



**INSTITUTO PARA LA CALIDAD DE LA EDUCACIÓN  
UNIDAD DE POSGRADO**

**GESTIÓN DEL CURRÍCULO A TRAVÉS DE LA  
EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS  
PROFESIONALES EN EL ÁREA LOGÍSTICA Y LA  
COMPETITIVIDAD DEL SECTOR EXPORTADOR  
FLORICULTOR**

**PRESENTADO POR  
LUIS ANTONIO PORRAS SOSA**

**ASESOR  
DR. CARLOS AUGUSTO ECHAIZ RODAS**

**TESIS  
PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO  
DE DOCTOR EN EDUCACIÓN**

**LIMA, PERÚ  
2018**



**CC BY-NC-ND**

**Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada**

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

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



**INSTITUTO PARA LA CALIDAD DE LA EDUCACIÓN  
SECCIÓN DE POSGRADO**

**GESTIÓN DEL CURRÍCULO A TRAVÉS DE LA EVALUACIÓN DE LAS  
COMPETENCIAS PROFESIONALES EN EL ÁREA LOGÍSTICA Y LA  
COMPETITIVIDAD DEL SECTOR EXPORTADOR FLORICULTOR**

**TESIS PARA OPTAR  
EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTOR EN EDUCACIÓN**

**PRESENTADO POR:  
LUIS ANTONIO PORRAS SOSA**

**ASESOR:  
DR. CARLOS AUGUSTO ECHAIZ RODAS**

**LIMA, PERÚ**

**2018**

**GESTIÓN DEL CURRÍCULO A TRAVÉS DE LA EVALUACIÓN DE  
LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES EN EL ÁREA  
LOGÍSTICA Y LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR  
EXPORTADOR FLORICULTOR**

## **ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO**

### **ASESOR:**

Dr. Carlos Augusto Echaiz Rodas

### **PRESIDENTE DEL JURADO:**

Dr. Oscar Rubén Silva Neyra

### **MIEMBROS DEL JURADO.**

Dr. Víctor Zenón Cumpa Gonzales

Dra. Yenncy Petronila Ramírez Maldonado

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mi familia, esposa e hijos por su constante apoyo y motivación.

## **AGRADECIMIENTO**

Mi agradecimiento a Dios quien es mi fortaleza y roca que me sustenta, a la Universidad San Martín de Porres, a mi Asesor, y sobre todo, a mi familia, por su constante apoyo y motivación en la realización de la presente investigación.

## ÍNDICE

Portada.....	i
Título.....	ii
Asesor y miembros del jurado.....	iii
Dedicatoria .....	iv
Agradecimiento .....	v
<b>ÍNDICE</b> .....	vi
<b>RESUMEN</b> .....	xxii
<b>ABSTRACT</b> .....	xxiv
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	xxvi
<b>CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	28
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	28
1.2. Formulación del problema .....	34
1.2.1. Problema general.....	34
1.2.2. Problemas específicos .....	34
1.3. Objetivos de la investigación .....	35
1.3.1. Objetivo general .....	35
1.3.2. Objetivos específicos .....	35
1.4. Justificación de la investigación.....	35

1.5. Limitaciones de la investigación.....	38
1.6. Viabilidad de la investigación .....	40
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>41</b>
2.1. Antecedentes de la investigación .....	41
2.2. Bases teóricas .....	47
2.2.1. Gestión del currículo.....	47
2.2.1.1. Definición de currículo .....	47
2.2.1.2. Diseño curricular por competencias.....	52
2.2.1.3. Evaluación en base a competencias. ....	53
2.2.1.4. Instrumentos de los tres saberes.....	55
2.2.1.5. Estrategias esenciales en cada saber .....	58
2.2.1.6. Evaluación de competencias conceptuales .....	60
2.2.1.7. Evaluación de competencias procedimentales .....	60
2.2.1.8. Evaluación de las actitudes y valores. ....	61
2.2.1.9. Técnicas para valorar las competencias.....	62
2.2.1.10 Instrumentos de valoración de las competencias. ....	63
2.2.1.11. Gestión del currículo.....	64
2.2.2. Competencias profesionales .....	65
2.2.2.1. Definición de competencia.....	65
2.2.2.2. Teorías sobre las Competencias profesionales .....	71
2.2.2.3. Clasificación de las Competencias profesionales .....	77
2.2.2.4. Origen de las Competencias profesionales .....	78
2.2.3. Competitividad .....	79
2.2.3.1. Teorías sobre la Competitividad .....	79

2.2.3.2. Teoría de Porter.....	79
2.2.3.3. Teoría del World Competitiveness Center (WCC) del Institute for Management and Development (IMD).....	83
2.2.3.4. Teoría del ISC de la Universidad de Harvard y el <i>World Economic Forum</i> – WEF .....	86
2.2.3.5. Definiciones de competitividad .....	89
2.2.3.6. Elementos de Competitividad .....	90
2.3. Definiciones conceptuales .....	91
2.4. Formulación de hipótesis .....	99
2.4.1. Hipótesis general .....	99
2.4.2. Hipótesis específicas.....	99
2.5. Variables .....	99
<b>CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO .....</b>	<b>100</b>
3.1. Diseño de la investigación .....	100
3.1.1 Diseño.....	100
3.1.2 Tipo – Nivel.....	101
3.1.3 Enfoque .....	101
3.2 Población y muestra .....	101
3.2.1 Población .....	101
3.2.2 Muestra.....	102
3.3 Operacionalización de variables .....	104
3.4. Técnicas para la recolección de datos.....	106
3.4.1 Descripción de los instrumentos .....	106
3.4.2 Validez y confiabilidad de los instrumentos.....	106

3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de los datos .....	106
3.6 Aspectos éticos .....	107
<b>CAPÍTULO IV: RESULTADOS .....</b>	<b>108</b>
4.1. Descripción de los resultados .....	108
4.1.1. Presentación de resultados.....	109
4.2. Proceso de prueba de hipótesis .....	165
4.2.1. Prueba de normalidad.....	165
4.2.2. Contrastación de hipótesis principal.....	165
4.2.3. Contrastación de hipótesis específicas .....	167
<b>CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>170</b>
5.1. Discusión .....	170
5.2. Conclusiones.....	172
5.3. Recomendaciones .....	173
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN .....</b>	<b>175</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>1811</b>
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	1822
ANEXO 2: ENCUESTA .....	1833
Anexo 3: BASE DE DATOS (Data View).....	1888

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1:	<i>Principales países exportadores mundiales de flores (en miles USD)</i>	31
Tabla 2:	<i>Ambiente empresarial del Perú</i>	82
Tabla 3:	<i>Distribución de la población por empresa</i>	102
Tabla 4:	<i>Considera que el actual currículum que ofertan las universidades, contiene las competencias que necesita un gestor de logística como los que tengo a mi cargo</i>	109
Tabla 5:	<i>Considera que el actual currículum que ofertan las universidades, están organizados de manera que permitan lograr competencias favorables para la gestión del mercado de flores</i>	110
Tabla 6:	<i>Considero que el personal a mi cargo cuenta con el conocimiento suficiente y las competencias necesarias en materia logística para el cargo que desempeñan</i>	111
Tabla 7:	<i>Hay muchos profesionales formados con capacidades y competencias suficientes para apoyar en la gestión logística en el mercado de flores</i>	112
Tabla 8:	<i>Los currículos de las universidades no están alineados con las demandas de las necesidades de las empresas exportadoras de productos perecederos o de tratamientos especiales</i>	113
Tabla 9:	<i>Formación de profesionales especializados para optimizar la gestión logística en empresas exportadoras de productos perecederos o de tratamientos especiales</i>	114
Tabla 10:	<i>La actual formación curricular que ofrecen las universidades en gestión logística sigue un proceso organizado y estructurado</i>	115
Tabla 11:	<i>Se ha tenido en cuenta las necesidades de gestión logística de las empresas exportadoras de flores para formular el currículum</i>	116
Tabla 12:	<i>En las carreras ofertadas por las universidades, se han realizado un análisis de las necesidades del profesional</i>	117

	<i>para la especialidad de gestión logística de las empresas exportadoras de flores</i>	
Tabla 13:	<i>Se han tenido en cuenta la demanda del mercado profesionalmente hablando para la formulación del currículo</i>	118
Tabla 14:	<i>El actual currículo es ordenado en cuanto al desarrollo de habilidades y enseñanza de conocimientos para la formación de profesionales en la gestión logística para las empresas exportadoras de productos perecederos</i>	119
Tabla 15:	<i>La planificación curricular contempla un proceso integral que cubre todos los aspectos relacionados a la formación de profesionales en gestión logística para empresas exportadoras de flores</i>	120
Tabla 16:	<i>El actual perfil del profesional de las carreras con especialidad en logística cubre las expectativas del mercado exportador de flores.</i>	121
Tabla 17:	<i>El actual profesional que se desempeña en el área logística ha sido formado con competencias que le permiten desempeñarse eficientemente en el mercado de exportación de flores</i>	122
Tabla 18:	<i>El actual perfil del profesional en logística desarrolla competencias específicas para el mercado de flores</i>	123
Tabla 19:	<i>Es necesario que el profesional sea formado en función a los tiempos o circunstancias de cambio y a las necesidades del mercado</i>	124
Tabla 20:	<i>Los profesionales deben ser mejor formados y capacitados de manera que puedan aportar o contribuir a la gestión logística en el mercado exportación de flores</i>	125
Tabla 21:	<i>Actualmente la profesión brinda contenidos programáticos y curriculares que el profesional necesita para tener un buen desempeño en el área logística de exportaciones perecederas</i>	126

<i>Tabla 22:</i>	<i>Los actuales conocimientos que tiene el profesional en gestión logística son suficientes para su desempeño laboral en las especialidades que el país demanda como productos perecederos de exportación</i>	127
<i>Tabla 23:</i>	<i>Debe actualizarse la currícula en función de las necesidades del mercado internacional en especial considerando las exportaciones de los productos que más demandas tienen en el mercado internacional y de las tendencias mundiales</i>	128
<i>Tabla 24:</i>	<i>Debe tenerse en cuenta los temas específicos de gestión logística para productos perecederos que el Perú exporta y produce para la programación curricular</i>	129
<i>Tabla 25:</i>	<i>La actual currícula contempla una formación profesional por competencias necesarias para optimizar el desempeño profesional en el área logística de productos de las exportaciones no tradicionales que tienen mayor demanda mundial.</i>	130
<i>Tabla 26:</i>	<i>En los últimos 3 años, la empresa donde labora ha exportado con éxito nuevos productos al mercado internacional.</i>	131
<i>Tabla 27:</i>	<i>En la empresa se han realizado inversiones para la innovación de productos, procesos o algún otro tipo de adecuación o cambio.</i>	132
<i>Tabla 28:</i>	<i>Participación activa (3 últimos años) en el área logística ha participado y en la innovación de productos exitosos en el mercado internacional</i>	133
<i>Tabla 29:</i>	<i>La empresa tiene un área de innovación la cual al año presenta sus innovaciones teniendo en cuenta las exigencias de mercados externos</i>	134
<i>Tabla 30:</i>	<i>El área logística tiene como política presentar proyectos o ideas de innovación</i>	135

Tabla 31:	<i>En la empresa se realiza una permanente evaluación de los procesos que gestiona el área logística a fin de mejorar los procesos</i>	136
Tabla 32:	<i>Es necesario que se haga innovaciones de procesos en forma continua de acuerdo a las necesidades del mercado</i>	137
Tabla 33:	<i>Se conocen en forma certera los procesos que realiza el área logística de la empresa y el tiempo y recursos que emplea</i>	138
Tabla 34:	<i>Se han identificado las actividades críticas en los procesos que gestiona el área logística</i>	139
Tabla 35:	<i>En los últimos 3 años se ha realizado alguna innovación en los procesos que tiene a cargo el área logística</i>	140
Tabla 36:	<i>El área logística de la empresa cuenta con personal capacitado y especializado que tengan las competencias para innovar procesos</i>	141
Tabla 37:	<i>En los últimos años se han realizado algún tipo de inversión en tecnología de la información en la empresa.</i>	142
Tabla 38:	<i>Actualmente se cuenta con la tecnología de la información suficiente que permite el rastreo de la carga a nivel internacional.</i>	143
Tabla 39:	<i>Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer la cadena de frío a la que ha estado la carga a nivel internacional hasta llegar al cliente</i>	144
Tabla 40:	<i>Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer el manipuleo de la carga y los tiempos muertos (ociosos) durante la distribución física internacional</i>	145
Tabla 41:	<i>Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite obtener información de los mercados internacionales y su tendencia</i>	146
Tabla 42:	<i>Se cuenta con un sistema información gerencial que permite tomar decisiones sobre los aspectos logísticos</i>	147

<i>Tabla 43:</i>	<i>La empresa cuenta con las más recientes tecnologías de producción</i>	<i>148</i>
<i>Tabla 44:</i>	<i>La empresa cuenta con las más recientes tecnologías de almacenaje de flores</i>	<i>149</i>
<i>Tabla 45:</i>	<i>La empresa cuenta con las más recientes tecnologías para el acopio de flores</i>	<i>150</i>
<i>Tabla 46:</i>	<i>La empresa cuenta con las más recientes tecnologías para la preparación del packing de las flores</i>	<i>151</i>
<i>Tabla 47:</i>	<i>Se deben hacer estudios para realizar la inversión en nuevas tecnologías en los diversos procesos de la empresa</i>	<i>152</i>
<i>Tabla 48:</i>	<i>Se conoce la exigencia del mercado en cuanto al envase y embalaje que contribuya a posicionar mejor sus productos en esos mercados</i>	<i>153</i>
<i>Tabla 49:</i>	<i>La empresa tiene estudios de los mercados internacionales que le muestre como la gestión logística contribuye a las estrategias de marketing</i>	<i>154</i>
<i>Tabla 50:</i>	<i>Se conoce las variedades de flores que tienen mayor demanda en el mercado internacional</i>	<i>155</i>
<i>Tabla 51:</i>	<i>Se cumplen con los plazos de entrega de los pedidos internacionales</i>	<i>156</i>
<i>Tabla 52:</i>	<i>Se conoce íntegramente la función logística de la distribución física internacional</i>	<i>157</i>
<i>Tabla 53:</i>	<i>Se ha desarrollado estrategias de precios considerando los beneficios tributarios que la exportación tiene en el Perú</i>	<i>158</i>
<i>Tabla 54:</i>	<i>El personal del área logística cuenta con las competencias logísticas suficientes para desempeñar las funciones que se les ha encargado</i>	<i>159</i>
<i>Tabla 55:</i>	<i>El personal logístico conoce las principales cláusulas de los contratos de compra venta internacional y las obligaciones del área</i>	<i>160</i>

<i>Tabla 56:</i>	<i>El personal del área logística aplica los beneficios de los tratados internacionales para aprovecharlos en su ingreso a nuevos mercados</i>	161
<i>Tabla 57:</i>	<i>El personal del área logística ha establecido técnicas de homologación de prestatarios de servicios a la logística internacional</i>	162
<i>Tabla 58:</i>	<i>El personal recibe capacitación especializada sobre técnicas modernas de gestión logística para productos perecederos- flores</i>	163
<i>Tabla 59:</i>	<i>El personal elabora los documentos de exportación siempre bien y en forma oportuna.</i>	164
<i>Tabla 60:</i>	<i>Prueba de Normalidad Kolmogorov – Smirnov</i>	165
<i>Tabla 61:</i>	<i>Correlaciones de Hipótesis Principal</i>	166
<i>Tabla 62:</i>	<i>Correlaciones de Hipótesis Especifica N° 01</i>	167
<i>Tabla 63:</i>	<i>Correlaciones de Hipótesis Especifica N° 02</i>	168

## ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1:</i>	Principales importadores mundiales de flores en USD miles	32
<i>Figura 2:</i>	Modelo de competencias	66
<i>Figura 3:</i>	Perspectiva multidimensional de la competencia	71
<i>Figura 4:</i>	La competencia profesional	72
<i>Figura 5:</i>	Representación de la competencia profesional	73
<i>Figura 6:</i>	Diamante competitivo de las empresas	80
<i>Figura 7:</i>	Diamante de la competitividad de Porter	89
<i>Figura 8:</i>	Considera que el actual currículum que ofertan las universidades, contiene las competencias que necesita un gestor de logística como los que tengo a mi cargo	109
<i>Figura 9:</i>	Considera que el actual currículum que ofertan las universidades, están organizado de manera que permite lograr competencias favorables para la gestión del mercado de flores	110
<i>Figura 10:</i>	Considero que el personal a mi cargo cuenta con el conocimiento suficiente y las competencias necesarias en materia logística para el cargo que desempeñan	111
<i>Figura 11:</i>	Hay muchos profesionales formados con capacidades y competencias suficientes para apoyar en la gestión logística en el mercado de flores	112
<i>Figura 12:</i>	Los currículos de las universidades no están alineados con las demandas de las necesidades de las empresas exportadoras de productos perecederos o de tratamientos especiales	113
<i>Figura 13:</i>	Formación de profesionales especializados para optimizar la gestión logística en empresas exportadoras de productos perecederos o de tratamientos especiales	114
<i>Figura 14:</i>	La actual formación curricular que ofrecen las universidades en gestión logística sigue un proceso organizado y estructurado	115

<i>Figura 15:</i>	Se ha tenido en cuenta las necesidades de gestión logística de las empresas exportadoras de flores para formular el currículo	116
<i>Figura 16:</i>	En las carreras ofertadas por las universidades, se han realizado un análisis de las necesidades del profesional para la especialidad de gestión logística de las empresas exportadoras de flores.	117
<i>Figura 17:</i>	Se han tenido en cuenta la demanda del mercado profesionalmente hablando para la formulación del currículo	118
<i>Figura 18:</i>	El actual currículo es ordenado en cuanto al desarrollo de habilidades y enseñanza de conocimientos para la formación de profesionales en la gestión logística para las empresas exportadoras de productos perecederos.	119
<i>Figura 19:</i>	La planificación curricular contempla un proceso integral que cubre todos los aspectos relacionados a la formación de profesionales en gestión logística para empresas exportadoras de flores	120
<i>Figura 20:</i>	El actual perfil del profesional de las carreras con especialidad en logística cubre las expectativas del mercado exportador de flores	121
<i>Figura 21:</i>	El actual profesional que se desempeña en el área logística ha sido formado con competencias que le permiten desempeñarse eficientemente en el mercado de exportación de flores	122
<i>Figura 22:</i>	El actual perfil del profesional en logística desarrolla competencias específicas para el mercado de flores	123
<i>Figura 23:</i>	Es necesario que el profesional sea formado en función a los tiempos o circunstancias de cambio y a las necesidades del mercado	124
<i>Figura 24:</i>	Los profesionales deben ser mejor formados y capacitados de manera que puedan aportar o contribuir a la gestión logística en el mercado exportación de flores	125

<i>Figura 25:</i>	Actualmente la profesión brinda contenidos programáticos y curriculares que el profesional necesita para tener un buen desempeño en el área logística de exportaciones perecederas	126
<i>Figura 26:</i>	Los actuales conocimientos que tiene el profesional en gestión logística son suficientes para su desempeño laboral en las especialidades que el país demanda como productos perecederos de exportación	127
<i>Figura 27:</i>	Debe actualizarse la currícula en función de las necesidades del mercado internacional en especial considerando las exportaciones de los productos que más demandas tienen en el mercado internacional y de las tendencias mundiales	128
<i>Figura 28:</i>	Debe tenerse en cuenta los temas específicos de gestión logística para productos perecederos que el Perú exporta y produce para la programación curricular	129
<i>Figura 29:</i>	La actual currícula contempla una formación profesional por competencias necesarias para optimizar el desempeño profesional en el área logística de productos de las exportaciones no tradicionales que tienen mayor demanda mundial	130
<i>Figura 30:</i>	En los últimos 3 años, la empresa donde labora ha exportado con éxito nuevos productos al mercado internacional	131
<i>Figura 31:</i>	En la empresa se han realizado inversiones para la innovación de productos, procesos o algún otro tipo de adecuación o cambio	132
<i>Figura 32:</i>	Participación activa (3 últimos años) en el área logística ha participado y en la innovación de productos exitosos en el mercado internacional	133
<i>Figura 33:</i>	La empresa tiene un área de innovación la cual al año presenta sus innovaciones teniendo en cuenta las exigencias de mercados externos	134

<i>Figura 34:</i>	El área logística tiene como política presentar proyectos o ideas de innovación	135
<i>Figura 35:</i>	En la empresa se realiza una permanente evaluación de los procesos que gestiona el área logística a fin de mejorar los procesos	136
<i>Figura 36:</i>	Es necesario que se haga innovaciones de procesos en forma continua de acuerdo a las necesidades del mercado	137
<i>Figura 37:</i>	Se conocen en forma certera los procesos que realiza el área logística de la empresa y el tiempo y recursos que emplea.	138
<i>Figura 38:</i>	Se han identificado las actividades críticas en los procesos que gestiona el área logística	139
<i>Figura 39:</i>	En los últimos 3 años se ha realizado alguna innovación en los procesos que tiene a cargo el área logística	140
<i>Figura 40:</i>	El área logística de la empresa cuenta con personal capacitado y especializado que tengan las competencias para innovar procesos	141
<i>Figura 41:</i>	En los últimos años se han realizado algún tipo de inversión en tecnología de la información en la empresa	142
<i>Figura 42:</i>	Actualmente se cuenta con la tecnología de la información suficiente que permite el rastreo de la carga a nivel internacional.	143
<i>Figura 43:</i>	Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer la cadena de frío a la que ha estado la carga a nivel internacional hasta llegar al cliente	144
<i>Figura 44:</i>	Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer el manipuleo de la carga y los tiempos muertos (ociosos) durante la distribución física internacional	145
<i>Figura 45:</i>	Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite obtener información de los mercados internacionales y su tendencia	146
<i>Figura 46:</i>	Se cuenta con un sistema información gerencial que permite tomar decisiones sobre los aspectos logísticos	147

<i>Figura 47:</i>	La empresa cuenta con las más recientes tecnologías de producción	148
<i>Figura 48:</i>	La empresa cuenta con las más recientes tecnologías de almacenaje de flores	149
<i>Figura 49:</i>	La empresa cuenta con las más recientes tecnologías para el acopio de flores	150
<i>Figura 50:</i>	La empresa cuenta con las más recientes tecnologías para la preparación del packing de las flores	151
<i>Figura 51:</i>	Se deben hacer estudios para realizar la inversión en nuevas tecnologías en los diversos procesos de la empresa	152
<i>Figura 52:</i>	Se conoce la exigencia del mercado en cuanto al envase y embalaje que contribuya a posicionar mejor sus productos en eso mercados	153
<i>Figura 53:</i>	La empresa tiene estudios de los mercados internacionales que le muestre como la gestión logística contribuye a las estrategias de marketing	154
<i>Figura 54:</i>	Se conoce las variedades de flores que tienen mayor demanda en el mercado internacional	155
<i>Figura 55:</i>	Se cumplen con los plazos de entrega de los pedidos internacionales	156
<i>Figura 56:</i>	Se conoce íntegramente la función logística de la distribución física internacional	157
<i>Figura 57:</i>	Se ha desarrollado estrategias de precios considerando los beneficios tributarios que la exportación tiene en el Perú	158
<i>Figura 58:</i>	El personal del área logística cuenta con las competencias logísticas suficientes para desempeñar las funciones que se les ha encargado	159
<i>Figura 59:</i>	El personal logístico conoce las principales cláusulas de los contratos de compra venta internacional y las obligaciones del área	160
<i>Figura 60:</i>	El personal del área logística aplica los beneficios de los tratados internacionales para aprovecharlos en su ingreso a nuevos mercados	161

<i>Figura 61:</i>	El personal del área logística ha establecido técnicas de homologación de prestatarios de servicios a la logística internacional	162
<i>Figura 62:</i>	El personal recibe capacitación especializada sobre técnicas modernas de gestión logística para productos perecederos- flores	163
<i>Figura 63:</i>	El personal elabora los documentos de exportación siempre bien y en forma oportuna	164

## RESUMEN

El estudio tuvo como propósito principal determinar la relación entre la gestión del currículo vía la evaluación de competencias profesionales en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.

El diseño de estudio fue no experimental y transversal. El nivel de estudio fue correlacional. La muestra estuvo constituida por un grupo de 30 personas que trabajan en las empresas exportadoras del sector floricultor. Los instrumentos que se aplicaron en este caso fueron el Cuestionario sobre gestión del currículo vía la evaluación de competencias profesionales en el área logística y un cuestionario sobre competitividad del sector exportador floricultor. El enfoque de estudio fue cuantitativo. Para obtener los resultados se recurrió la prueba de Correlación de Pearson y empleando el software estadístico SPSS.

