

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Administración



Una Institución Adventista

**La gestión administrativa y su influencia en la gestión comercial
de la Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda, 2022**

Tesis para obtener el Título Profesional de Licenciada en
Administración y Negocios Internacionales.

Por:

Maysa Chino Apaza
Lenny Jacqueline Choque Santuyo

Asesor:

Mtro. Wilson Cruz Mamani

Juliaca, octubre de 2022

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA DEL INFORME DE TESIS

Mtro. Wilson Cruz Mamani, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: **“LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN COMERCIAL DE LA COOPERATIVA AGRO INDUSTRIAL CABANA LTDA, 2022”** constituye la memoria que presentan las Bachilleres **Maysa Chino Apaza** y **Lenny Jacqeline Choque Santuyo** para obtener el título de Profesional de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales, cuya tesis ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

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

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en Juliaca, a los 26 días del mes de octubre del año 2022



Mtro. Wilson Cruz Mamani

Asesor



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En Puno, Juliaca, Villa Chullunquiari, a 26 día(s) del mes de octubre del año 2022, siendo las 15:00 horas, se reunieron los miembros del jurado en la Universidad Peruana Unión Campus Juliaca, bajo la dirección del (de la) presidente(a):

Mtra. Ruth Gladys Choque Pileo el (la) secretario(a): Mtro. Julio Samuel Torres Miranda y los demás miembros: MSc. Giovanny Elizabeth Estela Delgado y el (la) asesor(a) Mtra. Wilson Cruz Mamani

con el propósito de administrar el acto académico de sustentación de la tesis titulado: La gestión administrativa y su influencia en la gestión comercial de la Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda., 2022

del(los) bachiller/es: a) Maysa Chino Apaza

b) Jenny Jacqueline Choque Santuyo

c)

conducente a la obtención del título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

(Denominación del Título Profesional)

El Presidente inició el acto académico de sustentación invitando al (a la) / a (los) (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 al (a la) / a (los) (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:

Bachiller (a): Maysa Chino Apaza

Table with columns: CALIFICACIÓN, ESCALAS (Vigesimal, Literal, Cualitativa), Mérito. Values: Aprobado, 15, B-, Bueno, Muy Bueno.

Bachiller (b): Jenny Jacqueline Choque Santuyo

Table with columns: CALIFICACIÓN, ESCALAS (Vigesimal, Literal, Cualitativa), Mérito. Values: Aprobado, 14, C, Aceptable, Bueno.

Bachiller (c):

Table with columns: CALIFICACIÓN, ESCALAS (Vigesimal, Literal, Cualitativa), Mérito. All cells are empty.

(*) Ver parte posterior

Finalmente, el Presidente del jurado invitó al (a la) / a (los) (las) 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.

Signature of Presidente/a

Signature of Secretario/a

Signature of Asesora

Signature of Miembro

Signature of Miembro

Signature of Bachiller (a)

Signature of Bachiller (b)

Signature of Bachiller (c)

DEDICATORIA

La presente Tesis es dedicada al forjador de nuestros caminos, a nuestro Padre Celestial, quien nos acompañó en todo el proceso y por darnos las fuerzas para no rendirnos cuando se presentaron dificultades en el camino.

A mi Papá quien me dio su apoyo incondicional e inspiración para poder superarme cada día más, con sus palabras de aliento que siempre me enseñaron la perseverancia asimismo siendo mi mayor ejemplo de superación, humildad y resiliencia.

A mi hermana menor Meriza por sus palabras de aliento y por su continua motivación en el proceso que tomo el trabajo, aunque hemos pasado momentos difíciles siempre ha estado brindándome su comprensión.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	iv
ÍNDICE GENERAL	v
ÍNDICE DE TABLAS.....	vi
ÍNDICE DE FIGURAS	vii
ÍNDICE DE ANEXOS	viii
RESUMEN:.....	ix
ABSTRACT:.....	x
CAPÍTULO I.....	11
1. INTRODUCCIÓN	11
CAPÍTULO II.....	12
2. MARCO TEÓRICO	12
CAPÍTULO III.....	16
3. MATERIALES Y MÉTODOS.....	16
3.1. Diseño.....	16
3.2. Sujetos.....	16
3.3. Mediciones	16
3.4. Procedimientos	18
3.5. Análisis estadísticos.....	18
3.6. Declaración sobre aspectos éticos.....	19
CAPITULO IV	20
4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	20
4.1. Resultados descriptivos	20
4.2. Prueba de normalidad	22
4.3. Resultados de correlacionales	22
5. DISCUSIÓN	23
CAPÍTULO V	26
6. CONCLUSIÓN	26
7. REFERENCIAS.....	27
8. ANEXOS.....	30

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Análisis de confiabilidad para las variables gestión comercial y gestión administrativa.....	19
Tabla 2 Características demográficas de la población de estudio.....	20
Tabla 3 Análisis descriptivo de las variables de estudio.....	21
Tabla 4 Análisis de normalidad	22
Tabla 5 Análisis de correlación entre las variables de estudio.....	23

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Alpha de Cronbach para el instrumento de Gestión Administrativa.....	17
Figura 2 Alpha de Cronbach para el instrumento de Gestión Comercial.....	17

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Instrumento para el área administrativa.....	30
Anexo 2 Instrumento para el área comercial.	32
Anexo 3 Copia de resolución de inscripción del perfil de proyecto de tesis.....	34
Anexo 4 Sumisión del artículo	35

La gestión administrativa y su influencia en la gestión comercial de la Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda, 2022

The administrative management and its influence on the commercial management of the Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda, 2022

Lenny Jacqueline Choque Santuyo
lenny.choque@upeu.edu.pe

Chino Apaza Maysa
maysa.chino@upeu.edu.pe

Wilson Cruz Mamani
wilson.cruz@upeu.edu.pe

EP. Administración y Negocios Internacionales, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión.

RESUMEN:

La presente investigación tiene como objetivo determinar la relación de la gestión administrativa sobre la gestión comercial en la Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda., 2022., Se estudió a la población total, de 212 colaboradores administrativos involucrados a actividades de comercialización, a quienes se les aplicó dos cuestionarios validados por expertos y con fiabilidad según el coeficiente de Alpha de Cronbach de 0.941 para el cuestionario de Gestión Administrativa y 0.932 para el cuestionario de Gestión Comercial. La metodología aplicada fue de carácter descriptiva correlacional de campo no experimental, de enfoque cuantitativo. Entre los principales resultados se encontró que la gestión administrativa presenta una correlación positiva fuerte con la gestión comercial, dado al coeficiente de Rho de Spearman de $r = ,759$. La dimensión de planeación y control muestran una correlación directa y significativa sobre la variable gestión comercial. Finalmente, se concluyó que a través de los resultados de la investigación existe un gran impacto de influencia de la gestión administrativa sobre la gestión comercial de la Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda., 2022.

Palabras clave: Gestión administrativa, gestión comercial, relación, planeación, control.

