

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Administración



Una Institución Adventista

**La toma de decisiones y su relación con la negociación en los
colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C de Tarapoto, San
Martín 2020.**

Trabajo de Investigación para obtener el Grado Académico de
Bachiller en Ciencias Administrativas

Autores:

Llerlith Amasifuen Pashanase
Jennifer Rocío Cárdenas Del Pino

Asesor:

Mg. Amado Arce Cobeñas
Tarapoto, octubre del 2020

**DECLARACION JURADA
DE AUTORJA DE TRABAJO DE INVESTJGACION**

Yo, Amado Arce Cabañas de la Facultad de Ciencias Empresariales. Escuela Profesional de Administración, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO;

Que el presente informe de investigación titulado: "La toma de decisiones y su relación con la negociación en los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C de Tarapoto, San Martín 2020" constituye la memoria que presentan los Bachilleres Amasifuen Pashanase, Llerilh y Cárdenas Del Pino, Jennifer Rocío; para aspirar al Grado Académico de Bachiller en Ciencias Administrativas cuyo trabajo de investigación ha sido realizado en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo. firmo la presente constancia en Morales. a los 6 días del mes de octubre del 2020.



Asesor

Mg. Amado Arce Cobeñas

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

En San Martín, Tarapoto, Morales, a 27 día(s) del mes de Setiembre del año 2020 siendo las 14:00 horas.

se reunieron los miembros del jurado en la Universidad Peruana Unión campus Tarapoto, bajo la dirección del (de la)

presidente(a) Mtro. Mario Manuel Silos Nates

secretario(a) Mtro. Amado Arco Cobian

Mtro. Jhin Ciro Sánchez Salazar

y el (la) asesor (a) _____

con el propósito de administrar el acto académico de sustentación del trabajo de investigación titulado 'Jo Toma de decisiones y su relación con la

negociación en los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C
de Tarapoto - San Martín 2020*

de los (las) egresados (as): a) Hterlith Amasifuen Pashanase

b) Jennifer Rocío Cárdenas del Pino

conducente a la obtención del grado académico de Bachiller en

Ciencias Administrativas

(Denominación del Grado Académico de Bachiller)

El Presidente inició el acto académico de sustentación invitando a las candidato (a)/s hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del jurado a efectuar las preguntas, y aclaraciones pertinentes, las cuales fueron absueltas por las candidato (a)/s. Luego, se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del jurado.

Posteriormente, el jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Candidato/a (a): Hterlith Amasifuen Pashanase

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
<u>Aprobado</u>	<u>15</u>	<u>B-</u>	<u>Buena</u>	<u>Muy Buena</u>

Candidato/a (b): Jennifer Rocío Cárdenas del Pino

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
<u>Aprobado</u>	<u>15</u>	<u>B-</u>	<u>Buena</u>	<u>Muy Buena</u>

(*) Ver parte posterior

Finalmente, el Presidente del jurado invitó a los candidato (a)/s a ponerse de pie, para recibir la evaluación final y concluir el acto académico de sustentación procediéndose a registrar las firmas respectivas.

Presidente/a

Asesor/a

Candidato/a (a)

Alto
Secretaría

Miembro

Miembro

Candidato/a (b)

Esta sustentación fue realizado de manera virtual o en línea sincrónica,
conforme al Reglamento General de Grados y Títulos.

Resumen

El presente estudio tuvo como objetivo determinar si existe relación entre las variables Toma de decisiones y la Negociación entre los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C de Tarapoto -San Martín 2020. La investigación es de tipo correlacional porque se evalúa el grado de relación que tienen entre dos o más variables y de enfoque cuantitativo. El diseño de la investigación fue de no experimental porque se realizó sin manipular las variables. En el estudio de la muestra estuvo conformado por 57 trabajadores y todos fueron encuestados, apreciando ambos géneros entre las edades de 26 a 35 años. Para poder lograr este objetivo se aplicó un instrumento de 46 ítems con 9 dimensiones, que fue validado mediante tres juicios de expertos y se comprobó la fiabilidad a través del Alfa de Cronbach aplicado a las variables estudiadas, corresponde a una valoración de varios ítems para cada una, cuyo resultado y valor del coeficiente para el constructo la Toma de Decisiones 0,817 y la Negociación a 0,885. Los resultados obtenidos mediante la correlación de Rho Spearman de la investigación evidencian la existencia de una relación positiva media ($Rho = 0,684^{**}$; $p = 0,000$) entre la toma de decisiones y la negociación. Esto quiere decir que existe correlación positiva media, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, es decir que a mayor toma de decisión mejor negociación en los colaboradores.

