento administrativo, los propietarios no suelen diferenciar el valor que tiene contar con un personal calificado que tenga conocimiento técnico y ayude a mejorar la competitividad empresarial para de esta manera buscar un mejor desempeño en las actividades, este es el factor principal para que existan pérdidas de carácter económico.

1.2.2. Justificación Metodológica

La presente investigación cuenta con un enfoque cuantitativo, la cual tendrá el objeto de relacionar las dos variables de estudio para generalizar los datos que se obtendrá de la muestra mediante un levantamiento de encuestas en este caso de los propietarios de los viveros agrícolas para corroborar y dar una respuesta al caso de estudio a través de un análisis, para conocer sobre el manejo administrativo en los viveros mediante el conocimiento empírico si ha sido de impulso para sacar a flote sus empresas o si es necesario la capacitación administrativa para emplear en estas empresas y mejorar su incremento competitivo.

Para cumplir con el objetivo propuesto de la investigación es necesario aplicar una investigación no experimental, según es imposible de alterar las variables de estudio. Además, se toma en cuenta la utilización de un tipo transversal para recopilar información en un tiempo determinado la cual se desarrollará en el lapso del mes de junio del 2022.

De la misma manera se considera aplicar el método descriptivo en cuanto a las estrategias de competitividad para la sostenibilidad en el tiempo y como lograr que estas microempresas puedan salir a flote y sean más rentables sin perjudicar a los demás, también se aplicara una investigación correlacional para relacionar las

variables de estudio, en este caso como la capacitación administrativa es un factor para el incremento competitivo de estas microempresas.

1.2.3. Justificación Práctica

Con el presente estudio se busca dar solución a los propietarios de viveros del cantón Patate tomando en cuenta los resultados obtenidos mediante los instrumentos que se aplicaran para el levantamiento de información, para abordar la capacitación administrativa como un factor para aumentar la competitividad de los viveros en el sector agrícola de Patate sin tener que perjudicarse entre ellos y de esta manera encontrar la solución correcta para que todos obtengan sus respectivas ganancias y puedan aplicar los conocimientos que se adquieran en relación a una posible toma de una capacitación administrativa.

Como estudiantes en la rama administrativa y a través de la presente investigación se busca obtener un análisis conciso de como las capacitaciones podrían influir de manera positiva a las personas para sus actividades profesionales y cotidianas en este caso, a los propietarios de viveros del cantón Patate, es por ello que también se pretende conocer como los propietarios podrían aplicar los factores de competitividad para mantenerse en el tiempo.

De la misma manera tomando en cuenta los resultados obtenidos mediante los instrumentos que se aplicaran para el levantamiento de información, para abordar la capacitación administrativa como un factor para aumentar la competitividad del sector agrícola de los viveros para que puedan ser más rentables.

Esta investigación tiene como propósito verificar si la factibilidad de tomar y/u optar por capacitaciones administrativas por parte de los propietarios es beneficiosa, ya que el trabajo bajo conocimiento empírico se ha visto notorio hoy en día en las microempresas como lo menciona (Luma, 2020) ya que la falta de conocimiento del mercado al cual se enfrentan y la mala administración del negocio son los causantes más relevantes de su pronto cierre e incluso el propio temor al fracaso por parte de los propietarios han hecho que estas microempresas no logren crecer o ser más competitivos porque se conforman con lo que tienen.

1.3. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Mediante la búsqueda en los repositorios se tomó en cuenta para los respectivos antecedentes, además de la utilización de artículos para definir con claridad sobre la temática de estudio a realizarse.

Maco (2018) a través de su estudio de investigación previo a la obtención de título de Gestión Pública referente al tema de investigación “Procesos de capacitación y desempeño laboral” a través de un enfoque cuantitativo realizado a los 92 colaboradores del departamento administrativo del Organismo de fiscalización ambiental, manifiesta que la capacitación debe ser promovida con continuidad para que los colaboradores desempeñen un trabajo con excelencia y se sientan comprometidos con el mismo.

El autor Bermúdez (2018) mediante la publicación de su artículo publicada en la revista InterSedes con su tema “la capacitación una herramienta importante para el fortalecimiento de las pymes” tuvo como objetivo identificar las necesidades de la capacitación que se presentan en las pymes y una propuesta de una capacitación integral la cual se realizó una investigación de tipo descriptivo y con sustento teórico en base a los autores más relevantes para este tema. Para llevar a cabo el autor aplicó un cuestionario validado de 16 ítems para las 120 pymes elegidas intencionalmente la cual evidenció que estas organizaciones desconocen de un proceso administrativo e incluso al proceso interno y contable por lo cual asume que las capacitaciones debe ser una prioridad para la empresa para mejorar el desempeño de las mismas además tomó en consideración que los montos a pagar y un programa de capacitación no superaría los \$100, además para ello se propone que la mayoría de las empresas tome las capacitaciones viernes y sábados debido a la disponibilidad de tiempo que se podría presentar.

Bonilla (2018) mediante la publicación de su artículo sobre la importancia de la capacitación para el rendimiento del personal administrativo, manifiesta que el personal administrativo y demás colaboradores pueden verse afectados por una inadecuada capacitación, debido a que las mediciones de conocimiento que se realizan constantemente al personal que se tomó en cuenta como población de estudio, recibe capacitaciones desactualizadas la cual provoca aspectos negativos en el entorno laboral, es por ello que se debe tener en cuenta antes de optar por un programa de

capacitación las tendencias actuales que impartirán en ella sin olvidar que también es importante y prioritario el impartir el manejo ético, la cual les permitirá obtener una certificación que los vuelva profesionalmente competitivos.

Ramírez (2018) a través de su investigación para la presente publicación en la revista, manifiesta sobre los factores de competitividad empresarial a través del sector comercial colombiano, para iniciar esta investigación se tomó en consideración la utilización de una metodología descriptiva y transversal. La población de estudio estuvo dirigida al personal administrativo de las tiendas SAO y COPPEL la cual se tomó como muestra a 120 personas para ser el punto clave de información a través de cuestionarios la cual presento 12 ítems para su posterior respuesta, dando como resultado que los principales factores para la competitividad son la innovación flexibilidad y la calidad, además menciona que el implementar estrategias para la gestión humana ayudara a mejorar el desempeño del talento humano.

Díaz (2021) en su artículo habla sobre la competitividad como un factor importante para el crecimiento de las organizaciones, para ello tomo como punto de partida una revisión bibliográfica de los autores que más se relacionen con el tema, posteriormente hace uso de una metodología descriptiva y correlacional para obtener un análisis de cómo la competitividad acompañada de estrategias empresariales, capital humano y factores que fortalezcan la competitividad son influyentes en el presente, ya que hoy en día se valora la estrecha relación que debe existir entre la calidad y motivación que tenga el recurso humano ya que es un factor que permite combinar el conocimiento y las capacidades para conformar equipos de trabajo que aporten a los objetivos de las organizaciones en este caso de volverse más competitivos.

1.4. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.4.1. Capacitación administrativa

La capacitación administrativa según Rengifo Maco (2018) es el proceso que permite a cierto tipo de individuo a mejorar e incrementar sus conocimientos con relación al mundo empresarial, es de suma importancia y ayuda de manera positiva a las personas que se capacitan a modificar los distintos tipos de comportamientos propios que tiene el individuo y a su vez mejora la capacidad de acción al momento de

desarrollar las actividades que giran en relación a una empresa, la capacitación administrativa según este autor se define como una herramienta importante para generar aprendizaje y a su vez corregir actitudes de los individuos en torno a su puesto de trabajo. En muchas de las ocasiones la capacitación administrativa se convierte en una necesidad latente por parte de las empresas ya que sin ésta se genera una dificultad para cumplir las metas y objetivos que tiene la organización, es así como no se logra un correcto manejo administrativo en las actividades que se realizan en la empresa, adquirir nuevos conocimientos siempre será beneficioso ya que así la persona que recibe una capacitación administrativa se da cuenta de las nuevas responsabilidades que tiene, de esta manera el individuo mejora su función de desempeño en la organización, estas personas gracias a los nuevos conocimientos adquiridos son capaces de tomar decisiones personalmente y ya no deben acudir a un soporte adicional para recibir su aprobación ya que antes siempre se basaban en un líder para poder realizar cualquier acción o toma de decisiones.

Según Murcia & Gutiérrez (2017) la capacitación administrativa es el conjunto o agrupamiento de actividades didácticas dirigidas a mejorar e incrementar los conocimientos y habilidades de las personas que optan por una capacitación misma que les permite y favorece para mejorar el desempeño en determinada área de trabajo en la que los individuos se desenvuelvan, el autor también considera a la capacitación administrativa como un proceso educativo de corto plazo en el cual se utilizan técnicas determinadas y planificadas con anterioridad para de esa manera generar mayor conocimiento y habilidades en el ente capacitado, en torno a las organizaciones es muy común que las empresas opten por capacitar a los trabajadores en distintas ramas con el objetivo general de fortalecer y mejorar los conocimientos, el autor manifiesta que una capacitación siempre se la ve desde el lado positivo como un beneficio para incrementar el negocio ya que una empresa con personal capacitado incrementa la producción, genera mayores beneficios y por ende tiene mejores resultados a futuro.

1.4.2. Teoría de la administración Científica

Es importante conocer sobre los parámetros fundamentales de la administración científica y como esta ayuda a conseguir un mayor grado de especialización, mayor eficacia y eficiencia en torno al lugar de trabajo. En sus inicios y gracias a los

planteamientos realizados por Frederick Taylor la administración es considerada como la disciplina que tiene un conocimiento sistemático, racional y efectivo. La administración en la historia fue el ente de desarrollo para el capitalismo y es así como se la asoció a un término relacionado con la gerencia de esta manera se define cómo el ente encargado de generar un incremento productivo de los recursos para su respectiva optimización.

La administración científica según (Cardona, 2018) hace su primera aparición a inicios del siglo XX debido a ciertos cambios mundiales que se estaban dando por la revolución industrial, es así como estos impactos ayudaron a que el pensamiento humano se tecnifique en la producción en masa ya que estos productos eran necesarios para satisfacer las necesidades en torno a la sociedad de esa época, los parámetros en relación a la administración fueron descritos por autores relevantes como lo son Frederick W. Taylor, Henry L. Gantt y Frank quienes establecieron que la administración es un modelo en la cual la producción, investigación y el análisis de operaciones están estrictamente relacionados con los tiempos, la planeación y el control de las distintas actividades organizativas, se tiene claro que este sinnúmero de aspectos de la administración científica se los desarrollaron debido a que existía una gran necesidad por incrementar ciertos niveles de producción con respecto a las organizaciones de la sociedad en esa época ya que existía un evidente cambio social y político que sin duda alguna estaba afectando a la economía de los países en ese periodo de tiempo.

Los principales fundamentos para (Cardona, 2018) que propone la administración científica están basados en el “estudio sistemático de mejora en las condiciones de trabajo e incremento de la productividad que evita pérdidas de tiempo y gastos innecesarios”. Comprender y tener un pleno conocimiento de esta teoría es de suma importancia ya que permite entender como es el comportamiento de las empresas, hacia donde están encaminadas, y cuáles pueden ser los parámetros de acción para mejorarla en caso de que exista un deficiente desarrollo empresarial. Es así como se tiene entendido que los modelos y estilos administrativos en base al taylorismo han tenido un gran impacto y una fuerte repercusión hoy en día ya que son de suma importancia para algunas empresas en ciertas situaciones y aspectos que necesitan mejoraras.

1.4.3. Modelo de pedagogía empresarial

La pedagogía se la cataloga como aquella área de estudio dónde se tiene en cuenta las formas y métodos para un correcto aprendizaje humano además a ello busca como objetivo fundamental el ayudar a mejorar la capacidad de aprendizaje en distintas áreas, con la pedagogía se ha logrado descubrir nuevos métodos de enseñanza para tener un preciso aprendizaje.

La pedagogía empresarial según Peralta (2020) gira en torno a la relación de enseñanza y trabajo que existe en una organización, busca tener una rápida respuesta en torno a los problemas es decir que se busca una solución con mayor efectividad y que acorte los tiempos, además a ello busca un perfeccionamiento de los conocimientos es decir qué tanto empleadores como empleados aprendan y desarrollen sus cualidades y conocimientos de manera más productiva, este tipo de pedagogía también logra una identificación de falencias y posterior a ello genera mejoras, todo esto de acuerdo a la realización de planes y estrategias para fortalecer los puntos débiles que tiene cierta organización y finalmente como característica de la pedagogía empresarial tenemos la mejora de relaciones entre los trabajadores de la organización los cuales mejoran sus capacidades si trabajan juntos y presentan un trato igualitario y buena relación mutua entre sí.

Para Martín (2019) en el modelo industrial se establece cierto paradigma entorno a lo que manifestó Taylor ya que en este modelo se hace referencia al dirigir organizar y manejar una organización de forma científica y se considera a la productividad como eje fundamental. Inmerso en este modelo está el sistema de fábrica *time is money* cual hace referencia a que todo tiempo es dinero y que se lo puede mejorar con inversiones en una capacitación precisa para los distintos colaboradores de la organización, algo relevante que manifiesta en este modelo es que en una empresa nada se debe realizarlo o dejar hacer al azar ya que el tiempo es fundamental y si se genera tardanzas podría disminuir la productividad e incrementar el costo de la operación, este modelo se cataloga sumamente importante en la capacitación ya que está orientado a mejorar la productividad, es así como establece que el entrenamiento se lo debe dar a la persona basada en el sitio de trabajo que ésta se desarrolle, este modelo tiene cierto énfasis en los resultados y cómo alcanzarlos.

1.4.4. Teoría estrategias competitivas

Una de las teorías que ayuda en el cumplimiento de esta investigación es la ideada por Miles y Snow (1978). Cuales le dan un grado considerable de importancia a las estrategias competitivas y determinan ciertos tipos como son: prospectoras, analizadoras, defensora y reactiva. Una estrategia según (Westreicher, 2020) es el procedimiento minucioso que se utiliza para la toma de decisiones y como estas ayudan afrontar determinadas acciones, es decir se las utiliza con el objetivo de lograr el cumplimiento a cabalidad de una meta propuesta.

Manifiesta Castro Monge (2015) que las estrategias competitivas que se desenvuelven en ciertas organizaciones son un factor muy determinante y se las considera de carácter fundamental al momento de saber la manera en la que éstas competirán de acuerdo al mercado que se dirigen y es así como de estas estrategias dependerá el éxito en relación a la gestión empresarial, hay que tomar en cuenta que es relevante que las organizaciones tengan la capacidad de identificar las estrategias más precisas al momento de competir con otras, existen ciertas claves para que una estrategia sea viable y posterior a ello exitosa, hay que tener en cuenta que las estrategias deben ser coherentes de acuerdo a los objetivos y metas de la organización, además a ello deben presentar ciertas capacidades donde los recursos y los sistemas organizativos se vean involucrados, algo muy importante y a tener en claro es que una buena estrategia y utilizada de acorde a la necesidad empresarial puede ser el detonante para el éxito rotundo de la organización.