ABSTRACT:

The objective of this research is to determine if there is an influence of administrative management on commercial management in the Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda, 2022. , The total population of 212 administrative collaborators involved in marketing activities was studied, to whom it was applied two questionnaires validated by experts and with reliability according to the Cronbach's Alpha coefficient of 0.941 for the Administrative Management questionnaire and 0.932 for the Commercial Management questionnaire. To complement this research (quantitative approach, non-experimental design, correlational scope), an extensive review of documentary, theoretical and statistical sources has been carried out, being extracted and analyzed in order to respond to the objective "Determine if There is an influence of administrative management on the commercial management of the Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda., 2022." Among the main results, it was found that administrative management presents a strong positive correlation with commercial management, given the Spearman's Rho coefficient of 0.759 and at the same time it was inferred that there was a significant correlation since the value of p took the value of 0.001 being less than 0.05. The dimensions of planning, organization, management and control showed a significant correlation and influence on the commercial management variable, so, given the results. Finally, it was concluded that through the results of the investigation there is a great impact of influence of the administrative management on the commercial management of the Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda., 2022.

Keywords: Administrative management, commercial management, relationship, planning, control.

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

Primeramente, según el Diario Gestión, hay muchas empresas trabajando para mejorar su gestión administrativa y comercial para que todas las operaciones puedan realizarse de manera óptima. Pongamos por caso, el Banco de Crédito del Perú, cuyo gerente, Walter Bayly, enfatizó lo valioso que es la gestión administrativa, tanto internamente en la organización, como de forma externa para consolidarse así en su sector (Gestión, 2015).

Actualmente, tanto las instituciones públicas como las privadas cuentan con diversas formas de gestión administrativa, así como la gestión de recursos financieros, la gestión de recursos humanos, etc. Para lograr sus objetivos, las instituciones invierten tiempo y recursos en la planificación de actividades para alcanzar los objetivos propuestos, y el personal juega un papel importante en su cumplimiento. La gestión administrativa es significativa, ya que ayuda en la rutina del trabajo, las estrategias, la gestión del tiempo y planificación de una organización; Además de este plan están las personas que laboran quienes deben sentirse satisfechos con lo que realizan.

La Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda-Puno, cuyos productores son agricultores de pequeña escala y se dedican a la comercialización de diferentes productos andinos, como la cañihua, la papa, etc.; siendo su principal producto la quinua en gran variedad; considerando una iniciativa de hacer agroexportación sostenible bajo el enfoque de biocomercio en el Perú y de esta manera ir avanzando hacia el desarrollo sostenible, actualmente cuenta con varias certificaciones internacionales y es un símbolo reconocido del distrito de Cabana y del Perú.

No obstante, la Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda-Puno ante la situación de la pandemia presentó problemas en la gestión comercial debido a no tener suficiente producto a consecuencia por los fenómenos climáticos, aumento de los precios de los fertilizantes, inestabilidad del gobierno, pandemia (Covid 19), entre otros.

El contexto actual de la investigación, según CEPAL (2020) afirma que la crisis económica generada por la enfermedad del coronavirus (Covid-19) tiene un impacto importante en los países de América Latina y el Caribe afectando al sector productivo y empresarial con debilidades que se han originado a lo largo de décadas.

Por otro lado, la gestión administrativa se enfoca en la planificación y organización requerida haciendo lo posible por no afectar a sus clientes que incluso son proveedores de otras empresas.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

Con respecto a la gestión administrativa es un proceso, responsabilizada por los gerentes donde la coordinación y la supervisión de las actividades realizadas por los colaboradores se realizan con el fin de que se ejecuten con eficiencia y eficacia (Robbins y Coulter, 2018).

Con relación al proceso, su enfoque está basado en funciones, las cuales son cuatro funciones administrativas, que de acuerdo a las investigaciones previas a la primera, señalan como dimensiones o componentes de la gestión administrativa, de acuerdo a (Robbins y Coulter, 2018), señala: planear, organizar, dirigir y controlar, de esta manera se orientan los recursos y ejecutan acciones de manera más eficaz.

Cuando se habla de planeación, se refiere a la visión, misión y conjunto de objetivos establecidos, así como el conjunto de actividades y estrategias para alcanzarlos de forma lógica. En lo relacionado a organización, determina las tareas a realizar, los recursos, la respectiva delegación de funciones y señalar específicamente quienes toman las decisiones, con el fin de alcanzar los objetivos trazados. En cuanto a la Dirección, se relaciona en dirigir, influir y motivar a los colaboradores, para que a su vez realicen tareas esenciales, incluso a resolver conflictos de equipo de trabajo. La última función el control, es aquella función que asegura saber el cómo las actividades se están realizando y si éstas conducen a las metas establecidas (Robbins y Coulter, 2018).

Otra variable en estudio, es la gestión comercial, se entiende como el conjunto de acciones que dan a conocer una organización en el exterior a partir de unos objetivos definidos. En otras palabras, permite que nuestra empresa interactúe con el mercado. Esto se relaciona con el servicio al cliente y el control de calidad en un mercado que actualmente está saturado de competencia (García, 2018).

Por lo que se refiere a la gestión comercial, abarca desde el estudio de mercado hasta la venta del producto al cliente, enmarcando sus acciones en dos dimensiones planteadas por (Carrasco, 2018), la gestión de servicios y gestión de mercadeo. Donde la gestión de servicios tiene los propósitos de mejorar la satisfacción del cliente, mejorar el

posicionamiento de marca y de la eficacia de mercadeo. En cambio, la gestión de mercadeo es aquel proceso donde se determina la forma de medir efectividad comercial.

Por otra parte, la gestión administrativa tiene un carácter sistémico que realiza acciones uniformemente dirigidas al logro de metas mediante el desempeño de las funciones clásicas de la gerencia en el proceso administrativo: planear, organizar, dirigir y controlar. En dicha gestión, la innovación empresarial juega un papel preponderante ya que se concibe como una mejora del modelo de negocio. sin embargo, la introducción de cambios organizativos, la innovación productiva o la tecnología en las propuestas empresariales son novedosas. efectivamente y obtener una mejor posición, o para crear un mercado completamente nuevo donde no hay competidores.

En cuanto a la gestión comercial, se considera un conjunto de acciones que permite hacer conocer a nuestra organización al exterior, tomando como base objetivos definidos. Dicho de otra forma, es la que permite que nuestra empresa interactúe con el mercado. Ésta se vincula con la atención al cliente y la gestión de calidad, dentro de mercados actualmente saturados por la competitividad (García, 2018).

Según el caso de estudio taller Dipromax de la ciudad de Santo Domingo (Montes et al, 2019) precisan que la gestión administrativa y su influencia en la productividad de las microempresas ecuatorianas donde se presentó una encuesta cerrada a 12 trabajadores y encuesta abierta al gerente de la empresa Dipromax. Encontraron que, no hay un adecuado plan de gestión, no hay visión, misión, no existe objetivos en conjunto con los colaboradores; así mismo, no existe capacitación para los colaboradores, no existe implementos de seguridad, lo que genera insatisfacción laboral y accidentes de trabajo. Por otro lado, el ambiente físico es desordenado, con falta de espacio para realizar las labores, lo que genera desmotivación en los colaboradores; ya que, existe desorden y por ende la falta de espacios para realizar sus labores a diario. Concluyen que, la problemática encontrada se desarrolló una propuesta, buscando la solución al problema en el taller "Dipromax". El modelo de gestión administrativa fue estructurado considerando el análisis externo e interno, misión, visión, objetivos, estrategias, programas y presupuesto.