Palabras claves: Toma de decisiones, Negociación.

Abstract

The present study aimed to determine if there is a relationship between the variables Decision-making and Negotiation among the employees of the company Credivargas SAC de Tarapoto -San Martín 2020. The research is of a correlational type because it evaluates the degree of relationship they have between two or more variables and quantitative approach. The research design was non-experimental because it was carried out without manipulating the variables. In the study the sample was made up of 57 workers and all were surveyed, appreciating both genders between the ages of 26 to 35 years. In order to achieve this objective, an instrument of 46 items with 9 dimensions was applied, which was validated through three expert judgments and the reliability was verified through Cronbach's Alpha applied to the variables studied, corresponding to an assessment of several items for each one, whose result and value of the coefficient for the Decision Making construct 0.817 and Negotiation at 0.885. The results obtained by means of the Rho Spearman correlation of the research show the existence of a mean positive relationship ($Rho = 0.684^{**}$; $p = 0.000$) between decision-making and negotiation. This means that there is a positive mean correlation, therefore, the alternate hypothesis is accepted and the null hypothesis is rejected, that is, the greater the decision making, the better the negotiation in the collaborators.

Keywords: Decisión making, Negotiation.

1. Introducción

Las empresas para que sean productivas y rentables deben estar preparados para enfrentarse a cualquier circunstancia, en las cuales ayudará a que los líderes de las organizaciones tomen decisiones más efectivas y a todo esto se le suman los colaboradores para que ellos puedan contar con las medidas indicadas para que el beneficio sea de todos dentro de la misma, para lo cual se requiere líderes positivos sean capaces de asumir responsabilidades y dar solución a cualquier tipo de inconvenientes que pueda suscitarse en la empresa de tal manera puedan ser un ejemplo ante sus subordinados, es decir, ser personas honestas y firmes a sus principios, leales consigo mismo y con la empresa, para así poder cumplir las finalidades de sus propias decisiones (Morales, 2014).

Las negociaciones en los últimos veinte años se han desarrollado de manera empírica y rutinaria, con el agregado que existe un antagonismo cerrado e insensato, que no ha permitido que las partes puedan contar con un ambiente de confianza mínimo aceptable y gozar de un clima de bienestar compartido. Esto ha provocado que cada una de las partes intente ganar a costa de la pérdida del contrario, yendo esto de manera progresiva degenerando las relaciones, causando el desgaste moral de ambos, utilizando tiempo adicional al necesario para llegar a un acuerdo (Turcios, 2008).

Es necesario precisar que la globalización y la alta competitividad de los mercados abiertos al comercio están obligando a las empresas e instituciones a modernizar sus sistemas y procesos, para conseguir un óptimo resultado en las organizaciones, estas han implementado un sistema integral de gestión (SIG), el cual asegura que cada proceso sea realizado de la mejor forma, ayudando así a las organizaciones a alinear sus objetivos estratégicos. Esto les permitirá tener una visión global y controlada de todas sus actividades, facilitando la toma de decisiones de manera oportuna (Goyena, 2019).

En una negociación, el lenguaje funciona en dos niveles: el nivel lógico (para las propuestas y ofertas) y el nivel pragmático (la denotación, la connotación y el estilo), el significado transmitido en una propuesta es una combinación de un mensaje lógico y varios mensajes pragmáticos. En otras palabras, no importa sólo lo que se dice y cómo se dice,

sino también la información adicional que se comunica o percibe el receptor (Yamilette Domínguez Carpio, 2017).