Según Castro Monge (2015) las estrategias competitivas como fin principal tienen posicionar a la organización para así maximizar el valor que tiene esta en torno a la competencia y a su vez crear lo que se denomina un valor para los clientes, la estrategia competitiva hace hincapié en destacar de manera positiva en torno a determinado sector en el que se desempeñe una organización y así generar una posición provechosa y manejable contra las distintas fuerzas que pueden presentar las otras empresas. Estas estrategias buscan el camino para comprender el cómo las organizaciones compiten entre ellas es decir que se la puede considerar como cierta herramienta fundamental para mejorar la competitividad en relación con las organizaciones.

1.4.5. Teoría de la ventaja competitiva

La teoría de la ventaja competitiva es establecida por Michael Porter en el año de 1980 quién manifiesta en esta teoría que las estrategias competitivas son fundamentales ya que con ellas se toman decisiones para establecer una posición defendible en torno a un mercado esto en relación al éxito que puede llegar a tener una empresa de acuerdo al cómo establecer una tasa de retorno sobre la inversión realizada, este autor manifiesta que la base fundamental del correcto desarrollo en una organización es por medio de una ventaja competitiva a la que él denomina sostenible, inmersos a esta teoría existen ciertos tipos básicos de ventaja competitiva, cuáles son: liderazgo, diferenciación y enfoque.

El liderazgo en costos de acuerdo con Porter significa ser un productor el cual desarrolle y elabore sus productos con un nivel más bajo en la utilización de recursos y abarate costos en la realización de estos, cuando a una empresa se la cataloga líder en costos ésta debe lograr paridad o al menos tener una base diferenciadora que la destaque de la competencia. La diferenciación según este autor es una alternativa para una organización la cual busque tener su propio nicho de acuerdo a un mercado específico a la que ésta se rige, y así direccionarse al público que busca productos singulares y con características especiales y que las otras empresas no dispongan ni ofrezcan algo similar, existen ciertas características para una diferenciación acertada cuáles pueden ser: poseer y utilizar materias primas de mayor calidad en relación a lo existente en el mercado, dar un servicio al cliente específico y con mejor trato al cliente para que así el consumidor se sienta a gusto al momento de la compra, se debe tener en claro que este tipo de estrategias influye un alto costo y que también se lo puede realizar en otras empresas de ser éste el caso se debe desarrollar y gestionar un correcto liderazgo en costos para no recaer en un posible error. Finalmente se establece el enfoque, mismo que hace referencia a la especialización en torno a un segmento específico del mercado y encargarse de realizar un producto pensado en solo los clientes reales de acuerdo con el segmento, un ejemplo puede ser direccionarse de acuerdo con un área geográfica específica y así desarrollar un producto particular y cumplir las expectativas totales del consumidor.

La estrategia competitiva para Quero (2016) se la cataloga como cierta acción para desarrollar una determinada fórmula de él cómo la empresa va a competir con las demás, en esta estrategia se tiene muy en cuenta cuáles son los objetivos y las políticas que serán de suma importancia para el cumplimiento a cabalidad de las metas es decir también se lo puede considerar como una combinación de fines por los cuales la organización se esmera para el cumplimiento de las objetivos primordiales de la organización.

1.5. Competitividad

Cuando hablamos de competitividad empresarial para Leyva & Espejel (2017) hacemos referencia a la capacidad que tienen las empresas para generar o incrementar su desarrollo socio económico en torno a un mercado, para este autor existen distintos aspectos que son muy importantes a la hora de referirse a competitividad empresarial, los aspectos presentes en la competitividad son la capacidad para fabricar, brindar servicios con distinción y mayor índice de calidad, además de ello realizar las actividades con eficacia y eficiencia. También una de las características que se tiene en mente al hablar de un negocio es el ser rentable al paso del tiempo y no sólo un determinado periodo, es así como este autor define a la competitividad como un factor clave para que una organización sea rentable a futuro. Inmersos a la competitividad el autor expresa la importancia que tiene esta ya que permite a la entidad cumplir y alcanzar de manera precisa los objetivos y metas propuestas, algo fundamental de la competitividad es la capacidad que brinda para que un líder sepa implementar estrategias y campañas que sean precisas y generen un alza significativa en relación con la competencia directa, finalmente el autor manifiesta que la competitividad es un índice que permite medir si una organización está “bien” o “mal” y con esto determinar la rentabilidad que presenta.

El autor Martínez & Padilla (2020) manifiesta que la competitividad empresarial tiene factores claves para definirla expresa que la capacidad directiva se basa en ciertas actitudes tanto de liderazgo como dirección que tiene el jefe de una organización, es así como sí el jefe presenta carencias de este tipo las condiciones no serán adecuadas para el desarrollo de una empresa, la diferenciación es otro factor que está relacionado con la competitividad ya que una buena distinción al momento de elaborar y vender es clave para que una organización sea exitosa, la capacidad innovadora es otro factor

imprescindible para tener repercusión en el mercado ya que sin esta una marca u organización ve disminuidas las probabilidades de subsistir, finalmente los recursos tanto comerciales como financieros son imprescindibles ya que ayudan a mantener un buen capital humano y sobre todo que exista un balance adecuado entorno a la economía de la empresa.

1.5.1. Rentabilidad económica

La rentabilidad económica según Freire (2018) hace referencia al indicador que manifiesta las distintas ganancias que genera una compañía de acuerdo a las inversiones que ésta realiza, hoy en día el comportamiento de ciertos activos financieros es imprescindible para determinar la rentabilidad de una organización, la rentabilidad económica tiene una estrecha relación con el beneficio que genera cierta compañía, e incluye relación directa con el activo neto y el dato de beneficio generado, sin haber disminuido los intereses e impuestos de otra manera el “beneficio bruto” . Es decir, esta rentabilidad tiene como objetivo determinar la capacidad en la que se genera un beneficio con relación al total de activos sin inmiscuir la manera en que éstos se hayan financiado, Por otra parte, el activo neto se entiende cómo los activos que están financiados ya sea por una deuda bancaria o distintos recursos de carácter propio es decir que no son financiados por proveedores allegados a la entidad.

1.5.2. Calidad superior

Para Carrillo Pérez (2018) la calidad superior es un proceso que a lo largo del tiempo ha sufrido metamorfosis “cambios” ya que es un elemento primordial para el control de ciertos procesos productivos, busca principalmente que se tenga una buena fabricación del producto para así ofrecer resultados con un índice de calidad bastante alto y de esta forma generar satisfacción total en el consumidor, algo imprescindible dentro de la calidad superior es el enfoque hacia el cliente donde estos son considerados dentro del proceso productivo para saber sus necesidades específicas y garantizar una plena satisfacción, al momento que se realiza esto se da un aseguramiento de calidad como factor determinante y diferenciador en torno a la competencia directa de cualquier entidad u organización. Un proceso productivo llevado a cabo con estrictos estándares de

calidad es sin duda un factor determinante a la hora de vender ya que satisface y fideliza al cliente quien no dudará en otra ocasión en volver adquirir el producto.

1.5.3. Reducción de costos

La reducción de costos según (García Domínguez, Parroquin Amaya, & Romero López, 2015) hace referencia a determinado proceso que se da en una organización con la finalidad de minimizar gastos y generar una mayor ganancia, inmerso a este concepto está el análisis continuo de las distintas actividades organizativas para la toma de decisiones específicas en caso de ser necesarias para generar un cambio y de esta manera incrementar la competitividad mediante la mejora significativa de los procesos y reducción de costos. Es imprescindible destacar que cuando se realiza una estrategia de reducción de costos se tiene como meta fundamental mejorar la rentabilidad de una organización y a su vez la productividad, en otras palabras, se busca hacer más con menos, producir más con el mismo presupuesto, producir la misma cantidad con disminución de gastos, todo con el fin de reducir de manera relevante los costos.

1.5.4. Implementación de estrategias

Lorette (2018) en su artículo menciona que la implementación de estrategias es un proceso que se lleva a cabo a través de planes de acción para el cumplimiento de objetivos para ello se enfoca en todas las áreas de la organización mediante análisis FODA para identificar problemas y determinar tareas en un tiempo determinado que ayuden a la empresa a alcanzar las metas propuestas. Las estrategias que se implementan y lleven al éxito estará involucrado un líder entusiasta y visionario para alcanzar las metas, para ello también es necesario que todos los que conforman la organización se sientan comprometidos con el plan. Además, para la implementación de estrategias se debe recurrir a ciertos recursos tanto financieros como disponibilidad del tiempo. Una gerencia muy bien estructurada con una comunicación efectiva ayudara a la implementación de las estrategias con reuniones programadas para los colaboradores de la organización y finalmente con informes que demuestren el progreso del plan.

1.5.5. Procesos de producción

Para Buzón (2019) los procesos de producción son el conjunto operaciones estructuradas para la transformación de las materias primas a productos o servicios,

procesados a través de maquinaria especializada y con la respectiva información para su producción, con la finalidad de cumplir con las diferentes demandas existentes del mercado y satisfacción del cliente. El proceso de producción se encuentra compuesto por ciertas etapas, lo cual es necesario una planificación previa a la realización del producto, están son, el acopio de materia prima, producción y procesamiento con una adecuada combinación de la infraestructura para llevar a cabo el objetivo de producción. El proceso productivo se manifiesta en diferentes tipos, tales como, bajo pedido, el cual se produce un producto único; la producción por lotes se produce una cierta cantidad por lo tanto son idénticos; la producción en masa se manifiesta en la fabricación de miles de productos similares bajo el sistema de automatización por lo tanto no interviene un número mayor de trabajadores y el ultimo tipo de producción es la continua, en la cual el producto es fabricado durante las veinticuatro horas de los siete días de la semana sin paralizar la producción ya que se desea evitar los costes que se produce al paralizar la producción.

1.6. OBJETIVOS

1.6.1. Objetivo General

Analizar la influencia de la capacitación administrativa como factor para el incremento competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola del Cantón Patate, en el periodo diciembre 2021 – septiembre 2022.

1.6.2. Objetivos Específicos

- Determinar como la capacitación administrativa afecta al incremento competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola del Cantón Patate diciembre 2021 – septiembre 2022.
- Examinar como los factores competitivos influyen en el crecimiento de los propietarios de viveros en el sector agrícola del Cantón Patate diciembre 2021 – septiembre 2022.
- Identificar la relación entre la capacitación administrativa y los factores competitivos en los propietarios de viveros en el sector agrícola del Cantón Patate diciembre 2021- septiembre 2022.

CAPÍTULO II

2. METODOLOGÍA

2.1. Métodos y Materiales

2.1.1. Enfoque

Lo que concierne al desarrollo de la metodología en la presente investigación se toma en consideración emplear un enfoque cuantitativo, ya que permitirá la relación entre las variables y generalización, gracias a los datos que se obtendrá de la población de estudio ya que el objetivo es analizar la influencia de como la capacitación administrativa podría ayudar a mejorar la competitividad de los propietarios de los viveros. Para llevar a cabo este análisis es necesario relacionar los objetivos propuestos con la metodología.

2.1.2. Enfoque Cuantitativo

Según Ortiz (2020), se basa en la generalización y objetividad que busca el investigador sobre el tema de estudio, para ello acude a métodos estadísticos y recopilación de información para obtener un contexto específico de la investigación. Los datos que se recopilen deben ser rigurosos y confiables para obtener un análisis contundente que den respuesta a los objetivos previamente planteado. El objetivo principal de la investigación cuantitativa es hallar como las situaciones externas se manifiestan en el comportamiento del ser humano y de esta forma puedan ser medidas.

El empleo de este enfoque permite conocer estadísticamente si es factible que los propietarios de viveros opten por una capacitación administrativa y como esta podría mejorar sus labores prácticas en sus microempresas, a través de una encuesta aplicada a la población registrada legalmente como microempresas la cual es de 30 viveros en lo que corresponde al cantón Patate, la cual permitirá conocer si los propietarios que han recibido capacitación administrativa han tenido éxito en sus microempresas y han logrado poner en práctica para para incrementar la competitividad y si han recurrido a planes estratégicos para el fortalecimiento del proceso administrativo y planes que sean sostenibles en el futuro. También se podrá analizar cada uno de los factores importantes de la competitividad que se

debería tener en consideración para el fortalecimiento de la microempresa tales como la capacidad de producción, la necesidad de los recursos contables y aprovisionamiento.

2.2. TIPO DE DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se consideró el uso de tipo descriptiva y correlacional para cumplir con los objetivos planteados de la investigación.

2.2.1. Descriptiva

En base a lo que manifiesta Morales (2018) la investigación descriptiva fundamentalmente se caracteriza por estudiar y escribir un fenómeno social para mostrar su peculiaridad. También consiste en conocer las diferentes actividades que se dan en el entorno para describir cada uno de sus procesos, su utilidad es mostrar con exactitud las dimensiones de un fenómeno de estudio o situación.

Éste método descriptivo tendrá como finalidad caracterizar y obtener una información concisa y clara de las estrategias de competitividad, que los propietarios de los Viveros agrícolas del cantón Patate han adquirido de manera empírica para mantenerse en el tiempo, debido a que en el mercado existe una competencia abrupta la cual perjudica las ventas y por ende la rentabilidad de estas microempresas, es por ello que han tenido que darle un giro a sus precios o añadir un plus a sus productos como brindar una información única para cada cliente al momento de adquirir uno de sus productos. Esto conlleva que los propietarios deben prepararse o capacitarse para mejorar sus actividades laborales dentro de sus microempresas y se vuelvan más competitivos, pero sin perjudicar a los demás, sumando un balance a los precios para que logren ser un impacto positivo en la economía y por ende mejorar su bienestar.

2.2.2. Correlacional

Para Ramírez (2018) la investigación correlacional busca determinar un grado de relación que podría existir entre las variables de estudio que se ha planteado sobre un grupo o población previamente seleccionada y aportar con indicios a la hipótesis mediante cálculos estadísticos, conforme al coeficiente de correlación.

Para la presente investigación se asociará las variables de estudio para responder a la interrogante del problema para describir y mencionar si la capacitación administrativa es un factor clave para el incremento competitivo para los propietarios de los viveros agrícolas del cantón Patate y como se asocia a esto los factores de la competitividad.

2.3. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

2.3.1. Deductivo

Para (Ponce de León, 2017) el método deductivo ayuda al estudio en torno a las variables de investigación, consiste en ir desde lo general a lo particular, este método se da mediante la explicación de cierto concepto teórico mismo que da lugar a la hipótesis específica, es decir se lo realiza teniendo en cuenta ciertos conocimientos generales que son necesarios para deducir conclusiones de acuerdo con el área en que se lleve la investigación.