Los resultados obtenidos mostraron la existencia de una relación estadísticamente significativa de  $r = 0.9866$  y  $p = 0.000$  (donde  $p < 0,01$ ), con alta probabilidad de certeza del 99%, entre las variables planteadas. Siendo así se procedió a rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis afirmativa, por lo

que se dice que: “Existe una relación significativa entre la gestión del currículo vía la evaluación de competencias profesionales en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016”, siendo la posibilidad de error de 1%.

**PALABRAS CLAVE:** Logística, exportación, competitividad.

## **ABSTRACT**

The main purpose of the study was to determine the relationship between the management of the curriculum via the evaluation of professional competences in the logistics area and the competitiveness of the floriculture export sector, 2016.

The study design is non-experimental and transversal. The level of study was quantitative. The sample was constituted by a group of 30 people who work in the exporting companies of the floriculture sector. The instruments that were applied in this case were the questionnaire on management of the curriculum via the evaluation of professional skills in the logistics area and a questionnaire on competitiveness of the flower exporter sector. The study approach was quantitative. To analyze the data, the Pearson Correlation test was used and using the statistical software SPSS.

The results obtained showed the existence of a statistically significant relationship of  $r = 0.9866$  and  $p = 0.000$  (where  $p < 0.01$ ), with a high probability of certainty of 99%, among the variables proposed. This being the case, we proceed to reject the null hypothesis and accept the affirmative hypothesis, so it is said that: "There is a significant relationship between the management of the

curriculum via the evaluation of professional competences in the logistics area and the competitiveness of the flower exporter sector, year 2016 ", with the possibility of error of 1%.

**KEY WORDS:** logistics, export competitiveness.

## INTRODUCCIÓN

La investigación propuesta y desarrollada estuvo enfocada en una problemática que enfrentan muchas de las empresas exportadoras de productos perecederos (de mucho cuidado y delicado tratamiento para su conservación y preservación desde su salida hasta la llegada al cliente final), nos referimos, en nuestro caso al sector floricultor exportador peruano, este sector tiene entre otras dificultades en la producción tecnificada de sus productos, falta de asesoramiento especializado, desconocimiento de la cadena logística de exportación, desconocimiento de la infraestructura de transporte y de comunicaciones, desconocimiento de los mercados de destino en cuanto a sus exigencias y posibilidades de colocación de los productos, preferencias del consumidor; entre otros.

Todo ello no es desarrollado actualmente en las casas superiores de estudios o se hace en forma tangencial sin la debida responsabilidad o análisis de la necesidad de que este sector debe contar con profesionales adecuadamente capacitados y formados académicamente en el conocimiento de estos problemas a fin de plantearles alternativas de solución. Actualmente poco podemos ver en los currículos sobre los problemas planteados, y es por ello que los profesionales

que egresan no logran resolver las situaciones que en este importante sector y en otros similares que están en mucho apogeo y que necesitan ser atendidos a fin de mejorar sus posibilidades exportadoras y consolidarse en mercados externos.

El apoyo del profesional es muy importante porque puede brindar sus conocimientos en diversas áreas logísticas y en proporción a algunas soluciones a los problemas que presentan estas empresas; de ahí la importancia de nuestra investigación.

La presente tesis se desarrolló en seis (06) capítulos: El primer capítulo incluyó el planteamiento del problema, la situación problemática, formulación del problema, justificación, objetivos, limitaciones y viabilidad.

El segundo capítulo, contiene el desarrollo de los antecedentes y marco teórico e incluye la definición de términos básicos. En el tercer capítulo denominado diseño metodológico se desarrolló el diseño y tipo de investigación, la población y muestra, el detalle del instrumento a aplicar y su metodología.

En el cuarto capítulo se desarrollaron los resultados a los que se llegaron en la investigación debidamente ordenados y analizados estadísticamente. En el quinto capítulo se presenta la discusión de resultados, las conclusiones y recomendaciones a las que se llegaron en la investigación.

Finalmente se presentan los anexos: la matriz de consistencia y los instrumentos de recolección de datos.

## **CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Descripción de la realidad problemática**

El sector floricultor en nuestro país ha mostrado en los últimos años un importante y sostenido crecimiento sostenido a pesar de las diferentes crisis que ha habido en diversas áreas; en este sentido el posicionamiento del Perú en el mercado internacional y la firma de tratados internacionales ha contribuido a que muchos sectores productivos y exportadores, como es el caso del floricultor, se hayan sostenido y tengan muchas buenas perspectivas.

De acuerdo a esto, en cuanto al crecimiento del sector y su impacto para generar un ingreso de divisas en toda la cadena productiva, es que se estudió este sector, analizando la necesidad de desarrollar y contar con competencias profesionales en el área logística que favorezcan la competitividad en el sector floricultor. Asimismo también se analizaron los factores competitivos que lo afectan.

Uno de los elementos más importantes en el sector floricultor es la ubicación geográfica, en tal sentido Tenjo, Montes y Martínez (2006) afirmaron:

“La situación geográfica de un país permite identificar y contar con una luminosidad y microclimas apropiados que permiten proporcionar condiciones propias y únicas a las flores como: tallos largos, gruesos y verticales; asimismo los botones se pueden ver grandes y en cuanto a los colores se presentan muy vivos y también se puede apreciar que las flores tienen un mayor número de días de vida” (p. 98).

En el caso del Perú, se puede apreciar que se tiene grandes potencialidades para la exportación de flores teniendo ventajas competitivas tales como clima, tierras y ubicación geográfica lo que hace que las flores peruanas sean reconocidas como una de las mejores a nivel mundial por su belleza y calidad inigualables, al respecto, Masías (2003) afirmó que:

“Las inmejorables condiciones climatológicas y favorables suelos que tenemos en nuestro país permiten cultivar variedades diversas de flores, esto sucede durante casi todo el año y en la mayoría de regiones, por lo que nuestro país es considerado por inversionistas extranjeros y nacionales, como un país apropiado para el desarrollo inmejorable de la floricultura”. (p.2)

La mejora en la producción de las flores hace que sean muy competitivos, y sumado a ello el incremento de la demanda de flores a nivel internacional y el incremento de las exportaciones no tradicionales de los países subdesarrollados; todo ello suma a mejorar la balanza comercial.

Sin embargo, a pesar de tener ciertas ventajas competitivas en el sector analizado, también es importante reconocer que en el aspecto logístico aún falta mucho trabajo por hacer, a pesar de que se han hecho muchos esfuerzos al respecto; es por ello que consideramos que en nuestro país se debe poner mucho

interés en el desarrollo de competencias logísticas; lo que implica un cambio sustancial en la formación profesional en este aspecto que es vital para lograr la competitividad del sector floricultor en nuestro país; y que definitivamente puede ser un referente para otras especialidades o áreas que necesitan mejorar sus competencias a nivel procedimental, actitudinal y cognitivo.

Hablando de la logística existen en nuestro país dificultades en cuanto a la gestión de la cadena de abastecimiento, Masías (2003) afirmó:

“El problema que presentan estos productores está referido a la falta de conocimientos y recursos técnicos, motivo por el cual no se realizan inversiones en el cultivo de flores, debido a ello es necesario implementar algún tipo de programa dirigido a mejorar la agroexportación en el país” (p. 5).

A nivel mundial el mercado de flores frescas de corte, significó en el 2012, USD 9.2 mil millones en exportaciones, siendo los principales exportadores a nivel mundial:

Holanda con USD 4.6 mil millones, Colombia con USD 1.2 mil millones, Ecuador con USD 718 millones, y Kenia con USD 589 millones; en el caso de nuestro país, el Perú está en el puesto 38 con USD 9.49 millones exportados en 2013 (International Trade Center, 2013, p. 76).

**Tabla 1***Principales países exportadores mundiales de flores (en miles USD)*

<b>PRINCIPALES EXPORTADORES</b>	<b>valor exportada en 2012 (miles USD)</b>	<b>valor exportada en 2013 (miles USD)</b>	<b>valor exportada en 2014 (miles USD)</b>	<b>valor exportada en 2015 (miles USD)</b>	<b>valor exportada en 2016 (miles USD)</b>
<b>Mundo</b>	7,706,606	7,361,259	7,596,075	9,246,647	9,200,616
1. Holanda	4,179,795	3,620,270	3,692,294	4,972,920	4,602,077
2. Colombia	1,094,475	1,049,225	1,240,481	1,251,326	1,270,007
3. Ecuador	557,458	546,698	607,761	679,902	718,961
4. Kenya	445,996	421,484	396,239	606,081	589,826
5. Etiopía	104,740	131,518	143,817	168,946	526,338
6. Bélgica	103,868	167,716	248,628	260,178	251,314
7. Malasia	62,937	70,857	96,855	100,632	121,019
38. Perú	7,306	6,422	7,319	9,336	9,488

En cuanto a las exportaciones peruanas de flores han mantenido en los últimos años un crecimiento sostenido, con un promedio anual exportaciones de USD 7 millones, de los cuales USD 5 millones son parte de las importaciones que realiza Estados Unidos y USD 2 millones importa Holanda y otros pequeños envíos a Italia, Japón, y Canadá. (Ministerio de Agricultura del Perú, 2016, pp. 9-12)

Estados Unidos es el segundo país más grande en cuanto a demanda, con USD 1 mil millones, es abastecida principalmente por Colombia con 66% y Ecuador con 17%, seguida por Holanda con solo 7%. (International Trade Center, 2016). En el caso de la India, la demanda creciente para las rosas de ciudades como Ahmedabad, Chandigarh, Hyderabad, Surat, Kanpur, Lucknow, Patna entre otros, está impulsando la demanda de rosas en el circuito interno.

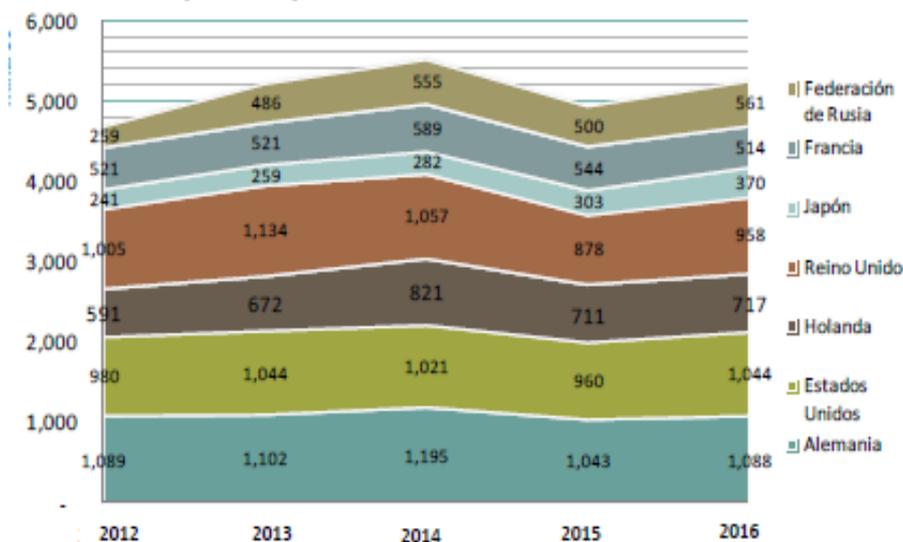


Figura 1: Principales importadores mundiales de flores en USD miles.

Analizando el mercado local, en el Perú se produce una gran variedad de flores, por el mismo hecho de tener una diversidad de regiones geográficas y regiones altitudinales. Produce, por ejemplo, hortensias, orquídeas, gladiolos, crisantemos, rosas, mini claveles, *gypsophila*, *waxflower*, entre otras. Existen dos tipos de productores, los que se dedican a la exportación y a abastecer algunas cadenas de florerías reconocidas localmente; y los productores que se dedican a abastecer los mercados de flores locales, como el de Piedra Liza o Santa Rosa en el Rímac.

Los exportadores se preocupan por la calidad del producto, desde la selección y cultivo hasta su distribución, aumentando con ello sus costos, sin embargo tienen un gran problema en la gestión logística; ya sea por la infraestructura de carreteras que es deficiente en el país, por el inadecuado tratamiento en el transporte de las flores, por el desconocimiento del personal de las empresas exportadoras en las diferentes fases de la cadena logística, entre otros (PROMPERU, 2013:12)

Sin embargo, y muy a pesar de las posibilidades que tiene actualmente el sector floricultor peruano de posicionarse y las ventajas competitivas que se presentan, éstas no son aprovechadas en su totalidad, debido principalmente a que no se conocen ni desarrollan provechosamente las competencias profesionales que pueden potenciar y mejorar la competitividad en este importante sector productivo de nuestro país. Nuestra investigación va dirigida dentro de estas competencias profesionales a las específicas del área de logística, que son de las que más adolecen los integrantes de este sector (productores, exportadores, empresarios, entre otros).

En cuanto a la gestión del currículo, podemos indicar que actualmente en las diversas escuelas de negocios internacionales que brindan sus servicios educativos (en el sector público y privado), no se contemplan en sus currículas, las defecciones relacionados al manejo logístico de productos perecederos, dentro de los cuales esta los productos de floricultura, lo que conlleva que las empresas exportadoras no sean competitivas internacionalmente, por ende consideramos que deberían formar parte de su currícula de formación y permitir enriquecer el perfil profesional del futuro egresado; y mejorar las competencias profesionales de dichos estudiantes en función a las exigencias o demanda del mercado hacia donde se dirigen sus actividades profesionales.

Todo esto considerando el tremendo potencial que tiene el país para exportar productos perecederos y el aporte significativo que hacen a la economía del país, por lo tanto consideramos que, si este grupo de personas tuvieran conocimientos especializados y comportamiento profesional orientado a la gestión

en el área de logística, orientados a maximizar sus oportunidades y ventajas competitivas, podrían contribuir con mejorar la competitividad en su sector y darle mucha estabilidad y sostenibilidad en el tiempo tanto a nivel nacional como internacional.

La investigación se llevó a cabo aplicando el instrumento (encuesta) en 15 empresas exportadoras de flores que están registradas en SUNAT y que tienen en total 326 trabajadores como se indicará en el aspecto de población en el Capítulo de Metodología.

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema general**

¿Cuál es la relación entre la gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016?

### **1.2.2. Problemas específicos**

- a. ¿De qué manera la organización y planeación del conocimiento en el área logística se relaciona con la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016?
- b. ¿Cuál es la relación entre la estructura curricular en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016?

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

#### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar la relación entre la gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

- a. Determinar la relación entre la organización y planeación del conocimiento en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.
- b. Determinar la relación entre la estructura curricular en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.

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

La investigación tuvo como eje principal analizar las necesidades del sector floricultor peruano en lo que referido al desarrollo de competencias profesionales en el área de logística y lograr con ello un mejor posicionamiento en el mercado externo, asimismo también se plantea que la competitividad sea sostenible en el tiempo para el sector exportador floricultor por las ventajas competitivas que tiene y las posibilidades de posicionarse en un mercado futuro prometedor.

#### **Aporte metodológico**

Metodológicamente esta investigación contribuye a desarrollar competencias profesionales en el área logística en todas aquellas personas o

profesionales involucrados o comprometidos en el sector exportador floricultor; específicamente aquellos que trabajan en el área logística. Esto implica que la formación profesional del especialista en logística debe ser formado teniendo en cuenta las necesidades del mercado, el floricultor para nuestra investigación, por lo que es necesario reformular la actual currícula que viene dictándose para formar profesionales en esta especialidad y para este tipo de mercados; adaptando los temas a tratar a las actuales condiciones de mercado y sus necesidades.

El aporte fundamental de la presente tesis, es que la metodología aplicada nos sirva para evaluar otros sectores de la exportación vinculadas a productos perecederos, que es el sector donde el país tiene ventajas comparativas dadas las dotaciones de recursos y que lamentablemente no son explotadas adecuadamente, perdiendo oportunidades e ingresos económicos para el país.

En tal sentido el aporte metodológico, está dado por su aplicación del modelo de investigación que se puede replicar a otros sectores de exportación.

### **Aporte académico**

La presente investigación además de su objetivo general, pretende corroborar que la teoría del profesor Porter (1996) y de Brailovsky (2001) en una realidad concreta, como son posibles de aplicar y de relacionarse a fin de mejorar la competitividad empresarial, se demuestra el rol importantísimo que tiene la educación en la competitividad empresarial y su repercusión en la economía de una nación, en este caso hemos tomado como estudio al sector exportador peruano.

Según la teoría de Porter nuestro país debería ser un gran exportador de flores, pues tiene todos los factores productivos que se necesita, sin embargo al analizar la realidad esto no se cumple, en tal sentido el aporte de la tesis está en descubrir que la educación tiene una alta implicancia en las exportaciones, gestión empresarial y por ende en la economía de un país.

Para tal efecto se analizó el problema del sector floricultor en el Perú desde el punto de vista de los factores competitivos de la exportación y las necesidades de crear o desarrollar competencias profesionales sobre todo en el área logística, pues es el punto más crítico del que adolecen estas empresas y es una limitante actualmente para consolidar ese sector. Como decíamos antes, el sector tiene muchas ventajas comparativas que le deberían permitir tener una mayor participación en el mercado internacional, pero que a pesar de las mismas no ha logrado ser un actor principal en las exportaciones a nivel mundial por lo que la problemática debe ser abordada de manera estratégica.

### **Aporte ejecutivo**

La búsqueda del equilibrio entre las ventajas competitivas y las posibilidades de posicionamiento del sector floricultor es uno de los objetivos prioritarios a alcanzar para cualquier empresa en este rubro y afines, como consecuencia de la exigencia de los mercados que son cada vez más competitivos; y sobre todo aquellos mercados externos que son tan exigentes para permitir que empresas extranjeras puedan acceder a comercializar sus productos en sus mercados (Portugal, 2003,15).

El mercado floricultor, actualmente tiene un predominio de países como Holanda, Colombia, Ecuador y Kenia como principales proveedores a nivel mundial; y asimismo en este mercado floricultor predomina y se exige mucho el tema de la calidad del producto como factor principal de demanda y las empresas de estos países inciden mucho en este aspecto por lo que la cadena de producción y de distribución debe funcionar a la perfección; por otro lado el precio está regulado por el mercado, sin embargo existen otros factores que deben tomarse en cuenta para poder posicionarse en este mercado tan competitivo, como la logística interna y externa, la cadena de distribución, el almacenaje; además obviamente de la calidad del producto, se trata de asegurar que el producto llegue al mercado de destino en el menor tiempo y en las mejores condiciones (Perú Flora, 2012,7).

En tal sentido el aporte ejecutivo está dado por su aplicación de la investigación a una realidad concreta y que puede ser objeto de replica a otros sectores de exportación.

### **1.5. Limitaciones de la investigación**

Respecto de la presente investigación, las limitaciones fueron:

- a. Hubo una limitación en cuanto a las fuentes de información, en la biblioteca de la universidad, pocas referencias bibliográficas e investigaciones referidas al tema de estudio. Dicha limitación fue superada apoyándonos en información desarrollada por algunas empresas especializadas en el tema que no son de dominio público, buscando información en ADEX, etc.

- b. Otra limitación está referida a la escasez de antecedentes, pues no existen muchos estudios al respecto; por lo que se tuvo que recurrir a antecedentes extranjeros. Esta limitación fue superada buscando antecedentes relacionados con cada variable de investigación.
- c. La disponibilidad de algunos empresarios, ya que fueron pocos los que confiaron en el suministro de información sobre los factores de producción y financieros y los conocimientos que necesitan para lograr ser competitivos en el mercado floricultor a nivel internacional. Esta limitación fue superada persistiendo con los empresarios para aplicar los instrumentos y coordinando con los encargados de las áreas.
- d. Otro factor fue el económico, dado que no se cuenta con financiamiento externo, por lo tanto, el estudio será financiado por el investigador. Esta limitación fue superada con un financiamiento que el autor hizo para cubrir todos los gastos.

### **Delimitación de la investigación**

#### Delimitación espacial

Esta investigación se realizó a cabo a nivel de las empresas del sector floricultor que desarrollan sus actividades en el territorio nacional.

#### Delimitación social

La presente investigación servirá como base de información para administradores, gerentes, contadores, jefes, subgerentes de las empresas del sector floricultor peruano y a la población en general.

### Delimitación temporal

La presente investigación se llevó a cabo en el año 2017, en base a los datos de los últimos 5 años del 2012 al 2016.

### **1.6. Viabilidad de la investigación**

El desarrollo de la Tesis fue completamente viable, pues se contó con todos los recursos necesarios para su ejecución y culminación, entre ellos tenemos los recursos humanos, financieros, humanos, entre otros.

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

### 2.1. Antecedentes de la investigación

A nivel internacional tenemos los siguientes antecedentes:

Infante (2009) en su investigación *Competitividad del Sector Frutícola: el caso de Apatzingán, México y Changsha, China (1978-2005): Una propuesta para su Desarrollo Regional*, para la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, para obtener el grado de Doctor en Ciencias de Desarrollo Regional, concluye que su investigación está relacionada con la competitividad regional frutícola comparativamente entre la región de Apatzingán, México y Changsha, China. Regiones que se vinculan a un sistema productivo agrícola en relación a su especificidad territorial. Competitividad regional que busca el desarrollo endógeno, es decir, la caracterización de un sistema de producción que les permite a los empresarios locales utilizar en forma eficiente sus factores productivos, mejorar la productividad de manera que les permita optimizar la competitividad en los mercados y generar economías de escala.

Escandón (2009) en su tesis titulada *Propuesta logística para el desarrollo de la exportación de rosas y claveles a Estados Unidos para la Comercializadora Export Flexy Ltda.*, desarrollado para la Facultad de Ingeniería de la Universidad Javeriana de Bogotá, concluye que el negocio de la exportación de flores a EEUU es muy competitivo y que el mercado está en expansión constante. Esta investigación analizó todos los costos relacionados con el proceso logístico en los que una empresa puede incurrir para mejorar su potencialidad exportadora, se encontraron procesos desarticulados y que no iban a la par con el proceso logístico necesario, se creó un análisis FODA para identificar las oportunidades y fortalezas y mejorar las deficiencias y amenazas a las que estaban expuestas las empresas.

Riza (2010) en su investigación titulada *Análisis del sector floricultor colombiano: caso hacia el mercado estadounidense en el periodo 1970 – 2009*, para obtener su título de Maestría en Negocios Internacionales e Integración para la Universidad Tecnológica de Bolívar, concluye que el sector floricultor en Colombia tiene una fuerte característica de exportar flores al mercado norteamericano, sin embargo ha sufrido pérdidas en los últimos años por las crisis económicas. Asimismo, con referencia a la competitividad de la industria floricultora colombiana, se concluye que el mercado norteamericano es altamente competitivo; exige asimismo, características específicas ambientales para los productos y exige también innovación permanente del producto. Para satisfacer el mercado de EEUU es necesario invertir en investigación y tecnología; por ello, en la actualidad este importante sector hace esfuerzos para colocarse y posicionarse en el mercado de destino.

Varela (2010), en su investigación "*Importancia de los centros logísticos y sus efectos sobre la competitividad territorial*", para la Universidad Javeriana de Colombia, esta investigación analizó el entorno competitivo y productivo del sector floricultor de Sabana (Colombia), la investigación tuvo un enfoque científico, la metodología de esta investigación se basó en el análisis de dimensiones territoriales desarrolladas en la Maestría en Planeación Regional y Urbana de la Universidad Javeriana, la investigación fue de tipo exploratoria y se realizó un análisis conceptual con fuentes secundarias. Las principales conclusiones a las que se llegaron indican que existen algunos factores que afectan en forma negativa el desarrollo en la Provincia de Sabana y entre ellos tenemos: la contaminación de fuentes hídricas y atmosféricas, la ausencia inversión en infraestructura logística y turismo. Del mismo modo se indicó que en Colombia tiene una ubicación privilegiada para crear centros logísticos destinados al comercio exterior y es necesario que considere equipar al servicio de transporte de carga para que sea más eficiente.

Acosta (2014), en su tesis titulada "*Proyecto de factibilidad para la exportación de rosas al mercado ruso*", desarrollado para la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador; en esta investigación se empleó el método inductivo y deductivo, se empleó información de años anteriores la misma que fue analizada en forma descriptiva. Se llegaron, entre otras a las siguientes conclusiones: que el mercado ruso es una gran oportunidad para la ubicación y colocación de rosas dada la existencia de una alta demanda del producto; por otro lado se eliminaron barreras de acceso y de transporte del producto vía aérea, el mercado ruso exige productos de alta

calidad por los que paga buenos precios solo que la logística de exportación y transporte debe ser óptima dada la distancia y a fin de garantizar la calidad, duración y perdurabilidad de las rosas que se exportan desde Ecuador.