En algunas circunstancias para resolver los problemas el individuo ejecuta la toma de decisiones no sin antes ser evaluado cuantitativamente, generalmente con el dinero como denominador común. La racionalidad que toma una persona con respecto a alternativas muy definidas (Emilio, 2005). Según Harold Koontz , Heinz Weihrich, (2012) la toma eficaz de decisiones tiene que ser racional. Las personas que actúan o deciden racionalmente intentan alcanzar alguna meta que no puede lograrse sin acción. Deben comprender claramente los cursos alternativos mediante los cuales se puede lograr una meta en las circunstancias y con las limitaciones existentes. También tienen que contar con la información y la capacidad para analizar y evaluar alternativas de lo deseado.

Para Begazo (2014), la toma de decisiones es un proceso donde se ejecuta una elección entre las diversas opciones en la que se puede resolver diferentes escenarios, por ello es considerable analizar bien las ideas que serán ejecutadas dentro del marco económico de la organización.

Según Nava (2012), la negociación es un proceso que exige de una gran preparación, y resulta ser una responsabilidad, sobre todo, cuando se negocia en nombre de terceros, lo cual amerita el cuidado de diversos detalles, entre los que destacan el argumento de la negociación y el cómo se comunica, desempeñado un papel relevante quién comunica. Para tener una negociación exitosa se muestra en la siguiente figura.

Para Paredes Tarazona (2017), La negociación es un medio alternativo de resolución de conflictos entre las personas y entre las organizaciones o sistemas sociales, comunidades locales, regionales e internacionales, sin la presencia de terceros, por el cual las partes en conflicto exponen y defienden sus puntos de vista. Para que una negociación sea efectiva se puede emplear estrategias importantes entre ellas: Estrategia competitiva, se concentra en alcanzar las metas de una parte a expensas de las metas de la otra parte; Estrategia de la colaboración, empleada en tratos integradores, recalca la persecución de las metas comunes que tienen las dos partes.

De acuerdo con Vega (2018), establece las siguientes dimensiones de la Negociación:

La colaboración es un proceso donde las personas unen sus esfuerzos y trabajo para lograr mejorar o innovar sobre el diseño de productos y servicios, desarrollar una estrategia, trabajar con socios de negocios, resolver problemas y aprovechar las oportunidades. La colaboración requiere que los colaboradores trabajen juntos de manera coordinada, para lograr un objetivo común. Es así que la colaboración es trabajar con otros para lograr objetivos compartidos y explícitos. (Giraldo, Aguilar and Medina 2017).

Según Trujillo (2014), En la actualidad, en el mundo empresarial demanda individuos que demuestren su competencia en el desempeño de sus funciones, con un perfil que permita insertarse a la vida laboral y social. Es por ello que una persona competente en el trabajo deberá adquirir conocimientos y desarrollar habilidades variadas, necesitando al mismo tiempo desarrollar actitudes y habilidades para la toma de decisiones, el relacionamiento humano, el liderazgo situacional, la resolución de problemas y de conflictos y la negociación.

En conclusión, se puede decir que la toma de decisión en las organizaciones es muy importante y de ante mano la negociación también, porque ayuda a lograr sus objetivos de la organización y ser más competente.

2. Materiales y Métodos

De acuerdo con Hernández, Fernandez y Baptista (2010), La investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, de diseño no-experimental de tipo no correlacional porque trata de estudios en donde no se tiene que manipular las variables independientes para ver el efecto sobre otras variables. El objetivo es comprobar si existe relación significativa entre la toma de decisiones y la negociación en los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C, Tarapoto - San Martin, 2020.

2.1. Participantes

La muestra del presente estudio estuvo compuesta por 57 colaboradores (36 varones y 21 mujeres), se realizó por conveniencia porque el personal no disponía de tiempo por motivo que se encontraban laborando en sus respectivas áreas, es por ello que seleccionamos áreas específicas cómo área de ventas, recursos humanos, contabilidad y marketing. Las edades de los colaboradores fueron comprendidas entre 19 a 46 de más de la empresa Credivargas S.A.C - Tarapoto, San Martin 2020.