El alcance de la investigación se enfoca en los resultados que parte desde el ámbito universal a lo específico, ya que como datos generales se tendrán los efectos que genera un déficit en conocimientos administrativos en torno a los negocios a nivel mundial, y posteriormente se estudiará el sector agrícola referente a los viveros en el cantón Patate provincia de Tungurahua con datos que ayuden a establecer cómo afecta y cómo se sería factible que reciban una capacitación administrativa en torno a un área específica del conocimiento para mejorar el manejo de estos negocios.

2.3.2. Exploratorio

Manifiesta (Ramos Galarza, 2020) que este alcance investigativo ayuda a examinar las características en relación a un parámetro de estudio por medio de un análisis de los datos donde se establece la frecuencia en la que se da el hecho, este alcance está orientado para determinar los problemas de investigación que tiene un carácter poco conocido o desconocido en su totalidad, este alcance es de suma importancia ya que ayuda a conocer cuál es la naturaleza del fenómeno entorno a un contexto determinado.

La investigación desarrollada tiene un alcance exploratorio ya que presenta un estudio en el sector agrícola de Patate y un análisis de como la capacitación administrativa podría ser un factor determinante para el incremento competitivo de los propietarios de viveros en dicho sector, éste estudio será de suma importancia y gran aporte ya que brindará una perspectiva de como la capacitación puede ser un factor clave para incrementar la rentabilidad de un negocio y cuál sería la factibilidad de que los propietarios estén a favor de recibir capacitaciones para mejorar sus conocimientos y habilidades a la hora de dirigir un negocio.

2.4. MODALIDAD

2.4.1. Bibliográfica

Manifiesta (Maldonado Pinto, 2018) que la modalidad bibliográfica trata seleccionar y recolectar de manera sistemática la información por medio de distintas fuentes informativas como son libros, artículos, resultados de investigativos entre otros, para el desarrollo bibliográfico el investigador busca y analiza datos importantes con respecto a la investigación que desee realizar y profundizar a este tipo de datos también se las conoce como fuentes informativas de carácter secundario.

Para el correcto desarrollo de la investigación se necesita fuentes informativas que son de suma importancia y utilidad para la sustentación bibliográfica, se necesita información específica sobre las distintas teorías que soportan que la administración es una ciencia cual ayuda al mejoramiento de los negocios y además a ello información precisa sobre los viveros en el sector agrícola de Patate y como éstos desarrollan sus actividades de manera empírica.

2.4.2. De Campo

Para (Maldonado Pinto, 2018) la investigación de campo es dicho estudio cuál permite obtener datos reales para posteriormente estudiarlos tal y como se los recoge sin manipular las variables utilizadas, esta modalidad de investigación se la aplica para determinar la relación que existe entre la variable dependiente e independiente, la recolección de información se da por distintos medios estos pueden ser encuestas, estudios, entrevistas o prácticas en el campo de desarrollo.

En la presente investigación se necesitan datos recopilados de acuerdo con fuentes primarias de información, para el desarrollo de esto sí elaborará un instrumento y se aplicará de acuerdo con el total de viveros en el sector agrícola de Patate esto nos ayudará a determinar los datos exactos para posteriormente analizarlos y correlacionarlos entre las variables planteadas.

2.4.3. Hipótesis

El autor Espinoza (2018) menciona que la hipótesis es una suposición que se identifica en base a una información preliminar de la investigación que se va realizar, la cual sirve para delimitar la investigación y a través de la relación entre variables, dar una respuesta definitiva, para manifestar su veracidad o su refutación con una interpretación objetiva que será de sustento para la comprensión de la verdad.

2.4.4. Hipótesis Nula

De acuerdo con Márquez (2018) la hipótesis nula muestra la negación mediante la relación de las variables de la investigación, por lo tanto, no se puede considerar probada, al tener la evidencia suficiente ayuda a demostrar su falsedad, por lo tanto, la hipótesis alternativa se convertirá en la conclusión que el investigador quiere llegar.

H₀: La capacitación administrativa no influye en la competitividad de los propietarios de viveros agrícolas del cantón Patate.

2.4.5. Hipótesis alternativa

Desde el punto de vista de Márquez (2018) esta hipótesis se puede manifestar cuando hay la obligación de abordar otras explicaciones a la hipótesis nula la cual no pudo ser probada. Esta hipótesis se designa como H₁ con el fin de aceptar o no la hipótesis.

H1: La capacitación administrativa si influye en la competitividad de los propietarios de viveros agrícolas del cantón Patate.

2.5. POBLACIÓN

Para Pastor (2019) la población se define como el conjunto de individuos que se toman en consideración para el estudio y posteriormente para su razonamiento estadístico el cual debe ser accesible. Sin embargo, la población también hace énfasis al conjunto de objetos, animales, expedientes entre otros. Por lo general la población de una investigación tiene rasgos o características similares.

La población de estudio de la presente investigación se toma en consideración de la página de AGROCALIDAD <https://www.agrocalidad.gob.ec/>, en la cual se encuentran registrados treinta viveros agrícolas pertenecientes al cantón Patate.

Tabla 1

Población de estudio

PARROQUIAS	N° DE VIVEROS FORESTALES
La Matriz	25
El Sucre	2
Los Andes	1
El Triunfo	2
Total	30

Nota: La tabla expresa el total de viveros existentes en el cantón Patate mismos que constan en el registro de Agrocalidad

2.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

2.6.1. Técnicas

Con base al manifiesto de Arias (2020) las técnicas que se utilizan en la investigación son las herramientas necesarias para obtener toda la información necesaria, para su posterior análisis e interpretación en base al marco de una metodología determinada, además establece una guía para la validez de la hipótesis

que surge en la investigación, Las técnicas mayormente utilizadas son las encuestas, entrevistas, la observación y las fichas.

2.6.2. Encuesta

Con base al manifiesto de Ávila (2020), la encuesta es la técnica que se utiliza para la recolección de datos a través de instrumentos tales como el cuestionario para la aplicación en grupos previamente seleccionados la cual proporcionarán la información suficiente para el tema de estudio. La finalidad de la encuesta es describir estadísticamente los resultados de la población en forma de resumen.

Se efectuará una encuesta a los Propietarios de Viveros del cantón Patate para conocer la influencia de la capacitación administrativa para el incremento competitivo en sus microempresas ya que esto permitirá conocer si es factible que los propietarios deben optar por tomar capacitaciones para mejorar su habilidad practica y ser mayormente competitivos en el mercado, para ello se realizó una matriz de variables los cuales de describen los objetivos de la investigación, la hipótesis, la dimensión, la variable, la pregunta y el instrumento a utilizar.

Tabla 2

Matriz de variables Independiente

Objetivos	Hipótesis	Dimensión	Variabes	Indicador	Nº de ítems
Analizar la influencia de la capacitación administrativa como factor para el incremento competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola del Cantón Patate	La capacitación administrativa incide en el	Educación	Entrenamiento	Capacitación	<p>4. ¿Usted como propietario ha recibido capacitaciones o conocimientos para mejorar su mayor estabilidad económica?</p> <p>5. ¿Con qué frecuencia realiza capacitaciones administrativas?</p> <p>6. ¿Está de acuerdo en que le ayudaría a mejorar sus practicas?</p> <p>7. ¿Su microempresa está bien direccionada por las propuestas?</p> <p>8. ¿Su microempresa fortalece el p...</p>

	incremento competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola de patata				9. ¿Cuánto d pagar un progr
Determinar como la capacitación administrativa afecta al incremento competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola del Cantón Patate				Adiestramiento	10. ¿En qué capacitarse?

Tabla 3

Matriz de variables (Dependiente)

OBJETIVOS	HIPOTESIS	DIMENSION	VARIABLES	INDICADOR	Nº DE ITEM
Examinar como los factores competitivos influyen en el crecimiento de los propietarios de viveros en el sector agrícola del Cantón Patate diciembre 2021 – septiembre 2022.	La capacitación administrativa influye en la competitividad de los propietarios de viveros agrícolas del cantón Patate.	Competitividad empresarial	Planeación estratégica	Objetivos	11. ¿Dispone procesos prod ser sostenible
			Comercialización	Metas	12. ¿La micro ventas para cliente?
Identificar la relación entre la capacitación administrativa y los factores competitivos en los propietarios de viveros en el sector agrícola del Cantón			Producción y operaciones	Análisis del entorno	13. ¿Conoce l de los clientes 14. ¿Posee un y requerimier microempres
				Planes de contingencia	15. ¿La cap microempres existente del r
				Procesos de producción	16. ¿La mic abastecimient necesarias par
				Flexibilidad productiva	17. ¿Tiene c producción qu
			Desarrollo de nuevos procesos		18. ¿Cómo p contables de r

Patate diciembre 2021- septiembre 2022.					
--	--	--	--	--	--

Nota: Se detalla la tabla con respecto a la matriz de variables tanto dependiente como independiente

2.6.3. Instrumentos

Desde lo posición de Arias et al., (2020) el instrumento es el recurso que permite extraer y registrar la información que se requiere, dentro del instrumento presenta ciertos aspectos que se debe tener en cuenta al momento de desarrollar, como lo es su contenido, es decir los ítems o preguntas lo cual ayudara a conseguir lo que se plantea. El instrumento se desarrolla en base a la técnica que el investigador seleccione.

2.6.4. Cuestionario

Desde lo dicho de Poveda (2020) el cuestionario es el instrumento de recolección de datos metodológicamente estructurado por medio de preguntas en base a las variables de estudio para posteriormente ser evaluadas y analizadas. Es recomendable que este instrumento sea respondido desde el anonimato ya que representa mayor libertad al responder por parte del encuestado para obtener datos sumamente pegados a la realidad.

A través del cuestionario que se llevara a cabo a los propietarios de los viveros agrícolas del canto Patate, deberán seleccionar las respuestas que consideren adecuado referente a su experiencia y opiniones en lo que concierne a capacitación y competitividad. La presente encuesta se compone de tres partes, la primera parte consta de datos generales como es género y nivel educativo, la segunda parte consta de 6 preguntas referente a la variable capacitación y la tercera parte consta de 7 preguntas referente a la variable competitividad, para ello se utilizó preguntas con escala de Likert y preguntas cerradas.

2.7. VALIDACION DEL INSTRUMENTO

2.7.1. Validez

Desde la posición de Perales (2020), La validez es la revisión estricta del contenido que se presenta en base a los indicadores con las preguntas realizadas mediante un diseño adecuado que permita medir las variables correspondientes, de tal forma que se

cumpla con los objetivos del proyecto. Este instrumento es un método que forma parte de la investigación el cual es esencial para responder a las interrogantes formuladas. Algunos autores consideran que la validez es un criterio estadístico a través de una correlación o tabulación cruzada. Por otra parte, (Baechle et al., 2018), señala que la validez es un conjunto de situaciones o circunstancias lógicas el cual presenta la investigación donde se aprecia la calidad del diseño sometido a ciertas pruebas.

2.7.2. Validación por expertos

Según el manifiesto de Cruz (2020), la validación es medir la confiabilidad del instrumento para su posterior aplicabilidad, para cumplir con los objetivos de la investigación de tal forma que se recurre a la apreciación a través de expertos quienes conocen sobre el tema a investigar para proporcionar opiniones sobre el contenido del instrumento, en base al tema de estudio y sus objetivos planteados en la investigación. Para la validación del instrumento se toma en consideración a expertos del tema de microempresarios en manejo y producción de plantas en viveros como los es la ingeniera agrónoma Mery Sánchez Sánchez propietaria del vivero FRUTIPLAN.

2.7.3. Validación por jueces

De acuerdo con Ardila (2018), la validación por medio de jueces indica el grado de aprobación que el instrumento tendrá y su aceptación para medir las variables sujetas. Al momento de validar un instrumento es comparado con un argumento externo para el cual se aspira tener en cuenta todos los criterios acerca de las preguntas redactadas o ítems destinadas para la realización de la investigación, por otra parte se tiene en cuenta que la valoración del instrumento por parte de los jueces debe ser cualitativa ya qué deben ser sometidas a una evaluación del contenido, el mismo qué, estará sujeto con el cumplimiento de los objetivos que propone la investigación y por ende a medir las variables establecidas.

Para la validación del instrumento se toma en consideración a los docentes de la Universidad Técnica de Ambato pertenecientes a la Facultad de Ciencias Administrativas los cuales cuentan con un amplio conocimiento referente al tema de investigación, el instrumento se encomienda a examinación y aprobación para su posterior aplicación.

Tabla 4

Método Delphi (validación de jueces y expertos)

VARIABLES	CUESTIONARIO ESTRUCTURADO	DOCENTES			PERSONA		MEDIA	DESV. T	Q1	Q2	Q3
		Ing. Amparti León	Ing. Mauricio Vizuetete	Ing. David Caiza	Ing. Mery Sanchez	Ing. Jorge Carrasco					
		Escala de LIKERT									
		Excelente	4	Regula							
		Bueno	3	Deficie							
Validación de Instrumento	Presentacion del Instrumento	3	3	4	4	4	4	0.55	3	4	4
	Claridad en la redacción de las preguntas	3	3	4	3	4	3	0.55	3	3	4
	Pertinencia de la variable con los indicadores.	1	2	3	4	4	3	1.30	2	3	4
	Relevancia del contenido	2	3	3	4	4	3	0.84	3	3	4
	Factibilidad de la aplicación.	1	3	3	4	4	3	1.22	2	3	4
	Validez del contenido del cuestionario	1	2	4	4	3	3	1.30	2	3	4
TOTAL:							3	0.96	2	3	4

Nota: La tabla expresa la aplicación del método Delphi de acuerdo con expertos y jueces

2.8. Factibilidad y Confiabilidad

A criterio de Varela (2018) a través de la factibilidad y confiabilidad se determina el nivel de validez y coherencia que tiene un instrumento de recolección de información para ser aplicado a un público específico, a través de esto se genera confianza de acuerdo con el instrumento y si este es apto para ser aplicado de manera precisa tanto en la información recolectada y resultado obtenidos. Una vez realizado el proceso de confiabilidad se obtiene un determinado puntaje mismo que nos brinda el valor exacto de la variable.

2.8.1. Alfa de Cronbach

Para el autor Arias (2020) el coeficiente Alfa de Cronbach es una determinada fórmula que ayuda a establecer la fiabilidad del instrumento para una posterior aplicación, se realiza con los ítems que contengan más de dos valores establecidos en escala de Likert.

Para el cálculo de su valor se utiliza cierta formula, misma que es:

Figura 1

Fórmula para el cálculo Alfa Cronbach

$$\alpha = \left(\frac{k}{k - 1} \right) \left(1 - \frac{\sum Vi^2}{Vt^2} \right)$$

Tenemos:

K: Numero de preguntas

Vi: Varianza de las puntuaciones en cada pregunta

Vt: Varianza total de las puntuaciones de las preguntas

Para el cálculo de fiabilidad del instrumento se lo desarrollará mediante Alfa de Cronbach en el programa SPSS. A continuación, se desarrolla el cálculo:

K: 6

$\sum Vi$: 4,96

Vt: 21,76

$$\alpha = \left(\frac{k}{k - 1} \right) \left(1 - \frac{\sum Vi^2}{Vt^2} \right)$$

$$\alpha = \left(\frac{6}{6 - 1} \right) \left(1 - \frac{4,96}{21,76} \right)$$

$$\alpha = 0,92$$

Mediante el cálculo del Alfa de Cronbach a través de las calificaciones de las preguntas por los jueces y expertos se obtuvo un 0,92 de fiabilidad del instrumento el cual es apto para poder utilizarlo en la población de estudio.