A nivel nacional tenemos los siguientes antecedentes:

Portugal (2003), en su investigación *Cultivo y exportación de la gypsophila*, para obtener el grado de Magister en Administración de Negocios en la Pontificia Universidad Católica del Perú, hizo un estudio de mercado completo para la producción y exportación de esta flor y además realizó toda la ingeniería del proyecto. La tesis comprende el estudio del macro entorno del sector agroindustrial de flores; viabilidad, tomando la demanda del producto en función a las exportaciones realizadas por el Perú y la demanda de los potenciales compradores; análisis de las dimensiones que afectan la exportación de flores a EEUU. El estudio concluye que existe condiciones favorables para la exportación de estas flores, dado la situación política, económica, geográfica de nuestro país y a la apertura del mercado norteamericano para productos agroindustriales nacionales, así como a las medidas arancelarias orientadas al inversionista otorgadas por el gobierno peruano para apoyar la importación de equipos, maquinarias, e insumos empleados en la agroindustria.

Uribe (2010), en su investigación *Estrategia de capacitación y desarrollo de competencias cognitivas del personal administrativo de la USMP*, para obtener el grado de Doctor en Educación en la Universidad San Martín de Porres, esta investigación se refiere al análisis realizado respecto de la forma cómo con estrategias de capacitación es posible mejorar o desarrollar competencias en

trabajadores, en este caso de una universidad. La investigación trató de buscar la forma de establecer la incidencia entre la estrategia utilizada por la USMP y el desarrollo de competencias cognitivas en el personal. Para ello se tendrá en cuenta que la Universidad de San Martín de Porres, ha diseñado un programa de capacitación dentro de los alcances del concepto de universidad corporativa, modelo que busca ofrecer una capacitación “a la medida” orientada y enfocada a cubrir las brechas del personal en las competencias claves que han sido definidas por la organización. En “Gestión de la capacitación por competencias laborales y su influencia en la eficiencia laboral” de la Dra. María Quintana (2003), se hace referencia a un modelo holístico para la gestión de competencias de Domingo Delgado, que radica en dos características: a) El primero, es el que este tipo de gestión se concibe en un sistema donde se existe cierta interrelación entre conocimiento y estrategia, tecnología, procesos y recursos; y b) La segunda, se refiere a que las competencias integran las siguientes dimensiones: 1) Características personales y sociales (se refiere a aptitudes emocionales, que conforma la inteligencia emocional); 2) Habilidades y conocimientos técnicas, enmarcadas en los procesos de trabajo. Desde este punto de vista, toda gestión por competencias debe tener muy en cuenta estas diferentes dimensiones a fin de obtener el mayor rendimiento posible de las personas.

Olivos (2000), en su investigación *Optimización de las competencias para elevar el rendimiento académico de alumnos universitarios*, señala que el aprendizaje significativo se da cuando se cumplen ciertas condiciones como que el contenido debe ser significativo y además de que el alumno debe tener una actitud favorable para aprender o mejor dicho la predisposición para hacerlo.

Según el autor, hay que diferenciar la zona de desarrollo próximo (definida por Vigotsky como la zona entre el nivel de desarrollo efectivo) y el nivel de desarrollo potencial. Aquello que el alumno puede hacer con ayuda de otros, lo podrá hacer o aprender posteriormente él mismo. Esta enseñanza eficaz gestionada a través de la capacitación, es la que permitirá que el alumno-empleado pueda desarrollar a través de la creatividad e innovación en su propio trabajo.

De Olazábal, Delpero y Flores (2013) en su Tesis "*Planeamiento estratégico de las flores*", para obtener el grado de Magister en la Pontificia Universidad Católica del Perú, realizaron una investigación para proponer un planeamiento estratégico del Perú como país competitivo en el rubro floricultor, compitiendo con países como Colombia y Ecuador que son líderes en el mercado y a la vez poner al Perú en un lugar expectante y posicionarlo a mediano plazo en este mercado, aprovechando para ello las ventajas competitivas de nuestro país como productor de flores. Algunas de las principales conclusiones fueron: que la estructura mundial del mercado floricultor había cambiado geográficamente, siendo África y Latinoamérica los principales mercados productores y exportadores actualmente. Se determinó que el Perú desconoce su actual potencial y capacidad productora de flores.

Merino (2014), en su Tesis para obtener el grado de Doctor en Administración, en su investigación titulada "*Modelo de Gestión por Competencias para Optimizar el Rendimiento del Talento Humano en los Gobiernos Autónomos Descentralizados del Sur de Manabí*", para la Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo – Perú, propuso como objetivo mostrar un producto de teorización

respecto a la gestión por competencia del Talento Humano en las organizaciones públicas ecuatorianas investigando la complejidad de una sociedad del conocimiento en que se considera a la persona como insustituible en la organización. Se realizó una investigación de diseño cualitativo adoptando el método de la teoría fundamentada, aplicando la técnica de documentación, entrevistas, observación. Obteniendo como conclusión de la tesis que la gestión del talento humano en las organizaciones públicas ecuatorianas, sensibilizada a la concepción de la persona que se maneja en ellas, a la filosofía de la institución, la parte tecnológica y el ambiente organizacional (p. 24).

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Gestión del currículo**

La educación vive hoy una etapa de constantes cambios, la misma que se hace sentir por encima de todo en las dificultades que las escuelas concretas van sintiendo en la autonomía en lo que se refiere a una enseñanza que tenga cierta flexibilidad dependiendo de las limitaciones y exigencias de cada escuela o centro de estudios. La Gestión del Currículo requiere que quienes estén a cargo sean flexibles para valorar la individualidad del estudiante y buscar un desarrollo global y continuo.

#### **2.2.1.1. Definición de currículo**

Santivañez (2013), respecto de la definición de currículo refirió que:

El currículo concebido como conjunto de cursos o asignaturas. Al respecto, el autor refiere que esta concepción se desarrolla desde aproximadamente Edad Media hasta

mediados del siglo XIX y, aunque sea poco creíble, continúa usándose por muchas personas hasta la actualidad. Se utilizan como términos sinónimos: planes de estudio, pensum y programas de estudio.

Tiene como finalidad principal asegurar el flujo de cultura acumulada a las nuevas generaciones. Es el currículo que todos conocemos, pues hemos sido educados a través de un conjunto de asignaturas a las cuales se les da un valor incuestionable.

En la universidad, se conoce como plan o programa de estudio o *pensum* y es exactamente lo mismo en los otros niveles del sistema educativo. Claro está que los planes y programas continúan siendo conjuntos de disciplinas o asignaturas. (pp. 16-17).

Sobre el currículo, se puede indicar que las principales características de esta concepción curricular son:

- Su ordenamiento es vertical e independiente, ofrece poca oportunidad, de relacionar los diferentes conocimientos.
- Enfatiza en los contenidos de las asignaturas presentadas aisladamente una de otras.
- Es sinónimo de planes y programas de estudio.
- El currículo se ve como una estructura fija compuesta por asignaturas.
- Su preocupación principal es el contenido.
- El rol del profesor es llenar al educando de conocimientos, como una jarra que vierte el agua en vasos.

- No integra las asignaturas o materias.
- Transformar esta concepción curricular implica, sólo, cambiar, eliminar o agregar asignaturas del plan de estudios, sin ninguna evaluación curricular.
- El rol del educando es recepcionar la mayor cantidad de contenidos que el profesor «llena» a la memoria de este, sin ninguna posibilidad de análisis, experiencia ni investigación (Santiváñez, 2013, p. 18).

Para Peñaloza (2003) el Currículo Integral no se halla conformado sólo por conocimientos; muy por el contrario está constituido por diversas áreas: prácticas profesionales, formación general, investigación, formación profesional, actividades no cognoscitivas, orientación y consejería. Asimismo, afirma el autor que el currículo tiene la finalidad de brindar satisfacción a la verdadera concepción de la educación que socialice y culturice a los estudiantes (p. 274)

El currículo integral refirió Peñaloza (2003) que implica siempre un propósito, un proceso y un contexto. Además, resulta de la confluencia de diversas prácticas, ejercidas por diferentes actores, en diferentes momentos. Es por eso un concepto complejo, dinámico y multifacético. Para la teoría práctica, el currículo integral es visto como un proceso, definiendo como una propuesta que puede ser interpretada por los profesores, de modos distintos, y adecuada a diferentes contextos, englobando la interacción didáctica que existe al nivel del aula. Para la teoría crítica, el currículo integral es el resultado de la acción colectiva de los profesores, portadores de una conciencia crítica y agrupada según

intereses y experiencias deseadas por los que participan en las actividades escolares.

Santiváñez (2013) refirió que el currículo se concibe como un grupo de experiencias, dicha concepción se caracteriza por centrarse en las experiencias provenientes del aprendizaje vividas por el educando y que además integran el proceso de la educación.

El currículo pensado como sistema integral, viene a ser un es un conjunto de unidades o elementos que se interrelacionan y que interactúan a través de varios procesos con la finalidad de lograr un objetivo común principalmente orientado hacia la formación integral del educando.

Según esta concepción, el currículo posee cinco (05) elementos: competencias, perfiles, objetivos, estrategias didácticas, contenidos y estrategias de evaluación; todos los mismos que forman una estructura y son desarrollados en función a cuatro procesos: implementación, diseño, evaluación y ejecución curricular.

La puesta en práctica de los elementos y de los procesos curriculares conlleva a la elaboración de una serie de productos curriculares que están constituidos por el Plan Curricular o Estructura Curricular Básica, los materiales educativos, los documentos de registro de evaluación, las interacciones didácticas, el clima educativo y las valoraciones sobre los distintos elementos, procesos y los propios productos del currículo.

Es decir, el currículo concebido como sistema es muy importante porque permite al maestro conocer sus elementos básicos, reconocer sus expresiones cuando tiene diversos procesos y, además conceptúa al currículo como algo de naturaleza estructural, inacabado y dinámico.

De acuerdo a este concepto, el currículo analiza una realidad muy compleja, en la que sus elementos orientadores e instrumentales tienen que pasar por diversos procesos (creación, experimentación, reajuste y evaluación) (Santiváñez, 2013, pp. 22-23).

Hernández y Col (2001, p. 41), definieron el currículo como un grupo organizado y con planificación de diversos contenidos de aprendizaje, con intenciones educativas y que van dirigidas hacia una determinada población de estudiantes. (p. 39).

Conforme lo indica Lafrancesco (2004), desde una escuela, una educación y una pedagogía transformadora el currículo es el conjunto de:

- a) Principios axiológicos, antropológicos, científicos, formativos, epistemológicos, método-lógicos, psicológicos, sociológicos, didácticos, evaluativos y administrativos, que generan los procesos y propósitos de la formación integral de los alumnos en un PEI (Proyecto Educativo Institucional) orientado hacia mejorar las necesidades de un grupo determinado o hacia la comunidad, y b) Medios con la finalidad de alcanzar la formación integral de los estudiantes, contenidos y programas de aprendizaje, estrategias metodológicas y didácticas con la finalidad de

optimizar los procesos de aprendizaje y de formación de dimensiones (espiritual, intelectual, socio afectiva-biológica- psico y comunicativa- expresiva) (pp. 77-78).

### **2.2.1.2. Diseño curricular por competencias.**

De acuerdo a lo que indican García y Tobón (2008), indican que el diseño curricular es una actividad orientada a la selección de contenidos básicos que permiten vivir en la sociedad y desempeñarse, lo que implica elegir habilidades procedimentales, actitudes y conocimientos básicos (p. 45).

El método por competencias destaca el diseño curricular destacando los requerimientos del mundo profesional y laboral, así como se debe tener en cuenta los problemas de la investigación y la sociedad, con criterios de estandarización e idoneidad de los procesos de aprendizaje y enseñanza.

Según Tobón y García (2008, p. 121) respecto del diseño curricular refirió que la educación universitaria o superior surge de varias necesidades (necesidad de identificar las competencias, de sistematizar el currículo, de modernizar los sistemas de información, de sistematizar los planes de estudio con la finalidad de mejorar los perfiles de competencias y los contenidos pedagógicos en beneficio de los estudiantes (p. 121).

Tobón (2006), propone las siguientes fases (generales) que se pueden considerar para diseñar el currículo por competencias:

- a) Organización y planeación: a través de la cual se planea el proyecto de gestión curricular por competencias.
- b) Capacitación: por intermedio de la cual se capacita a la comunidad universitaria, en temas relacionados con el diseño curricular por competencias.
- c) Estudio del contexto: a través de la cual se estudia el contexto disciplinar, social, investigativo, laboral y profesional con la finalidad de establecer las actividades que se deben realizar y las que resolver los egresados de una determinada carrera.
- d) Estructura curricular: a través de la cual se establece perfil profesional del egresado que contiene las competencias que se van a desarrollar y formar en los alumnos.

### **2.2.1.3. Evaluación en base a competencias.**

En principio, el aprendizaje de los discentes puede ser tan bueno como lo sean las tareas de evaluación propuestas y que les sean positivas (Biggs, 2008).

“La formación en competencias, “viene a ser un proceso de conocimiento y acción simultánea e inseparable y en las mismas proporciones a fin de atender el grado de desarrollo que se pretende”, viable pero enormemente retardador con respecto a lo común de las prácticas actuales” (Rué, 2007, p. 71).

Según Tobón, Rial y otros (2006), indicaron que:

“La evaluación por competencias realiza una evaluación respecto de las competencias en los estudiantes que tiene como punto de referencia su proceso de desempeño ante problemas referidos al contexto actividades y profesional,

social, investigativo y disciplinar, siendo referencia los indicadores y evidencias” (pp. 133-134).

Lo que significa que la evaluación tiene un propósito formativo, al margen del contexto donde se pueda llevar a cabo: al comienzo o al final de la formación profesional del estudiante o de un módulo o en un proceso de certificación, por ejemplo.

Ruíz (2010) en relación a la evaluación por competencias sostuvo que el proceso de evaluación basado e competencias se caracteriza por los rasgos siguientes:

- a) El proceso es continuo.
- b) Es sistemático.
- c) Se basa en evidencias: entendidas como una aportación que debe hacer el alumno en función de un criterio de verdad, a los que podemos añadir que más específicamente busca manifestación de una cosa, de manera que no dude de ella. Son construidas (contextuales, accesibles, potentes y evocativas), plausibles (relevantes, compartidas y flexibles) e integradoras De significados-valorativos, de medición-calificación y de contexto-actuación para la mejora del proceso) (pp. 21-25).

De forma resumida estos autores indican que evaluación por competencias tiene las siguientes características: como que es un proceso multidimensional y dinámico, que tiene en cuenta el y los resultados del aprendizaje, que brinda retroalimentación (cuantitativa y cualitativa), que sirve al *proyecto ético de vida* de los estudiantes, que reconoce las inteligencias múltiples, potencialidades y zonas de desarrollo de cada

alumno y que está basada en evidencias consensuadas y criterios objetivos socialmente, reconociendo la dimensión subjetiva del proceso de evaluación (García, 2005, Tobón, 2005).

#### **2.2.1.4. Instrumentos de los tres saberes.**

Para Tobón (2010, pp. 134), los siguientes son los instrumentos:

##### **a) Instrumentos del saber ser**

- Valores: que vienen a ser procesos afectivos- cognitivos generales, que se caracterizan por ser perdurables y profundos, a través de los que se da la disposición a la acción.
- Actitudes: vienen a ser las disposiciones específicas orientadas por los valores y que se estructuran en base a 3 elementos: un componente cognitivo, un afectivo y un conductual. Estas actitudes implican que se den experiencias subjetivas a través de las cuales se realizan juicios evaluativos que se expresan en forma verbal y no verbal, que son estables y que se aprenden en la interacción social.
- Normas: vienen a ser las reglas de conducta esenciales que se dan para poder vivir en sociedad, y que regulan las relaciones entre personas y cosas. (Tobón, 2010, p. 134).

##### **b) Instrumentos del saber conocer**

Tobón (2010, pp. 135-136) refiere que:

- La actuación que se da con idoneidad ante problemas y tareas y requiere tener un conocimiento y dominio cognitivo (Hernández, Rocha y Verano, 1998).

- Los conocimientos cuando son específicos son caracterizados por su relación con situaciones reales y pueden ser cambiantes.
- El segundo conocimiento, es perdurable y está basado en aspectos generales de la realidad.
- El modelo del Centro de investigaciones psicológicas y sociológicas de Cuba, PRYCREA, describe 4 clases de habilidades generales:
  - Habilidades de indagación general: ayudan a buscar información general frente a un determinado tema o problema. Ejemplo de indicadores: realiza preguntas relevantes, evita generalizaciones absolutas, argumenta evidencias, desarrolla hipótesis explicativas, reconoce diferencias de contexto, etc.
  - Habilidades de apertura mental: las mismas que permiten que los sujetos tengan a su disposición para argumentar cosas diferentes a lo que piensan y cambiar de posición de acuerdo con la evidencia.
  - Habilidades de razonamiento: son las que posibilitan relacionar pensamientos susceptibles de evaluación con criterios y de ser enseñados. Ejemplo de indicadores: ofrece analogías apropiadas, busca clarificar conceptos mal definidos, hace distinciones y conexiones relevantes, sustenta opiniones con razones convincentes, ofrece ejemplos y contraejemplos, busca describir lo que subyace, extrae inferencias apropiadas, hace juicios evaluativos balanceados, etc.

- Habilidades de creatividad: viene a ser una potencialidad transformativa de los sujetos o personas que se basa en un modo funcional que está integrado de recursos afectivos y cognitivos, y se caracteriza por la generación, flexibilidad, expansión y autonomía. (Tobón, 2010, pp. 135-136).

**c) Instrumentos del saber hacer: procedimientos y técnicas.**

Tobón (2010, pp. 138-139) manifestó que:

- Procedimientos: son un grupo ordenado de pasos que permiten realizar actividades y también resolver problemas en una área de la vida o del ejercicio laboral o profesional en forma específica. Se clasifican en 4 clases: cognitivos, algorítmicos, cognitivos-motrices y heurísticos.
- Cognitivos: se realizan en la mente frente a un problema, se hace un modelo del proceso y estructura una secuencia de pasos hasta solucionar un problema en el aspecto cognitivo.
- Cognitivo-motrices: se da cuando una persona realiza acciones motrices que impactan en el entorno externo. Se refiere también e incluye la coordinación de la mente, sistema motor y procesos perceptivos.
- Algorítmicos: se refiere a procedimientos realizados en función de acciones que siguen procesos lógicos y lineales.
- Heurísticos: son procedimientos intuitivos, de acuerdo al contexto, siguiendo caminos en el accionar y que requieren de experiencia (profesional o laboral).

- Técnicas: vienen a ser acciones mediante las cuales se realizan procedimientos y se logran las metas planeadas. Es necesario emplear destrezas y habilidades propias de la persona, que no necesitan de muchas dosis de planificación y reflexión cuando se ponen en funcionamiento. (Tobón, 2010, 138-139)

#### **2.2.1.5. Estrategias esenciales en cada saber.**

Sergio Tobón (2010), consideró las siguientes estrategias:

- a) **Estrategias del saber ser:** Están dirigidas a potencializar los procesos de sensibilización, personalización y cooperación en el procesamiento de la información, en el marco de la realización de una actividad o resolución de un determinado problema, con el fin de favorecer la idoneidad (p. 223).

Estas estrategias son fundamentales en el aprendizaje de los instrumentos afectivos: valores, actitudes y normas. Ejemplos: motivacionales (pensamiento positivo, automotivación, retroalimentación externa, autoconfianza); emocionales (contrastación de temores, relajación); sociales (búsqueda de apoyo social, comunicación asertiva), etc.

- b) **Estrategias del saber conocer:** Este saber se compone de estrategias cognitivas y metacognitivas dirigidas a potencializar en

cada competencia los procesos de atención, adquisición, personalización, recuperación, transferencia y evaluación, tanto en el aprendizaje como en la actuación ante actividades y problemas.

Las estrategias cognitivas:

- Son procedimientos sistemáticos y organizados para codificar, comprender, retener y reproducir información.
- Ejemplos de estrategias cognitivas: selección (vistazo inicial, subrayado, resumen, esquema, extracción de la idea principal), etc.

Las estrategias metacognitivas:

- Son procedimientos compuestos de pasos específicos que las personas ponen en acción para planificar, monitorear y evaluar los procesos y estrategias de orden cognitivo de acuerdo con un determinado objetivo (p. 224).

A través de las estrategias metacognitivas, la persona reflexiona sobre su actuación, detecta logros y errores, e implementa acciones para afrontar dichos errores.

- c) **Estrategias del saber hacer:** Se relacionan con la potencialización del proceso de desempeño como tal, a partir del direccionamiento metacognitivo basado en la planeación, la regulación y la evaluación (teniendo en cuenta la tarea, las características personales, las estrategias disponibles y el entorno). (Tobón, 2010, 231)

### **2.2.1.6. Evaluación de competencias conceptuales**

Según Seijas (2009), refirió que “los contenidos conceptuales hacen referencia a hechos, datos y conceptos y cada una representa categorías diferentes” (p. 37).

Un dato es susceptible de ser enunciado, un hecho de ser narrado y un concepto de ser definido. La evaluación de conceptos implica:

- a) Definición de conceptos, principios, leyes y teorías.
- b) Reconocimiento de definición, informaciones, selección de conceptos, datos, etc.
- c) Exposición temática, argumentación y descripciones.
- d) Ejemplificación, experiencias y casos.
- e) Solución de casos o problemas.

### **2.2.1.7. Evaluación de competencias procedimentales.**

Conforme al pensamiento de Seijas (2009), sostuvo que:

“Los contenidos procedimentales hacen referencia a las acciones, las formas de actuar y de resolver problemas que el alumno debe construir. Lo procedimental permite que, “el saber hacer” y el dominio acerca del conocimiento de este saber hacer. Por tanto deben ser objeto en sí mismo de la planeación educativa. Son fundamentales para el aprendizaje de otros contenidos como los conceptuales y los actitudinales. En la práctica se trabajan en forma conjunta con los demás contenidos del currículo”. (pp. 90-91)

La evaluación de competencias procedimentales está orientada a evaluar el saber hacer o la funcionalidad de procedimientos en diversas

actividades y el manejo de la situación de aprendizaje que incluye el reconocimiento de procesos, la aplicación y uso de procesos, la selección de procedimientos adecuados y la automatización dominio de procedimientos.

Lo que define su aprendizaje no es precisamente el conocimiento que se tiene, sino el hecho de poder llevarlo a la práctica y a resolver problemas. No se desliga de la evaluación de contenidos conceptuales ya que esta es materia prima.

#### **2.2.1.8. Evaluación de las actitudes y valores.**

Seijas (2006), reconoció que “las actitudes vienen a ser las tendencias que nos permiten actuar en función a una valoración personal respecto de determinado objeto, suceso, persona o situación” (p. 91).

Las actitudes tienen tres componentes: los valores, las normas y los juicios valorativos, así:

- a) Los valores son principios éticos como el respeto, la solidaridad, tolerancia, autoestima, honestidad, justicia, etc., con los que las personas tienen un alto compromiso emocional.
- b) Las normas son patrones de conducta compartidas por los miembros de un cuerpo social.
- c) Los juicios valorativos que vienen a ser una especie de análisis que se hace en forma particular acerca de los valores, creencias y formas de vida.

Se orienta a evaluar el “vivir juntos” y el “ser” también. Para la evaluación de actitudes es importante desarrollar actividades de aprendizaje con la finalidad de identificar comportamientos positivos de los alumnos, propiciar acciones educativas para promover valores y actitudes como compañerismo, respeto mutuo, tolerancia, iniciativa, capacidad de decisión, auto aprecio, respeto a las decisiones de la mayoría, perseverancia, creatividad, etc.

La educación en valores tiene que ser un proceso en el que se busque potenciar el desarrollo de principios propios y justificados, proceso en el que el aula y la institución educativa debe ser un ámbito (de modo racional y autónomo) de principios generales de valor y ejercicio de normas de conducta contextualizadas, para ir haciendo a los alumnos capaces de adoptar un tipo de conducta personal coherente con tales principios.

#### **2.2.1.9. Técnicas para valorar las competencias.**

En adición Tobón (2010), sostuvo que “adicionalmente al portafolio se recomienda usar otras técnicas para realizar una valoración integral de las competencias, teniendo en cuenta la autoevaluación, heteroevaluación y coevaluación” (p. 302), sosteniendo algunas técnicas tales como:

- a) La observación: consiste en analizar y atender el desempeño de los estudiantes en problemas y actividades para detectar logros y los aspectos que se puedan mejorar, en función a las potencialidades que se poseen y los eventos externos.

- b) Entrevistas focalizadas: vienen a ser una variante de las entrevistas de incidentes críticos y consisten en un diálogo personalizado y planeado que se aplica a los estudiantes para recoger información respecto de la formación de actitudes, conceptos, nociones, categorías, habilidades de pensamiento, conocimientos específicos y el empleo de estrategias e la resolución de problemas.
- c) Diario de campo: Es el análisis y registro de acontecimientos en el marco de una determinada actividad, que tiene como base determinados criterios previamente acordados entre el docente y los estudiantes, según lineamientos establecidos por la institución.
- d) Pruebas de ejecución: son actividades simuladas o reales próximas al contexto donde se pone en acción la competencia, y realizadas por los estudiantes con seguimiento del profesor.
- e) Ensayos: vienen a ser trabajos escritos donde los estudiantes realizan un análisis un problema, lo comprenden y formulan pautas para resolverlo, colocando su propia perspectiva personal con base en la indagación bibliográfica, el análisis de los planteamientos, la argumentación de las ideas e hipótesis, y la presentación de propuestas viables.