2.2. Instrumentos

Para el desarrollo de esta investigación se aplicó dos métodos de recojo de datos, el primer instrumento es desarrollada por Daake, Dawley & Antony, (2004) y el segundo instrumento por Flores, Diaz & Rivera, (2005) dichos instrumentos se plantearon preguntas que sirvieron como guía para conocer la relación existente entre la variable que se eligió para investigar.

El primer instrumento tiene como autores a Daake, Dawley & Antony, (2004) cuenta con 5 dimensiones que son: Identificación del Problema, Examinar las alternativas, Elección de la alternativa, Ejecución de la decisión y Evaluación de resultados, esta variable cuenta con una alfa de Cronbach de 0,817 tiene una excelente confiabilidad, este instrumento cuenta con 25 ítems con una escala de Likert.

El segundo instrumento tiene como autores a Flores, Diaz & Rivera, (2005) cuenta con 4 dimensiones que son: Colaboración, Acomodación, Evitación y Competencia, esta variable cuenta con una alfa de Cronbach de 0,885 tiene una excelente confiabilidad, este instrumento cuenta con 21 ítems en la escala de Likert.

2.3. Análisis de datos

Para el procesamiento y análisis de datos, se utilizó el paquete estadístico SPSS versión 23 para Windows, aplicado a las ciencias sociales; de tal forma que se ingresó los datos correspondientes obtenidos después de un proceso de recolección de información, aplicando el análisis correlacional de nuestras variables y dimensiones, haciendo uso de la hipótesis nula y alterna para determinar el grado de significancia teniendo en cuenta el p-valor < 0.05 .

(Fisher, 1925, como se citó en Suárez Rancel, 2013)), menciona que el p-valor es la probabilidad que permite declarar la significación de una prueba, el término significación en los primeros desarrollos de esta idea se usaba para indicar que la probabilidad es suficientemente pequeña como para rechazar la hipótesis planteada.

El p-valor proporciona grado de credibilidad de la hipótesis nula: si el valor de p fuese menor (inferior a 0,001), significaría que la hipótesis nula es del todo creíble (en base a las observaciones obtenidas), y por tanto la descartaríamos; si el valor de p es en entre 0,05 y 0,001 significaría que hay fuertes evidencias en contra de la hipótesis nula, por lo que la rechazaríamos o no en función del valor que hubiésemos asignado. Posteriormente, si el valor de p es “grande” (superior a 0,05), no habría motivos suficientes como para descartar la hipótesis nula, por lo que la tomaríamos como cierta.

3. Resultados y Discusión

3.1. Resultados 1

Tabla 1.

Análisis de fiabilidad de Alfa de Cronbach de la toma de decisiones y la negociación.

Variables	Alfa de Cronbach	Nº de Elementos
Toma de Decisiones	,817	25
Negociación	,885	21

3.2. Resultado 2

Tabla 2.

Prueba de normalidad: Kolmogorov – Smirnov

Prueba de Normalidad Kolmogorov- Smirnov			
	Estadístico	gl	Sig .
Toma de decisiones	.143	57	.005
Negociación	.093	57	.200
Identificación del problema	.336	57	.000
Examinar las alternativas	.180	57	.000
Elección de la alternativa	.190	57	.000
Ejecución de la decisión	.246	57	.000
Evaluación de resultados	.186	57	.000
Colaboración	.117	57	.049
Acomodación	.124	57	.029

Evitación	.124	57	.029
Competencia	.148	57	.003

3.3. Resultados 3

Tabla 3

Encuesta de género, edad de los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C-Tarapoto, 2020.

		Frecuencia	Porcentaje
Género	Masculino	36	63.2%
	Femenino	21	36.8%
	Total	57	100.0%
Edad	De 19 a 25 años	6	10,5%
	De 26 a 35 años	28	49.1%
	De 36 a 45 años	22	38.6%
	De 46 a más	1	1.8%
	Total	57	100.0%

En la tabla 3 se presentan datos generales, referente al género se observa que la mayoría de los encuestados fueron del género masculino presentando un porcentaje del 63.2%, de acuerdo a la edad los colaboradores oscilan entre 26 a 35 años que representa un 49.1%.