CAPÍTULO III

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En este capítulo se detallan los resultados generados al desarrollar el trabajo de campo, para la correcta resolución de este trabajo se utilizó como instrumento la guía de encuesta misma que ayudó a recopilar las opiniones e información de manera cuantitativa en relación al total de nuestra población, cual fue 30 propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate, con el objetivo primordial de verificar si los propietarios tienen un conocimiento administrativo previo y si la capacitación administrativa es una necesidad a tomar en cuenta para ellos, establecer si es factible que reciban una capacitación administrativa y estimar un precio al cual ellos estarían dispuestos a pagar en caso de requerir una posible capacitación.

Tabla 5

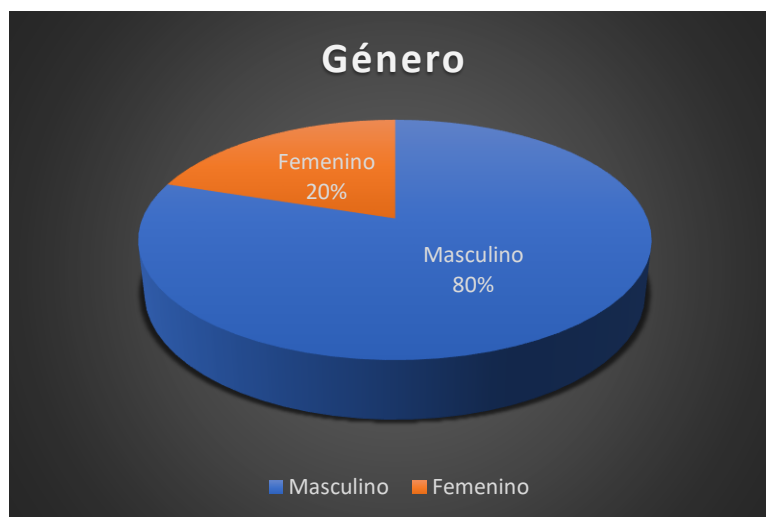
Seleccione su género

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	24	80.0%
Femenino	6	20.0%
Total	30	100.0%

Nota. La tabla señala la frecuencia y porcentaje con respecto al género de los encuestados

Figura 2

Seleccione su género



Nota. El gráfico circular manifiesta los porcentajes con respecto a los ítems masculinos y femeninos conforme a las respuestas obtenidas de los encuestados.

Análisis e interpretación

El 80% de los encuestados corresponden al género masculino y por otro lado el 20% corresponde al género femenino, pertenecientes al número total de propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate. Se evidencia que los hombres en su mayoría son dueños y propietarios de los viveros.

Tabla 6

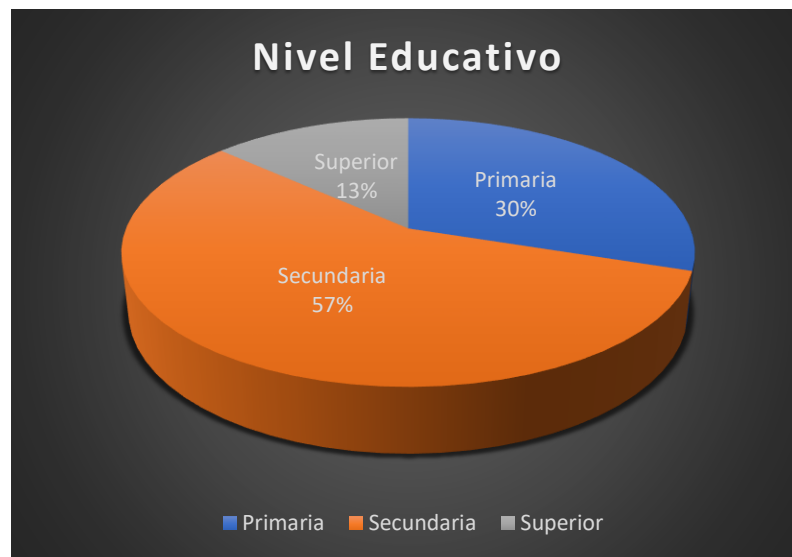
¿Cuál es su nivel educativo más alto alcanzado?

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	9	30.0%
Secundaria	17	56.7%
Superior	4	13.3%
Total	30	100.0%

Nota. La tabla expresa el nivel educativo más alto alcanzado por parte de los propietarios de viveros.

Figura 3

¿Cuál es su nivel educativo más alto alcanzado?



Nota. El gráfico circular expresa los porcentajes de acuerdo con los niveles educativos alcanzados por parte de los encuestados.

Análisis e interpretación

El 57% de los encuestados han alcanzado un nivel de educación secundaria, el 30% han alcanzado una educación primaria y finalmente el 13% corresponde a los propietarios que han alcanzado una educación superior. Se evidencia que la mayoría de las personas solo cuentan con una educación de segundo nivel y sería necesario que adquirieran métodos de aprendizaje que ayuden a mejorar los conocimientos e instruirse de manera adecuada en un buen manejo administrativo.

Tabla 7

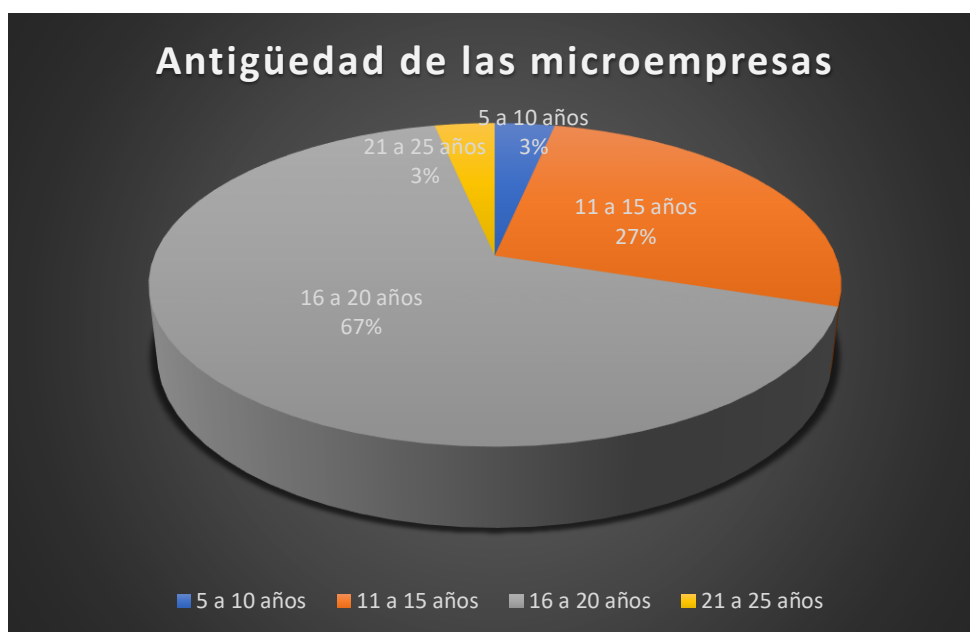
Antigüedad de la microempresa

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
5 a 10 años	1	3.3%
11 a 15 años	8	26.7%
16 a 20 años	20	66.7%
21 a 25 años	1	3.3%
Total	30	100.0%

Nota. La tabla expresa la antigüedad que tienen los viveros en el sector agrícola de Patate.

Figura 4

Antigüedad de la microempresa



Nota. El gráfico circular expresa los porcentajes con relación a los años de antigüedad de las microempresas.

Análisis e interpretación

El 67% de los viveros rondan en el rango de 16 a 20 años de antigüedad, seguido del 27% que corresponde al rango de 11 a 15 años de antigüedad, el 3% corresponde al rango de 5 a 10 años de antigüedad y finalmente el 3% corresponde al rango de 21 a 25 años de antigüedad. Se evidencia que la mayoría de los viveros rondan en una antigüedad de 16 a 20 años desde su creación hasta el día de hoy y que son microempresas que llevan varios años en funcionamiento y no han cesado sus actividades.

Tabla 8

¿Usted como propietario en los últimos cuatro años ha recibido capacitación para incrementar sus conocimientos y habilidades administrativas para una mayor estabilidad de su negocio?

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	33.3%
No	20	66.7%
Total	30	100.0%

Nota. La tabla expresa el número y porcentajes correspondientes a los encuestados que han recibido o no capacitación administrativa en los últimos cuatro años

Figura 5

¿Usted como propietario en los últimos cuatro años ha recibido capacitación para incrementar sus conocimientos y habilidades administrativas para una mayor estabilidad de su negocio?



Nota. El gráfico circular expresa el porcentaje de encuestados que han recibido y no capacitación administrativa en los últimos cuatro años.

Análisis e interpretación

El 67% del total de los encuestados no han recibido una capacitación administrativa en el lapso de los últimos cuatro años, mientras que el 33% si han recibido capacitación administrativa en los últimos cuatro años. Se evidencia que existe un alto índice de

propietarios que no han recibido capacitación administrativa y de esta manera no tienen un claro conocimiento de cómo manejar de manera precisa la microempresa en base a fundamentos administrativos.

Tabla 9

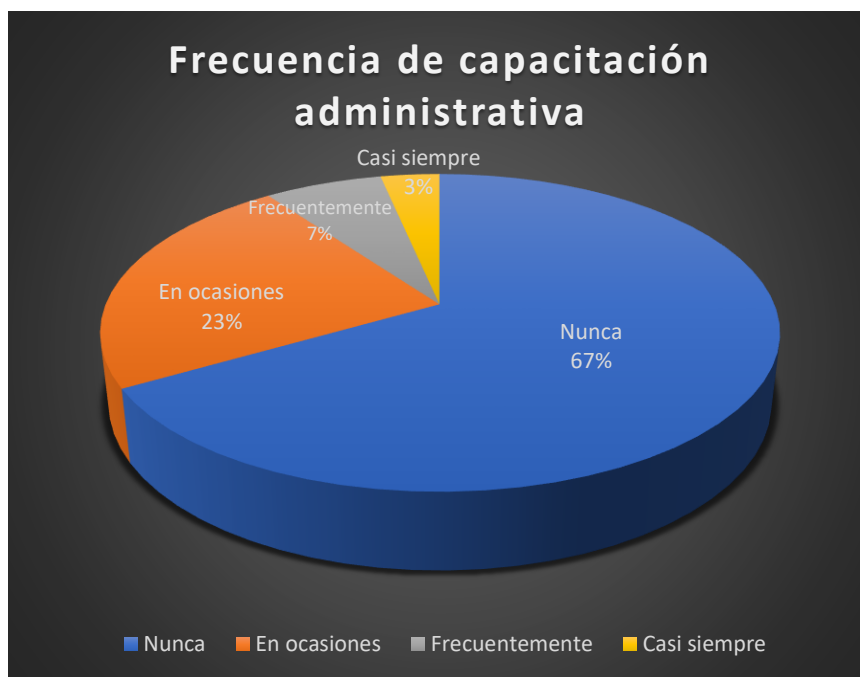
¿Con qué frecuencia usted se capacita en manejo administrativo?

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	20	66.7%
En ocasiones	7	23.3%
Frecuentemente	2	6.7%
Casi siempre	1	3.3%
Total	30	100.0%

Nota. La tabla expresa los porcentajes correspondientes a la frecuencia en que los encuestados reciben capacitación de acuerdo con manejo administrativo.

Figura 6

¿Con qué frecuencia usted se capacita en manejo administrativo?



Nota. El gráfico circular expresa los porcentajes en torno a la frecuencia en que los encuestados reciben capacitación administrativa

Análisis e interpretación

El 67% de los propietarios no reciben capacitación administrativa, mientras que el 23% reciben capacitación administrativa ocasionalmente, el 7% de los propietarios reciben capacitaciones frecuentemente y por último el 3% casi siempre reciben capacitaciones administrativas. Se evidencia que la gran mayoría de los propietarios no reciben cursos de capacitación administrativa en este caso sería necesario e importante que accedan a capacitaciones para mejorar las habilidades tanto conceptuales como prácticas para que de esta manera dirijan de forma precisa las microempresas y puedan ser sostenibles a futuro.

Tabla 10

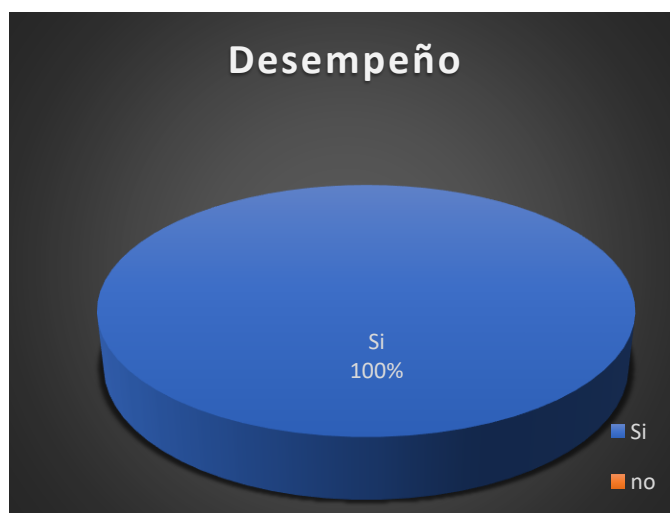
¿Está de acuerdo que la capacitación administrativa le ayudaría a mejorar su desempeño en las labores practicas?

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	100.0%
no		0%

Nota. La tabla expresa las frecuencias y porcentajes con respecto al criterio de los encuestados según la importancia que tiene la capacitación administrativa para mejorar el desempeño en las labores prácticas.

Figura 7

¿Está de acuerdo que la capacitación administrativa le ayudaría a mejorar su desempeño en las labores practicas?



Nota. El gráfico circular expresa el porcentaje de acuerdo con el criterio que tienen los encuestados según la importancia de la capacitación administrativa para mejorar el desempeño en las labores prácticas.

Análisis e interpretación

El 100% de los encuestados manifestaron que sí están de acuerdo en que la capacitación administrativa es importante para mejorar las labores prácticas. Se evidencia claramente que todos los propietarios están de acuerdo que la capacitación administrativa es un factor clave para mejorar habilidades de distintos tipos y sobre todo para mejorar el desempeño en las labores prácticas de las microempresas con ello se tiene un precedente que los propietarios si desearan optar por posibles capacitaciones ya que consideran que estas son importantes para el correcto y mejor manejo de un negocio.

Tabla 11

¿Su microempresa cuenta con objetivos direccionados al cumplimiento total de las metas propuestas?