#### **2.2.1.10 Instrumentos de valoración de las competencias.**

Para Tobón (2010), estos son algunos de los instrumentos de valoración:

- a) Cuestionarios de preguntas abiertas: vienen a ser instrumentos cuya finalidad es determinar el nivel de conocimiento mediante la formulación de preguntas abiertas.

- b) Pruebas de conocimiento (tipo test): vienen a ser pruebas objetivas cuya finalidad es cuantificar determinados componentes de los saberes referidos a una competencia determinada.
- c) Pruebas de competencias cognitivas: vienen a ser pruebas objetivas cuya finalidad es determinar cuantitativamente cómo se encuentra una persona en lo que se refiere a la formación de una competencia cognitiva determinada.
- d) Listas de cotejo: vienen a ser instrumentos de valoración cuya finalidad es estimar la ausencia o presencia de ciertos atributos de un elemento componente de una competencia.
- e) Escalas de valoración: Vienen a ser instrumentos cuya finalidad es posibilitar la realización de estimaciones cualitativas dentro de un continuo, para ello se tiene en cuenta los procesos y productos que son asociados a los criterios de valoración (pp. 305-306)

#### **2.2.1.11 Gestión del currículo**

La gestión del currículo es considerado como el elemento principal y eje para gestionar el logro de aprendizajes de los alumnos, para que las escuelas puedan transformarse en sistemas educativos que estén en permanente mejoramiento educativo y crecimiento. Para Casanova (2007) “La gestión curricular viene a ser la capacidad de organizar y echar a andar el PEI (proyecto educativo institucional) a partir de la definición de qué se debe enseñar y qué deben aprender los alumnos” (p. 19).

Castro (2005) refirió que “La gestión curricular comprende e implica construir saberes prácticos y teóricos relacionados con la organización de

la institución educativa, con aspectos administrativos, con el currículo y con los actores que forman parte de la institución” (p. 32). En consecuencia, se refiere a algunos de los aspectos principales de la gestión educativa que deben ser profundizados, ampliados y completados; pero principalmente el autor refiere que se debe abordar los saberes que tienen vínculo directamente con la dimensión didáctica -pedagógico.

## **2.2.2. Competencias profesionales**

### **2.2.2.1 Definición de competencia**

Los iniciadores de la conceptualización de competencia son Spencer y Spencer (1993), quienes indican que:

“Es una característica subyacente de un individuo que está causalmente relacionada a un estándar de efectividad y/o a un rendimiento superior en un trabajo o situación. Tales como orientación al cliente, liderazgo, adaptabilidad, trabajo en equipo, flexibilidad, nivel de compromiso, entre otras” (p. 103).

Estos autores refieren que muchas instituciones educativas seleccionan en base a habilidades y conocimientos y que asumen que los nuevos empleados poseen las características principales y la motivación fundamental, o que estas competencias se pueden inculcar mediante un buen y adecuado proceso de aprehensión. Sin embargo, Spencer y Spencer (1993) basados en el concepto de competencia, indicaron que sería más rentable a estas instituciones seleccionar en base a las características y motivaciones personales y enseñar las habilidades y el conocimiento que sea necesario para realizar un trabajo específico.

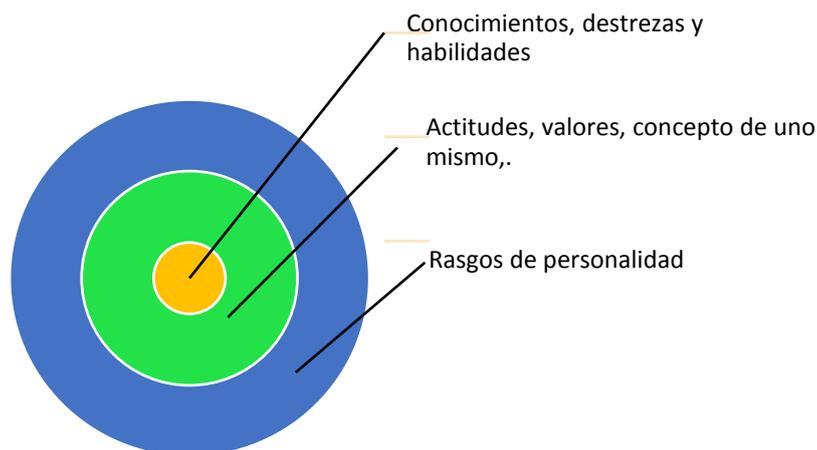


Figura 2: Modelo de competencias, tomado de Spencer y Spencer (1993).

Según, Olivos (2000):

Las competencias son una combinación de conocimientos-habilidades/capacidades /destrezas actitudes, se presenta como objetivo sensato de cualquier proceso educativo y logra su incorporación en todos los niveles y modalidades educativas (pp: 140-141).

Las competencias busca la interacción de sus distintas capacidades y el tipo de trabajo exige conocimiento de la realidad. El currículo debe considerar los distintos saberes: ser, saber, saber convivir, saber hacer y hacer.

Pinto (2009) clasifica las competencias en; Competencias de Desarrollo personal (comprende y expresa mensajes orales, lee comprensivamente, produce textos, dialoga con formas convencionales y no convencionales de cálculo y medida de las diferentes cultura, matematiza situaciones de la vida cotidiana, se expresa y ejercita corporalmente, produce a precia diversas expresiones artísticas, maneja la noción del tiempo y espacio histórico), competencias de desarrollo social (

cuida su ambiente, lidera democráticamente, elabora un autoimagen positiva, actúa asertivamente en su relaciones con sus pares , actúa asertivamente con grupos heterogéneos reconociendo y valorando las diferencias) competencia para aprender a aprender ( maneja estrategias y hábitos de estudio, razona lógicamente).

Porter (1996), argumenta que:

“las empresas se diferencian de la competencia precisamente por su ventaja competitiva y que la responsabilidad y el esfuerzo permanente de garantizar la evolución de esta ventaja reside en los recursos humanos de la organización, desarrollándose y desarrollando sus competencias para conservarla. De este modo las competencias se convierten en un elemento estratégico y los recursos humanos en la clave de la competitividad de la Organización” (p. 54).

Dada esta importancia, las empresas actualmente están abocadas a trabajar en la búsqueda de las mejores estrategias para incrementar este Capital Humano que se logrará básicamente con conocimientos y el desarrollo de las competencias que la empresa necesite para sí. No olvidemos que las competencias no son genéricas sino son características muy particulares para cada tipo de empresa y por lo tanto deberá trabajar muy fuerte para posicionarlas con mucha claridad en el personal y lograr que éste las interiorice y las desarrolle. Evidentemente, el primer paso y el más importante es definir qué tipo de competencias requiere la Empresa para lograr el éxito competitivo en el mercado y segmento en el que se encuentra. Una vez definidas, la empresa deberá proceder a lograr que el personal trabaje con ellas.

En el artículo publicado por Gonzales (2008) acerca de competencias donde considera importante la autonomía y la flexibilidad en el desempeño profesional garantizando conocimientos, habilidades, formación valores, trabajo en equipo, investigación, que le permitan a la persona desempeñarse con eficiencia, autonomía, ética y compromiso social en contextos diferentes.

Actualmente, las instituciones y organizaciones enfrentan constantes cambios respecto del entorno y tienen que adaptarse para poder sobrevivir. Asimismo con el tema de la globalización de mercados y la evolución de la tecnología y comunicaciones, las instituciones o empresas tienen que desarrollar ventajas competitivas y brindar productos o servicios de alta calidad para el exigente mercado.

En esta etapa de cambios, las organizaciones buscan mejorar sus índices de productividad, brindar un servicio de calidad y lograr mayor eficiencia, lo que está obligando a que los encargados de las empresas (gerentes) adopten otros modelos de administración como la administración participativa; tomando al elemento humano como base central, desarrollando trabajo en equipo, para lograr la ansiada competitividad y responder frente a la demanda creciente de productos de óptima calidad y de servicios en todos los niveles, con eficiencia, rapidez y calidad.

El término competencia ha sido muy utilizado actualmente debido a los cambios en las formas de administración de las empresas y,

principalmente, de la administración de los recursos humanos de la empresa. El término todavía genera mucha discusión entre los investigadores del asunto, por ser una característica del comportamiento humano, que puede tener diversas interpretaciones. El término competencia se destacó tanto en el ámbito de las empresas que hoy se está utilizando para clasificar y orientar, no sólo a los funcionarios, sino también a las propias organizaciones. Es lo que llamamos Competencia Empresarial, la misma que se refiere al conjunto de cualidades y características que la empresa desarrolla y perfecciona para ofrecer bienes y servicios que atiendan a las necesidades de los clientes de forma continua y eficiente. El modelo de gestión por competencias permitirá que todas las áreas de la empresa desarrollen habilidades, actitudes y conocimientos que posibiliten alcanzar las competencias organizativas (objetivos) determinadas. El objetivo es que la empresa y sus colaboradores compartan las ventajas de la gestión por competencia, donde la empresa comparte su "patrimonio" para los colaboradores, desarrollando sus capacidades individuales, preparándolas para enfrentar los desafíos.

La competencia debe entenderse como la capacidad de un profesional de realizar acciones que apoyadas en el dominio, en la reflexión y en la crítica sobre saberes teóricos y vivenciales, alcancen resultados deseados y reconocidos en su ambiente de actuación. La gestión, en cualquier campo, es, esencialmente, un proceso de toma de decisiones orientado hacia las finalidades que pretenden alcanzar. Se trata, por lo

tanto, de un proceso que se refiere al análisis de la situación que se presenta y confrontándola con aquello que se pretende conseguir. De este análisis resulta la identificación de algunos caminos posibles, que tienen que ser ponderados en cuanto a su viabilidad, posibilidades de éxito, riesgos, etc. Ante estas vías posibles, quien gestiona, decide optar por una, y la aplica. Es necesario que esta aplicación de una observación atenta y una evaluación constante que permitan cambiar de rumbo o introducción de todo el tiempo, so pena de comprometer el resultado deseado. La gestión del currículo es, esencialmente, tomar las decisiones en cuanto al modo de hacer que se juzgue más adecuado para producir el aprendizaje deseado.

Pueden obtenerse los mismos aprendizajes traducidos por competencias pretendidas, con dibujos curriculares o modelos organizativos de los saberes disciplinarios completamente diferentes. El currículo- de un país, de una escuela, de una clase- corporiza la opción organizativa y metodológica que se hace, en un contexto, tiempo y circunstancia, para conseguir los aprendizajes pretendidos.

El currículo asume así un doble significado: es, por una parte, cuerpo de aprendizajes que ni siquiera hacer adquirir y es también el modo, el camino, la organización, la metodología que se pone en marcha para lograrlo. Nos encontramos así en la dinámica currículo-desarrollo curricular que, cada vez más, se tienen que analizar como un todo en lo que gestión se refiere.

## 2.2.2.2 Teorías sobre las Competencias profesionales

### a) Teoría de Brailovsky

Las competencias profesionales son definidas por muchos autores, sin embargo nuestro referente será Brailovsky (2001), quien plantea que:

“La competencia profesional representa la capacidad de un profesional de utilizar su buen juicio así como también los conocimientos, habilidades, actitudes asociadas a la profesión para solucionar los problemas complejos que se presentan en el campo de su actividad profesional.

Esta enumeración contiene todos los elementos que se deben considerar cuando se desea evaluar la competencia. A partir de aquí, hay que decidir si se deben evaluar los elementos de manera independiente o global. Sin embargo, cualquiera sea la decisión, los elementos deben estar siempre contextualizados, asociados a una situación profesional. No hay que olvidar que la competencia no existe al exterior de un contexto particular y profesional “(p. 41).

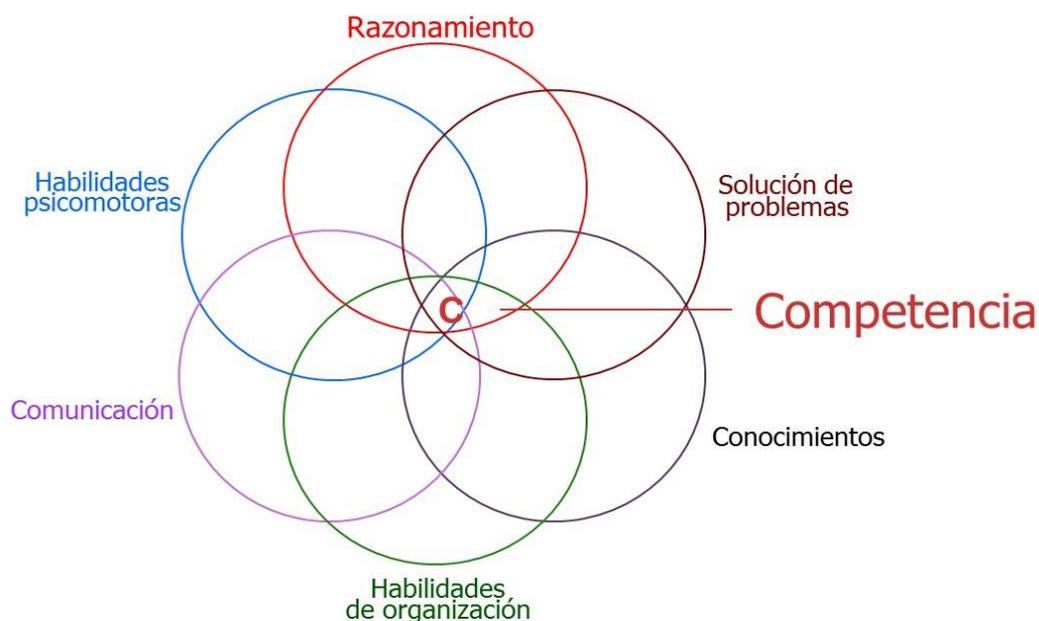


Figura 3: Perspectiva multidimensional de la competencia



Figura 4: La Competencia Profesional

Refiere Brailovsky (2001) que la competencia profesional “representa, para un individuo dado, el grado de utilización de los conocimientos, las habilidades y el buen juicio asociados a la profesión, en todas las situaciones a las que puede confrontarse en el ejercicio de su práctica profesional” (p. 78)

Brailovsky (2001) desarrolló y aplicó un modelo de competencia profesional representado por una pirámide conformada por niveles. En esta pirámide, en la base se sitúan los **conocimientos** (el saber), sobre ellos está la **competencia** (el saber cómo). En el siguiente escalón está el **desempeño** (mostrar) y en la parte alta está la **acción en la práctica real** (hacer). Este modelo resume de una mejor manera el constructo de la competencia y se ve en la figura siguiente.

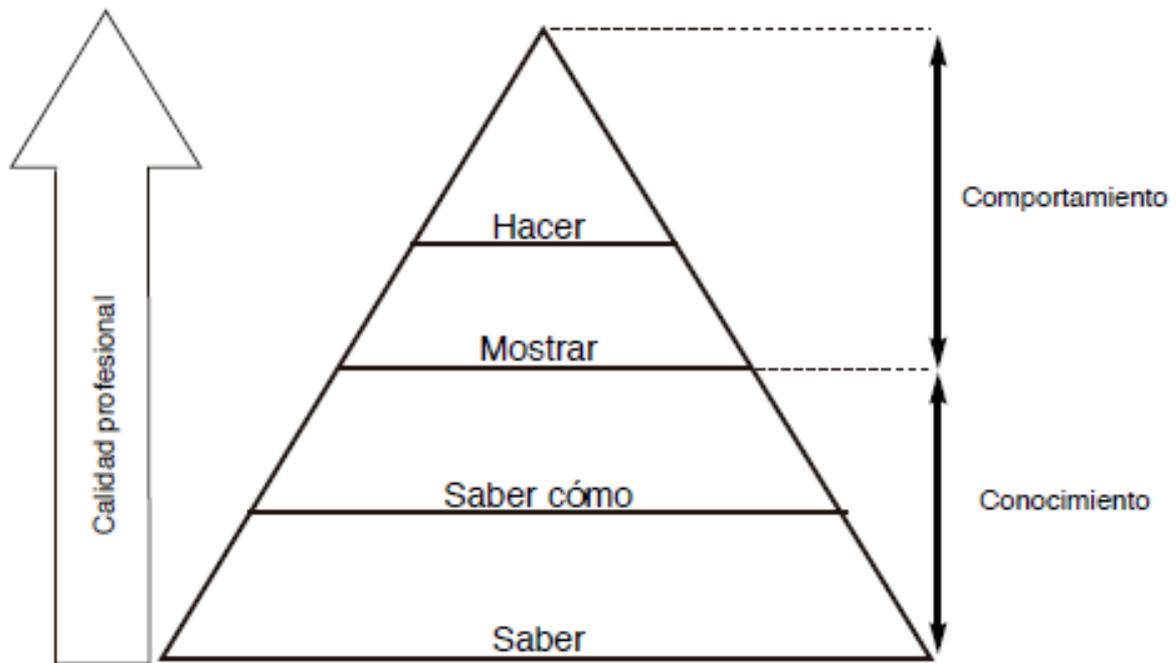


Figura 5: Representación de la competencia profesional

En este esquema o representación la base está compuesta por los **conocimientos** (saber) y la forma cómo aplicarlos a casos concretos (saber cómo).

En el nivel siguiente se ubica a la competencia cuando se mide en ambientes simulados y en donde el profesional debe demostrar las capacidades y lo que puede lograr hacer. En el techo o cima de la pirámide ubica el desempeño (hace) o lo que significa lo que el profesional puede hacer o realizar en la práctica (Brailovsky, 2001, p. 101).

El **saber** se mide antes de medir la calidad del desempeño de quien se va a calificar. En general se emplean exámenes de selección múltiple, aunque también se pueden emplear redacciones cortas o ensayos o en todo caso exámenes orales; pero estas

evaluaciones miden básicamente la memorización de hechos. El **saber cómo** se logra medir con modelos compuestos que contiene preguntas contextualizadas que permiten analizar una situación simple o una situación real.

Brailovsky (2001) refirió que:

“Los desafíos son mucho más complejos cuando se va trepando la pirámide; cuando queremos evaluar el **mostrar** (desempeño), enfrentamos situaciones taxonómicas de otro nivel, mucho más complejas, en las que no sólo se describe cómo, sino que se muestra cómo. Se entra en una dimensión totalmente diferente de la evaluación. Lo que precede muestra los errores potenciales que pueden cometerse cuando se infiere la presencia de competencia a partir de exámenes que miden conocimientos y dejan de lado la medida de desempeños”. (p. 102)

#### **b) Teoría de Rodríguez Zambrano**

Rodríguez (2007) refiere que Las acepciones de competencia han ido destilando por escuelas e instituciones parecen abarcar los siguientes aspectos:

- Conocimientos generales y específicos (saberes).
- La capacidad de internalizar conocimientos (saber-conocer).
- Destrezas técnicas y procedimentales (saber-hacer).
- Desarrollo de actitudes (saber-ser).
- Competencias sociales (saber-convivir). (p. 78)

Este pensamiento general presenta las diversas competencias (SABER, SABER HACER, SER y CONVIVIR). En

cuanto a las competencias del SABER vienen a ser las capacidades en cuanto al dominio de ciertos conocimientos que desde un punto de vista científico, dan asidero al desempeño profesional. Las competencias del SABER HACER se refieren a las capacidades específicas que identifican propiamente al profesional, diferenciándolo en general de otros profesionales.

Las competencias del SER están relacionadas con todas aquellas capacidades del profesional en su desarrollo personal, social, ético y deontológico particular; éstas competencias conforman un horizonte para entender el sentido humano. Las competencias del CONVIVIR se relacionan con las capacidades de comunicación (sensibilidad y respeto a las personas, negociar conflictos, trabajo en equipo, solidaridad y participación en democracia, entre otras. Los atributos de esta competencia se pueden sintetizar en: conocimientos, habilidades, actitudes, aptitudes y valores.

En la actualidad, el término competencia ha logrado una gran riqueza a nivel semántico, por su empleo frecuente en diferentes disciplinas como: competencia económica, lingüística, tecnológica, técnica, gerencial, administrativa, entre otras.

La evaluación por competencias es un proceso muy complejo, pues es necesario realizar pasos previos como la definición de perfiles ocupacionales, habilidades y conductas sociales e individuales. Asimismo, se deben establecer los instrumentos que permitan medir, que den cuenta de las evidencias de

competencias, desde una perspectiva integral (Zambrano, 2007, p.48).

Con este enfoque de competencias, las instituciones educativas de nivel superior dan inicio a importantes procesos de transformación (sentido de la formación, capacitación y papel del docente, el lugar importante del estudiante, la estructura del diseño curricular orientada hacia la formación integral, entre otras) con cierta lentitud y resistencia al cambio.

Al respecto y en relación a los docentes, el enfoque de competencias plantea enseñar para aprender (es decir, que los docentes sean facilitadores de aprendizajes y lograr que los estudiantes sean capaces de aprender por sí mismos), lo que necesariamente implica replantear la relación entre la práctica y teoría en el contexto de la acción.

Zambrano (2007) refirió que:

En general, el criterio de llevar a cabo una formación por competencias profesionales, normalizar, evaluar y de certificar, genera las siguientes ventajas: a) a nivel empresarial: optimizar la productividad y competitividad, formular políticas de gestión del talento humano, entre otras; b) a nivel del trabajador: busca adquirir capital intelectual, aumentar el acceso al empleo y conservarlo, incrementar el reconocimiento social y la movilidad laboral, entre otras; c) a nivel de instituciones de formación: se busca garantizar la calidad de formación y generar un vínculo entre el sistema productivo, sistema educativo y la sociedad (p.51).

Se requiere que las instituciones educativas de nivel superior, se conviertan en instituciones de pertinencia integral y críticas en su relación Universidad- Sociedad- Empresa, y asimismo deben ser capaces de responder a las necesidades y retos de la sociedad del conocimiento y a los desafíos constantes del mundo.

### **2.2.2.3 Clasificación de las Competencias profesionales**

Según estudios realizados por Charria (2009), el flujo de capitales y de tecnologías entre países desarrollados y de éstos hacia los países subdesarrollados va modificando su cauce a favor de la búsqueda de una fuerza laboral de cualidades superiores. “Siendo así, en el mundo de hoy, donde el intercambio desigual se profundiza y las ventajas competitivas se concentran por lo general en unos pocos países altamente desarrollados, formar profesionales de nivel superior en nuestras universidades, dotados de aptitudes y habilidades que los capaciten para generar individual y colectivamente un quehacer profesional no sólo de alta competencia, sino además distintivo, basado en una cultura nacional propia abre, sin lugar a dudas, nuevas y sólidas posibilidades al desarrollo de nuestras economías. Se requiere de una educación flexible, con elevados requisitos de calidad social y de pertinencia que garantice la formación de cuadros técnicos y profesionales adecuados a los requerimientos de polivalencia, de pleno desarrollo de habilidades y competencias para la innovación de los mismos mercados laborales”.

Este conjunto de atributos, unido al acervo de conocimientos técnicos y científicos, que se constituye imprescindible para evidenciar una

actuación exitosa como profesional y estimular la necesaria eficiencia en cada organización en el mundo de hoy, es lo que en su más simple acepción se maneja en los estudios sobre esta temática, como “competencias”.

Adentrarse en este tema es la intención esencial del epígrafe a fin de lograr una aproximación teórica a los análisis que han realizado diferentes autores y desde diversas posiciones, sin pretender ni mucho menos agotar ni abarcar la temática en su totalidad. Nuestra visión se enfoca desde la posibilidad de la valoración del desempeño como manifestación de las competencias para analizar la efectividad de la inserción de nuestros egresados en el mundo laboral y construir una aproximación válida para el análisis de la calidad de nuestra educación superior.

#### **2.2.2.4 Origen de las Competencias profesionales**

El origen de las competencias profesionales es muy antiguo, se dice que se originó inicialmente en Holanda, Francia y Alemania. En el Inglaterra, la evaluación surgió con la competencia. En este país el enfoque de competencias está orientado al rendimiento, basado en una evaluación con normas definidas.

En Alemania, las competencias se relacionan a definiciones profesionales globales y se realiza con más más discusión en el proceso formativo. En Francia, la competencia surge con producto de la crítica a la pedagogía tradicional y se relaciona con conocimientos teóricos que se

debía superar para dar opción a las actividades de perfeccionamiento profesional y formación continua. En Holanda, las competencias se dan dentro de una línea integrativa institucional y de descentralización de responsabilidades formativas. En España, la competencia se da dentro de un proceso de reforma del sistema, se combinó el sistema británico y el sistema francés.