(Pacheco et al., 2015) comenta que, en el Perú, la microempresa representa un motor de la economía nacional. (Gonzales, 2016), indica que las micro y pequeñas empresas han sido relevantes en el proceso de crecimiento económico del Perú. (Tello-Cabello, 2014), resalta la importancia de la MYPE en el Perú como una principal fuente de empleo en el país "El 98% de las empresas en el Perú son 'pequeñas y su aporte ha sido fundamental para su crecimiento" (Pacheco, 2015).

Por otro lado, (Cordova et al., 2018) realizaron una encuesta en la ciudad de Tarapoto, donde encontraron que los trabajadores participantes de la encuesta manifiestan que la gestión administrativa de su empresa se encuentra en nivel regular y en la satisfacción laboral se sienten satisfechos a un nivel regular, mostrándose que están relacionadas de manera considerable, a mayor gestión administrativa mayor satisfacción laboral. Cuando los trabajadores no se encuentran satisfechos, muestran actividades rutinarias, hacen el trabajo sólo por cumplir, les cuesta innovar en estrategias para lograr los objetivos comunes. Por todo lo descrito los trabajadores manifiestan una deficiente satisfacción laboral, relacionado a la gestión administrativa, que es llevada de manera inadecuada, centrándose en cumplir solo los objetivos del trabajo, sin pensar en el personal que hace el trabajo diario, lo cual limita muchas veces el desarrollo profesional de los mismo, que se ve reflejado en la insatisfacción y el desempeño laboral. La importancia de la gestión administrativa radica, en la planificación, organización, dirección y control eficaz del trabajo a realizar.

Las pymes tienen que ser innovadoras, flexibles y eficientes para poder afrontar la creciente competencia y la evolución de la demanda (Kohl H. et al, 2015).

La mejora administrativa es un pilar para lograr la productividad de las microempresas también que es necesario que las denominadas MYPE se fortalezcan y se capaciten en gestión administrativa y productiva para que logren mayor eficiencia y puedan hacer frente al mercado global (Mungaray et al., 2015).

En la relación con la gestión empresarial de una empresa juega un papel importante como base para la ejecución y tareas latentes con el fin de lograr los objetivos trazados y contribuir a la supervivencia y crecimiento de la empresa, es por ese motivo que es de vital importancia la investigación de este tema, ya que nos permitirá conocer los problemas relacionados al tema, debido a que sus resultados nos facilitaran conocer los cambios internos que tienen que haber dentro de la investigación, no obstante ayudara a un crecimiento sostenible de la empresa como la de su comunidad, así también la organización se verá beneficiada ya que se podrá detectar las anomalías dentro de la cooperativa, teniendo como consecuencia mejores niveles de su servicio frente a sus clientes y elevar su reputación internacional, generando mayor volumen de requerimiento del mercado externo.

En el presente estudio proporciona resultados de relevancia social, se obtendrán resultados de relevancia social, pues éstos permitirán a sentar las bases para mejorar el nivel de gestión comercial en las organizaciones de los diferentes sectores económicos propulsores de la economía, a partir de la mejora de la gestión administrativa, ya sea a

través de cambios internos en la organización u otros mecanismos; permitiendo así su vigencia en su sector y lograr un crecimiento sostenible.

El presente trabajo investigativo, tiene un diseño no experimental - transversal y de tipo correlacional causal según (Hernandez y Mendoza, 2018), debido a que se estudiará el grado de influencia de la gestión administrativa y sus dimensiones sobre la gestión comercial de la COOPERATIVA COOPAIN- CABANA.

Se debe señalar, que la temática estudiada se reviste de un gran interés no solo académico sino institucional, ya que permitirá plantear una propuesta; que emerge de una preocupante realidad.

En el presente trabajo permite conocer la relación que existe entre la gestión administrativa y la gestión comercial, de manera que se puedan plantear soluciones a problemas relacionados con la gestión comercial dentro de la Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda., 2022. Como objetivo principal se tiene: Determinar la relación de la gestión administrativa y la gestión comercial.

Así mismo, de manera específica:

- Identificar como la planeación se relaciona con la gestión comercial de Coopain Cabana.
- Conocer como la dirección se relaciona con la gestión comercial de Coopain Cabana.
- Establecer como la organización se relaciona con la gestión comercial de Coopain Cabana.
- Determinar como el control se relaciona con la gestión comercial de Coopain Cabana.
- Describir las características de la gestión administrativa en Coopain Cabana.
- Identificar el nivel de gestión comercial en la empresa Coopain Cabana.

Por otra parte, la empresa ante la situación de la pandemia presentó problemas en la gestión comercial debido a no tener suficiente producto afectada por los fenómenos climáticos, COVID-19, aumento de los precios de los fertilizantes, inestabilidad del gobierno, entre otros. No obstante, ante ello la gestión administrativa se enfocaba en su planificación y organización requerida haciendo lo posible por no afectar a sus clientes que incluso son proveedores de otras empresas.

Por ello es muy importante que el nivel de la gestión administrativa sea lo más óptima posible, en caso que se dé un nivel bajo en su resultado afectaría a la gestión comercial disminuya y afectaría sus ventas y a la cadena de abastecimiento.

A causa de ello, en la presente investigación se estudia, si la gestión administrativa se relaciona significativamente en la gestión comercial, de esta manera podría establecerse estrategias que ayuden a mejorar a la gestión administrativa. Para ello se basa en lo propuesto por (Robbins y Coulter, 2018) para estudiar la gestión administrativa y en (García, 2018) para estudiar la gestión comercial y se utiliza técnicas estadísticas para determinar su relación y su influencia de una variable (independiente sobre otra dependiente).

CAPÍTULO III

3. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Diseño

Se realizó una investigación de enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, de alcance correlacional (Hernandez y Mendoza, 2018) debido a que se estudió el grado de relación de la gestión administrativa y sus dimensiones sobre la gestión comercial de la Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda, 2022.

3.2. Sujetos

Se contó con la participación con un total de 212 colaboradores incluyendo socios de la Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda, 2022.

3.3. Mediciones

Variable 1: "GESTION ADMINISTRATIVA" está conformada por 16 ítems, en las cuales miden las dimensiones que se caracterizan, las cuales son: Planeación, organización, dirección, control. Validado por (Castillo-Freddy, 2019).

Variable 2: GESTION COMERCIAL, está conformada por 14 ítems, las cuales miden las dimensiones: Gestión de servicio y gestión de mercadeo. Validado por (Palacios, 2019).

Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

➤ Técnicas.

Encuesta: En la presente investigación se hará uso de la técnica de la encuesta, la cual se desarrollará en la Cooperativa Copian Cabana. Los instrumentos a utilizar se aplicarán de forma anónima.

Instrumentos.