3.4. Resultado 4

Resultado de la hipótesis general I

Ho: No existe una relación significativa entre la toma de decisiones y la negociación entre los colaboradores de Credivargas S.A.C -Tarapoto, 2020.

H1. Existe una relación significativa entre la toma de decisiones y la negociación entre los colaboradores de Credivargas S.A.C- Tarapoto, 2020.

Regla de decisión

Si p-Valor es mayor a 0.05 ($p > 0.05$), se acepta la hipótesis nula (H_0)

Si p-valor es menor a 0.05 ($p < 0.05$), se rechaza la hipótesis nula (H_0). Por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna (H_1).

Tabla 4

Relación significativa entre la toma de decisiones con la negociación de la empresa

Credivargas S.A.C – 2020.

Toma de decisiones	Negociación		
Rho	p- valor	n	
,684**	,000	57	

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

En la tabla 4, se observa un nivel de significancia de la toma de decisiones con un p-valor de 0.000 ($p < 0,05$), por lo tanto, aceptamos la hipótesis alterna H_1 y rechazamos la hipótesis nula H_0 . Entonces quiere decir que existe una relación positiva media, de acuerdo al coeficiente de correlación de Rho Spearman entre la Toma de decisiones y la Negociación ($Rho= 0,684$). Indicando que si se mejora la toma de decisiones mejorará la negociación de manera proporcional en los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C.

3.5. Resultado 5

Prueba de hipótesis

H_0 : No existe una relación significativa entre la toma de decisiones y la colaboración entre los colaboradores de Credivargas S.A.C -Tarapoto, 2020.

H_1 : Existe una relación significativa entre la toma de decisiones y la colaboración entre los colaboradores de Credivargas S.A.C -Tarapoto, 2020.

Regla de decisión

Si p-Valor es mayor a 0.05 ($p > 0.05$), se acepta la hipótesis nula (H_0)

Si p-valor es menor a 0.05 ($p < 0.05$), se rechaza la hipótesis nula (H_0). Por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna (H_1).

Tabla 5

Relación significativa entre la toma de decisiones con la colaboración de la empresa

Credivargas S.A.C – 2020.

Toma de decisiones	Colaboración		
	Rho	p- valor	n
	,534**	,000	57

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

En la tabla 5, se observa un nivel de significancia de la Colaboración con un p- valor de 0.000 ($p < 0,05$), por lo tanto, aceptamos la hipótesis alterna H_1 y rechazamos la hipótesis nula H_0 . Entonces quiere decir que existe una relación positiva media, de acuerdo al coeficiente de correlación de Rho Spearman entre la toma de decisión y la colaboración (Rho= 0,534). Indicando que si se mejora la toma de decisiones mejorará la colaboración de manera proporcional en los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C.

3.6. Resultado 6

Prueba de hipótesis

H_0 : No existe relación significativa entre la toma de decisiones y la acomodación entre los colaboradores de Credivargas S.A.C -Tarapoto, 2020.

H_1 : Existe una relación significativa entre la toma de decisiones y la acomodación entre los colaboradores de Credivargas S.A.C - Tarapoto, 2020.

Regla de decisión

Si p-Valor es mayor a 0.05 ($p > 0.05$), se acepta la hipótesis nula (H_0)

Si p-valor es menor a 0.05 ($p < 0.05$), se rechaza la hipótesis nula (H_0). Por lo tanto,

se acepta la hipótesis alterna (H_1).

Tabla 6

Relación entre la toma de decisiones con la acomodación de la empresa Credivargas S.A.C – 2020.

Toma de decisiones	Acomodación	
Rho	p- valor	n
,616**	,000	57

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

En la tabla 6, se observa un nivel de significancia de la Acomodación con un p- valor de 0.000 ($p < 0,05$), por lo tanto, aceptamos la hipótesis alterna H_1 y rechazamos la hipótesis nula H_0 . Entonces quiere decir que existe una relación positiva media, de acuerdo al coeficiente de correlación de Rho Spearman entre la Toma de decisión y la Acomodación ($Rho= 0,616$). Indicando que si se mejora la toma de decisiones mejorará la acomodación de manera proporcional en los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C.