### **2.2.3. Competitividad**

#### **2.2.3.1 Teorías sobre la Competitividad**

##### **2.2.3.2 Teoría de Porter**

De acuerdo con Porter (2000), existen cuatro factores determinantes en la competitividad de las naciones:

La **dotación del país**, enfoca la posición de la región o del país en relación a los factores de producción, como recursos tangibles (estructura física: puertos, aeropuertos, ferrocarriles, hidrovías y las carreteras modernizadas, para la distribución adecuada de la producción, la disponibilidad de energía electricidad, telecomunicaciones, etc.), recursos humanos especializados, cantidad y calidad de instituciones con nivel superior para formación de personal cualificado, factor que confiere gran diferencial en la condición competitiva.

La **naturaleza de la demanda interna** La demanda local puede proporcionar el desarrollo de los proveedores capaces en la propia localidad.

La existencia de una **estructura productiva** Para aumentar la productividad y, por consiguiente, la competitividad, los factores de insumo deben mejorar la eficiencia, la calidad e incluso el grado de especialización del aglomerado. Los factores escasos, aquellos que son de difícil imitación y que necesitan altos y sostenibles inversiones para su creación, son los más importantes.

Las **condiciones prevalecientes** en el país donde se aplica, manejo de las empresas y organización, y competencia, si está inhibida o alimentada por las actitudes culturales y regulaciones frente a la innovación, riesgo y ganancia. 126-127).

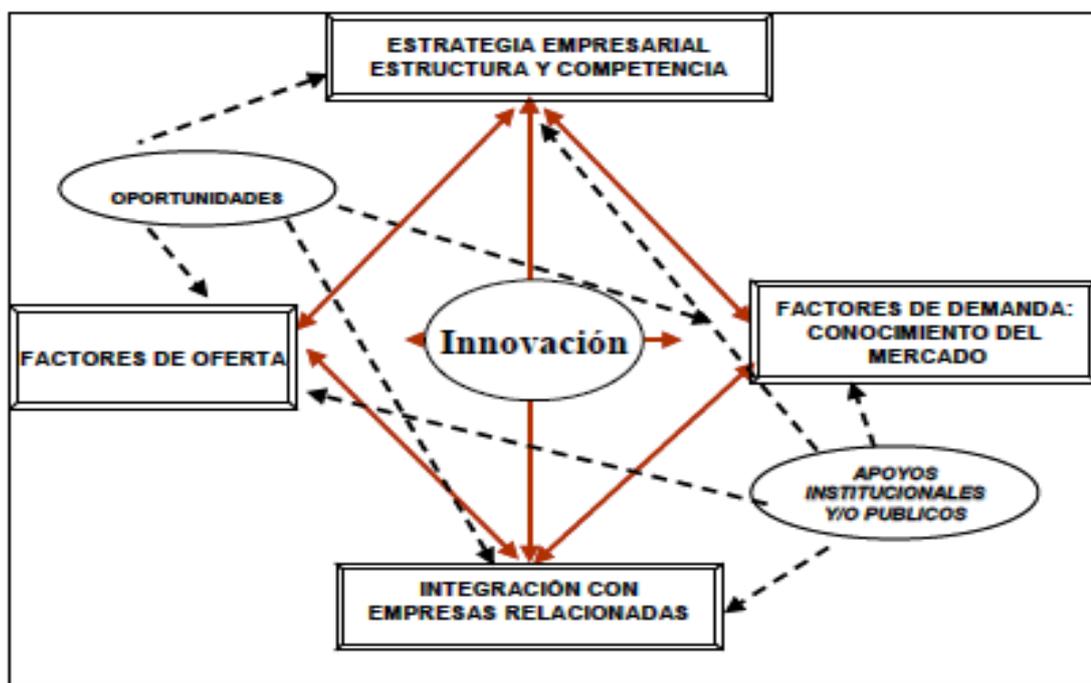


Figura 6: Diamante competitivo de las empresas de Porter

Adicionalmente, sostuvo que el éxito va en función a la interrelación entre los componentes. Pero son la innovación y el gobierno los elementos claves para el éxito

Para las empresas, competitividad es la capacidad de competir tanto en los mercados locales como mundiales con una estrategia distinta para ambos casos.

En la presente investigación relacionamos competitividad con la productividad que puede alcanzar una organización y el valor agregado que puede generar el comercio de un bien, el cual es resultado de su sofisticación y/o especialización. En el caso de un país, la meta es producir una alta calidad de vida para sus ciudadanos, y para ello es necesario ser competitivo en todo aspecto, que le pueda generar el bienestar que esperan. Esta competitividad está determinada por el nivel de productividad con la que un país utiliza sus recursos naturales, humanos y de capital.

La competitividad finalmente depende de la capacidad de las empresas para ser rentables en su actividad comercial. Esa rentabilidad, en el caso de una empresa, está asociada con factores tales como:

- Productividad que alcanza la empresa.
- Métodos de producción eficientes.
- Calidad de sus productos y la mejora de los mismos en el día a día.
- Innovación, entre otros.

El año 2009 Porter realizó un estudio de competitividad para el Perú donde resalta varias fortalezas y debilidades de nuestra realidad empresarial:

**Tabla 2**  
*Ambiente empresarial del Perú*

<b>AMBIENTE EMPRESARIAL DEL PERÚ</b>	
<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apertura a la inversión extranjera</li> <li>• Bajas restricciones a los flujos de capital</li> <li>• Simplificación de los procedimientos aduaneros</li> <li>• Barreras comerciales bajas</li> <li>• Las mejoras en la protección a los inversores</li> <li>• La mejora de los mercados financieros</li> <li>• La solidez de los bancos</li> <li>• Buena calidad de la infraestructura de telecomunicaciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La baja calidad de la infraestructura aérea, el transporte y el puerto</li> <li>• Problemas de electricidad</li> <li>• La mala calidad del sistema de educación superior</li> <li>• Bajo nivel de calificación de la fuerza laboral</li> <li>• Bajo nivel de innovación.</li> <li>• La disponibilidad limitada de los científicos e ingenieros</li> <li>• Baja intensidad de la competencia local</li> <li>• Dificultad en la creación de empresas</li> <li>• Regulaciones gubernamentales onerosas</li> <li>• Rigidez del empleo</li> <li>• Débil protección de la propiedad intelectual</li> <li>• Alta informalidad en la economía</li> <li>• Capacidad tecnológica limitada</li> <li>• Débil colaboración de investigación universidad-empresa</li> <li>• Tasas bajas de patentes</li> </ul>

Cabe indicar en este punto, que “El Diamante de Porter”, el cual interrelaciona el éxito de las empresas o industrias con factores sistémicos nos presenta el significado de un clúster, el cual es definido como “un grupo de empresas geográficamente cercanas, interconectadas con otras industrias asociadas y vinculadas por características, necesidades, suplementos y complementos comunes. El estudio de Porter indica, que empresas competitivas surgen con mayor facilidad donde existen clusters de empresas relacionadas o competidoras entre si y donde existen condiciones que aportan a este desarrollo, tales como el apoyo del gobierno.

No existen problemas de competitividad cuando tampoco hay competidores, es por ello que se da la diferenciación que se constituye en una estrategia clave para lograr la ansiada competitividad. (Porter, 1999).

### **2.2.3.3 Teoría del World Competitiveness Center (WCC) del Institute for Management and Development (IMD)**

Para el IMD la competitividad de las naciones está sujeta a los tomadores de decisiones relevantes cuando se trata de elegir el país que va a dar mejores resultados para las inversiones (Garelli, 2007, 39) a lo que el IMD llama “competitividad de las empresas”.

El grado de apertura de la economía de las naciones y el advenimiento de la globalización tiene consultores motivados e instituciones de investigación en el análisis de la competitividad como un indicador de desarrollo económico. La competitividad de este modo puede estar relacionado con factores culturales, incentivos gubernamentales para el desarrollo del país, a las divisas, los recursos naturales, nivel de educación, la innovación, la tecnología y otros factores. En este sentido, el análisis de la competitividad representa un valioso aporte para quienes toman decisiones o inversores que buscan reconocer los países donde pueden dar mejores resultados para la inversión, debido al escenario macroeconómico mundial.

Con el fin de realizar una futura negociación, se debe tener en cuenta los índices y las clasificaciones de los países sobre la

competitividad que se han generado tomando en cuenta un centenar de variables y una serie de metodologías. Dependiendo de la variedad de tasas, no se sabe a ciencia cierta cuáles representan mejor la realidad, ya que los procesos metodológicos publicados en los informes emitidos por las instituciones responsables carecen de detalle y precisión. En este sentido, obtener el reconocimiento de país competitivo en un índice dado, no implica el mismo reconocimiento en otro índice de la misma naturaleza.

Los tres principales índices de competitividad reconocidos internacionalmente son el Índice de Competitividad Global (GCI), publicado por el Foro Económico Mundial (FEM), el Anuario de Competitividad Mundial (o World Competitiveness Yearbook -WCY), publicado por el IMD y el Índice de Rendimiento Industrial (IDI), reportado por las Organizaciones de Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas (UNIDO). A pesar de que los tres tienen reconocimiento internacional, ICG generada por el FEM, ha ganado importancia por su composición estructural, tamaño de la muestra y la frecuencia.

El FEM es una organización internacional, independiente, incorporado a una organización no lucrativa de Suiza. Los estudios del FEM basan en la suposición de que el progreso económico sin desarrollo social no es sostenible, mientras que el desarrollo social sin progreso económico no es factible. Para el FEM, la competitividad se deriva de una serie de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. Sobre esta base, constituyen 12 pilares de

competitividad, divididos en tres grupos para llevar a cabo la investigación se centra en la competitividad de las naciones. Grupo 1, titulado "base económica" consiste en: (a) entidades, (b) la infraestructura, (c) la estabilidad macroeconómica y la salud (d) y la educación primaria. Mientras que el grupo 2, denominado "Eficiencia Economía", consta de: (e) la educación superior y la formación, (f) la eficiencia del mercado de productos, (g) la eficiencia del mercado laboral, (h) la sofisticación del mercado financiero, (i) la preparación tecnológica y (j) el tamaño del mercado. Por último, el grupo 3, llamado "Economía de la Innovación", consiste en: (k) sofisticación empresarial y (l) la innovación. (IMD, 2012)

A pesar de que esta agrupación se realiza por áreas similares, se entiende que no hay otra forma de agregar estas columnas para medir la competitividad y el empleo de los pilares más representativas de cada agrupación bajo una lógica basada en los conceptos de análisis multivariante se puede traducir explicar mejor la competitividad de las naciones, evitando medida de redundancia entre los pilares. Sobre la base de este entendimiento, buscamos responder a la siguiente pregunta de investigación: Teniendo en cuenta los fundamentos de la estadística multivariante, que cambia puede ser sugerido como la estructura y el número de variables que componen el índice de competitividad y cómo estos cambios afectan a su análisis. Por lo tanto, lanza la hipótesis de que el uso de los pilares más importantes de cada grupo, en base a la estadística multivariante, se puede simplificar el modelo de análisis y no cambiar significativamente el ranking de competitividad de los países.

Estudios más recientes, como el IMD (2012) describen la competitividad como la capacidad relativa de un país para crear y mantener un ambiente en el que las empresas pueden competir, lo que genera una mayor riqueza. De acuerdo con este punto, el FEM tiene una de las definiciones más aceptadas de la competitividad, que es la base de este trabajo. Para la FEM, la competitividad está representada por una serie de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país (IMD, 2012, p. 101).

Aunque la definición ha presentado aspecto macroeconómico hay un punto en aspectos macro se complementan con microeconómica. El nivel macro aumenta la posibilidad de producir riqueza, que se genera por el uso de los recursos humanos, el capital y los recursos naturales en la producción de bienes y servicios. La producción de bienes y servicios, se llama la productividad depende de las condiciones microeconómicas de las empresas en términos de calidad y eficiencia.

#### **2.2.3.4 Teoría del ISC de la Universidad de Harvard y el *World Economic Forum* – WEF**

Uno de los autores referentes citados en el tema de competitividad es Porter. Porter indica que la competitividad es la capacidad de un sector de actividad o una empresa, a través de los métodos de producción, innovaciones tecnológicas, desarrollo de los recursos humanos, entre otros factores, sea capaz de hacer frente económicamente y financieramente sostenible a las demandas presentadas por los productos o servicios que ofrece el mercado que superan los que ofrece la competencia.

El Foro Económico Mundial (2009) define la competitividad como "un conjunto de factores, instituciones y políticas que determinan el nivel de productividad de un país." Este concepto incluye la adición de que la productividad implica un nivel de prosperidad que se puede lograr por una economía. Se llegó a la conclusión de que una economía competitiva es aquella que genera mayores ingresos para sus ciudadanos, con una mayor probabilidad de mayores tasas de crecimiento en el largo plazo.

Por lo tanto, se corrigió a su configuración anterior "competitividad internacional es la combinación de los recursos de un país o existente (por ejemplo, recursos naturales) o creada (por ejemplo, infraestructura) y métodos (por ejemplo, industria) que los convierten en riqueza económica para satisfacer las demandas del mercado internacional". Por lo tanto, se introduce el concepto de productividad, que también se presentó por el WEF como "(...) el nivel sostenible de prosperidad que se puede ganar por una economía" lo que significa que las economías más competitivas tienden a ser capaces de ofrecer una mejor calidad de vida de sus ciudadanos.

La OCDE, en 2010, en su análisis estadístico publicado glosario define la competitividad en el comercio internacional como la ventaja o desventaja de que un país puede enfrentar en la venta de sus productos en los mercados internacionales. La competitividad viene a ser un concepto que se utiliza a menudo cuando el análisis del rendimiento económico de un país, en el que establecen una comparación entre el país y sus socios

de negocios en base a sus características económicas y las tendencias de negocios internacionales.

Porter (1998) se refiere a diferentes explicaciones de la misma competitividad a la que apelan muchos autores, algunos indican que esta competitividad dependerá de: (i) los fenómenos macroeconómicos como tasas de interés, tipos de cambio y la posibilidad de devaluación, déficit o superávit comercial, por ejemplo; (ii) otros argumentan que la competitividad está condicionada por la abundancia de mano de obra barata y recursos naturales abundantes que proporcionan aumentos de competitividad; (iii) otros también revelan la importancia del estado en el comercio y la competitividad internacional argumentando que las políticas proteccionistas, subsidios a la exportación, tarifas atractivas y la integración de las zonas comerciales de libros tienen consecuencias para la evaluación de la competitividad, por ejemplo.

El modelo de Hecksher-Ohlin (H-O) establece que una nación debe exportar bienes cuya producción requiere el uso intensivo del factor que tiene más abundancia y es por lo tanto más barato. Por otro lado, esto debe importar y que requiere para su factor productivo de producción que tiene una abundancia menor y por lo tanto es más costoso. El país más rico en mano de obra debe exportar la buena mano de obra intensiva y debe importar capital intensivo.

El teorema de Heckscher-Ohlin pretende poner de relieve las diferencias en la abundancia relativa de factores entre las naciones como una causa o un factor determinante de la ventaja comparativa. El mismo

explica las ventajas comparativas, en lugar de asumir solamente. Los autores argumentan que la abundancia relativa de factores y sus precios son la causa de las diferencias pre-comerciales internacionales en el precio relativo de los bienes entre las dos naciones. Esta diferencia en los precios relativos de los factores y de bienes se transforma entonces en la diferencia en términos absolutos los precios de los factores y mercancías entre los dos países

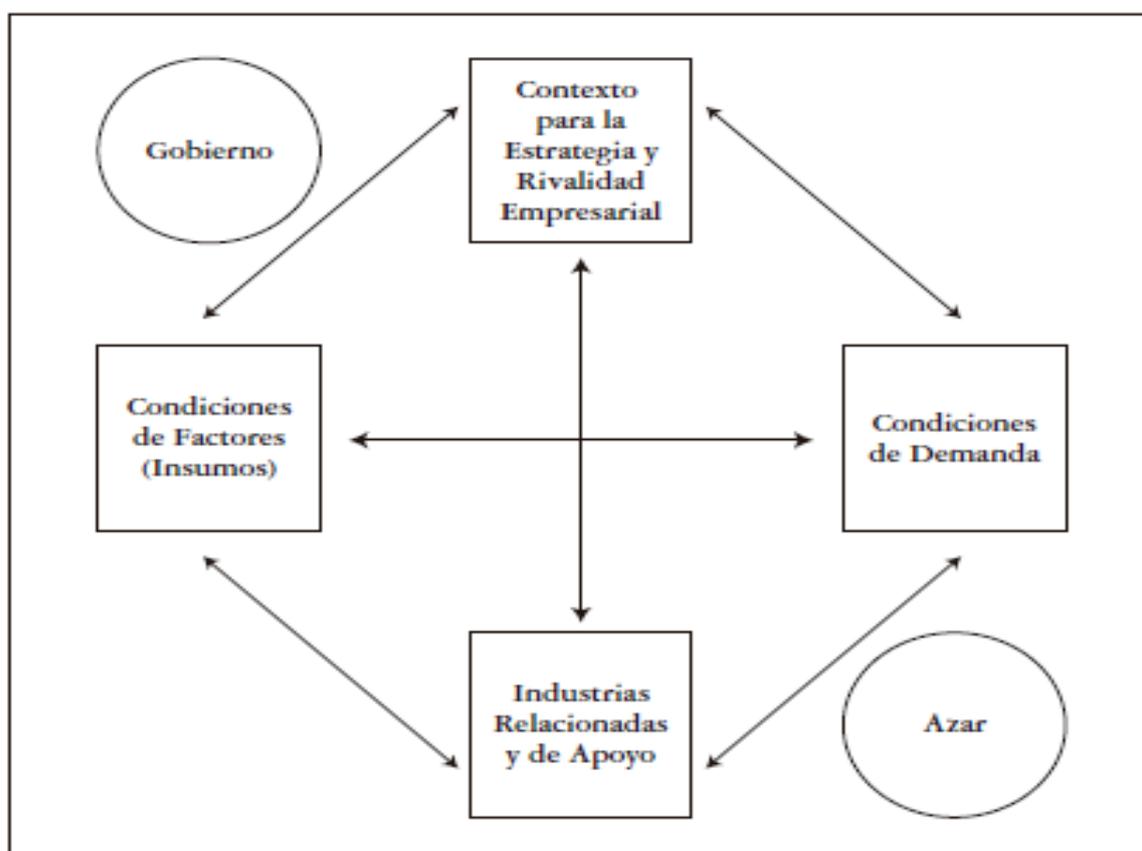


Figura 7: Diamante de la Competitividad de Porter.

### 2.2.3.5 Definiciones de competitividad

Mathews, (2009) propone que:

“La competitividad viene a ser la capacidad que tiene una institución o empresa, pública o privada, de poder lograr y sostener ventajas que le permitan consolidarse y mejorar su

posicionamiento en el entorno en el que se maneja o desenvuelve. Estas ventajas están definidas por sus recursos y su habilidad para obtener rendimientos mayores a los de sus competidores” (p. 53).

En su trabajo resalta que la competitividad depende de las personas, pues el ser competitivo para una persona significa tener características particulares como valores, formación, capacidades gerenciales y otros, que posibilitan que algunos sean escogidos entre muchas opciones, en el mercado laboral, académico, etc. Asimismo, competitividad viene a ser la medida en la que los precios de los bienes y servicios de una nación o país pueden competir con los de sus similares en otros países.

Para las empresas, competitividad es la capacidad de competir tanto en los mercados locales como mundiales con una estrategia distinta para ambos casos.

En la presente investigación relacionamos competitividad con la productividad que puede alcanzar una organización y el valor agregado que puede generar el comercio de un bien, el cual es resultado de su sofisticación y/o especialización.

### **2.2.3.6 Elementos de Competitividad**

Existen diversos autores que agrupan los elementos de la Competitividad, y a continuación presentamos algunos de los principales elementos que se consideran son parte de la competitividad como el país, la organización y la persona.

También se considera que los trabajos que estudian el desempeño de las empresas abarcan, por un lado, la dinámica del mercado interno, en el que algunas organizaciones líderes en función de su capacidad técnica, económica y financiera, se mantienen o avanzan en el liderazgo de la estructura de la industria y en la inserción empresa o producto en el mercado internacional, con el fin de mantener la participación. Por otro lado, el concepto de rendimiento (precio, costo y productividad) entiende la eficiencia técnica como uno de los elementos de la competitividad revelada.

El establecimiento de estos elementos permite organizar los diversos conceptos de competitividad en dos grupos distintos: 1) competitividad como desempeño (donde la competitividad se expresa por la participación en el mercado, alcanzada por la empresa en cierto espacio de tiempo); 2) competitividad como eficiencia (capacidad de la empresa para generar determinados productos, igualando o superando los niveles de eficiencia observables en otras empresas).

### **2.3. Definiciones conceptuales**

#### **Competencias**

Según, Olivos (2000):

“Una competencia es la capacidad para responder a las exigencias individuales o sociales o para realizar una actividad o una tarea [...]. Cada competencia descansa sobre una combinación de habilidades prácticas y cognitivas interrelacionadas, conocimientos (incluyendo el conocimiento tácito), motivación, valores, actitudes, emociones y otros elementos sociales y comportamentales que pueden ser movili- zados conjuntamente para actuar de manera eficaz “ (pp. 140-141).

Se considera que el término "competencia" se refiere a una combinación de destrezas, conocimientos, aptitudes y actitudes, ya la inclusión de la disposición para aprender, además del saber cómo. Las competencias clave representan un paquete multifuncional y transferible de conocimientos, destrezas y actitudes que todos los individuos necesitan para su realización y desarrollo personal, inclusión y empleo.

### **Competencia educativa**

Es la capacidad o habilidad de echar a andar los rasgos de personalidad y conocimientos adquiridos que permiten resolver situaciones diversas. De manera integrada y eficaz. En un contexto determinado. Incluyendo conocimientos teóricos y saberes, conocimientos prácticos o habilidades y los compromisos personales o actitudes.

### **Competencia empresarial**

Es un conjunto de atributos de una persona como: habilidades, auto-conceptos, conocimientos, etc. se manifiestan en comportamientos que son: definibles, observables y medibles.

### **Competencia pedagógica**

Vienen a ser las competencias del docente y están relacionadas con: Contextualizar las prácticas, reconocer y utilizar el entorno para la formulación de acción es en el aula, reconceptualizar el saber pedagógico, problematizar su quehacer en el aula y propone ambientes de aprendizaje alternativos.

**Competitividad:**

La competitividad asegura de alguna manera la supervivencia de las empresas en el largo plazo en los mercados, en todas las partes de mercado o segmentos a los cuales se quiere ingresar con los productos, en el contexto internacional y local. (Porter, 1996, 87)

**Competitividad de las empresas:**

Mathews, (2009) propone que la “competitividad viene a ser la capacidad que tiene una institución o empresa, pública o privada, de poder lograr y sostener ventajas que le permitan consolidarse y mejorar su posicionamiento en el entorno en el que se maneja o desenvuelve. Estas ventajas están definidas por sus recursos y su habilidad para obtener rendimientos mayores a los de sus competidores” (p. 53).

**Currículo**

A través del currículo se pone en práctica una determinada concepción educativa, para lo cual se prevé y organizan contenidos, situaciones de aprendizaje y experiencias significativas, orientadas a la formación integral del educando. Desde este enfoque, el currículo es una estructura de mediación entre la cultura preexistente y el educando, y el docente un mediador encargado de organizar y desarrollar los contenidos y situaciones previstas.

**Currículo educativo**

El currículo está constituido por las experiencias producto del aprendizaje, que vive el estudiante, fuera y dentro de la institución

educativa, bajo la motivación y orientación del docente, con la finalidad de lograr los objetivos de la educación. Estas pueden ser programadas durante el desarrollo normal del proceso de educación.

### **Educación**

Proceso de creación y facilitación de orientación de las acciones y conocimientos mediante relaciones de interacción simétricas en un contexto de comunicación crítica y racional.

### **Estructura curricular educativa**

Viene a ser el conjunto de objetivos educativos debidamente organizados de manera que los estudiantes atendidos por ella alcancen un conjunto de objetivos previamente establecidos. Estos objetivos se organizan de diversas maneras: por grados o cursos; por áreas; por líneas de acción, materias o asignaturas.

### **Evaluación**

La evaluación ha estado siempre asociada al desarrollo de las sociedades. Uno de los rasgos característicos del ser humano es su capacidad de evaluar sus acciones para hacerlas cada vez más efectivas y poder anticipar sus resultados. El concepto de evaluación ha tenido distintos enfoques a través de los tiempos.. Canales (2005), tomando como base los esquemas de Nilo y Flores, desarrolla cuatro concepciones de evaluación.