➤ **Cuestionarios:**

Se hizo uso de dos cuestionarios, los cuales fueron validados y presentan consistencia interna, determinado por el coeficiente de Alfa de Cronbach.

➤ **Validación**

Para determinar la validez de los instrumentos de la presente investigación se hizo uso del juicio de tres expertos, quienes evaluaron cada uno de los instrumentos que fueron aplicados.

➤ **Confiabilidad**

De acuerdo a las características de la presente investigación se hizo uso del coeficiente de Alpha de Cronbach, cuyos coeficientes para cada instrumento superaron el umbral del 0,7 lo cual indica que ambos instrumentos tienen consistencia interna.

Figura 1.

Alpha de Cronbach para el instrumento de Gestión Administrativa.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,932	16

Nota: Elaboración con base de datos de estudio piloto.

Figura 2.

Alpha de Cronbach para el instrumento de Gestión Comercial.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,941	14

Nota: Elaboración con base de datos de estudio piloto.

3.4. Procedimientos

Las acciones realizadas se detallan en las siguientes etapas:

Etapa 1: Aplicación de encuesta

(Carrasco Pacheco, 2018) “es la más común en una investigación, es una técnica el cual está basado en interrogantes, a un número seleccionado de personas, haciendo uso del cuestionario, y por medio de preguntas” por ende será para la recopilación de datos.

Etapa 2: Técnicas de búsqueda

Se empleará búsquedas a través de diferentes motores de investigación y base de datos evaluando diferentes artículos seleccionando bajo criterios como: calidad, visibilidad y relevancia que existe en cada una de ellas, para realizar la revisión teórica en este artículo.

Etapa 3: Técnicas de recolección de datos

Los instrumentos para utilizar se aplican de forma anónima.

Se aplica los cuestionarios a todos los trabajadores administrativos pertenecientes a las áreas involucradas en procesos de comercialización como: el área de calidad, área de producción, área de operaciones de comercio exterior, área de embarques y logística, finanzas y tesorería. Estos instrumentos serán aplicados de forma anónima y serán auto aplicables, con soporte inmediato en el caso de que el encuestado tenga alguna consulta (Orellana-Maluff, 2013).

Asimismo, se indicó que comenzar a desarrollar el cuestionario, declaraba el consentimiento para participar. El tiempo promedio para responder las preguntas fue de 20 minutos.

3.5. Análisis estadísticos

Lara (2017) Para estudiar la gestión administrativa y la comercial, en los colaboradores de la Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda, 2022 se realizó un análisis estadístico a nivel descriptivo e inferencial. Cuando se trabaje a nivel descriptivo se hará uso de tablas y gráficos estadísticos, para conocer el comportamiento de cada una de las variables de estudio.

Para determinar nuestro objetivo principal, se evaluó el supuesto de normalidad en ambas variables estudiadas, con la finalidad de saber si procede el uso de una prueba paramétrica. Para esto se aplicó el coeficiente de Kolmogorov Smirnov debido a que el tamaño de la muestra en estudio fue de 212 colaboradores y socios.

Se procedió a aplicar el coeficiente de Rho de Spearman para determinar si entre las variables de estudio existe o no correlación significativa (Flores-Ruiz, 2017).

Para saber si el instrumento de medición es confiable y válido se realizó el cálculo de la confiabilidad por el método de Coeficiente alfa de Cronbach, las encuestas fueron procesados en el programa estadístico SPSS. Para el análisis de datos se utilizó la prueba estadística Spearman. (Palacios, 2019).

Según Delgado, (2018) “la confiabilidad se refiere al nivel de exactitud y consistencia de los resultados obtenidos del instrumento”. Para establecer la confiabilidad del cuestionario tipo escala de Likert, se realizó la prueba estadística de fiabilidad Alfa de Cronbach; el resultado fue:

Tabla 1.

Análisis de confiabilidad para las variables gestión comercial y gestión administrativa.

Variables	Coeficiente	Ítems
Gestión comercial	0.941	14
Gestión administrativa	0.932	16

El análisis de los datos se ejecutó por medio de la estadística inferencial en el software estadístico SPSS. Para la comparación de hipótesis y objetivos planteados se empleó el coeficiente de correlación de Spearman. El coeficiente de correlación de Spearman nos permitió identificar el grado de correlación de las dos variables, según las dimensiones establecidas se ve la correlación si es negativa o positiva.

3.6. Declaración sobre aspectos éticos

Para esta investigación se considera la ética dentro de todas sus etapas, sobre todo en la de recolección de información y tratamiento de la misma. Se solicitó a la empresa en investigación la autorización para la aplicación de los instrumentos de recolección de datos, los cuales se aplicaron de forma anónima.

Así también, toda la información que se considera en la presente investigación, tanto en los capítulos de introducción como en otros, serán citadas por sus autores originales con el propósito de respetar la autoría intelectual, haciendo uso de las directrices de la American Psychological Association (APA); Para finalizar se dará las conclusiones de la investigación seguidamente de las recomendaciones de hacia la Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda, 2022.

CAPITULO IV

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados descriptivos

Según la tabla 2, se observa en mayor proporción que el 53.8% son de sexo masculino y 46.2% son mujeres. En cuanto a la edad 43.4% de participantes tiene entre 30 a 40 años de edad, seguido por un 22.2% que tienen entre 26 a 30 años, 21.2% que tienen más de 40 años, y en menor proporción un 13.2% tienen entre 18 a 25 años. En cuanto al estado civil 48.1% son solteros(convivientes), 33.0% son casados, y un 15.1% son separados y el 3.8% son viudos. En otro aspecto el nivel de escolaridad 28.8% tuvieron el nivel primario, 27.4% tuvieron su secundaria, 25.0% tuvieron un nivel técnico, 14.2% tuvieron el nivel universitario y por último 4.7% ningún nivel de formación académica.

Tabla 2.

Características demográficas de la población de estudio.

Variable	Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Sexo	Masculino	114	53.8%
	Femenino	98	46.2%
Edad	Menor de 18	0	0.0%
	Entre 18 a 25	28	13.2%
	Entre 26 a 30	47	22.2%
	Entre 30 a 40	92	43.4%
	Más de 40	45	21.2%
Estado Civil	Soltero	102	48.1%
	Casado	70	33.0%
	Separado	32	15.1%
	Viudo	8	3.8%
Nivel escolaridad	Primaria	61	28.8%
	Secundaria	58	27.4%
	Técnico	53	25.0%
	Universitario	30	14.2%
	Ninguno	10	4.7%
	Total	212	100.0%

En la tabla 3, se observa los niveles de gestión administrativa y la planeación del área administrativa desde la percepción de los colaboradores. Así el 83.5% de la Gestión

Administrativa revela un nivel alto en el desempeño de los colaboradores, un 16.5% un nivel medio y un 0.0% un nivel bajo. En cuanto a la organización 72.6% opina que se realiza una buena organización, 27.4% de una manera regular y solo un 0.0% una mala organización.

En la misma línea 71.2% opina que la dirección es buena y solo un 28.8% opina que es media y el 0.0% es mala, una realidad similar de alto porcentaje de aprobación recibe el control (53.3%).