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Si	19	63.3%
No	11	36.7%
Total	30	100.0%

Nota. La tabla expresa las frecuencias y porcentajes de acuerdo con si las microempresas cuentan con objetivos direccionados al cumplimiento de las metas

Figura 8

¿Su microempresa cuenta con objetivos direccionados al cumplimiento total de las metas propuestas?



Nota. El gráfico circular expresa los porcentajes de acuerdo con si las microempresas cuentan con objetivos direccionados al cumplimiento de las metas.

Análisis e interpretación

El 63% de los encuestados mencionaron que no cuentan con objetivos direccionados al cumplimiento total de las metas mientras que el 37% manifestaron que sí cuentan con objetivos. Se evidencia que en su gran mayoría las microempresas no cuentan con objetivos claros y específicos para un cumplimiento a cabalidad de las metas propuestas de esta manera las organizaciones no saben si cumplen o no las expectativas propuestas en un período de tiempo determinado, mientras las que sí poseen objetivos conocen al momento de finalizar el período si han cumplido o no con lo planificado a un inicio.

Tabla 12

¿Su microempresa posee un plan estratégico que fortalezca el proceso administrativo?

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	30.0%
No	21	70.0%
Total	30	100.0%

Nota. La tabla expresa las frecuencias y porcentajes con relación al total de las microempresas y si estas cuentan con planes estratégicos que ayuden en el proceso administrativo.

Figura 9

¿Su microempresa posee un plan estratégico que fortalezca el proceso administrativo?



Nota. El gráfico circular expresa el porcentaje con relación al total de las microempresas y si estas cuentan con planes estratégicos que fortalezca en el proceso administrativo.

Análisis e interpretación

El 70% de los encuestados respondieron que no cuenta con planes estratégicos para mejorar el proceso administrativo mientras el 30% de los encuestados expresaron que sí tienen planes estratégicos y que estos ayudan al proceso administrativo. Se evidencia claramente que la mayoría de las microempresas no disponen de planes estratégicos mismos que son importantes y ayudan a las organizaciones al cumplimiento de objetivos y sostenibilidad de las empresas a futuro, se debería tener en consideración que las empresas necesitan planes estratégicos ya que estos ayudan a guiar y encaminar a las empresas de manera adecuada hacia el cumplimiento total de metas establecidas.

Tabla 13

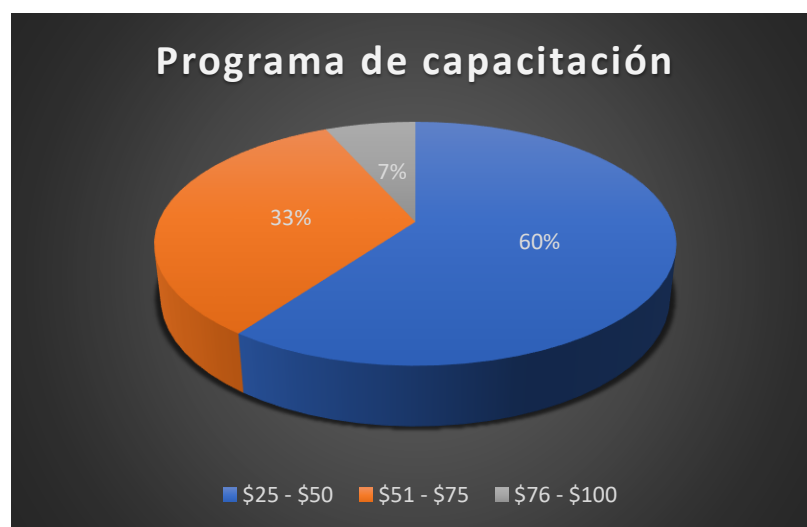
¿Cuánto dinero estaría dispuesto a invertir para pagar un programa de capacitación administrativa?

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
\$25 - \$50	18	60.0%
\$51 - \$75	10	33.3%
\$76 - \$100	2	6.7%
Total	30	100.0%

Nota. La tabla expresa la frecuencia y porcentajes de acuerdo con cuánto dinero estarían dispuestos a invertir los propietarios de los viveros en un programa de capacitación administrativa.

Figura 10

¿Cuánto dinero estaría dispuesto a invertir para pagar un programa de capacitación administrativa?



Nota. El gráfico circular expresa el porcentaje de dinero que estarían dispuestos a invertir los propietarios de viveros en un programa de capacitación administrativa.

Análisis e interpretación

El 60% de los propietarios eligieron el rango que va desde los USD\$ 25 hasta los USD\$ 50, mientras que el 33% de los encuestados eligieron el rango que va desde los USD\$ 51 hasta los USD\$ 75 y finalmente el 7% de los propietarios eligieron que desearía invertir el rango de 76 a USD\$ 100. Se evidencia que los propietarios de viveros en su gran mayoría tienden a elegir el precio más económico en este caso el precio que va de 25 a USD\$ 50, los propietarios no desean invertir mucho en capacitaciones administrativas, pero no descartan la importancia que tiene una capacitación para mejorar el desempeño de una empresa.

Tabla 14

¿En qué área específica administrativa desearía capacitarse?

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Financiero	2	6.7%
Producción	10	33.3%
Marketing y ventas	18	60.0%
Total	30	100.0%

Nota. La tabla expresa la frecuencia y porcentaje de acuerdo con las áreas específicas en las que los propietarios de viveros desearían capacitarse.

Figura 11

¿En qué área específica administrativa desearía capacitarse?



Nota. El gráfico circular expresa los porcentajes de acuerdo con las áreas específicas en las que les gustaría capacitarse a los propietarios de viveros.

Análisis e interpretación

El 60% de los propietarios desearían capacitarse en el área de marketing y ventas, mientras que al 33% le gustaría capacitarse en el área de producción y finalmente el 7% desearía capacitarse en el área financiera. Se evidencia que la gran mayoría de los propietarios les gustaría mejorar sus habilidades de ventas y marketing porque es un aspecto relevante muy a tomar en cuenta al momento de vender ya que el cliente al día de hoy exige muchas características aparte de solo un buen producto, también los propietarios sienten que necesitan una capacitación en el área de producción para mejorar los procesos productivos en torno a las microempresas y finalmente un pequeño número de encuestados prefirió el ámbito financiero debido a su importancia que tiene en el buen manejo económico.

Tabla 15

¿Dispone de un plan para mejorar los procesos productivos en la microempresa para ser sostenible a futuro?

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	73.3%
No	8	26.7%
Total	30	100.0%

Nota. La tabla expresa la frecuencia y porcentaje de acuerdo con si las microempresas tienen un plan para mejorar los procesos productivos.

Figura 12

¿Dispone de un plan para mejorar los procesos productivos en la microempresa para ser sostenible a futuro?



Nota. El gráfico circular expresa el porcentaje de acuerdo con si las microempresas tienen un plan para mejorar los procesos productivos.

Análisis e interpretación

El 73% de los encuestados respondieron que sí cuentan con un plan estratégico mientras que el 27% respondieron que no disponen de un plan estratégico para la mejora en los procesos productivos. se evidencia claramente que la mayoría de las microempresas cuentan con un plan estratégico y que se encuentran continuamente en mejora de los procesos productivos para establecer un mejor precio y satisfacer las necesidades totales que exige el cliente, la minoría de las microempresas no cuentan con un plan estratégico y sería fundamental establecer uno ya que esto ayudará a que sean más competitivas en torno a su nicho de mercado.

Tabla 16

¿La microempresa cuenta con políticas de ventas para una mayor satisfacción del cliente?

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	43.3%
No	17	56.7%
Total	30	100.0%

Nota. la tabla expresa la frecuencia y porcentaje de acuerdo con si las microempresas cuentan con políticas de ventas que ayuden a la satisfacción del cliente.

Figura 13

¿La microempresa cuenta con políticas de ventas para una mayor satisfacción del cliente?



Nota. El gráfico circular expresa los porcentajes de acuerdo con si las microempresas cuentan con políticas de ventas que ayuden en la satisfacción del cliente,

Análisis e interpretación

El 57% de los encuestados respondieron que no cuenta con políticas de venta mientras que el 43% de los encuestados respondieron que si cuentan con políticas de ventas que ayudan a la satisfacción del cliente. Se evidencia que una parte de las microempresas no cuenta con políticas de ventas y sería fundamental contar con políticas ya que de esta manera se genera un vínculo entre vendedor y cliente y se llega al punto de generar confianza y asegurar una posible venta futura, las microempresas que sí cuentan con estas políticas tienen un vínculo de confianza con los clientes y aseguran posteriores ventas con los mismos.

Tabla 17

¿Conoce las necesidades y requerimientos de los clientes de su microempresa?

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Frecuentemente	2	6.7%
Casi siempre	11	36.7%
Siempre	17	56.7%
Total	30	100.0%

Nota. la tabla expresa la frecuencia y porcentaje de acuerdo con si las microempresas conocen las necesidades y requerimientos de los clientes.

Figura 14

¿Conoce las necesidades y requerimientos de los clientes de su microempresa?



Nota. El gráfico circular expresa los porcentajes de acuerdo con si las microempresas conocen las necesidades y requerimientos de los clientes.

Análisis e interpretación

El 56% de los encuestados respondieron que siempre conocen las necesidades y requerimientos del cliente mientras que el 37% respondieron que casi siempre conocen las necesidades y requerimientos, finalmente el 7% expresaron que frecuentemente conocen las necesidades y requerimientos de los clientes. Se evidencia que la gran

mayoría conoce las especificaciones que exige el cliente para sentirse satisfecho con su compra, mientras tanto el resto conoce a breves rasgos las necesidades específicas que tienen los clientes. Sería importante que las microempresas se centren más en conocer las necesidades del cliente para poder realizar un producto que sea acorde a las exigencias del mercado.

Tabla 18

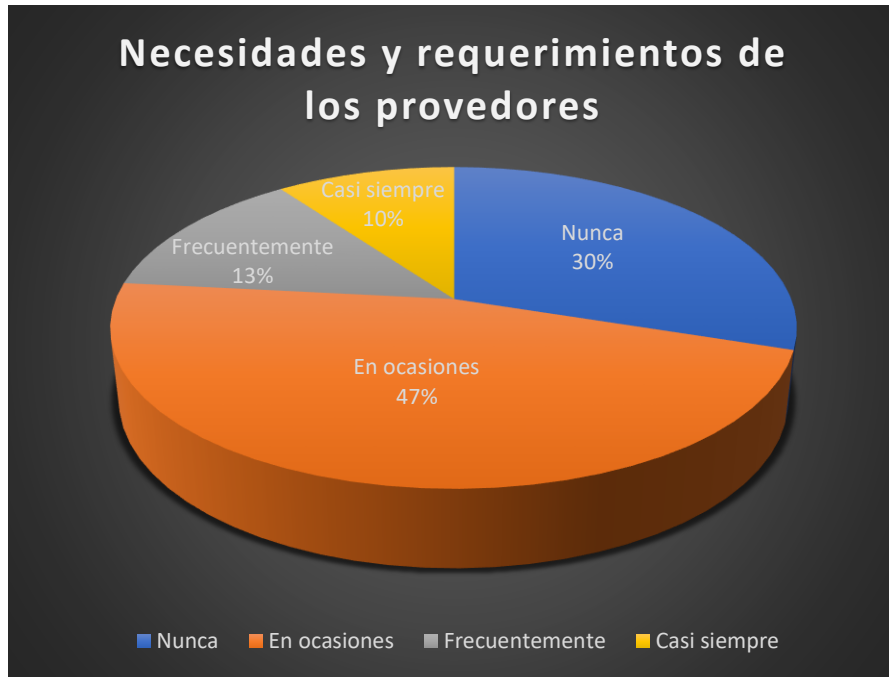
¿Posee un protocolo sobre las necesidades y requerimientos de los proveedores de su microempresa?

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	9	30.0%
En ocasiones	14	46.7%
Frecuentemente	4	13.3%
Casi siempre	3	10.0%
Total	30	100.0%

Nota. La tabla expresa la frecuencia y porcentajes de acuerdo con si las microempresas poseen un protocolo sobre las necesidades y requerimientos de los proveedores.

Figura 15

¿Posee un protocolo sobre las necesidades y requerimientos de los proveedores de su microempresa?



Nota. El gráfico circular expresa los porcentajes de acuerdo con si las microempresas pues en un protocolo sobre las necesidades y requerimientos de los proveedores.

Análisis e interpretación

El 47% de los propietarios mencionaron que en ocasiones cuenta con protocolos, seguido del 30% que manifestaron que nunca tienen protocolos, mientras el 13% manifestaron que frecuentemente cuentan con protocolos y finalmente el 10% expresaron que casi siempre cuentan con protocolos sobre las necesidades y requerimientos de los proveedores. Se evidencia que las microempresas con regularidad presentan protocolos de acuerdo a las exigencias que tienen los proveedores mientras que una parte estableció que nunca realizan un protocolo para saber cuáles son las necesidades y requerimientos de los proveedores sería importante que las empresas desarrollen estas alternativas ya que son viables para una mejora en la selección de materias primas y por ende en el proceso productivo.

Tabla 19

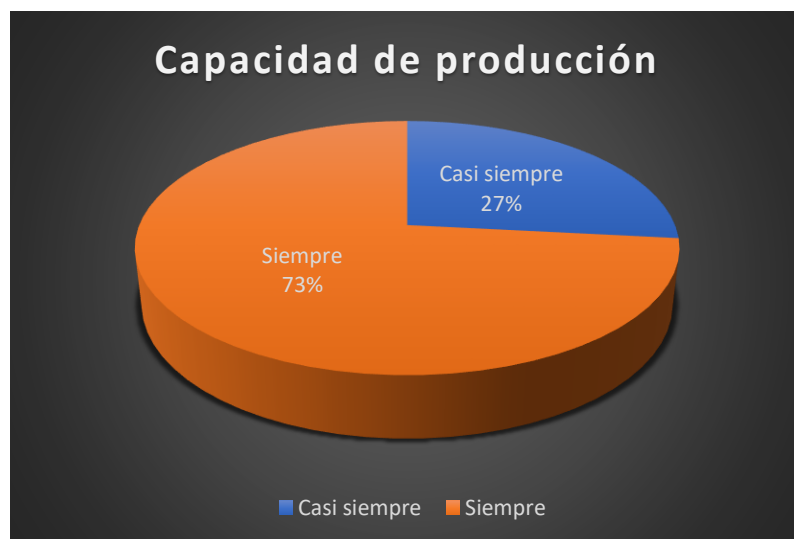
¿La capacidad de producción de su microempresa está acorde con la demanda existente del mercado?

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Casi siempre	8	26.7%
Siempre	22	73.3%
Total	30	100.0%

Nota. La tabla expresa la frecuencia y porcentajes en torno a la capacidad de producción que tienen las microempresas acorde a la demanda que existe.

Figura 16

¿La capacidad de producción de su microempresa está acorde con la demanda existente del mercado?