### **Evaluación como juicio de expertos**

En esta concepción se destaca el sentido original de la evaluación, entendida como asignar o dar valor a algo a través de un juicio valorativo. Una limitación de esta concepción radica en la subjetividad. Cuando se emite un juicio de valor acerca de un determinado objeto de evaluación, este se hace con referencia a un modelo y según la información que se tenga del objeto. Según Canales, se denomina juicio de expertos debido a que es la persona que evalúa la que se considera el experto para definir el parámetro de comparación y definir la fuente de la información.

### **Evaluación como medición**

Evaluación y medición, fueron considerados por mucho tiempo términos intercambiables. Eliminar el carácter subjetivo de la concepción anterior y el desarrollo de la psicometría posibilitaron el surgimiento de esta concepción. Bajo esta concepción medir, es sinónimo que evaluar. Se pone énfasis en la calidad de los instrumentos de medición y la interpretación de los resultados de su aplicación. Se le critica el descuidar otros aspectos de la evaluación como el logro de objetivos y el juicio de valor.

### **Evaluación como congruencia entre objetivos y logros**

Basado en las ideas de Tyler, citado por Canales (2005), la evaluación está centrada en los objetivos previamente establecidos. Aquí se busca confrontar los objetivos propuestos con los logros o resultados obtenidos. En esta concepción destaca el hecho que la formulación clara y precisa de los objetivos se convierte en parámetros de referencia explícitos, sobre los cuales se realizará la evaluación. Para Tyler, el objeto de la

evaluación educativa estaba centrado en cambios de conducta deseables de los alumnos, la evaluación debía determinar el grado en que se está verificando esos cambios de conducta.

### **Evaluación de competencias profesionales**

Dadas las características de la competencia profesional y su complejidad, no cabe duda que al igual que no existe un único instrumento, como hemos apuntado, capaz de atraparla, tampoco existe un agente evaluador único que así lo pueda hacer. Estamos diciendo sencillamente que la competencia profesional implica procesos de autoevaluación, hetero-evaluación y coevaluación.

### **Evaluación educativa**

El objeto de la evaluación educativa está centrado en cambios de conducta deseables de los alumnos, la evaluación debía determinar el grado en que se está verificando esos cambios de conducta.

### **Gestión del Currículo**

Conduce a los procesos de organización, planificación, evaluación y ejecución curricular hacia el logro de aprendizajes de los alumnos de manera sistemática, pertinente y oportuna.

### **Innovación**

La innovación parece ser un tema difícil para definir, tanto desde el punto de vista científico y de la corriente. Hay muchas definiciones aplicables en la práctica. El concepto es intuitivo, conocido, está implícito, o al menos así se piensa. La innovación parece estar en el rol de las

palabras difíciles de definir a la vez, como amor, nostalgia, cultura, educación, calidad, sentimiento, tecnología, paz, justicia, talento y otras tantas. Innovar requiere osadía y coraje, pero por encima de todo sabiduría.

### **Logística**

“El concepto de logística empresarial es el proceso de planificación, implementación y control del flujo y almacenamiento eficiente y de bajo costo de materias primas, stock en proceso, producto acabado e informaciones relacionadas, desde el punto de origen hasta el punto de consumo, con el objetivo de satisfacer los requisitos del cliente" (The Council of Logistics Management, 2013)

### **Organización del conocimiento**

La organización del conocimiento es la ciencia que ordena la estructuración y sistematización de los conceptos, de acuerdo con sus características, que pueden definirse como elementos de herencia del objeto, y la aplicación de los conceptos y clases de los conceptos ordenados por la indicación de valores, contenidos de los objetos o asuntos. A partir de esa organización del conocimiento se crean herramientas que presentan la interpretación organizada y estructurada del objeto, llamados sistemas de organización del conocimiento.

### **Proceso estratégico**

Se trata del posicionamiento de la empresa en términos de productos y mercados. Su intención administrativa es el adecuado

desempeño dentro del contexto ambiental variable. El proceso estratégico [...] trata de la forma en que las estrategias son eficientemente elaboradas, validadas e implementadas en las empresas, vía gerencias.

### **Sector exportador floricultor**

Sector productivo y exportador de flores en el Perú, comprende la producción de flores en Huaraz, Tarma, Ica y otros sectores del país.

### **Tecnologías de la información y comunicación**

Es el conjunto completo de tecnologías y equipos, integrados entre sí, permiten trabajar y comunicar información, incluyendo computadoras y sus aplicaciones, Internet y las telecomunicaciones. Las TIC se utilizan actualmente en la mayoría de los sectores de actividad, en particular en la automatización industrial, los procesos administrativos, el apoyo a las actividades comerciales, las transacciones financieras, la educación, la salud, la investigación científica, entre muchos otros.

### **Ventaja competitiva**

La creciente globalización y la liberalización de la economía global requieren que la ventaja competitiva es más decisiva que la ventaja comparativa para los países que comercian internacionalmente. Una compañía tiene una ventaja competitiva cuando cuenta con una mejor posición que los rivales, cuenta con una marcada diferenciación que le sirve para asegurar a sus clientes y para defenderse contra la competencia. En otras palabras, la ventaja competitiva es una ventaja que una compañía tiene respecto a otras compañías. (Porter, 1990).

## **2.4. Formulación de hipótesis**

### **2.4.1. Hipótesis general**

Existe una relación significativa entre la gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.

### **2.4.2. Hipótesis específicas**

- a. Existe una relación significativa entre la organización y planeación del conocimiento en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.
- b. Existe una relación significativa entre la estructura curricular en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.

## **2.5. Variables**

### **Variable 1**

Gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística

### **Variable 2**

Competitividad del sector exportador floricultor

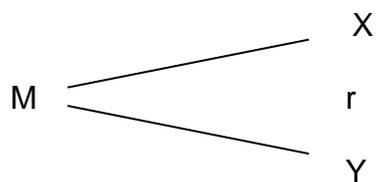
## CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO

### 3.1. Diseño de la investigación

#### 3.1.1 Diseño

El diseño de esta investigación es **no experimental**, porque, es aquella en que el investigador observa, registra, analiza y correlaciona hechos y variables sin manipularlos, igualmente el estudio también fue de diseño **transversal**, se realizó un estudio en un espacio de tiempo determinado.

El diseño de investigación siguió la siguiente secuencia:



**Donde:**

M: representa la muestra.

X: Variable independiente.

Y: Variable dependiente.

r: Relación entre variables de estudio

### **3.1.2 Tipo – Nivel**

La investigación fue correlacional, pues se buscó determinar la relación entre la gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor.

### **3.1.3 Enfoque**

Se utilizó el enfoque cuantitativo, pues el método de investigación cuantitativa es un proceso sistemático de recolección de datos observables y cuantificables. Se basa en la observación de hechos objetivos, de acontecimientos y de fenómenos que existen independientemente del investigado.

## **3.2 Población y muestra**

### **3.2.1 Población**

Una población es un conjunto de personas, elementos o eventos sobre los que desea hacer inferencias. No siempre es conveniente o posible examinar a todos los miembros de una población entera. En este estudio, la población estará conformada por personal de las empresas exportadoras del sector floricultor, que según información obtenida en el Ministerio de Trabajo son un total de 326 personas.

Dicha población está distribuida entre las 15 empresas exportadoras que exportan flores registradas en SUNAT, y las que cuentan con la siguiente cantidad de personal distribuida de la siguiente manera:

Tabla 3.  
Distribución de la población por empresa

<b>EMPRESA</b>	<b>PERSONAL</b>
AGRICOLA ALTO VALLE E.I.R.L.	28
AGRICOLA CHAPI S.A.	16
AGRO FLORAL PERU S.A.C.	29
APOLO SERVICE E I R L	25
CORPORACION ROOTS S.A.	25
ESMERALDA FARMS S.A.C.	30
EXO PERU E.I.R.L.	15
FLORES DE SAN RAMON SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - FLORES DE SAN RAMON S.A.C.	29
FLORES DE VILLACURI E.I.R.L.	31
FLORES_PETALOS S.R.L.	29
FLORISERT S.A.C.	14
FUNDO DOÑA PANCHA S.A.C	13
PEBANI INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA	11
SANDE PERU S.A.C.	16
TRITON MARITIME SERVICES S.A.C.	15
<b>Total población</b>	326

Fuente: SUNAT (2018)

### 3.2.2 Muestra

Una muestra es un subconjunto de personas, elementos o eventos de una población mayor que usted colecta y analiza para hacer inferencias. Para representar a la población bien, una muestra debe ser recogida aleatoriamente y ser adecuadamente grande.

Para hallar la muestra de la investigación se aplicó la fórmula estadística:

$$n = \frac{Z^2 p.q.N}{(N-1)E^2 + Z^2 p.q}$$

Dónde:

n = Muestra

N = Población (326)

p = Eventos favorables (50)

q = Eventos desfavorables (50)

Z = Nivel de significación (1,96)

E = Margen de error (5%)

$$n = \frac{(1,96)^2 (50)(50)(55)}{(326)(5)^2 + (1,96)^2 (50)(50)} = \frac{(9604)(55)}{8150 + 9604} = \frac{528220}{17754} = 29.75$$

**n = 30**

La muestra está comprendida por 30 empleados de las empresas exportadoras del sector floricultor peruano

### 3.3 Operacionalización de variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Índices
<b>Variable 1: gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales</b>	Planeación y organización curricular	Previsión, realización y control de actividades	1. Considera que el actual currículo que ofertan las universidades, contiene las competencias que necesita un gestor de logística como los que tengo a mi cargo	(1) Totalmente en desacuerdo (2) En desacuerdo (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo (4) De acuerdo (5) Totalmente de acuerdo
			2. Considera que el actual currículo que ofertan las universidades, están organizado de manera que permite lograr competencias favorables para la gestión del mercado de flores	
			3. Considero que el personal a mi cargo cuenta con el conocimiento suficiente y las competencias necesarias en materia logística para el cargo que desempeñan	
			4. No hay muchos profesionales formados con capacidades y competencias suficientes para apoyar en la gestión logística en el mercado de flores.	
			5. Los currículos de las universidades no están alineadas con las demandas de las necesidades de las empresas exportadoras de productos perecederos o de tratamientos especiales.	
			6. Es necesario que se formen profesionales especializados para mejorar la gestión logística en las empresas exportadoras de productos perecederos o de tratamientos especiales	
		Proceso estratégico y sistemático	7. La actual formación curricular que ofrecen las universidades en gestión logística sigue un proceso organizado y estructurado	
			8. Se ha tenido en cuenta las necesidades de gestión logística de las empresas exportadoras de flores para formular el currículo	
			9. En las carreras ofertadas por las universidades, se han realizado un análisis de las necesidades del profesional para la especialidad de gestión logística de las empresas exportadoras de flores.	
			10. Se han tenido en cuenta la demanda del mercado profesionalmente hablando para la formulación del currículo.	
			11. El actual currículo es ordenado en cuanto a la enseñanza de conocimientos y desarrollo de habilidades para la formación de profesionales en la gestión logística para las empresas exportadoras de productos perecederos.	
			12. La planificación curricular contempla un proceso integral que cubre todos los aspectos relacionados a la formación de profesionales en gestión logística para empresas exportadoras de flores.	
	Estructura curricular	Perfil profesional del egresado	13. El actual perfil del profesional de las carreras con especialidad en logística cubre las expectativas del mercado exportador de flores.	
			14. El actual profesional que se desempeña en el área logística ha sido formado con competencias que le permiten desempeñarse eficientemente en el mercado de exportación de flores	
			15. El actual perfil del profesional en logística desarrolla competencias específicas para el mercado de flores	
			16. Es necesario que el profesional sea formado en función a los tiempos o circunstancias de cambio y a las necesidades del mercado.	
			17. Los profesionales deben ser mejor formados y capacitados de manera que puedan aportar o contribuir a la gestión logística en el mercado exportación de flores.	
		Caracterización de la profesión	18. Actualmente la profesión brinda contenidos programáticos y curriculares que el profesional necesita para tener un buen desempeño en el área logística de exportaciones perecederas.	
			19. Los actuales conocimientos que tiene el profesional en gestión logística son suficientes para su desempeño laboral en las especialidades que el país demanda como productos perecederos de exportación	
			20. Debe actualizarse la currículo en función de las necesidades del mercado internacional en especial considerando las exportaciones de los productos que más demandas tienen en el mercado internacional y de las tendencias mundiales.	
			21. Debe tenerse en cuenta los temas específicos de gestión logística para productos perecederos que el Perú exporta y produce para la programación curricular.	
			22. La actual currículo contempla una formación profesional basada en competencias necesarias para el desempeño profesional en el área logística de productos de las exportaciones no tradiciones que tienen mayor demanda mundial.	

<b>Variable 2: Competitividad del sector exportador</b>	Innovación	Innovación de producto	23. En los últimos 3 años, la empresa donde labora ha exportado con éxito nuevos productos al mercado internacional.	(1) Totalmente en desacuerdo (2) En desacuerdo (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo (4) De acuerdo (5) Totalmente de acuerdo
			24. En la empresa se han realizado inversiones para la innovación de productos, procesos o algún otro tipo de adecuación o cambio.	
			25. En los últimos 3 años el área logística ha participado activamente en la innovación de productos que han tenido éxito en el mercado internacional	
			26. La empresa tiene una área de innovación la cual al año presenta sus innovaciones teniendo en cuenta las exigencias de mercados externos	
			27. El área logística tiene como política presentar proyectos o ideas de innovación.	
		Innovación de procesos	28. En la empresa se realiza una permanente evaluación de los procesos que gestiona el área logística a fin de mejorar los procesos.	
			29. Es necesario que se haga innovaciones de procesos en forma continua de acuerdo a las necesidades del mercado.	
			30. Se conocen en forma certera los procesos que realiza el área logística de la empresa y el tiempo y recursos que emplea.	
			31. Se han identificado las actividades críticas en los procesos que gestiona el área logística.	
			32. En los últimos 3 años se ha realizado alguna innovación en los procesos que tiene a cargo el área logística	
		Tecnología de la información y comunicación	33. En la empresa se realiza una permanente evaluación de los procesos que gestiona el área logística a fin de mejorar los procesos.	
			34. En los últimos años se han realizado algún tipo de inversión en tecnología de la información en la empresa.	
	35. Actualmente se cuenta con la tecnología de la información suficiente que permite el rastreo de la carga a nivel internacional.			
	36. Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer la cadena de frío a la que ha estado la carga a nivel internacional hasta llegar al cliente.			
	37. Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer el manipuleo de la carga y los tiempos muertos (ociosos) durante la distribución física internacional.			
	38. Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite obtener información de los mercados internacionales y su tendencia.			
	39. Se cuenta con un sistema información gerencial que permite tomar decisiones sobre los aspectos logísticos.			
	Ventaja competitiva	Nuevas tecnologías	40. En los últimos años se han realizado algún tipo de inversión en tecnología de la información en la empresa.	
			41. Actualmente se cuenta con la tecnología de la información suficiente que permite el rastreo de la carga a nivel internacional.	
			42. Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer la cadena de frío a la que ha estado la carga a nivel internacional hasta llegar al cliente.	
			43. Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer el manipuleo de la carga y los tiempos muertos (ociosos) durante la distribución física internacional.	
		Mercadotecnia	44. Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite obtener información de los mercados internacionales y su tendencia.	
			45. Se conoce la exigencia del mercado en cuanto al envase y embalaje que contribuya a posicionar mejor sus productos en eso mercados.	
			46. La empresa tiene estudios de los mercados internacionales que le muestre como la gestión logística contribuye a las estrategias de marketing	
			47. Se conoce las variedades de flores que tienen mayor demanda en el mercado internacional	
			48. Se cumplen con los plazos de entrega de los pedidos internacionales	
49. Se conoce íntegramente la función logística de la distribución física internacional.				
Recurso Humano		50. Se ha desarrollado estrategias de precios considerando los beneficios tributarios que la exportación tiene en el Perú.		
		51. El personal del área logística cuenta con las competencias logísticas suficientes para desempeñar las funciones que se les ha encargado.		
		52. El personal logístico conoce las principales cláusulas de los contratos de compra venta internacional y las obligaciones del área.		
		53. El personal del área logística aplica los beneficios de los tratados internacionales para aprovecharlos en su ingreso a nuevos mercados.		
	54. El personal del área logística ha establecido técnicas de homologación de prestatarios de servicios a la logística internacional.			
	55. El personal recibe capacitación especializada sobre técnicas modernas de gestión logística para productos perecederos- flores.			
	56. El personal elabora los documentos de exportación siempre bien y en forma oportuna.			

### **3.4. Técnicas para la recolección de datos**

#### **3.4.1 Descripción de los instrumentos**

Las técnicas de investigación utilizadas fueron: Encuesta, a través de un cuestionario.

Los instrumentos que se utilizaron fueron: Cuestionario sobre el desarrollo de competencias profesionales en el área logística dirigido a personal que labora en las empresas exportadoras del sector floricultor de la muestra.

#### **3.4.2 Validez y confiabilidad de los instrumentos**

El instrumento que se empleó en la investigación fue el cuestionario, el mismo que fue validado por juicio de expertos. Para determinar la correlación de las variables se utilizó el cálculo del Coeficiente de t-Student, el mismo que se presenta en el Capítulo IV.

### **3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de los datos**

#### **Técnicas**

La técnica utilizada fue la encuesta, que según Ander Egg (2001, p. 34), es: “una técnica que formula preguntas, elaboradas en base a objetivos establecidos y que se aplica a personas empleando cuestionarios dentro de una comunidad determinada; y permite la recolección de datos en un solo momento a través de un cuestionario acorde con la “Escala de Likert” de las variables conocimiento logístico y competitividad exportadora”.

## **Procedimiento**

Para nuestro caso se aplicó el cuestionario al personal de las principales empresas exportadoras del sector floricultor en nuestro país, a quienes contactaremos vía telefónica, personal o email para concretar citas a fin de que nos resuelvan la encuesta y luego proceder a ingresar la información al Software SPSS V. 22 con la finalidad de procesarla y luego obtener las tablas de frecuencias y gráficos a fin de interpretarlos y obtener la información que nos permita apoyar nuestra investigación.

### **3.6 Aspectos éticos**

En esta investigación, se consideraron los siguientes aspectos éticos:

- Se elaboró el Proyecto de Tesis y la Tesis de acuerdo a la normativa establecida por la Universidad.
- En consideraciones éticas por ejemplo especificar:
  - La participación del personal que trabaja en las empresas exportadoras del sector floricultor en el presente estudio de investigación fue voluntaria y anónima. Se realizó una inducción a los participantes previas a la aplicación de la encuesta.
  - La selección de encuestados fue en forma aleatoria.
  - La información recolectada fue utilizada solo para fines de investigación.

## **CAPÍTULO IV: RESULTADOS**

### **4.1. Descripción de los resultados**

Se aplicó un cuestionario desarrollado y aplicado al personal de las empresas exportadoras del sector floricultor, que según información obtenida en el Ministerio de Trabajo son un total de 326 personas.

La muestra estuvo comprendida por 30 empleados de las empresas exportadoras del sector floricultor peruano

Se desarrolló un instrumento compuesto por 56 preguntas con respuestas en escala de Likert, del total 22 preguntas fueron sobre la variable independiente: gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística y 34 preguntas sobre la variable dependiente: Competitividad del sector exportador floricultor.

#### 4.1.1. Presentación de resultados

##### Variable 1: GESTIÓN DEL CURRÍCULO A TRAVÉS DE LA EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES EN EL ÁREA LOGÍSTICA

Tabla 4:

Considera que el actual currículo que ofertan las universidades, contiene las competencias que necesita un gestor de logística como los que tengo a mi cargo

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	23	76.7%	76.7%	76.7%
En desacuerdo	5	16.7%	16.7%	93.3%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	6.7%	6.7%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	

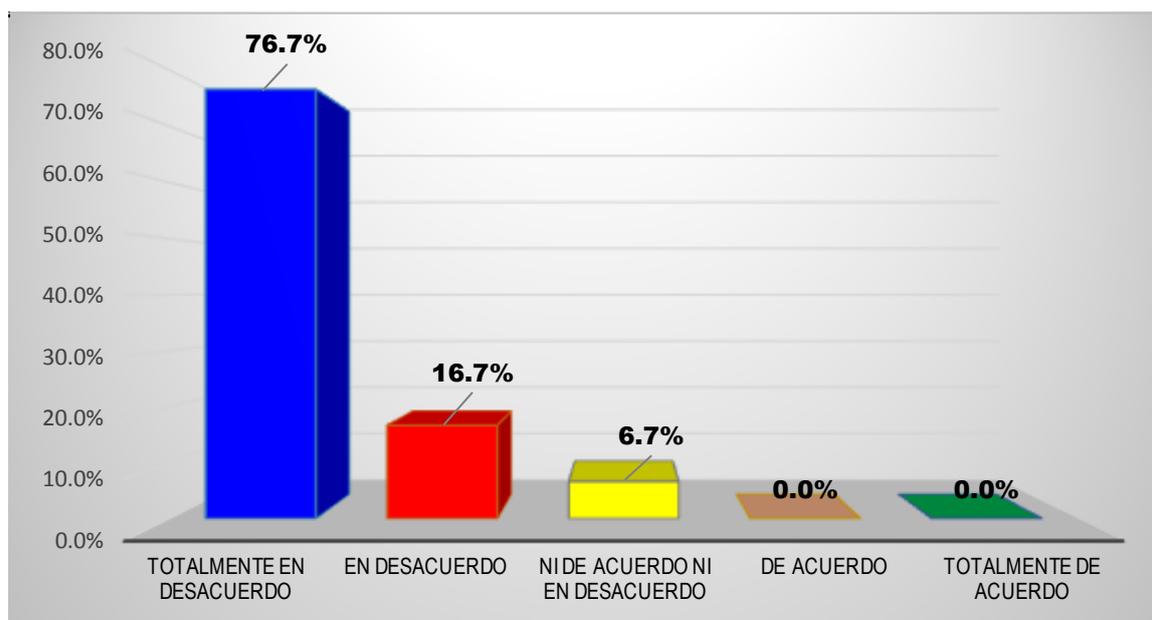


Figura 8: Considera que el actual currículo que ofertan las universidades, contiene las competencias que necesita un gestor de logística como los que tengo a mi cargo

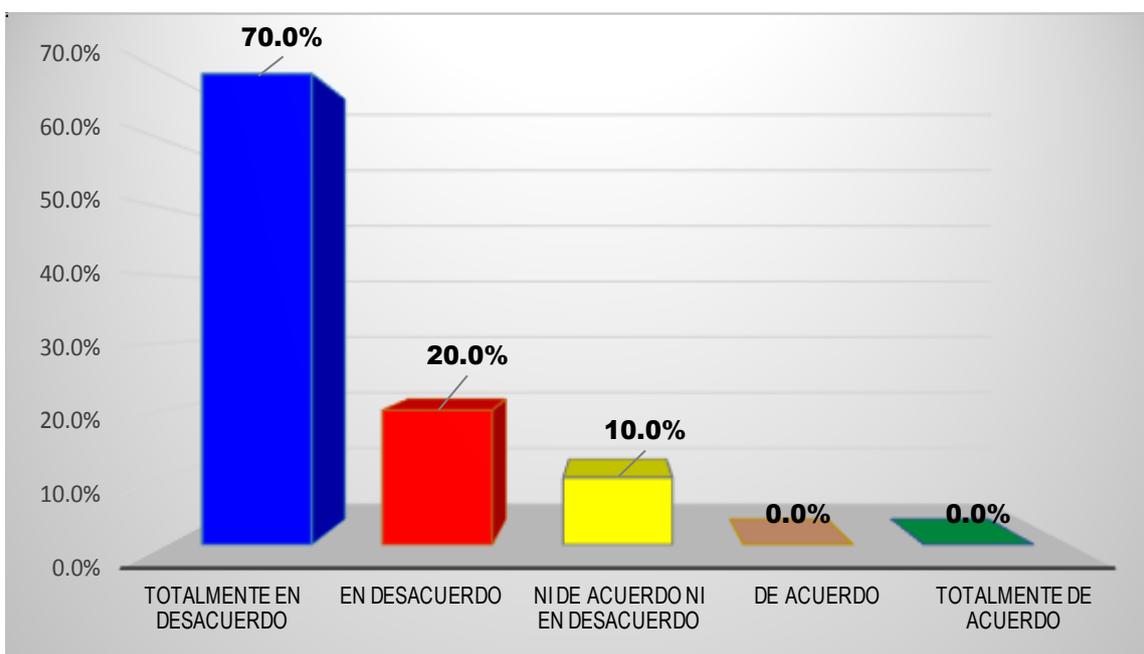
#### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 76.7% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que el currículo contiene las competencias que necesita un gestor de logística como los que tiene a su cargo, mientras que un 16.7% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 6.7 de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 5:**

*Considera que el actual currículum que ofertan las universidades, están organizados de manera que permite lograr competencias favorables para la gestión del mercado de flores*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	21	70.0%	70.0%	70.0%
En desacuerdo	6	20.0%	20.0%	90.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 9: Considera que el actual currículum que ofertan las universidades, están organizados de manera que permite lograr competencias favorables para la gestión del mercado de flores*