En cuanto la gestión comercial 81.6% es de un nivel alto, mientras que en la gestión de servicio 69.3% en un nivel alto. Así el 71.7% de la gestión de mercadeo revela un nivel alto.

Tabla 3.

Análisis descriptivo de las variables de estudio.

Variable	Categoría	F	%
Gestión Administrativa	Baja	0	0.0%
	Media	35	16.5%
	Alta	177	83.5%
Planeación	Baja	0	0.0%
	Media	85	40.1%
	Alta	127	59.9%
Organización	Baja	0	0.0%
	Media	58	27.4%
	Alta	154	72.6%
Dirección	Baja	0	0.0%
	Media	61	28.8%
	Alta	151	71.2%
Control	Bajo	0	0.0%
	Medio	113	53.3%
	Alto	99	46.7%
Gestión comercial	Baja	0	0.0%
	Media	39	18.4%
	Alta	173	81.6%
Gestión de servicio	Baja	0	0.0%
	Media	65	30.7%
	Alta	147	69.3%
Gestión de mercadeo	Baja	0	0.0%

Media	60	28.3%
Alta	152	71.7%
Total	212	100.0%

4.2. Prueba de normalidad

La tabla 4 muestra la prueba de normalidad de Kolmogorov- Smirnova de las variables: Gestión comercial y la Gestión Administrativa con sus respectivas dimensiones pertenece a la prueba estadística no paramétrica porque no hay distribución normal, donde p valor es menor al 5% ($p < 0.05$). Por lo tanto, se utilizó el coeficiente de correlación de Spearman.

Tabla 4.

Análisis de normalidad

Variables	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión commercial	0.140	212	0.000
Gestión de servicio	0.076	212	0.005
Gestión de mercadeo	0.180	212	0.000
Gestión Administrativa	0.103	212	0.000
Planeación	0.139	212	0.000
Organización	0.176	212	0.000
Dirección	0.165	212	0.000
Control	0.231	212	0.000

a. Corrección de significación de Lilliefors χ

4.3. Resultados de correlacionales

En la tabla 5 se observa la existencia de correlaciones significativas; tal es el caso de la Gestión administrativa y el desempeño de los colaboradores con un nivel de relación positiva alta ($r = ,759$, $p < .05$), De igual forma, una relación positiva alta, directa y significativa con la planeación ($r = ,727$, $p < .05$), una relación directa, de magnitud moderada y significativa con la organización ($r = ,492$, $p < .05$), una relación directa, de magnitud moderada y significativa con la dirección ($r = ,418$, $p < .05$), finalmente, una relación directa, moderada y significativa con el control ($r = ,528$, $p < .05$).

Tabla 5.*Análisis de correlación entre las variables de estudio.*

Variable independiente	Gestión comercial	
	R	P
Gestión Administrativa	,759**	0.001
Planeación	,727**	0.001
Organización	,492**	0.001
Dirección	,418**	0.001
Control	,528**	0.001

5. DISCUSIÓN

Los resultados de la presente investigación, tras ser contrastados con los resultados obtenidos por los diferentes autores señalados como antecedentes, mostraron concordancia y en algunos casos situaciones similares es decir el comportamiento de nuestras variables de interés: gestión administrativa y gestión comercial.

En referencia al primer objetivo específico, identificar como la planeación se relaciona con la gestión comercial de la Cooperativa Coopain Cabana en el año 2022, se encontró que Prado (2016), al realizar un análisis sobre la situación de la Unión Provincial de Cooperativas de quinua y los pobladores de Cabana, identificó la falta de un plan de gestión administrativa que dificulta la toma de decisiones, considerando este factor como influyente en la administración moderna.

En esta investigación se contrastó la hipótesis específica 1, que buscaba determinar si la planeación se relaciona con la gestión comercial de la Cooperativa Coopain Cabana es significativa. A través de un análisis estadístico, con la correlación de Spearman, donde el coeficiente Rho Spearman alcanzó un valor de 0,727, lo que significaba que existe una correlación positiva considerada entre la planeación y la gestión comercial, así mismo el valor de significancia $p = 0,001$ es inferior al valor 0,05 (fijado como crítico para representar relación significativa) y con lo señalado por Prado (2016) y Uriarte y Harman (2017) es sus investigaciones, se acepta la hipótesis específica 1 que indica la planeación influye significativamente sobre la gestión comercial.

En referencia al segundo objetivo específico, identificar como la dirección se relaciona con la gestión comercial de la Cooperativa Coopain Cabana en el año 2022, se encontró que Melendez(2017), al elaborar una propuesta para implementar un sistema de gestión de la calidad en una Cooperativa recolectora de quinua, basándose en la norma ISO 9001:2015, consideró necesario el buen manejo de los problemas administrativos

encontrados en las áreas pues repercutían en la productividad de la organización, así también que se debe buscar el compromiso de los trabajadores, establecer estrategias motivacionales, que el nivel de cumplimiento de las funciones de los trabajadores se dé y que las capacitaciones sean constantes. Con estas acciones, el autor señaló que se incrementaría la productividad de forma significativa.

En la presente investigación, se contrastó la hipótesis específica 2, que buscaba determinar si la dirección se relaciona significativamente con la gestión comercial de la Cooperativa Coopain. A través de un análisis estadístico, con la correlación de Spearman, donde el coeficiente Rho Spearman alcanzó un valor de 0,418, lo que significaba que existe una correlación moderada entre la dirección y la gestión comercial, así mismo el valor de significancia $p = 0,001$ es inferior al valor 0,05 (fijado como crítico para representar relación significativa) y con lo señalado por Melendez (2017) es su investigación, se acepta la hipótesis específica 2 que indica que la dirección influye moderadamente sobre la gestión comercial.

En referencia al tercer objetivo específico, identificar como la organización se relaciona con la gestión comercial de la Cooperativa Coopain Cabana en el año 2022, se encontró que (Vidal, 2002), en su artículo publicado en una revista de España, que en las empresas agrícolas y de desarrollo rural., carecían de organización, y que esto provocaba un bajo nivel de competitividad, dado a que sus actividades comerciales se realizaban de forma no uniformizada provocando altos costes en almacenaje y distribución, por lo que el autor recomendó la organización de agricultores rurales. Así también, (Francisco & Mari Vidal, 2002), encontró en la Unión Provincial de Cooperativas Agrarias, en España, que estas empresas carecían de organización, lo que ha provocado el estancamiento del crecimiento de la sociedad. Por lo que el autor recomendó considerar como criterios influyentes: la organización y la dirección, para alcanzar un buen nivel en la toma de decisiones.

En la presente investigación, se contrastó la hipótesis específica 3, que buscaba determinar si la organización se relaciona con la gestión comercial de Coopain Cabana es significativa. A través de un análisis estadístico, con la correlación de Spearman, donde el coeficiente Rho Spearman alcanzó un valor de 0,492, lo que significaba que existe una correlación directa moderada entre la organización y la gestión comercial, así mismo el valor de significancia $p = 0,001$ es inferior al valor 0,05 (fijado como crítico para representar relación significativa) y con lo señalado por Crespo y Rivera (2017) y Prado (2016) es sus investigaciones, se acepta la hipótesis específica 3 que indica que la organización influye moderadamente sobre la gestión comercial.