3.7. Resultado 7

Prueba de hipótesis

H_0 : No existe relación significativa entre la toma de decisiones y la evitación entre los colaboradores de Credivargas S.A.C -Tarapoto, 2020.

H_1 . Existe una relación significativa entre la toma de decisiones y la evitación entre los colaboradores de Credivargas S.A.C- Tarapoto, 2020.

Regla de decisión

Si p-Valor es mayor a 0.05 ($p > 0.05$), se acepta la hipótesis nula (H_0)

Si p-valor es menor a 0.05 ($p < 0.05$), se rechaza la hipótesis nula (H_0). Por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna (H_1).

Tabla 7

Relación significativa entre la toma de decisiones con la evitación de la empresa

Credivargas S.A.C – 2020.

Toma de decisiones	Evitación	
Rho	p- valor	n
,616**	,000	57

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

En la tabla 7, se observa un nivel de significancia en la evitación con un p- valor de 0.000 ($p < 0,05$), por lo tanto, aceptamos la hipótesis alterna H_1 y rechazamos la hipótesis nula H_0 . Entonces quiere decir que existe una relación positiva media, de acuerdo al coeficiente de correlación de Rho Spearman entre la Toma de decisión y la Evitación ($Rho= 0,616$). Indicando que la mejor toma de decisiones será mejor la evitación a los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C.

3.8. Resultado 8

Prueba de hipótesis

H_0 : No existe relación significativa entre la toma de decisiones y la competencia entre los colaboradores de Credivargas S.A.C -Tarapoto, 2020.

H_1 . Si existe relación significativa entre la toma de decisiones y la competencia entre los colaboradores de Credivargas S.A.C- Tarapoto, 2020.

Regla de decisión

Si p-Valor es mayor a 0.05 ($p > 0.05$), se acepta la hipótesis nula (H_0)

Si p-valor es menor a 0.05 ($p < 0.05$), se rechaza la hipótesis nula (H_0). Por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna (H_1).

Tabla 8

Relación significativa entre la toma de decisiones con la competencia de la empresa
Credivargas S.A.C – 2020.

Toma de decisiones	Competencia		
	Rho	p- valor	n
	,638**	,000	57

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

En la tabla 8, se observa un nivel de significancia en la Competencia con un p- valor de 0.000 ($p < 0,05$), por lo tanto, aceptamos la hipótesis alterna H_1 y rechazamos la hipótesis nula H_0 . Entonces quiere decir que existe una relación positiva media, de acuerdo al coeficiente de correlación de Rho Spearman entre la toma de decisiones y la competencia ($Rho= 0,638$). Indicando que si se mejora la toma de decisiones mejorará la competencia de manera proporcional en los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C.

3.9. Resultado 9

Análisis de Baremación de los niveles de la toma de decisiones y su relación con la negociación en los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C- Tarapoto, 2020.

Tabla 9

Niveles de la Negociación según el género

Género					
			Masculino	Femenino	Total
Negociación	Bajo	% del total	14,0%	14,0%	28,1%
	Medio	% del total	40,4%	21,1%	61,4%
	Alto	% del total	8,8%	1,8%	10,5%
Total		% del total	63,2%	36,8%	100%
Colaboración	Bajo	% del total	7,0%	14,0%	21,2%
	Medio	% del total	49,1%	21,1%	70,2%
	Alto	% del total	7,0%	1,8%	8,8%
Total		% del total	63,2%	36,8%	100%
Acomodación	Bajo	% del total	19,3%	22,8%	42,1%
	Medio	% del total	35,1%	14,0%	49,1%
	Alto	% del total	8,8%	0,0%	8,8%
Total		% del total	63,2%	36,8%	100%