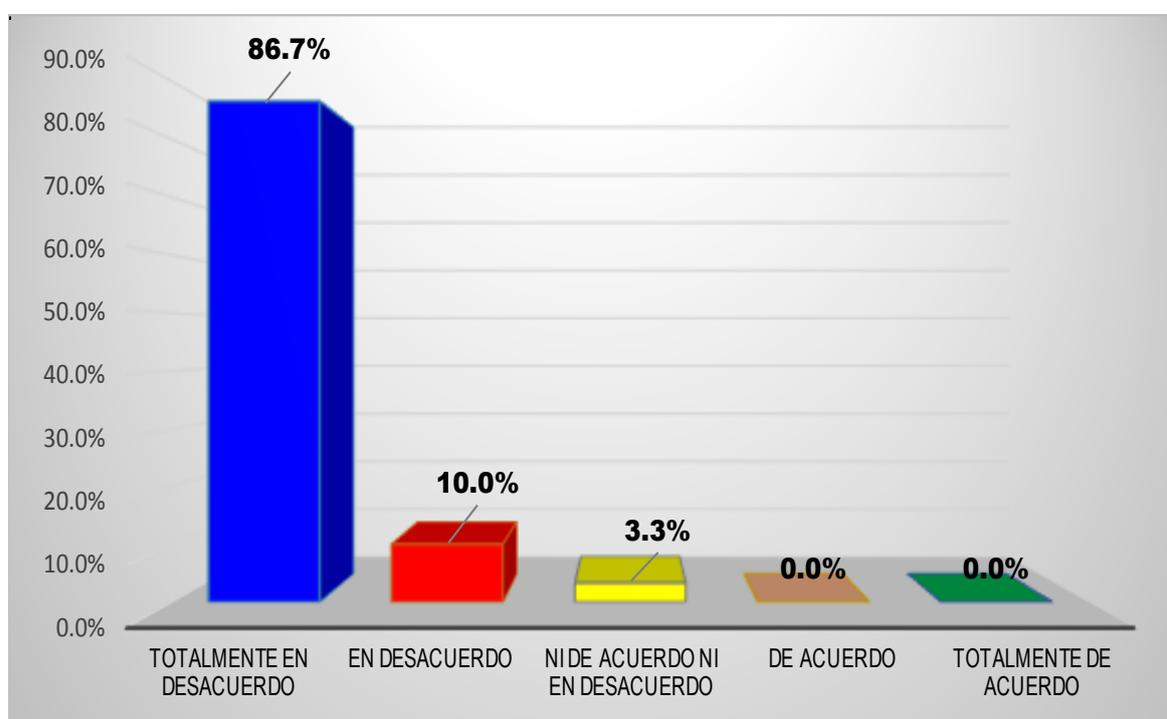
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 70% de los encuestados, señalan estar totalmente en desacuerdo que el actual currículum está organizado de manera que permite lograr competencias favorables para la gestión del mercado de flores, mientras que un 20% de ellos señalan estar en desacuerdo en dicha afirmación y un 10% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 6:**

*Considero que el personal a mi cargo cuenta con el conocimiento suficiente y las competencias necesarias en materia logística para el cargo que desempeñan*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	26	86.7%	86.7%	86.7%
En desacuerdo	3	10.0%	10.0%	96.7%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	3.3%	3.3%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 10: Considero que el personal a mi cargo cuenta con el conocimiento suficiente y las competencias necesarias en materia logística para el cargo que desempeñan*

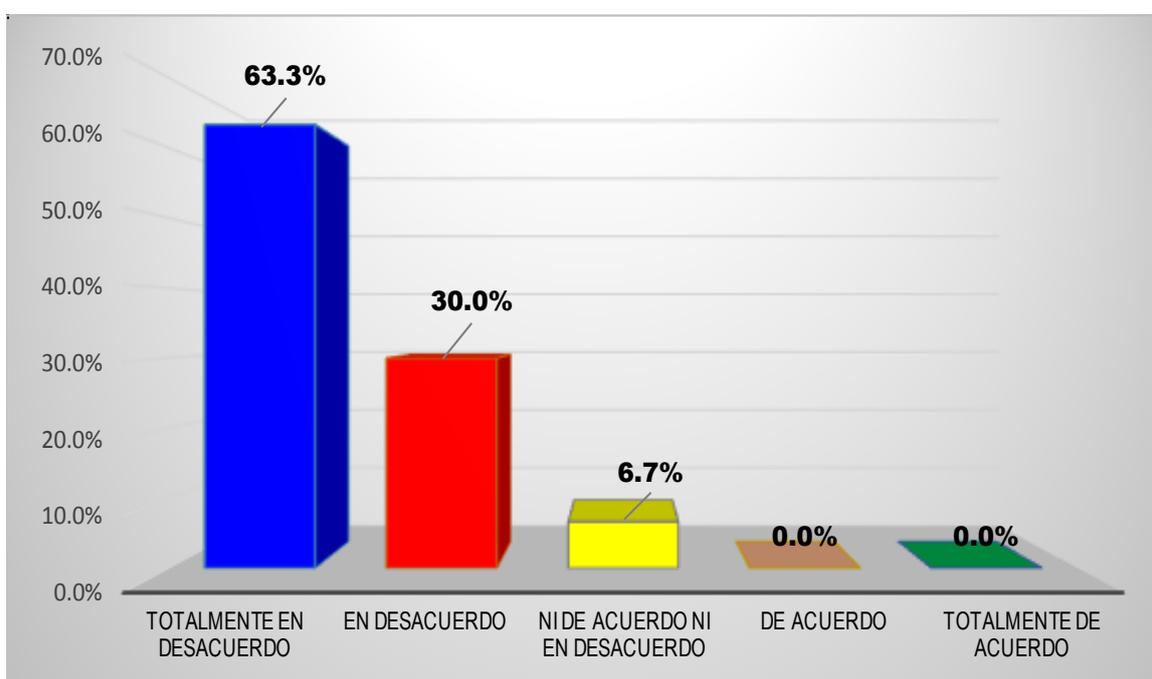
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 86.7% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que el personal que tiene a su cargo cuenta con el conocimiento suficiente y las competencias necesarias en materia logística para el cargo que desempeña, mientras que un 10% de ellos señalan estar en desacuerdo en que el personal tenga estas competencias y un 3.3% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 7:**

*Hay muchos profesionales formados con capacidades y competencias suficientes para apoyar en la gestión logística en el mercado de flores.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	19	63.3%	63.3%	63.3%
En desacuerdo	9	30.0%	30.0%	93.3%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	6.7%	6.7%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 11: Hay muchos profesionales formados con capacidades y competencias suficientes para apoyar en la gestión logística en el mercado de flores.*

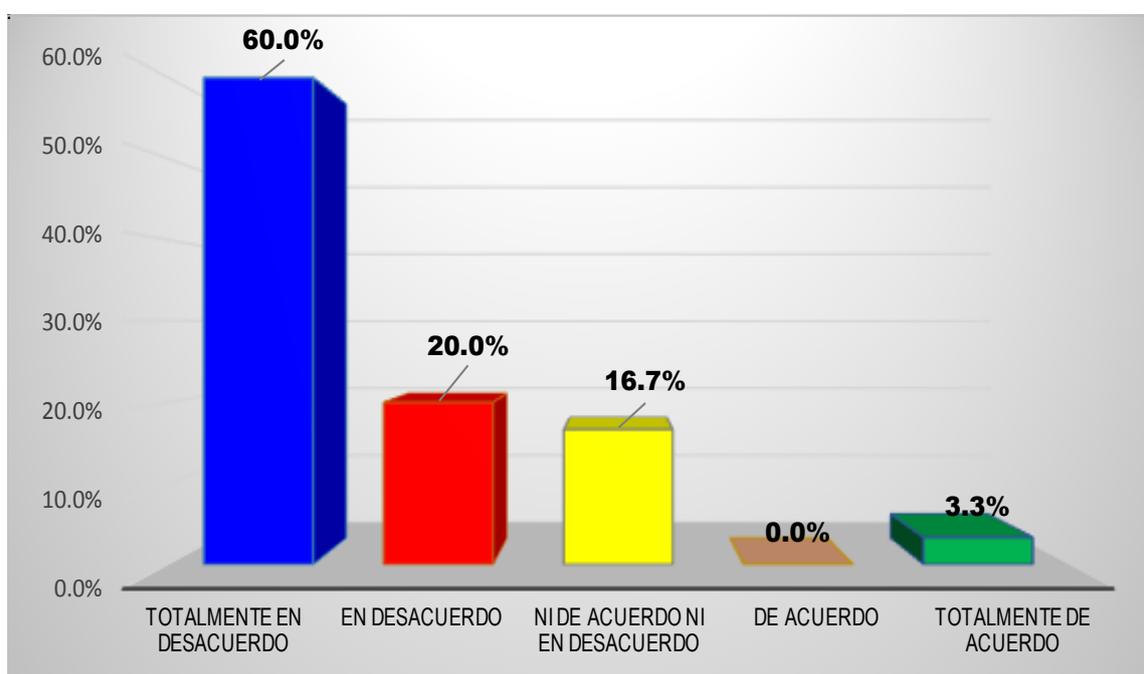
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 63.3% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que hay muchos profesionales formados con capacidades y competencias suficientes para apoyar en la gestión logística en el mercado floricultor, mientras que un 30% de ellos señalan estar en desacuerdo en que hay este tipo de profesionales preparados y un 6.7% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 8:**

*Los currículos de las universidades no están alineados con las demandas de las necesidades de las empresas exportadoras de productos perecederos o de tratamientos especiales.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	18	60.0%	60.0%	60.0%
En desacuerdo	6	20.0%	20.0%	80.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	16.7%	16.7%	96.7%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	96.7%
Totalmente de acuerdo	1	3.3%	3.3%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 12: Los currículos de las universidades no están alineados con las demandas de las necesidades de las empresas exportadoras de productos perecederos o de tratamientos especiales.*

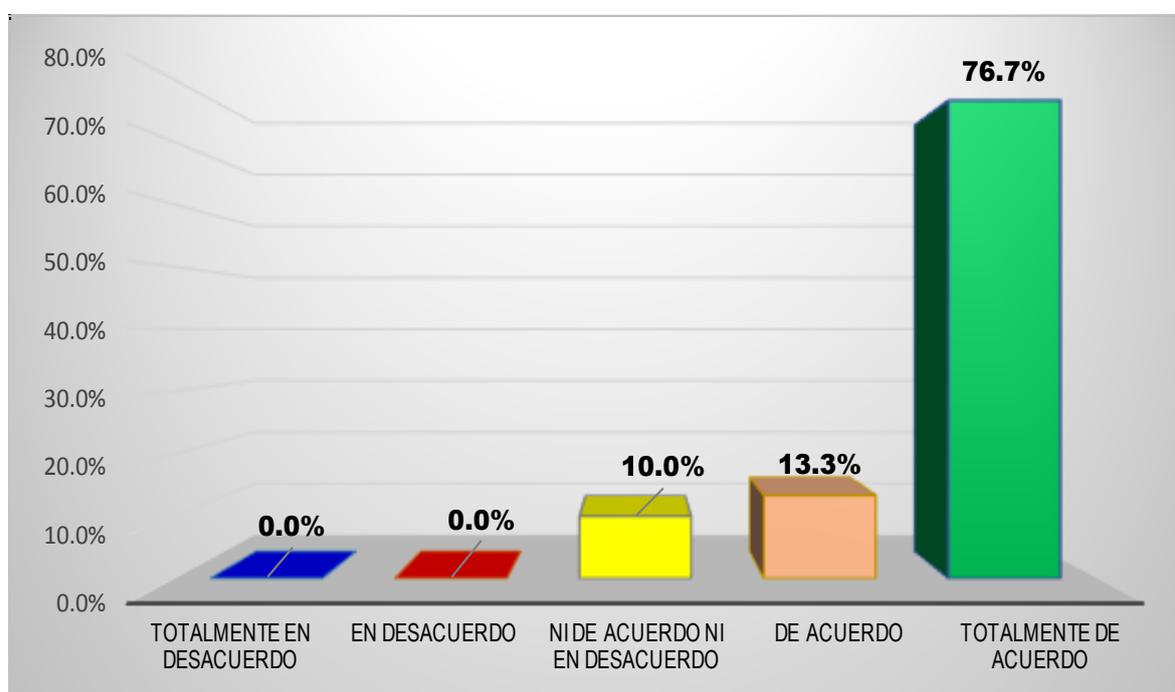
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 60% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que los currículos de las universidades no están alineados con las demandas de las necesidades de las empresas exportadoras de productos perecederos o de tratamientos especiales, mientras que un 20% de ellos señalan estar en desacuerdo con la pregunta, un 16.7% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo sobre la pregunta formulada y el 3.3% está totalmente de acuerdo en que no están alineados a las demandas los currículos.

**Tabla 9:**

*Es necesario que se formen profesionales especializados para mejorar la gestión logística en las empresas exportadoras de productos perecederos o de tratamientos especiales*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
En desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	10.0%
De acuerdo	4	13.3%	13.3%	23.3%
Totalmente de acuerdo	23	76.7%	76.7%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 13: Es necesario que se formen profesionales especializados para mejorar la gestión logística en las empresas exportadoras de productos perecederos o de tratamientos especiales*

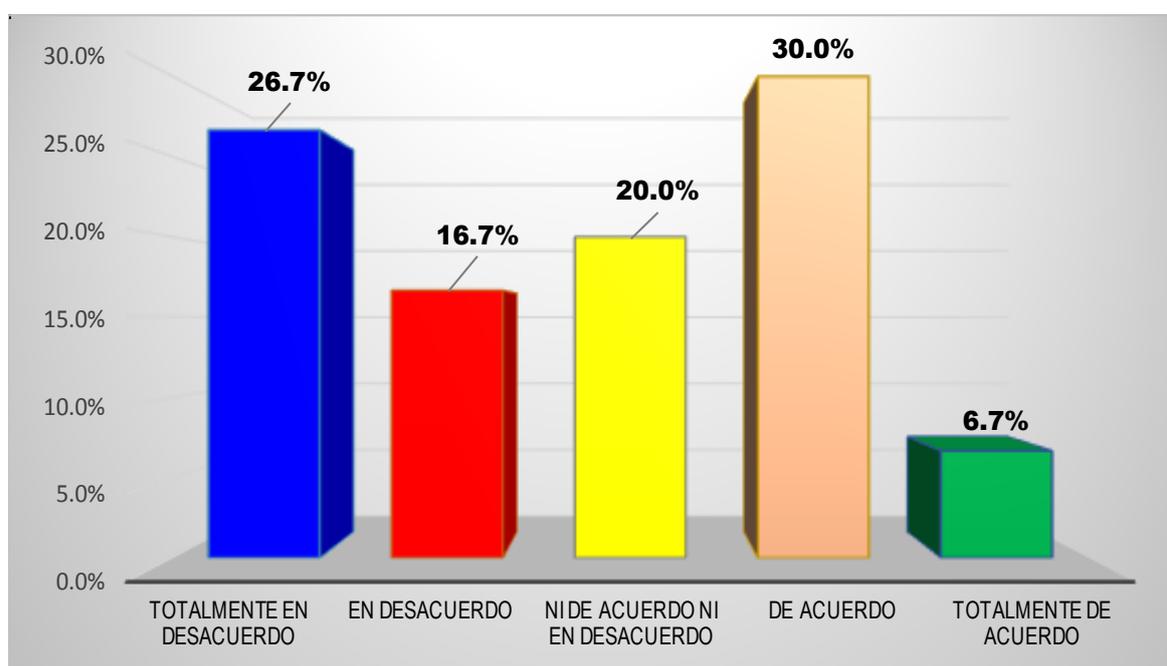
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 10% de los encuestados, señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo respecto de que es necesario que se formen profesionales especializados para mejorar la gestión logística en las empresas exportadoras de productos perecederos o de tratamientos especiales, el 13.3% refirió que está de acuerdo con esta formación especializada y el 76.7% manifestó estar totalmente de acuerdo con la pregunta formulada.

**Tabla 10:**

*La actual formación curricular que ofrecen las universidades en gestión logística sigue un proceso organizado y estructurado*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	8	26.7%	26.7%	26.7%
En desacuerdo	5	16.7%	16.7%	43.3%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	20.0%	20.0%	63.3%
De acuerdo	9	30.0%	30.0%	93.3%
Totalmente de acuerdo	2	6.7%	6.7%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 14: La actual formación curricular que ofrecen las universidades en gestión logística sigue un proceso organizado y estructurado*

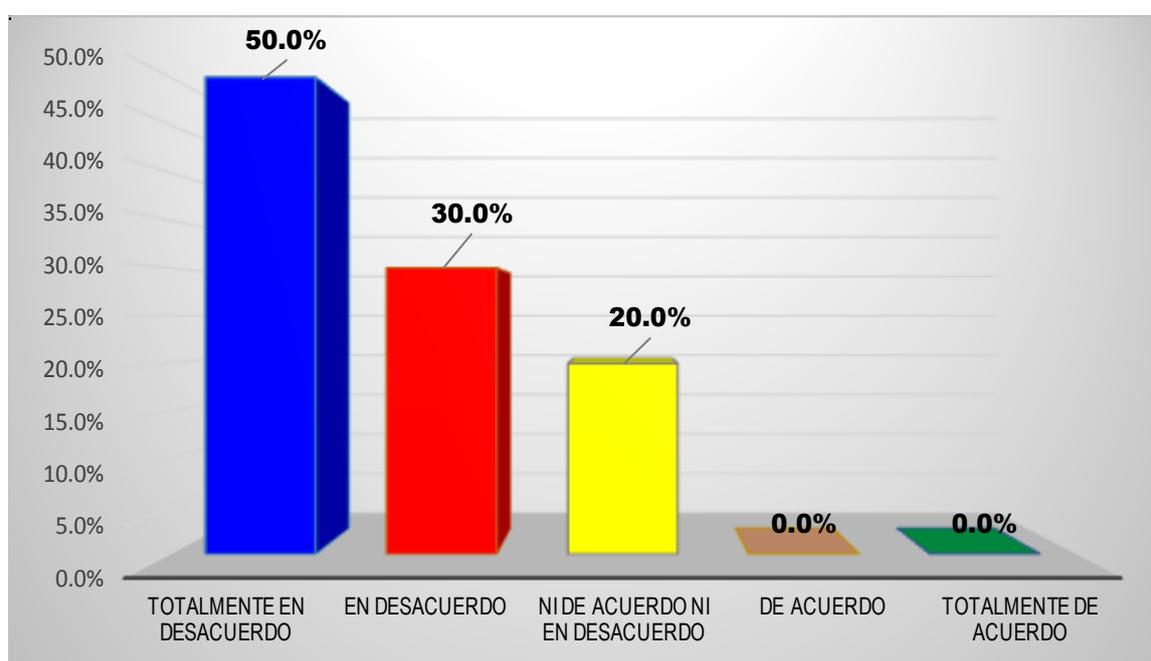
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 26.7% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que la actual formación curricular en gestión logística que ofrecen las universidades en gestión logística tiene un proceso organizado y estructurado, mientras que un 16.7% de ellos señalan estar en desacuerdo, un 20% señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo sobre la pregunta formulada, el 30% está de acuerdo y el 6.7% está totalmente de acuerdo.

**Tabla 11:**

*Se ha tenido en cuenta las necesidades de gestión logística de las empresas exportadoras de flores para formular el currículo*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	15	50.0%	50.0%	50.0%
En desacuerdo	9	30.0%	30.0%	80.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	20.0%	20.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 15: Se ha tenido en cuenta las necesidades de gestión logística de las empresas exportadoras de flores para formular el currículo*

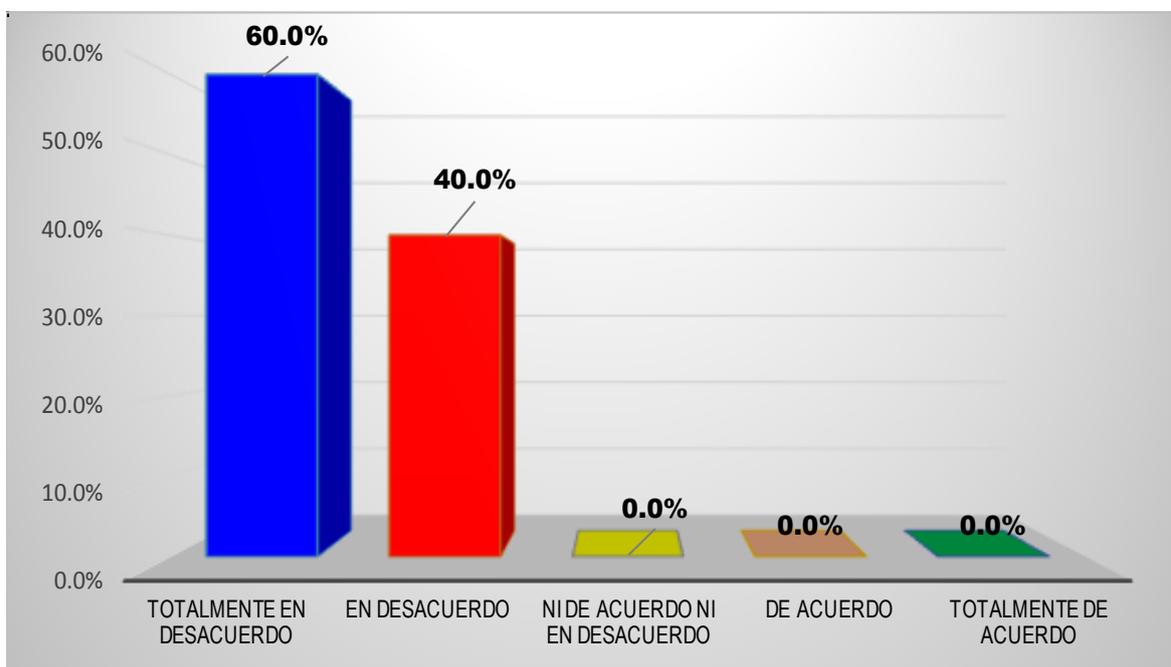
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 50% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que se ha tenido en cuenta las necesidades de gestión logística del mercado de flores para formular el currículo, mientras que un 30% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 20% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 12:**

*En las carreras ofertadas por las universidades, se han realizado un análisis de las necesidades del profesional para la especialidad de gestión logística de las empresas exportadoras de flores.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	18	60.0%	60.0%	60.0%
En desacuerdo	12	40.0%	40.0%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 16: En las carreras ofertadas por las universidades, se han realizado un análisis de las necesidades del profesional para la especialidad de gestión logística de las empresas exportadoras de flores.*

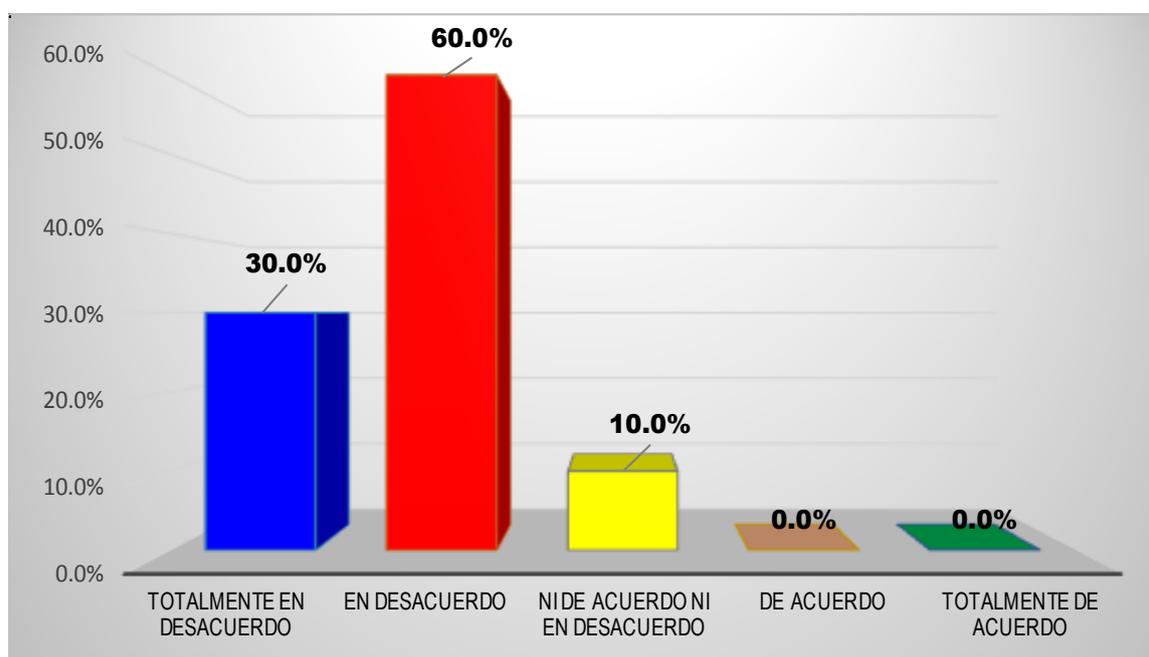
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 60% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que en las carreras ofertadas por las universidades se ha realizado un análisis de las necesidades del profesional para la especialidad de gestión logística de las empresas exportadoras de flores y un 40 % de ellos señalan estar en desacuerdo.