En referencia al cuarto objetivo específico, identificar como el control se relaciona con la gestión comercial de Coopain Cabana en el año 2022, se encontró que Melendez (2017), al analizar la situación de la empresa evaluada en su investigación, encontró que la falta de control en los procesos, para alcanzar la estandarización de sus procesos productivos, así como la falta de control documentario, aleja la mejora de la productividad, satisfacción del cliente interno y externo, así como el garantizar la calidad de los productos. Así también, (VELÁSQUEZ, 2016), en su investigación a nivel de posgrado, encontró que el control interno repercutía en la gestión empresarial de las empresas dedicadas a la exportación de agraria, pues en su estudio, el 80% de las empresas estudiadas consideraban dentro de sus procesos un exhaustivo control y estas empresas mostraban un buen nivel de gestión empresarial. Esto generó que el autor indicase que el control interno incide de forma directa sobre la gestión empresarial de las empresas ubicadas en Tocache, San Martín.

En la presente investigación, se contrastó la hipótesis específica 4, que buscaba determinar si el control se relaciona con la gestión comercial de la Cooperativa Coopain es significativa. A través de un análisis estadístico, con la correlación de Spearman, donde el coeficiente Rho Spearman alcanzó un valor de 0,528, lo que significaba que existe una correlación moderada entre el control y la gestión comercial, así mismo el valor de significancia $p = 0,001$ es inferior al valor 0,05 (fijado como crítico para representar relación significativa) y con lo señalado por Melendez (2017) y Villanueva (2013) es sus investigaciones, se acepta la hipótesis específica 4 que indica que el control se relaciona significativamente sobre la gestión comercial.

En referencia al quinto objetivo específico, describir las características de la gestión administrativa de Cooperativa Coopain en el año 2022, se encontró (CASTILLO, 2015), al analizar la situación de la empresa evaluada en su investigación, se encontró que el nivel encontrado de la gestión administrativa era baja, debido a un bajo nivel de control y de organización.

En la presente investigación, se contrastó la hipótesis específica 5, que indicaba que la gestión administrativa de la Cooperativa Coopain muestra un nivel medio. A través de un análisis estadístico, de tipo descriptivo, se encontró que el 83.5% de los colaboradores consideran que la gestión administrativa se encuentra en un nivel alto. Esto refleja que se puede aceptar la hipótesis específica 5 la que indica que el nivel de gestión administrativa se encuentra en un nivel alto y a la vez que el control y la organización son vitales para una mejora en la gestión administrativa debido a que permitirán evaluar constantemente si las actividades en búsqueda de los objetivos organizacionales se están

realizando de forma esperada y si los responsables han sido designados adecuados de forma correcta.

En referencia al sexto objetivo específico, identificar el nivel de gestión comercial de la Cooperativa Coopain Cabana en el año 2022, se encontró que (Mendoza, 2018), al determinar si existían oportunidades en el mercado estadounidense, encontraron que el nivel de gestión comercial en las agrarias exportadoras Puneñas no se encuentran en nivel óptimo para responder la alta demanda en cuanto a calamar gigante del país asiático, por lo que recomendaron mejorar la gestión comercial, específicamente en la gestión de marketing, ventas y comunicación.

En la presente investigación, se contrastó la hipótesis específica 6, que indicaba que la gestión comercial en la Cooperativa Coopain Cabana, muestra un nivel medio. A través de un análisis estadístico descriptivo, se encontró que el 81.6 % de colaboradores consideran que la empresa presenta un nivel alto. Con lo que se acepta la hipótesis planteada, resaltando la importancia de mejorar la gestión comercial en la Cooperativa Coopain para aprovechar las oportunidades que el mercado extranjero brinda.

CAPÍTULO V

6. CONCLUSIÓN

Finalmente, tras el análisis realizado, mediante la prueba de hipótesis de Spearman, se concluye que existe relación significativa entre la gestión administrativa y la comercial. Se concluye que la gestión administrativa influye de manera significativa en la gestión comercial de la Cooperativa Coopain Cabana, de la provincia de Juliaca en el 2022.

Se concluye que la planeación, influye una relación altamente positiva en la gestión comercial en la Cooperativa Coopain Cabana, esto debido a que el valor de t presenta un valor de significancia menor del valor crítico; a la vez, esta dimensión y la variable gestión comercial presentan una correlación significativa y positiva considerada según la prueba de hipótesis de correlación de Spearman.

Se concluye que la organización tiene una relación significativamente sobre la gestión comercial de la Cooperativa Coopain Cabana, pues su valor de significancia fue moderado al crítico fijado. A la vez, la dimensión organización guarda correlación con la gestión comercial de manera moderada según el valor de significancia obtenida mediante la prueba de correlación de Spearman.

La dirección influye moderadamente sobre la gestión comercial de la Cooperativa Coopain Cabana, esto se determinó debido al valor de significancia de la prueba Rho

Spearman obtenida fue menor al valor crítico para considerar esta influencia. La dirección se muestra correlacionada de forma moderada directa con la gestión comercial, esto corroborado según la prueba de hipótesis de correlación.

Se concluye que el control tiene una relación de manera moderada sobre la gestión comercial de la Cooperativa Coopain Cabana, conclusión alcanzada a través de la prueba Rho Spearman. A la vez esta dimensión muestra correlación moderada con la gestión comercial, a través de la prueba de hipótesis de correlación de Spearman.

La gestión administrativa en la Cooperativa Coopain Cabana, muestra un nivel alto, según el 83.5% de los colaboradores, un 16.5% en un nivel medio y un 0,0% en un nivel bajo.

La gestión comercial se muestra en un nivel alto en el 81.6% de los colaboradores evaluados, un 18.4% consideró la gestión comercial en un nivel alto, un 18.4% en un nivel medio y un 0.0% en un nivel bajo.

7. REFERENCIAS

Carrasco Pacheco, J. A. (2018). ESTRATEGIAS DE APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE INTERNET PARA INTEGRAR LA GESTIÓN COMERCIAL EN LA EMPRESA AGROSOLTEC S.R.L – LAMBAYEQUE. *Universidad Cesar Vallejo*.

Carrasco, S. (2018). *Metodología de la investigación científica*. Lima: Editorial San Marcos.

Carvalho y Costa. (2014). Small and Medium Enterprises (SME) and competitiveness: An empirical study. *Management Studies*, 2(2), 88-95.

CASTILLO, K. A. (2015). EL CONTROL INTERNO Y SU EFECTO DE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y LA ORGANIZACIÓN DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA PRIVADA. *UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA*.

Castillo-Freddy. (2019). *Gestión comercial en la Cooperativa Coopain- Cabana 2019*. Piura: Universidad Cesar Vallejo.