Nota. El gráfico circular expresa los porcentajes en torno a la capacidad de producción que tienen las microempresas acorde a la demanda existente.

Análisis e interpretación

El 73% de los propietarios manifestaron que su microempresa siempre abastece las necesidades de los clientes mientras que un 27% expresó que casi siempre abastecen la demanda en relación a su mercado. Se evidencia que las microempresas cubren la demanda y que están acorde a producir el número de plantas que el cliente exige.

Tabla 20

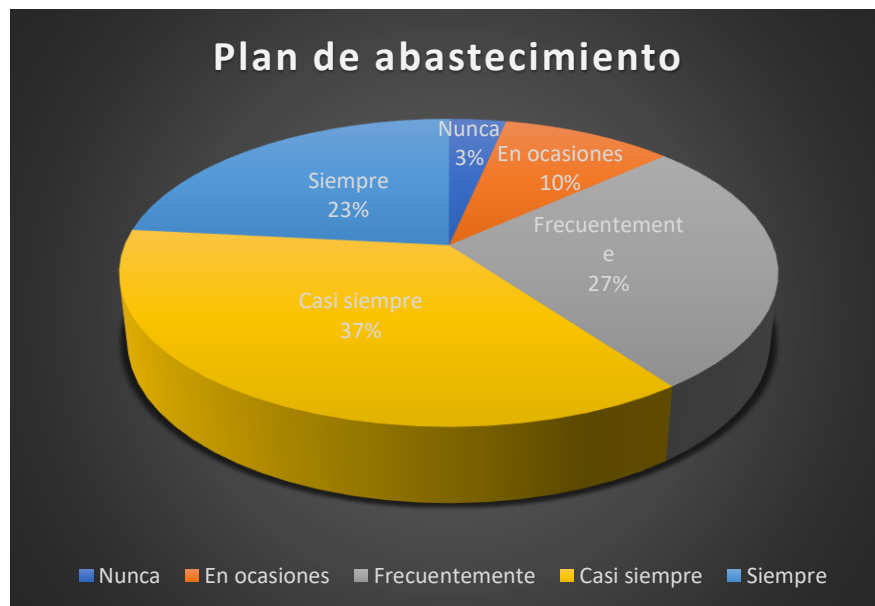
¿La microempresa tiene un plan de abastecimiento de materias primas e insumos necesarios para el proceso productivo?

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	1	3.3%
En ocasiones	3	10.0%
Frecuentemente	8	26.7%
Casi siempre	11	36.7%
Siempre	7	23.3%
Total	30	100.0%

Nota. la tabla expresa la frecuencia y porcentajes de acuerdo con si las microempresas tienen un plan de abastecimiento de materias primas de insumos necesarios para el proceso productivo.

Figura 17

¿La microempresa tiene un plan de abastecimiento de materias primas e insumos necesarios para el proceso productivo?



Nota. El gráfico circular expresa los porcentajes de acuerdo con si las microempresas tienen un plan de abastecimiento de materias primas e insumos necesarios para el proceso productivo.

Análisis e interpretación

El 37% de los propietarios manifestaron que casi siempre tienen un plan de abastecimiento, seguido del 27% que manifestaron que frecuentemente generan un plan de abastecimiento, el 23% expresaron que siempre cuentan con un plan de abastecimiento, el 10% de los propietarios manifestaron que en ocasiones cuenta con un plan de abastecimiento y finalmente el 3% respondieron que nunca cuentan con un plan de abastecimiento de materias primas e insumos necesarios para el proceso productivo. Se evidencia que en la gran mayoría de los propietarios de las microempresas saben de qué se trata un plan de abastecimiento y cuentan con uno, mientras la otra parte no cuenta o no sabe para qué sirve un plan de abastecimiento, sería de suma importancia que todas las microempresas sepan y lleven a cabo un plan de abastecimiento ya que estas acciones ayudan a preveer las cantidades de insumos y materias primas que son necesarios comprar antes de la ejecución de un proceso productivo, un plan de abastecimiento es importante ya que ayuda a calcular cuáles son las necesidades específicas de una organización, ayuda a buscar proveedores adecuados y crea planes tanto de almacenamiento y de distribución.

Tabla 21

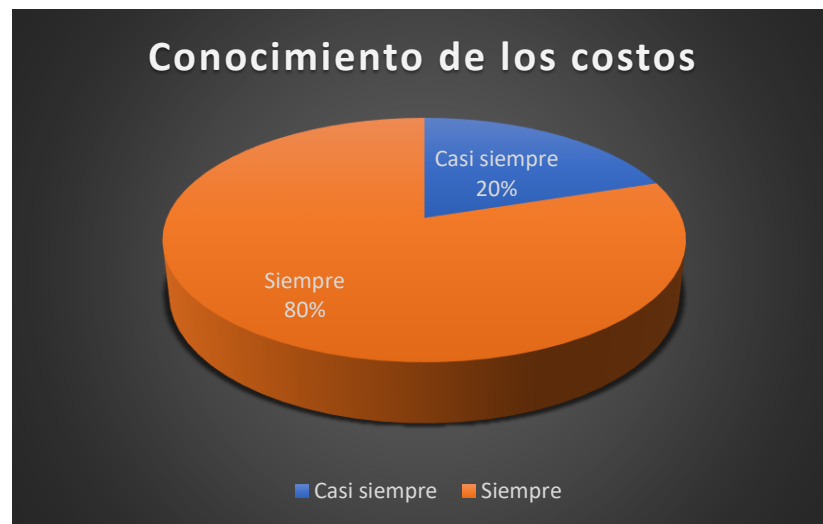
¿Tiene conocimiento de los costos de producción que generan sus productos?

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Casi siempre	6	20.0%
Siempre	24	80.0%
Total	30	100.0%

Nota. La tabla expresa la frecuencia y porcentaje de acuerdo con si los propietarios de viveros tienen conocimiento de los costos de producción que generan sus productos.

Figura 18

¿Tiene conocimiento de los costos de producción que generan sus productos?



Nota. El gráfico circular expresa los porcentajes de acuerdo con si los propietarios de viveros tienen conocimiento de los costos de producción que generan sus productos.

Análisis e interpretación

El 80% de los propietarios manifestaron que siempre tienen conocimiento de acuerdo a los costos de producción que generan sus productos mientras el 20% expresaron que casi siempre conocen los costos de producción. Se evidencia claramente que los propietarios tienen conocimiento de acuerdo a los costos de producción esto es muy importante ya que ayuda a que tengan claro cuál es la ganancia final y lo que deben invertir para desarrollar a cabalidad su producto.

Tabla 22

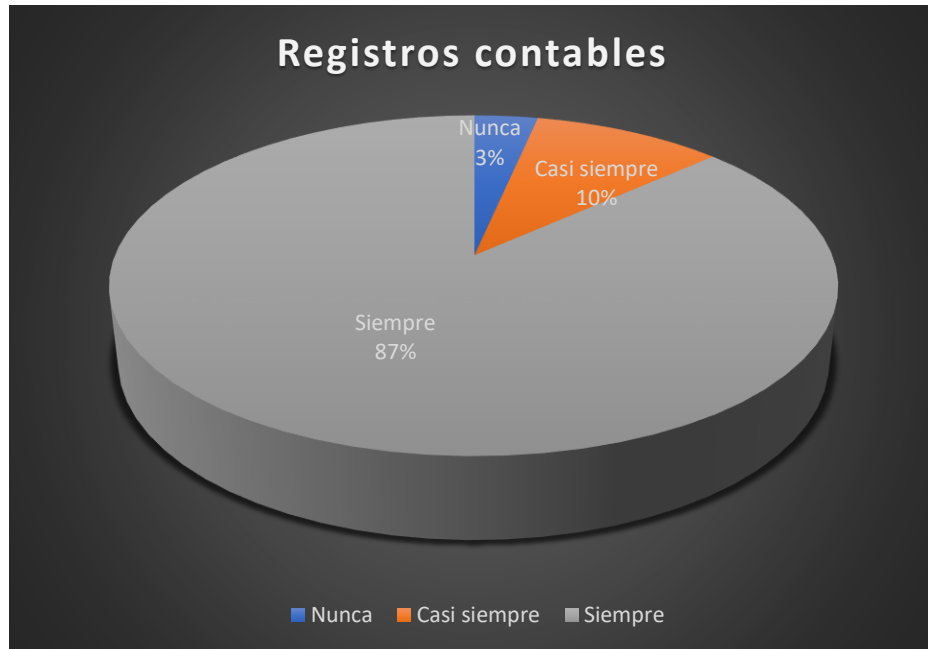
¿Cómo propietario legal lleva registros contables de manera adecuada?

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	1	3.3%
Casi siempre	3	10.0%
Siempre	26	86.7%
Total	30	100.0%

Nota. La tabla expresa la frecuencia y porcentaje de acuerdo con si los propietarios de los viveros llevan registros contables de una manera correcta.

Figura 19

¿Cómo propietario legal lleva registros contables de manera adecuada?



Nota. El gráfico circular expresa los porcentajes de acuerdo con si los propietarios de viveros llevan registros contables de una manera correcta.

Análisis e interpretación

El 87% de los propietarios respondieron que siempre llevan registros contables de manera adecuada mientras que el 10% manifestaron que casi siempre llevan registros, finalmente sólo un 3% afirmaron que nunca llevan registros contables de manera adecuada. Se evidencia que en su gran mayoría los viveros tienen registros contables y saben manejarlos adecuadamente mientras que un 3% no sabe manejar adecuadamente los registros contables en este caso sería de suma importancia aprender y establecer conocimientos para evitar posibles problemas con la ley.

3.1. Comprobación de Hipotesis

3.1.1. Verificación de hipótesis

Para la resolución del problema establecido se utilizarán las frecuencias generadas en torno al desarrollo de investigación.

3.1.2. Formulación de la hipótesis

H0 = Hipótesis Nula

La capacitación administrativa no influye en la competitividad de los propietarios de viveros agrícolas del cantón Patate.

H1 = Hipótesis Alternativa

La capacitación administrativa si influye en la competitividad de los propietarios de viveros agrícolas del cantón Patate.

3.1.3. Estimador estadístico

Para la respectiva comprobación de la hipótesis se trabajará con la prueba de Chi-Cuadrado misma que ayuda a determinar si el conjunto de frecuencias generadas se acopla al conjunto de frecuencias esperadas, la fórmula que se aplica es la siguiente:

Figura 20

Fórmula Chi-Cuadrado

$$\chi^2 = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Tenemos:

o = Datos generados

e = Datos esperados

Nivel de significancia y regla de decisión

Nivel de significancia 0.05

Grados de libertad $GL = (filas-1) (columnas-1)$
 $GL = (4-1) (3-1)$
 $GL = 6 = 12,592$

La hipótesis alternativa es aceptada en caso de que el valor X^2 a calcularse es inferior al X^2 de la tabla = 12,592 en caso de ser mayor es rechazada.

Preguntas para la comprobación de hipótesis

Se eligieron las preguntas 5 y 13 de la encuesta planteada, para verificar la hipótesis en relación con la variable dependiente e independiente.

Pregunta 5. ¿Con que frecuencia usted se capacita en manejo administrativo?

Pregunta 13. ¿Conoce las necesidades y requerimientos de los clientes de su microempresa?

Tabla 23

Tabulación cruzada

¿Con que frecuencia usted se capacita en manejo administrativo?					
¿Conoce las necesidades y requerimientos de los clientes de su microempresa? tabulación cruzada					
Recuento					
		¿Conoce las necesidades y requerimientos de los clientes de su microempresa?			Total
		Frecuentemente	Casi siempre	Siempre	
¿Con que frecuencia usted se capacita en manejo administrativo?	Nunca	2	6	12	20
	En ocasiones	0	3	4	7
	Frecuentemente	0	1	1	2
	Casi siempre	0	1	0	1
Total		2	11	17	30

Nota: La tabla cruzada expresa las tabulaciones en relación con las variables seleccionadas

3.2. Cálculo del Chi-Cuadrado

Tabla 24

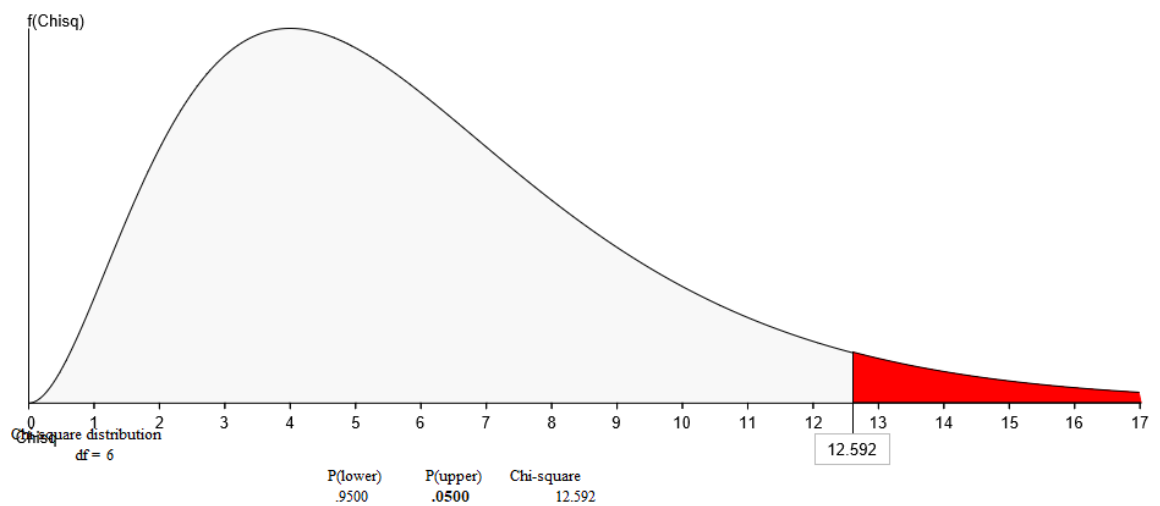
Chi-Cuadrado

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	3,128 ^a	6	.793
Razón de verosimilitud	3.965	6	.681
Asociación lineal por lineal	.144	1	.704
N de casos válidos	30		

Nota: La tabla expresa el analisis Chi-Cuadrado

Figura 21

Campana de Gauss



3.3. Conclusión

El resultado alcanzado recae en la zona de aceptación por ende y según se manifiesta en la regla de decisión, se acepta la hipótesis alternativa la cual enuncia que la capacitación administrativa si influye en la competitividad de los propietarios de viveros agrícolas del cantón Patate y se rechaza la hipótesis nula.

CAPÍTULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

- La capacitación administrativa desde el punto de vista de los encuestados es importante y en su gran mayoría representando un 67% de los propietarios no han recibido capacitación administrativa de ningún tipo mientras el 33% restante de los propietarios consideraron que han recibido capacitación a breves rasgos pero que sería necesario un fortalecimiento en sus conocimientos tanto teóricos como prácticos es así como el 100% de los encuestados están de acuerdo en que la capacitación administrativa les ayudaría a mejorar su desempeño en las labores cotidianas, se determinó que la capacitación administrativa es un factor fundamental para el mejoramiento y fortalecimiento de la competitividad en relación a los viveros en el sector agrícola de Patate ya que un déficit en conocimiento de manejo administrativo en torno a un negocio genera incertidumbre y de esta manera no se llega un adecuado manejo sostenible de las microempresas, por ende capacitarse en manejo administrativo sería una acción beneficiosa para generar un incremento competitivo en este sector.
- Se examinó los factores competitivos y se determinó que estos afectan directamente al crecimiento significativo de los propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate ya que las microempresas en su gran mayoría no poseen planes estratégicos ni de mejora en procesos productivos, carecen de

políticas de ventas y no tienen un pleno conocimiento en las necesidades y exigencias de los clientes, esto de acuerdo al cuestionario aplicado a los propietarios de los viveros, es así como se observó que la falta de conocimiento en competitividad afecta directamente a que no exista una capacidad para generar y aplicar estrategias coherentes que ayuden a las microempresas a ganar una posición significativa en relación al mercado al cual se dirigen.

- Según los resultados del análisis Chi-cuadrado de Pearson se pudo determinar que la capacitación administrativa tiene una relación directa con los factores competitivos ya que el resultado de este análisis arrojó que existe una correlación aceptable. Estableciendo así que mientras exista un mayor conocimiento administrativo al momento de manejar adecuadamente un vivero se incrementara la competitividad de cada microempresa con relación al mercado que se dirige.

4.2. Recomendaciones

- Los propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate necesitan adquirir y reforzar sus conocimientos en manejo administrativo por medio de cursos o capacitaciones, mismas que ayuden a generar y fortalecer su capacidad administrativa al momento de dirigir las microempresas para que así generen un mayor desarrollo tanto económico como sostenible al paso del tiempo, teniendo en consideración que los propietarios de los viveros tienen preferencia en el aspecto de marketing y ventas a la hora de optar por una posible capacitación.
- Los propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate deben fortalecer y mejorar su capacidad para posicionarse por arriba de la competencia directa que presentan, de acuerdo con los factores competitivos analizados mediante la aplicación de la encuesta a los propietarios de los viveros se evidenció que no tienen una capacidad directiva, no diferencia la relación entre producción y

venta, además no cuentan con planes estratégicos, es así cómo un fortalecimiento en la aplicación de estrategias competitivas sería clave para generar un buen desempeño empresarial.

- Sería necesario el apoyo del GAD municipal de Patate para que todos los viveros puedan acogerse a las medidas de AGROCALIDAD ya que hoy en día existen 30 viveros registrados legítimamente mientras que existen otros que todavía no pueden registrarse, sería beneficioso que el GAD municipal de Patate realice la gestión para que los propietarios de viveros puedan recibir una capacitación administrativa que fortalezca sus conocimientos.

5. BIBLIOGRAFÍA

- Ardila, J. (2018). Validación por jueces expertos de instrumentos. *Pearson*.
- Arias, J. (2020). Técnicas e instrumentos de investigación científica. *UISRAEL*.
- Ascencio, E. (2018). Importancia de la capacitación y el desarrollo del talento humano en el Ecuador. *Revista Observatorio de la Economía*.
- Avila, H. (2020). La entrevista y la encuesta: ¿métodos o técnicas de indagación empírica?. *Didasc@*.
- Baechle, N. (2018). QUE ES LA VALIDEZ EN UNA INVESTIGACIÓN. *Revista Alergia México*.
- Bermúdez, L. (2018). Capacitación: una herramienta de fortalecimiento de las pymes. *InterSedes*.
- Bermúdez, L. A. (2015). Capacitación: una herramienta de fortalecimiento de las pymes. *SCIELO*.
- Bonilla, D. (2018). LA IMPORTANCIA DE LA CAPACITACIÓN EN EL RENDIMIENTO DEL PERSONAL. *INDEX*.
- Buzón, J. (2019). *Operaciones y procesos de producción*. España: ELEARNING S.L.
- Cardona, Y. P. (2018). *Enfoques, Teorías y Perspectivas de la Administración de Empresas y sus Programas Académicos*. CECAR EDITORIAL.
- Carillo Pérez, F. X. (2018). CALIDAD TOTAL: Un enfoque de la administración del siglo XXI. *Recimu Revista Científica Mundo de la Investigación*.
- Castro Monge, E. (2015). Las estrategias competitivas y su importancia en la buena gestión de las empresas. *Revista de Ciencias Económicas*.
- Cruz, E. (2020). Validación de entrevistas por juicio de expertos en el estudio de la inclusión educativa en el área de lenguas extranjeras. *RIDE. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*.
- Díaz, G. (2021). La competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones. *INNOVA Research Journal*.
- Espinoza, E. (2018). La hipótesis en la investigación. *MENDIVE*, 4.

- Freire, C. (2018). Incidencia de la Responsabilidad Social Empresarial en la rentabilidad económica de empresas ecuatorianas. *Espacios* .
- García Domínguez, R., Parroquin Amaya, P., & Romero López, R. (2015). Reducción de costos en pequeñas y medianas empresas con un enfoque Seis Sigma: Revisión de Literatura. *Cultura Científica Y Tecnológica*,, 57.
- Leyva Carreras, A., & Espejel Blanco, J. (2017, Marzo 30). Habilidades gerenciales como estrategia de competitividad empresarial en las pequeñas y medianas empresas (Pymes). *Habilidades gerenciales como estrategia de competitividad empresarial en las pequeñas y medianas empresas (Pymes)*. Revista Perspectiva Empresarial, 4(1), 7–22. <https://doi.org/10.16967/rpe.v4n1a1>.
- Lorette, K. (2018). Implementación estratégica. *La Voz*, 10.
- Luiz, O. (2020). Desarrollo y crecimiento económico: Análisis teórico desde un enfoque cuantitativo. *Revista de ciencias sociales*, 22.
- Luma, L. (2020). ¿Por qué fracasan las PyMEs y cómo solucionarlo? *Nexos*.
- Maco, R. (2018). *Proceso de capacitación y el desempeño laboral del personal administrativo del organismo de evaluación y fiscalización ambiental*. Lima: ALICIA.
- Maldonado Pinto, J. E. (2018). *Metodología de la investigación social: Paradigmas: cuantitativo*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Marquez, F. (2018). Enfoques para la formulación de la hipótesis en la investigación científica. *Conrado*.
- Martín , J. (2019, Octubre 22). *Cerem International Business school*. Retrieved from Cerem International Business school: <https://www.cerem.ec/blog/taylor-y-la-administracion-cientifica-de-las-empresas>
- Martínez Garcés, J., & Padilla Delgado, L. (2020). Innovación organizacional y competitividad empresarial centros estéticos de turismo de salud en Cali-Colombia. *Innovación organizacional y competitividad empresarial centros estéticos de turismo de salud en Cali-Colombia*. Cali, Colombia.

- Morales, F. (2018). Tipos de investigación: Descriptiva, Exploratoria y Explicativa. *ESIC EDITORIAL*.
- Murcia Murcia, S. P., & Guitiérrez Vásquez, E. A. (2017). Medición del impacto de la capacitación al personal administrativo de Servindustriales y Mercadeo. *Medición del impacto de la capacitación al personal administrativo de Servindustriales y Mercadeo*. Bogotá, Colombia: Metadatos.
- Pastor, B. (2019). Población y muestra. *BoD–Books*.
- Perales, M. (2020). El concepto de validez de los procesos de evaluación de la docencia. *Revista Española de Pedagogía*, 233.
- Peralta Palazón, T. (2020). Trabajo Final de Grado Humanizar las empresas . *Trabajo Final de Grado Humanizar las empresas* . Barcelona , España .
- Ponce de León, L. (2017). Metodología de la investigación científica del derecho. *En Metodología del derecho*, 62-64.
- Poveda, L. (2020). Cuestionario ACMI para contextos socioeducativos. *Midac*.
- Quero, L. (2016). Estrategias Competitivas: Factor Clave De Desarrollo. *Revista Científica Electrónica Ciencias Gerenciales / Scientific e-journal of Management Science* , 42.
- Ramirez , F. (2018). Definición de las variables, enfoque y tipo de investigación. *Accelerating the world's research.*, 5.
- Ramírez, R. (2018). Factores de competitividad empresarial en el sector comercial. *RECITIUTM*, 2.
- Ramos Galarza, C. (2020). LOS ALCANCES DE UNA INVESTIGACIÓN. *CienciAmérica*.
- Rengifo Maco, R. M. (2018). TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO. *Proceso de capacitación y el desempeño laboral del personal administrativo del organismo de evaluación y fiscalización ambiental, Lima 2017*. Lima, Peru.
- Varela, R. (2018). Innovación Empresarial. *Innovación Empresarial*. Bogotá, Colombia : Prentice Hall.

Westreicher, G. (2020, Agosto 06). *Economipedia* . Retrieved from Economipedia :
<https://economipedia.com/definiciones/estrategia.html>

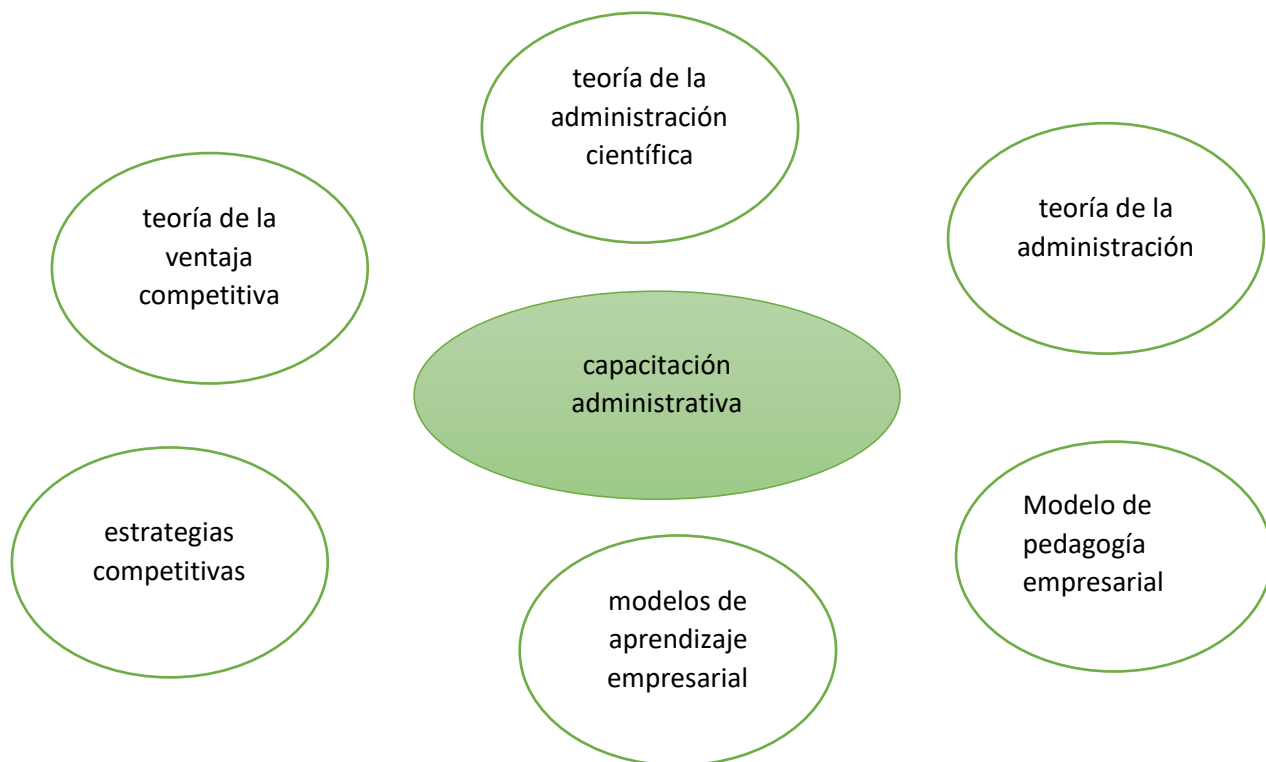
6. ANEXOS

ANEXO A. Cuadro planteamiento del problema

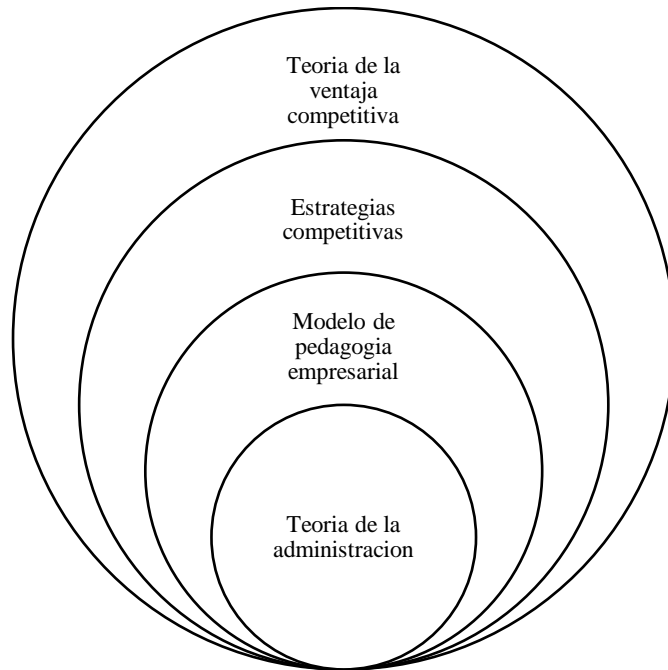
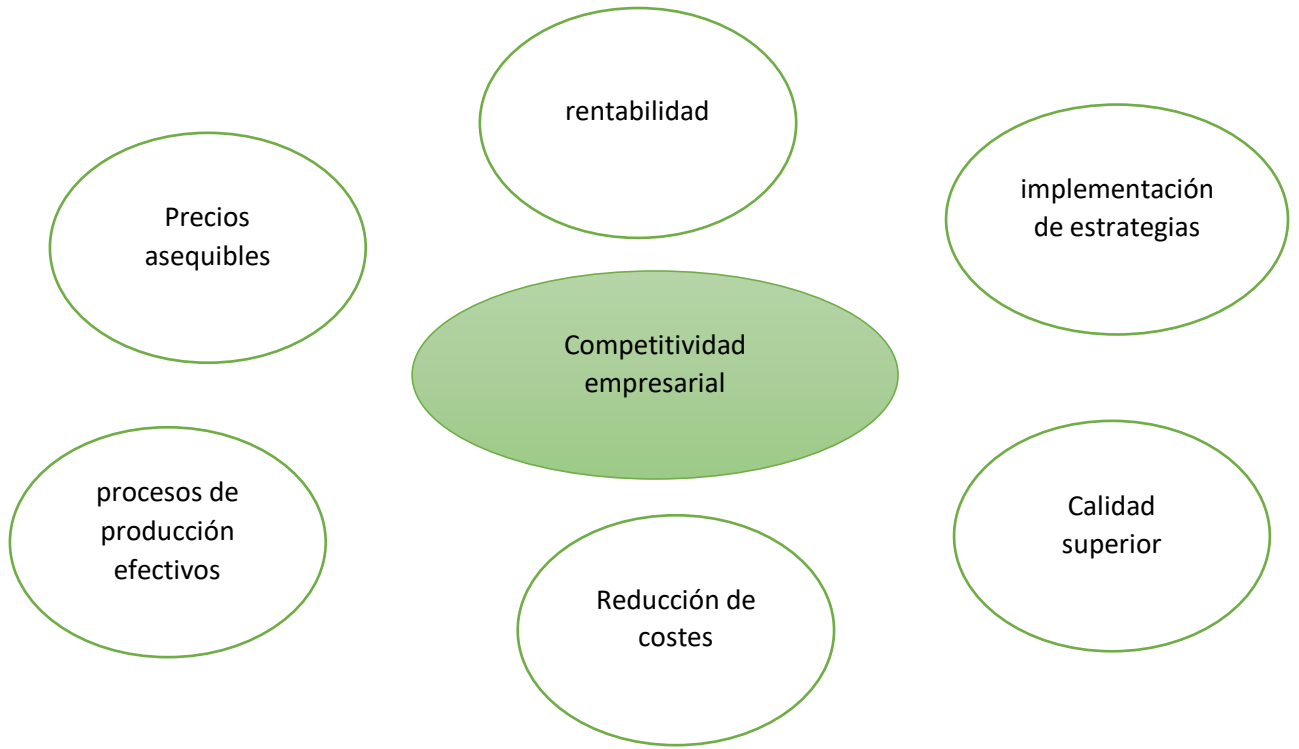
Síntomas (EFECTOS)	Causas	Pronóstico	Control de Pronóstico
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Poca venta de plantas listas para la comercialización ▪ Ausencia de conocimientos administrativos por parte de los propietarios de viveros en el cantón Patate ▪ Escaso desarrollo económico de viveros en el cantón 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fallas en la utilización de métodos de comercialización ▪ Escasa preparación académica o informativa por parte de los propietarios ▪ Carencia en el desarrollo de estrategias y métodos para el crecimiento del negocio 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disminución de los ingresos económicos. ▪ Mal manejo empresarial por parte de los propietarios de los viveros. ▪ Bajo nivel de utilidades entorno a los viveros. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Utilización asertiva de estrategias de comercialización. ▪ adquisición de capacitaciones administrativas que mejoren el conocimiento de los propietarios. ▪ Correcto manejo empresarial de los viveros.