Evitación	Bajo	% del total	19,3%	22,8%	42,1%
	Medio	% del total	35,1%	14,0%	49,1%
	Alto	% del total	8,8%	0,0%	8,8%
Total		% del total	63,2%	36,8%	100%
Competencia	Bajo	% del total	7,0%	12,3%	19,3%
	Medio	% del total	47,4%	22,8%	70,2%
	Alto	% del total	8,8%	1,8%	10,5%
Total		% del total	63,2%	36,8%	100%

En la tabla 9 se observa el análisis descriptivo de la variable negociación, combinación perteneciente al género de los trabajadores, donde se aprecia que el personal del género femenino considera bajo la negociación con un porcentaje de 21,1%, y el personal de género masculino consideran medio la negociación con un porcentaje de 40,4% respectivamente.

4. Discusión

En relación al objetivo general: Determinar la relación entre la toma de decisiones y negociación en los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C - Tarapoto, 2020. los

resultados aprueban mediante el análisis estadístico Rho Spearman, se obtuvo el coeficiente de 0,684 (toma de decisiones y Negociación), con un p-valor de 0,000.

Garcia (2012), menciona que tomar decisiones es la capacidad de poder elegir entre las alternativas propuestas, aquella que se considere la indicada después de haber analizado sus consecuencias y beneficios. Por lo que el proceso de toma de decisiones es una serie o concatenación de pasos consecutivos o de etapas interconectadas que dan lugar a una acción o a un resultado y a su correspondiente evaluación de resolución de problemas.

Acebedo (2015) menciona que el proceso de negociación de un conflicto, las partes encontradas se deben sentar a la mesa y plantear sus opiniones, las cuales deben de ser respetadas y tenidas en cuenta para no llegar a afectar a ninguna de las otras, se deben crear unos objetivos y que sean conocidos por todos, ya que de estos depende que esta negociación salga a flote y con muy buenos resultados.

5. Conclusiones y Recomendaciones

5.1. Conclusiones

En cuanto a los resultados que se obtuvo durante el estudio de los instrumentos, se ostentan las siguientes conclusiones:

Concluimos, que existe relación entre la toma de decisiones y la negociación en los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C –Tarapoto, 2020. Se obtuvo una correlación positiva media ($Rho = 0,684^{**}$; $p = 0,000$), Indicando que si se mejora la toma de decisiones mejorará la Negociación de manera proporcional en los colaboradores.

En cuanto al primer objetivo específico, indica que si existe relación entre la toma de decisiones y la colaboración en los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C – Tarapoto, 2020. Se obtuvo una correlación positiva media ($Rho = 0,534^{**}$; $p = 0,000$); indicando que si se mejora la toma de decisiones mejorará la colaboración de manera proporcional en los colaboradores.

Asimismo, se concluye que el segundo objetivo específico, menciona que si existe relación entre la toma de decisiones y la acomodación en los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C –Tarapoto, 2020. Se obtuvo una correlación positiva media ($Rho = ,616^{**}$; $p = 0,000$); Indicando que si se mejora la toma de decisiones mejorará la acomodación de manera proporcional en los colaboradores.

El tercer objetivo específico, indica que si existe relación entre la toma de decisiones y la evitación en los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C –Tarapoto, 2020. Se obtuvo una correlación positiva media ($Rho = ,616^{**}$; $p = 0,000$); Indicando que si se mejora la toma de decisiones mejorará la evitación de manera proporcional en los colaboradores.

Con respecto al último objetivo específico, indica si existe relación entre la Toma de decisión y la Competencia en los colaboradores de la empresa Credivargas S.A.C – Tarapoto, 2020. Se obtuvo una correlación positiva media ($Rho = ,638^{**}$; $p = 0,000$); Indicando que si se mejora la toma de decisiones mejorará la competencia de manera proporcional en los colaboradores.

5.2. Recomendaciones

En la empresa Credivargas S.A.C. de la ciudad de Tarapoto 2020, entre la toma de decisiones y la negociación de los colaboradores es positiva media, para mejorarla se recomienda realizar reuniones para hacer un reconocimiento de la buena labor que vienen realizando durante su jornada laboral, además hacerles sentir que el trabajo que desempeñan es de acorde con el criterio que exige la empresa, mediante esto puedan ellos percibir que para la organización ellos son importantes.