CEPAL. (2020). *Sectores y empresas FRENTE AL covid-19: emergencia y reactivación*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado el 25 de 08 de 2022, de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45734/4/S2000438_es.pdf

Córdova y Arévalo. (2018). Gestión administrativa y su relación en la satisfacción laboral de los trabajadores de la distribuidora Tulipan S.A.C, ciudad de Tarapoto, año 2017. (*Tesis de posgrado*). *Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto Perú*, .

Delgado. (2018). Confiabilidad, precisión o reproducibilidad de las mediciones. Métodos de valoración, utilidad y aplicaciones en la práctica clínica. *Revista chilena de infectología*, 90.

Flores-Ruiz, E. (2017). El protocolo de investigación VI: cómo elegir la prueba estadística adecuada. *Alergia Mexico*, 364-370.

- Francisco, J., & Mari Vidal, S. (2002). Contribuciones de las cooperativas agrarias. *Agricultura y desarrollo rural.*, 30.
- García, E. (2018). Gestión logística y comercial. 1ª Edición. España. S.A. McGraw- Hill / Interamericana de España., .
- García, E. (2018). *Gestión logística y comercial*. ESPAÑA: Hill / Interamericana de España.
- Gestión, D. (26 de 09 de 2015). Especial EMA: Las diez empresas más admiradas del Perú. *Diario Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/empresas/especial-ema-diez-empresas-admiradas-peru-100936-noticia/?ref=gesr>
- Gonzales. (2016). Concentración de las MYPES y su impacto en el crecimiento económico. *Quipukamayoc*, 23(43), 29-39.
- Guegia-Zambrano et al. (24 de abril de 2012). *La Administración Del Siglo XXI*. Obtenido de Recuperado el 2017, de <http://harrypother1979.blogspot.pe/>
- Gueguia et al.,. (24 de Abril de 2012). *La Administración Del Siglo XXI*. Obtenido de Recuperado el 2017, de <http://harrypother1979.blogspot.pe/>
- Hamann-Pastorino, et al. (2013). PERCEPCIÓN SOBRE EL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LAS MYPE EN EL PERÚ. RAE. *Revista de Administración de Empresas*, 53() 290-302.
- Hernandez y Mendoza. (2018). *Metodología de la investigación*. (7ta Ed.). MEXICO: Mc Graw Hill Education.
- Kohl ET AL. (2015). A Practical Approach to ProcessOriented Knowledge Management. *The Electronic Journal of Knowledge Management*, 13(1), 74-87.
- Lara. (2017). Impacto de la gestión administrativa sobre la eficiencia de la actividad pesquera artesanal - cantón Manta. *Dialnet*, 144-157.
- Mendoza, L. P. (2018). Análisis de los factores críticos que influyeron en las exportaciones de arándanos de Perú y Chile a Estados Unidos en el periodo. *CIENCIAS APLICADAS*.
- Montes y Pulla. (2019). La gestión administrativa y su incidencia en la productividad de las microempresas ecuatorianas. Caso de estudio taller Dipromax de la ciudad de Santo Domingo. (Artículo científico). República Dominicana. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, vol. 7 num.(1):1-14.
- Mungaray-Lagarda et al. (2015). Emprendimientos de micro y pequeñas empresas mexicanas en un escenario local de crisis económica: El caso de Baja California, 2008-2011. *Frontera norte*, 27(53), 115-146.
- Orellana-Maluff. (2013). IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE GESTIÓN COMERCIAL PARA MEJORAR LOS PROCESOS DE COMERCIALIZACIÓN DEL GRUPO AUTONORT. *UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO*, .
- Pacheco. (2015). Las microempresas un segmento fundamental en el desarrollo empresarial y la generación de empleo en Colombia y Perú. *Revista Horizonte Empresarial*, .
- Palacios. (2019). *GESTION COMERCIAL EN LA COOPERATIVA COOPAIN-CABANA*. PIURA: UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO.
- Robbins y Coulter. (2018). *Administración*. 13ª Edición. MADRID: Editorial Pearson.

- Sanchez y Garcia. (2017). Satisfacción Laboral en los Entornos de Trabajo. Una exploración cualitativa para su estudio. *redalyc.org*, Pag.1.
- Tello-Cabello. (2014). Importancia de la micro,pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. *LEX*, 14(12), 199-218.
- Tume, I. R. (2019). La gestión administrativa y su influencia en la gestión comercial de la empresa Produmar S.A.C. de Paíta. *UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO*.
- VELÁSQUEZ, J. E. (2016). MODELO PARA EL DESARROLLO DE ASOCIATIVIDAD DE PROVEEDORES PARA LA EXPORTACIÓN DE PASTA DE CACAO EN LA PROVINCIA DE TOCACHE. *UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA*.
- Vidal, S. M. (2002). Agricultura y desarrollo rural. *Contribuciones de las cooperativas agrarias*.

8. ANEXOS

Anexo 1

Instrumento para el área administrativa.

CUESTIONARIO PARA LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Estimado colaborador, el presente cuestionario busca conocer el comportamiento de la gestión administrativa en la Cooperativa Agro Industrial COOPAIN CABANA Ltda., El fin de su aplicación es netamente académico, por lo que la información recolectada será utilizada de forma confidencial, por lo que se le pide brindar con sinceridad sus respuestas y marcar con una X según usted crea conveniente a los enunciados descritos considerando la siguiente escala:

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

	Enunciado	Escala				
		1	2	3	4	5
Dimensión 1: Planeación						
1	El contenido del plan estratégico de la empresa se comunica a todos los niveles de la organización.					
2	Los objetivos de la empresa por periodo son comunicados a todas las áreas.					
3	Las áreas de la organización son tomadas en cuenta para la formulación del plan					
4	Las áreas tienen libertad de formular sus estrategias para alcanzar los objetivos de la empresa.					
Dimensión 2: Organización						
5	El trabajo en equipo es promovido por las jefaturas.					
6	Toda acción debe estar previamente coordinada con la jefatura.					
7	Las funciones de mi puesto en la empresa son definidas claramente.					
8	Las actividades asignadas se enfocan hacia los objetivos organizacionales					
Dimensión 3: Dirección						
9	El jefe motiva al personal para alcanzar los objetivos trazados.					
10	Por cada meta alcanzada en el área existe un reconocimiento por la jefatura.					
11	El jefe resuelve los conflictos laborales que puedan suscitarse.					

12	Los problemas de los colaboradores se resuelven con discreción dentro del área.					
Dimensión 4: Control						
13	Todas las actividades se verifican en su nivel de avance.					
14	Se evalúa si las actividades estratégicas guardan relación con los objetivos.					
15	Se busca eliminar reprocesos en las actividades para agilizarlas.					
16	Ante alguna desviación hacia el objetivo se establecen acciones para su rápida corrección.					

¡Muchas gracias!

Anexo 2

Instrumento para el área comercial.