ANEXO B: Categorías Fundamentales

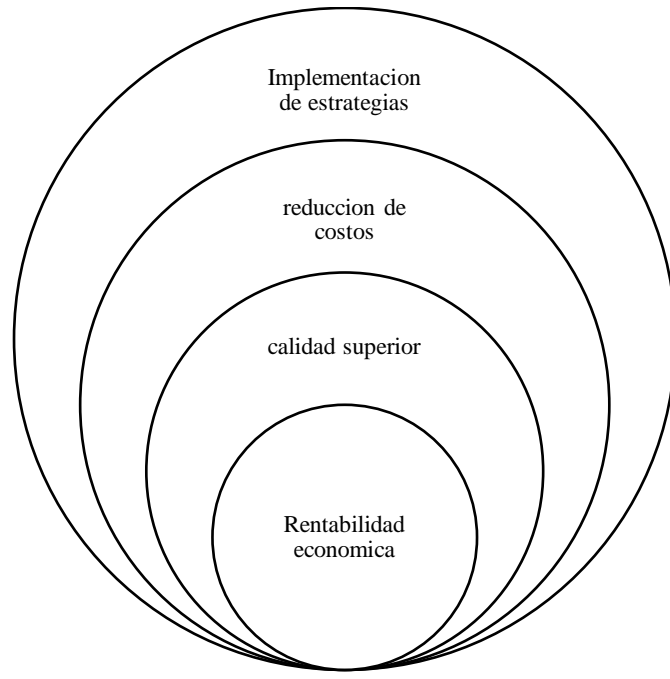
Subordinación



Subordinación



CAPACITACION ADMINISTRATIVA



COMPETITIVIDAD

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE VIVEROS EN EL
SECTOR AGRÍCOLA DE PATATE**

TEMA: La capacitación administrativa como factor para el incremento competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate.

Objetivo General: Analizar la influencia de la capacitación administrativa como factor para el incremento competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola del Cantón Patate.

Instrucciones: Lea detenidamente antes de responder a cada pregunta y marque con una (X) la alternativa de respuesta que esté acorde a su criterio sin dejar espacios en blanco. “Este cuestionario es desarrollado con fines académicos”.

Información General

1. Seleccione su género:

Masculino (___) Femenino (___)

2.Cuál es su nivel educativo más alto alcanzado:

Primaria (___) Secundaria (___) Superior (___)

3. Antigüedad de la microempresa:

5 a 10 años	11 a 15 años	16 a 20 años	21 a 25 años	26 a 30 años

4. ¿Usted como propietario en los últimos cuatro años ha recibido capacitación para incrementar sus conocimientos y habilidades administrativas para una mayor estabilidad de su negocio?

SI (___) NO (___)

5. ¿Con qué frecuencia usted se capacita en manejo administrativo?

Siempre	Casi siempre	Frecuentemente	En ocasiones	Nunca

6. ¿Está de acuerdo que la capacitación administrativa le ayudaría a mejorar su desempeño en las labores practicas?

SI (___) NO (___)

7. ¿Su microempresa cuenta con objetivos direccionados al cumplimiento total de las metas propuestas?

SI (___) NO (___)

8. ¿Su microempresa posee un plan estratégico que fortalezca el proceso administrativo?

SI (___) NO (___)

9. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a invertir para pagar un programa de capacitación administrativa?

\$25 -\$50	\$51 - \$75	\$76 - \$100	\$101 - \$125	\$126 - \$150

10. ¿En qué área específica administrativa desearía capacitarse?

Financiero	Producción	Marketing - Ventas	Recursos humanos	Informática

11. ¿Dispone de un plan para mejorar los procesos productivos en la microempresa para ser sostenible a futuro?

SI (___) NO (___)

12. ¿La microempresa cuenta con políticas de ventas para una mayor satisfacción del cliente?

SI () NO ()

13. ¿Conoce las necesidades y requerimientos de los clientes de su microempresa?

Siempre	Casi siempre	Frecuentemente	En ocasiones	Nunca

14. ¿Posee un protocolo sobre las necesidades y requerimientos de los proveedores de su microempresa?

Siempre	Casi siempre	Frecuentemente	En ocasiones	Nunca

15. ¿La capacidad de producción de su microempresa está acorde con la demanda existente del mercado?

Siempre	Casi siempre	Frecuentemente	En ocasiones	Nunca

16. ¿La microempresa tiene un plan de abastecimiento de materias primas e insumos necesarias para el proceso productivo?

Siempre	Casi siempre	Frecuentemente	En ocasiones	Nunca

17. ¿Tiene conocimiento de los costos de producción que generan sus productos?

Siempre	Casi siempre	Frecuentemente	En ocasiones	Nunca

18. ¿Cómo propietario legal lleva registros contables de manera adecuada?

Siempre	Casi siempre	Frecuentemente	En ocasiones	Nunca

MUCHAS GRACIAS POR SU TIEMPO



VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO

APRECIACIÓN

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE VIVEROS EN EL SECTOR AGRÍCOLA DE PATATE

Tema: La capacitación administrativa como factor para el incremento competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate.

	SI	NO
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para que los encuestados puedan responderlo adecuadamente.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
El número de preguntas del cuestionario es excesivo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

CRITERIOS	Excelente	Bueno	Regular	Deficiente
Presentación del instrumento.		<input checked="" type="checkbox"/>		
Claridad en la redacción de las preguntas.		<input checked="" type="checkbox"/>		
Pertinencia de la variable con los indicadores.			<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Relevancia del contenido.			<input checked="" type="checkbox"/>	
Factibilidad de la aplicación.				<input checked="" type="checkbox"/>
Validez de contenido del cuestionario.				<input checked="" type="checkbox"/>

Observaciones:

- Redacción correcta y estructuración pertinente, favor considerar el diseñar la encuesta en medios electrónicos (Google Forms, Survey Monkey, etc).
- Se encuentran como nuevos comentarios utilizando el control de cambio de Word.

IDENTIFICACIÓN DEL EXPERTO

Validado por:	Ing. Amparito León Salas
Profesión:	Docente
Lugar de Trabajo:	Universidad Técnica de Ambato
Cargo que desempeña:	Docente
Lugar y fecha de validación:	Ambato, 25 de Mayo 2022
E-mail:	koramporo@uta.edu.ec
Teléfono o celular:	09 86 25 1244
Firma:	

Muchas gracias por su valiosa contribución a la validación de este cuestionario



VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO

APRECIACIÓN

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE VIVEROS EN EL SECTOR AGRÍCOLA DE PATATE

Tema: La capacitación administrativa como factor para el incremento competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate.

	SI	NO
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para que los encuestados puedan responderlo adecuadamente.		
El número de preguntas del cuestionario es excesivo.		

CRITERIOS	Excelente	Bueno	Regular	Deficiente
Presentación del instrumento.		✓		
Claridad en la redacción de las preguntas.		✓		
Pertinencia de la variable con los indicadores.		✓	✓	
Relevancia del contenido.		✓		
Factibilidad de la aplicación.		✓		
Validez de contenido del cuestionario.			✓	

<p>Observaciones: Preg. 11. ... Ayudaría (20) Preg. 10. Responde Preg. 21. ... No aplica</p> <ul style="list-style-type: none"> Redacción correcta y estructuración pertinente, favor considerar el diseñar la encuesta en medios electrónicos (Google Forms, Survey Monkey, etc). Se encuentran como nuevos comentarios utilizando el control de cambio de Word.
--

IDENTIFICACIÓN DEL EXPERTO

Validado por:	Julio Mauricio Vizcote Huete
Profesión:	Ingeniero Comercial
Lugar de Trabajo:	U.T.A.
Cargo que desempeña:	Coordinador de Planificación
Lugar y fecha de validación:	Arbato - 25 de Mayo 2022
E-mail:	jm.vizcote@uta.edu.ec
Teléfono o celular:	0998543715
Firma:	

Muchas gracias por su valiosa contribución a la validación de este cuestionario



VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO

APRECIACIÓN

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE VIVEROS EN EL SECTOR AGRÍCOLA DE PATATE

Tema: La capacitación administrativa como factor para el incremento competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate.

	SI	NO
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para que los encuestados puedan responderlo adecuadamente.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
El número de preguntas del cuestionario es excesivo.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

CRITERIOS	Excelente	Bueno	Regular	Deficiente
Presentación del instrumento.		<input checked="" type="checkbox"/>		
Claridad en la redacción de las preguntas.	<input checked="" type="checkbox"/>			
Pertinencia de la variable con los indicadores.			<input checked="" type="checkbox"/>	
Relevancia del contenido.		<input checked="" type="checkbox"/>		
Factibilidad de la aplicación.		<input checked="" type="checkbox"/>		
Validez de contenido del cuestionario.		<input checked="" type="checkbox"/>		

Observaciones:

- Redacción correcta y estructuración pertinente, favor considerar el diseñar la encuesta en medios electrónicos (Google Forms, Survey Monkey, etc).
- Se encuentran como nuevos comentarios utilizando el control de cambio de Word.

IDENTIFICACIÓN DEL EXPERTO

Validado por:	<i>Lith Armenia Zamora Sánchez</i>
Profesión:	<i>Licenciada en Administración y Dirección de Empresas.</i>
Lugar de Trabajo:	<i>Universidad Técnica de Ambato.</i>
Cargo que desempeña:	<i>Docente.</i>
Lugar y fecha de validación:	<i>Ambato, 11 de julio de 2022.</i>
E-mail:	<i>na.zamora@uta.edu.ec</i>
Teléfono o celular:	<i>—</i>
Firma:	

Muchas gracias por su valiosa contribución a la validación de este cuestionario



VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO

APRECIACIÓN

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE VIVEROS EN EL SECTOR AGRICOLA DE PATATE
Tema: La capacitación administrativa como factor para el incremento competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate.

	SI	NO
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para que los encuestados puedan responderlo adecuadamente.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
El número de preguntas del cuestionario es excesivo.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

CRITERIOS	Excelente	Bueno	Regular	Deficiente
Presentación del instrumento.		/		
Claridad en la redacción de las preguntas.		/		
Pertinencia de la variable con los indicadores.		/		
Relevancia del contenido.		/		
Factibilidad de la aplicación.	/			
Validez de contenido del cuestionario.		/		

Observaciones:

- Redacción correcta y estructuración pertinente, favor considerar el diseñar la encuesta en medios electrónicos (Google Forms, Survey Monkey, etc).
- Se encuentran como nuevos comentarios utilizando el control de cambio de Word.

IDENTIFICACIÓN DEL EXPERTO

Validado por:	Ing. Mery Sánchez
Profesión:	Ingeniera Agrónoma
Lugar de Trabajo:	Patate - San Javier
Cargo que desempeña:	Manejo de productos frutales
Lugar y fecha de validación:	15-06-2022
E-mail:	Mery5598@gmail.com
Teléfono o celular:	0998253869
Firma:	

Muchas gracias por su valiosa contribución a la validación de estecuestionario



VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO

APRECIACIÓN

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE VIVEROS EN EL SECTOR AGRICOLA DE PATATE
Tema: La capacitación administrativa como factor para el incremento competitivo de los propietarios de viveros en el sector agrícola de Patate.

	SI	NO
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para que los encuestados puedan responderlo adecuadamente.		
El número de preguntas del cuestionario es excesivo.		

CRITERIOS	Excelente	Bueno	Regular	Deficiente
Presentación del instrumento.	✓			
Claridad en la redacción de las preguntas.		✓		
Pertinencia de la variable con los indicadores.		✓		
Relevancia del contenido.		✓		
Factibilidad de la aplicación.		✓		
Validez de contenido del cuestionario.		✓		

Observaciones:

- Redacción correcta y estructuración pertinente, favor considerar el diseñar la encuesta en medios electrónicos (Google Forms, Survey Monkey, etc).
- Se encuentran como nuevos comentarios utilizando el control de cambio de Word.

IDENTIFICACIÓN DEL EXPERTO

Validado por:	Ing. Jorge Carrasco Ojeda
Profesión:	Agrónomo
Lugar de Trabajo:	Patate
Cargo que desempeña:	Propietario vivero el Paraíso
Lugar y fecha de validación:	15-06-2022
E-mail:	Jcarrasco66@gmail.com
Teléfono o celular:	0998870985
Firma:	

Muchas gracias por su valiosa contribución a la validación de este cuestionario