La colaboración es positiva media, lo cual se recomienda que dentro de la organización debe existir un buen ambiente laboral, para que se sienta compañerismo y puedan dar soluciones a los problemas y lo primordial es que sea en beneficio para todos.

La acomodación, se recomienda que los trabajadores deben integrarse más con sus compañeros, ser empáticos y así juntos lograr resolver los problemas que pueda suscitar en la organización.

La evitación es positiva media, es por ello que para seguir mejorando debemos afrontarlo, conversar con los involucrados y de esta manera estaremos haciendo notar un buen comportamiento y cooperativo.

La competencia es positiva media, lo que indica para que se siga manteniendo se debe proponer retos y objetivos para que los colaboradores se sigan apoyando y enfrenten desafíos que puedan suscitarse en la empresa.

6. Referencias

- Acebedo, Luis.(2015). "Proceso de toma de decisiones en estudiantes de enfermería en la E.A.P.E. - UNMSM, 2011 __." 13(3):1576–80.
- Anon. (2005). "Power and Conflict Negotiation in Different Types of Marriage." 10:337–53.
- Begazo, Jose. (2014). "Cccc." 17(34):21–28.
- Daake, et al. (2004). "Análisis de Validez y Confiabilidad de Una Escala Para La Evaluación de Estilos Decisorios Operativos." 13(0):38–60.
- Emilio, Marianela Sabrina.(2005). "Toma de Decisiones Para El Uso de Herramientas de Gestión Comercial En La Empresa Agrícola Del Sur de Santa Fe." 1–112.
- Fisher. 1925. *Reproduction in the Rabbit*. Vol. 13.
- Garcia, Gennifer. (2012). "Proceso de Toma de Decisiones."
- Giraldo, Aguilar, and Medina. (2017). "Estrategias de Colaboración 2.0 Para La Transferencia de Conocimiento." *Revista Ingenierías Universidad de Medellín* 12(23):145–55.
- Goyena, Rodrigo. (2019). "RESPONSABILIDAD SOCIAL Y COMPROMISO ORGANIZACIONAL DE LOS EMPLEADOS PÚBLICOS." *Journal of Chemical Information and Modeling* 53(9):1689–99.
- Harold Koontz , Heinz Weihrich, Mark Cannice. 2012. *Administracion Una Perspectiva Globaly Empresarial*. Vol. 304.
- Hernandez, Fernandez y Baptista.(2010). Definición Del Alcance de La Investigación a Realizar: Exploratoria, Descriptiva, Correlacional o Explicativa.
- Morales, Claudia Isabel Quiroa.(2014). "(Estudio Realizado Con El Área De Salud ‘ Toma De Decisiones Y Productividad Laboral .'" 1–89.
- Nava, Lizyllen Fernández. (2012). "La Comunicación y La Negociación Como Herramientas Estratégicas En La Gestión de Las Relaciones Públicas." *Quórum Académico* 9(2):296–314.

- Paredes Tarazona, Mildred. (2017). "Las Habilidades Interpersonales Para La Negociación Según El Estilo de Vida y El Nivel Ocupacional En Empresas Productoras Del Perú." *Revista de Investigación En Psicología* 14(1):109.
- Suárez Rancel, María. (2013). "Estadística En La Toma de Decisiones." *Números* (83):35–42.
- Trujillo, Jorge. (2014). "El Enfoque En Competencias y La Mejora de La Educación." *Ra Ximhai* 10(5):307–22.
- Turcios, Alpha Roberto.(2008). "Estrategia de Negociacion Ganar- Gnar Para Las Relaciones Laborales Entre Sindicato y Empresa de Alimentos." 1–71.
- Vega, Angela Jimena Aldave Sanchez William Ronald Vega. (2018). "Escuela Profesional de Biología." (January).
- Yamilette Domínguez Carpio. (2017). "Tesis Profesional." *Elaboracion De Tostadas a Base De Residuos Del Camaron* 58.