CUESTIONARIO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL

Estimado colaborador, el presente cuestionario busca conocer el comportamiento de la gestión comercial en la Cooperativa Agro Industrial COOPAIN CABANA Ltda., El fin de su aplicación es netamente académico, por lo que la información recolectada será utilizada de forma confidencial, por lo que se le pide brindar con sinceridad sus respuestas y marcar con una X según usted crea conveniente a los enunciados descritos considerando la siguiente escala:

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

	Enunciado	Escala				
		1	2	3	4	5
	Dimensión 1: Gestión de servicio					
1	Se cumple con lo que se ofrece a los clientes.					
2	Cada problema que se presenta con algún cliente se busca resolver a la brevedad.					
3	Se muestra rapidez de respuesta ante la solicitud de información de un cliente.					
4	Se responden las quejas de los clientes con rapidez buscando solucionarlas.					
5	La empresa hace uso de recursos tecnológicos para coordinar pedidos con sus clientes.					
6	Existen espacios acondicionados para que el cliente se sienta cómodo.					
7	El personal se encuentra capacitado para brindar información correcta al cliente.					
8	Se es transparente con el cliente cuando existen riesgos con algún pedido.					
9	El cliente es atendido de la manera más amable ante cualquier consulta.					
10	Los clientes son atendidos de forma personalizada.					
	Dimensión 2: Gestión de mercadeo					
11	Se busca cambiar detalles de nuestro producto para introducirse a nuevos mercados.					

12	La empresa se preocupa por investigar y encontrar nuevas maneras de diferenciarnos en el mercado.					
13	La empresa invierte en herramientas tecnológicas que permiten conocer el comportamiento del mercado internacional					
14	La empresa se muestra abierta a los cambios que puedan suscitarse en el mercado internacional.					

Anexo 3

Copia de resolución de inscripción del perfil de proyecto de tesis.



“AÑO DEL FORTALECIMIENTO DE LA SOBERANÍA NACIONAL”

RESOLUCIÓN N° 0195-2022/UPeU-FCE-CF

Ñaña, Lima, 27 de abril de 2022

VISTO:

El expediente de los (las) bachiller (es), de la Escuela Profesional de Administración, de la Facultad de Ciencias Empresariales, de la Universidad Peruana Unión,

CONSIDERANDO:

Que la Universidad Peruana Unión tiene autonomía académica, administrativa y normativa, dentro del ámbito establecido por la Ley Universitaria N° 30220 y el Estatuto de la Universidad;

Que la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión, mediante sus reglamentos académicos y administrativos, ha establecido las formas y procedimientos para la aprobación e inscripción del proyecto de trabajo de tesis en formato artículo y la designación o nombramiento del asesor para la obtención del título profesional;

Que los(las)/el(la) bachiller(es), ha(n) solicitado la inscripción de su perfil de proyecto de tesis, y la designación de Asesor, encargado de orientar y asesorar la ejecución del perfil de proyecto de tesis en formato artículo;

Estando a lo acordado en la sesión del Consejo de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión, celebrada el 27 de abril de 2022, y en aplicación del Estatuto y el Reglamento General de Investigación de la Universidad;

SE RESUELVE:

Aprobar la inscripción del perfil de proyecto de tesis en formato artículo (Art. 52.4), **DESIGNAR el ASESOR** (Art. 53), docente experimentado en investigación, con conocimiento en la temática de estudio, metodología de investigación, el cual es **NOMBRADO PARA MONITOREAR, GUIAR, ORIENTAR Y SUPERVISAR** la ejecución del perfil de proyecto de tesis, asimismo, se le dispone un plazo máximo de doce (12) meses para la ejecución (Art. 54).

Tesistas	Código	CP	Título	Asesor	Dictaminadores
Maysa Chino Apaza	201612105	Administración y Negocios Internacionales	La gestión administrativa y su influencia en la gestión comercial de la empresa Coopam-Cabana 2022.	Mtro. Wilson Cruz Mamani	Dictaminador 1: Mtro. Giovanni Elizabeth Estela Delgado Dictaminador 2: Mtro. Dante Ortiz Guillen



Regístrese, comuníquese y archívese.

Dra. Maritza Soledad Arana Rodríguez
DECANA



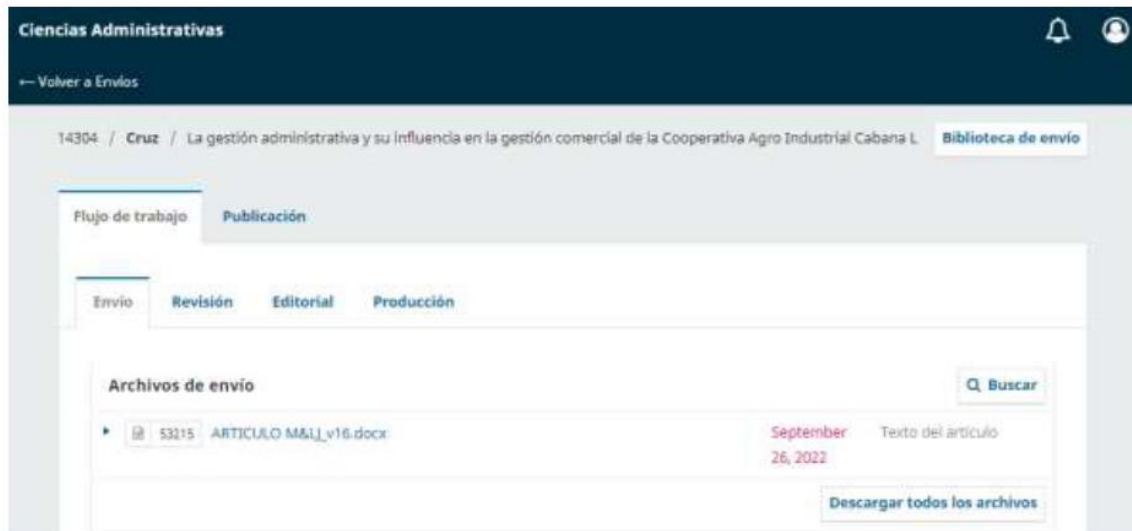
Dra. Karina Elizabeth Paredes Abanto
SECRETARIA ACADÉMICA

Anexo 4


Sumisión del artículo

REVISTA: Revista Ciencias Administrativas

<https://revistas.unlp.edu.ar/CADM/about>



[CADM] Envío recibido

 Revista Ciencias Administrativas <info@revistas.unlp.edu.ar>
Para: Wilson Cruz

Lun 26/09/2022 9:18

Wilson Cruz:

Gracias por enviarnos su manuscrito "La gestión administrativa y su influencia en la gestión comercial de la Cooperativa Agro Industrial Cabana Ltda., 2022." a Ciencias Administrativas. Gracias al sistema de gestión de revistas online que usamos podrá seguir su progreso a través del proceso editorial identificándose en el sitio web de la revista:

URL del manuscrito: <https://revistas.unlp.edu.ar/CADM/authorDashboard/submission/14304>
Nombre de usuario/o: wilson23

Si tiene cualquier pregunta no dude en contactar con nosotros/as. Gracias por tener en cuenta esta revista para difundir su trabajo.

Revista Ciencias Administrativas

Equipo Editorial Revista Ciencias Administrativas
<https://revistas.unlp.edu.ar/CADM>

Por favor, no dude en ponerse en contacto si tiene alguna pregunta o inquietud: revistacadm@econo.unlp.edu.ar.