**Tabla 13:**

*Se han tenido en cuenta la demanda del mercado profesionalmente hablando para la formulación del currículo.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	9	30.0%	30.0%	30.0%
En desacuerdo	18	60.0%	60.0%	90.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 17: Se han tenido en cuenta la demanda del mercado profesionalmente hablando para la formulación del currículo.*

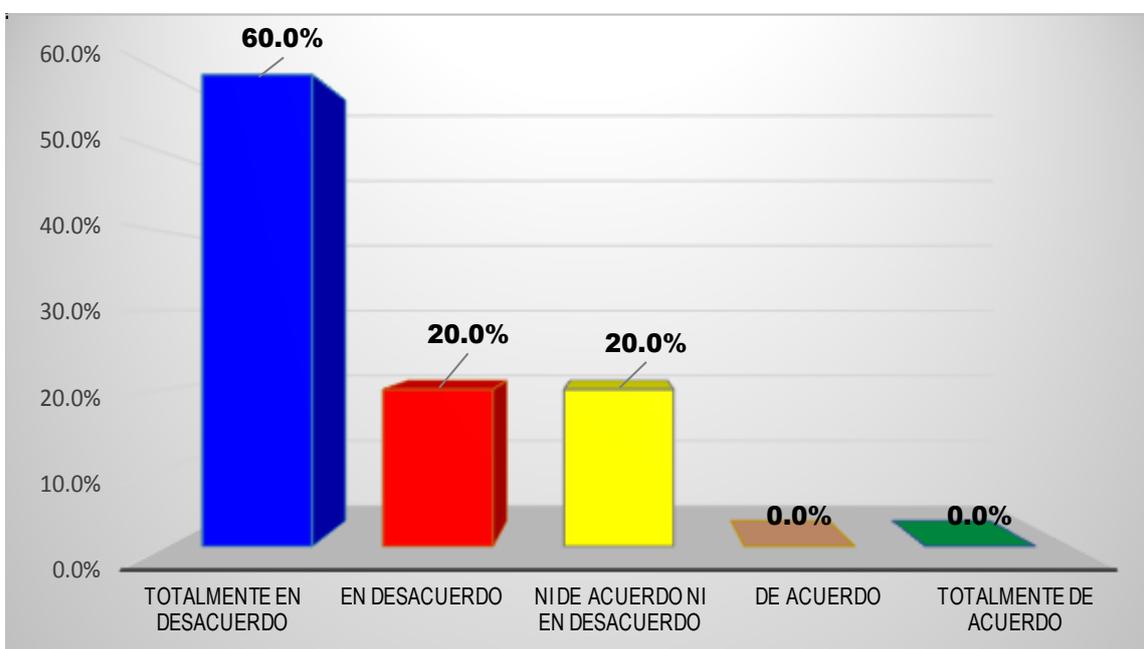
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 30% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que se han tenido en cuenta la demanda del mercado profesionalmente hablando para la formulación del currículo, mientras que un 30% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 10% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 14:**

*El actual currículum es ordenado en cuanto a la enseñanza de conocimientos y desarrollo de habilidades para la formación de profesionales en la gestión logística para las empresas exportadoras de productos perecederos.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	18	60.0%	60.0%	60.0%
En desacuerdo	6	20.0%	20.0%	80.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	20.0%	20.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 18: El actual currículum es ordenado en cuanto a la enseñanza de conocimientos y desarrollo de habilidades para la formación de profesionales en la gestión logística para las empresas exportadoras de productos perecederos.*

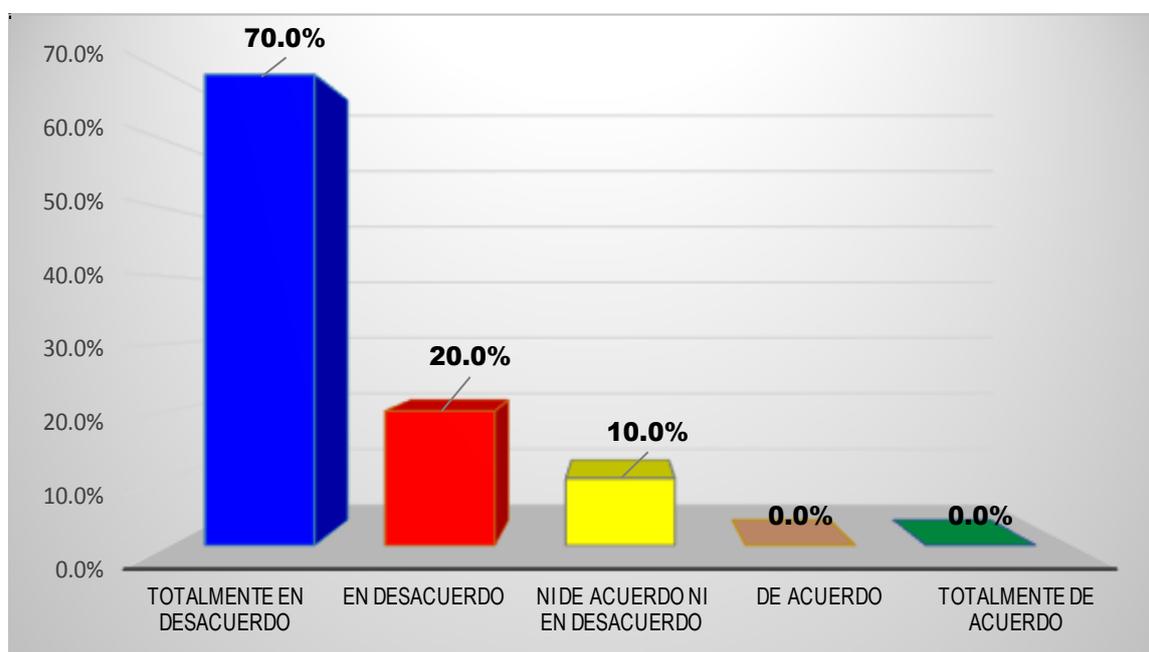
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 60% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que el actual currículum es ordenado en cuanto a la enseñanza de conocimientos y desarrollo de habilidades para la formación de profesionales en la gestión logística para las empresas exportadoras de productos perecederos, mientras que un 20% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 20% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 15:**

*La planificación curricular contempla un proceso integral que cubre todos los aspectos relacionados a la formación de profesionales en gestión logística para empresas exportadoras de flores.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	21	70.0%	70.0%	70.0%
En desacuerdo	6	20.0%	20.0%	90.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 19: La planificación curricular contempla un proceso integral que cubre todos los aspectos relacionados a la formación de profesionales en gestión logística para empresas exportadoras de flores.*

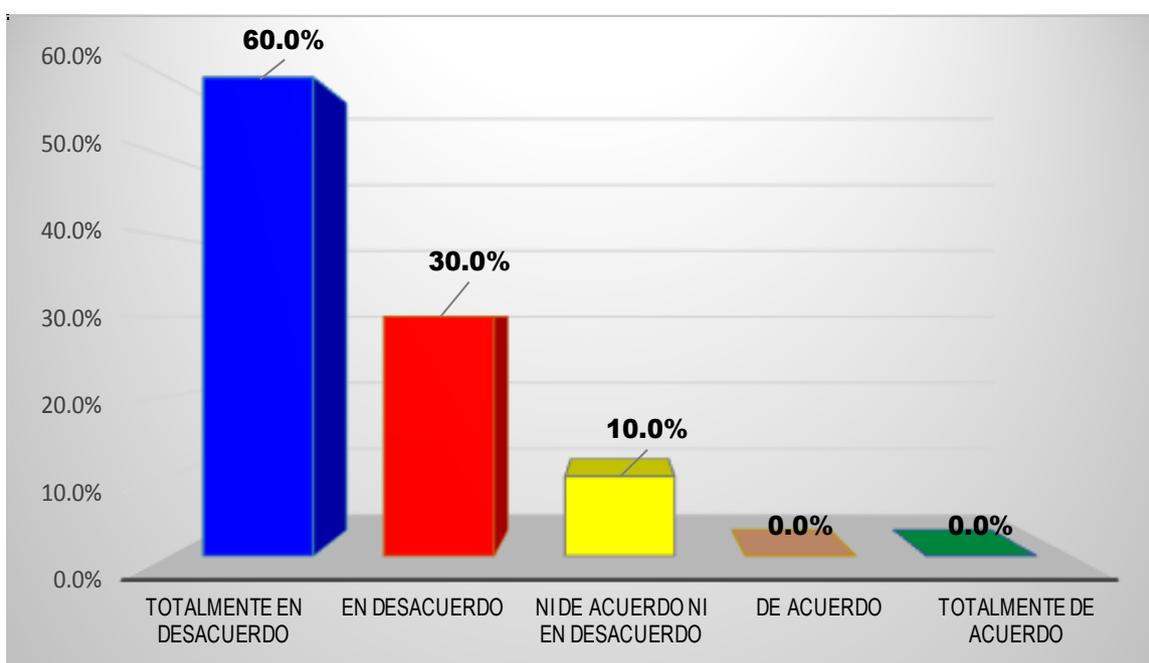
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 70% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que la planificación curricular contempla un proceso integral que cubre todos los aspectos relacionados a la formación de profesionales en gestión logística para empresas exportadoras de flores, mientras que un 20% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 10% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 16:**

*El actual perfil del profesional de las carreras con especialidad en logística cubre las expectativas del mercado exportador de flores.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	18	60.0%	60.0%	60.0%
En desacuerdo	9	30.0%	30.0%	90.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 20: El actual perfil del profesional de las carreras con especialidad en logística cubre las expectativas del mercado exportador de flores.*

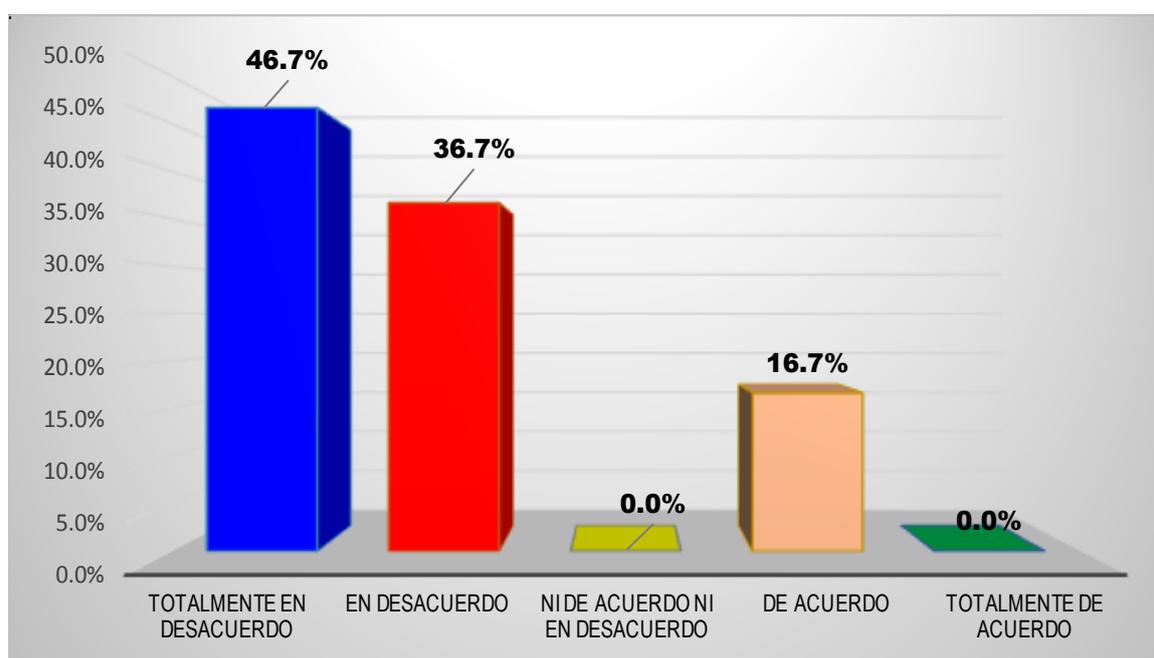
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 60% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que el actual perfil profesional en logística cubre las expectativas del mercado exportador de flores, mientras que un 30% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 10% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 17:**

*El actual profesional que se desempeña en el área logística ha sido formado con competencias que le permiten desempeñarse eficientemente en el mercado de exportación de flores*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	14	46.7%	46.7%	46.7%
En desacuerdo	11	36.7%	36.7%	83.3%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	83.3%
De acuerdo	5	16.7%	16.7%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 21: El actual profesional que se desempeña en el área logística ha sido formado con competencias que le permiten desempeñarse eficientemente en el mercado de exportación de flores*

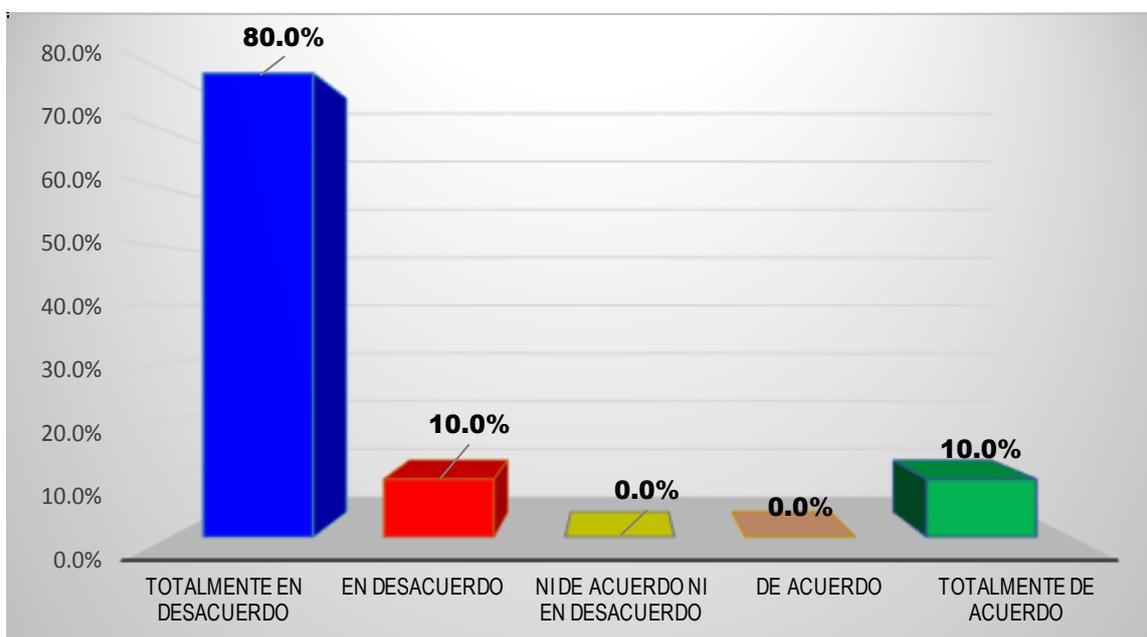
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 46.7% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que el actual profesional que se desempeña en el área de logística ha sido formado con competencias que le permiten desempeñarse eficientemente en el mercado floricultor, mientras que un 36.7% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 16.7% de ellos señalan que están de acuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 18:**

*El actual perfil del profesional en logística desarrolla competencias específicas para el mercado de flores*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	24	80.0%	80.0%	80.0%
En desacuerdo	3	10.0%	10.0%	90.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	90.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	90.0%
Totalmente de acuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 22: El actual perfil del profesional en logística desarrolla competencias específicas para el mercado de flores*

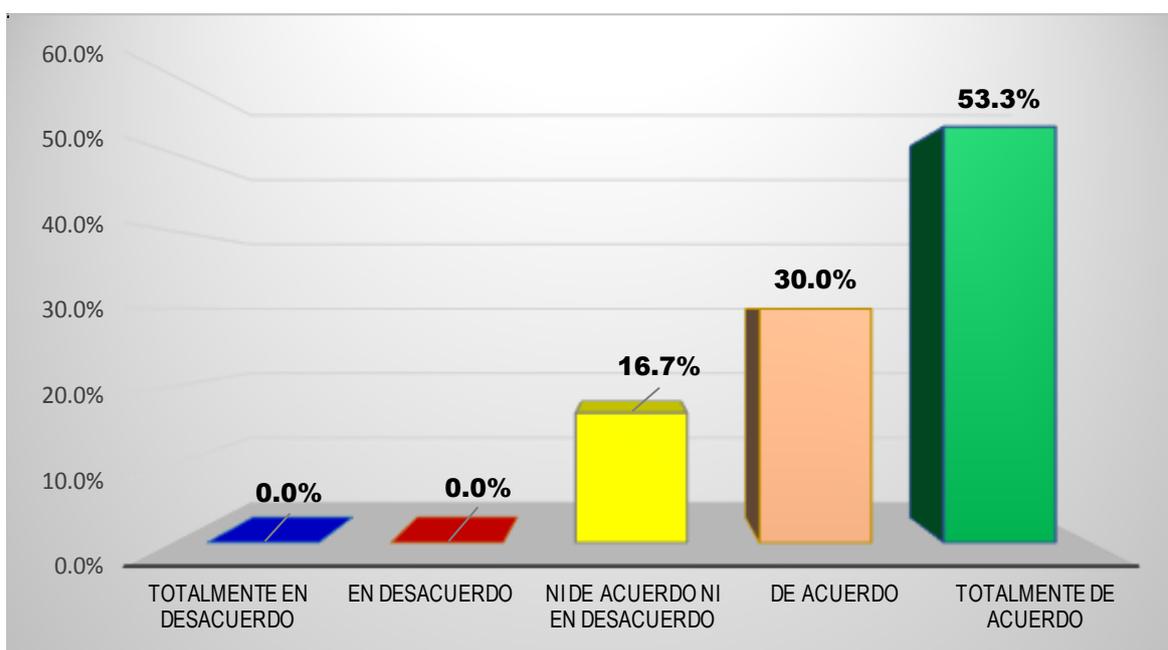
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 80% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que el actual perfil profesional en logística desarrolla competencias específicas para el mercado floricultor, mientras que un 10% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 10% de ellos señalan que están de totalmente de acuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 19:**

*Es necesario que el profesional sea formado en función a los tiempos o circunstancias de cambio y a las necesidades del mercado.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
En desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	16.7%	16.7%	16.7%
De acuerdo	9	30.0%	30.0%	46.7%
Totalmente de acuerdo	16	53.3%	53.3%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 23: Es necesario que el profesional sea formado en función a los tiempos o circunstancias de cambio y a las necesidades del mercado.*

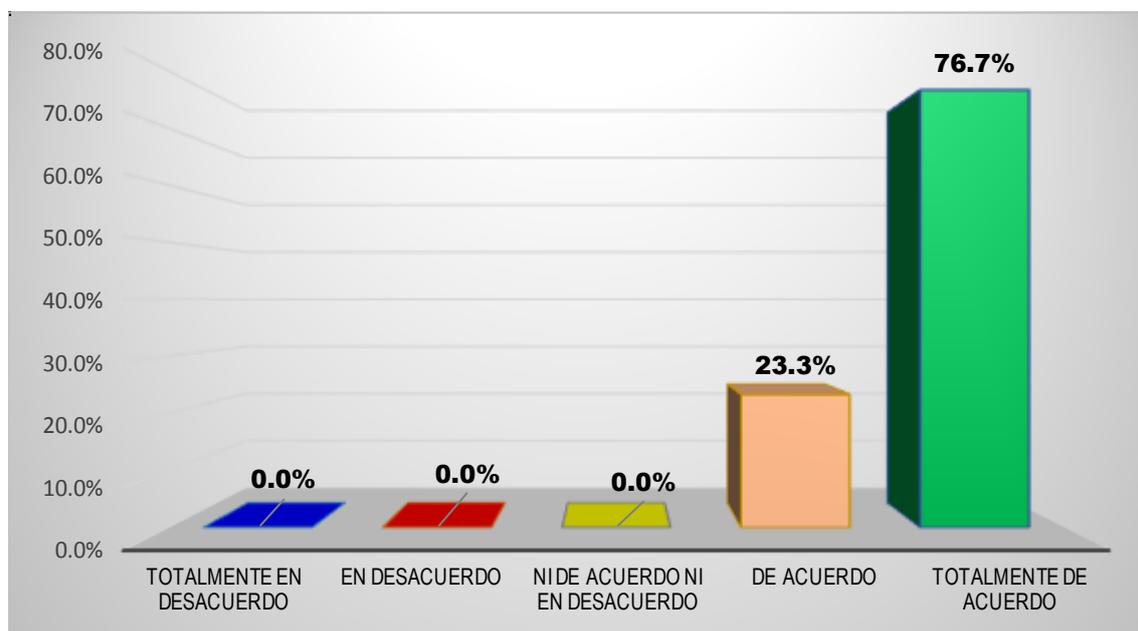
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 53.3% de los encuestados, señalan estar totalmente de acuerdo en que es necesario que el profesional sea formado en función a los tiempos cambiantes y las necesidades del mercado, mientras que un 30% de ellos señalan estar de acuerdo, un 16.7% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 20:**

*Los profesionales deben ser mejor formados y capacitados de manera que puedan aportar o contribuir a la gestión logística en el mercado exportación de flores.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
En desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
De acuerdo	7	23.3%	23.3%	23.3%
Totalmente de acuerdo	23	76.7%	76.7%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 24: Los profesionales deben ser mejor formados y capacitados de manera que puedan aportar o contribuir a la gestión logística en el mercado exportación de flores.*

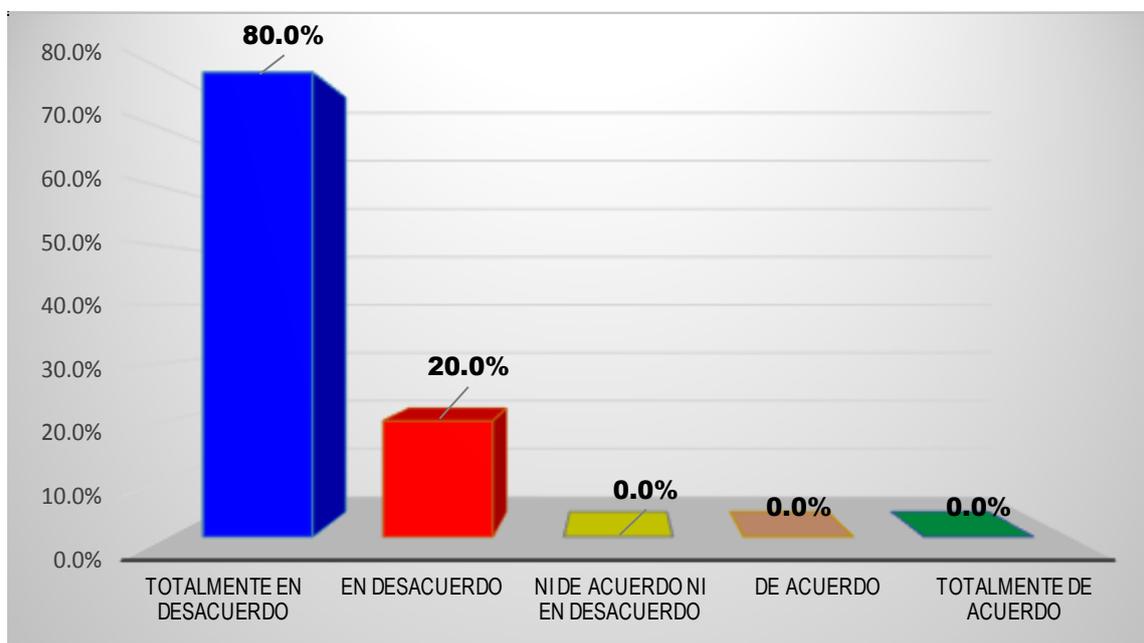
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 23.3% de los encuestados, señalan estar de acuerdo en que los profesionales deben ser mejor formados y capacitados de manera que puedan aportar o contribuir a la gestión logística en el mercado de exportación de flores y un 76.7% de ellos señalan que están totalmente de acuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 21:**

*Actualmente la profesión brinda contenidos programáticos y curriculares que el profesional necesita para tener un buen desempeño en el área logística de exportaciones perecederas.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	24	80.0%	80.0%	80.0%
En desacuerdo	6	20.0%	20.0%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 25: Actualmente la profesión brinda contenidos programáticos y curriculares que el profesional necesita para tener un buen desempeño en el área logística de exportaciones perecederas.*

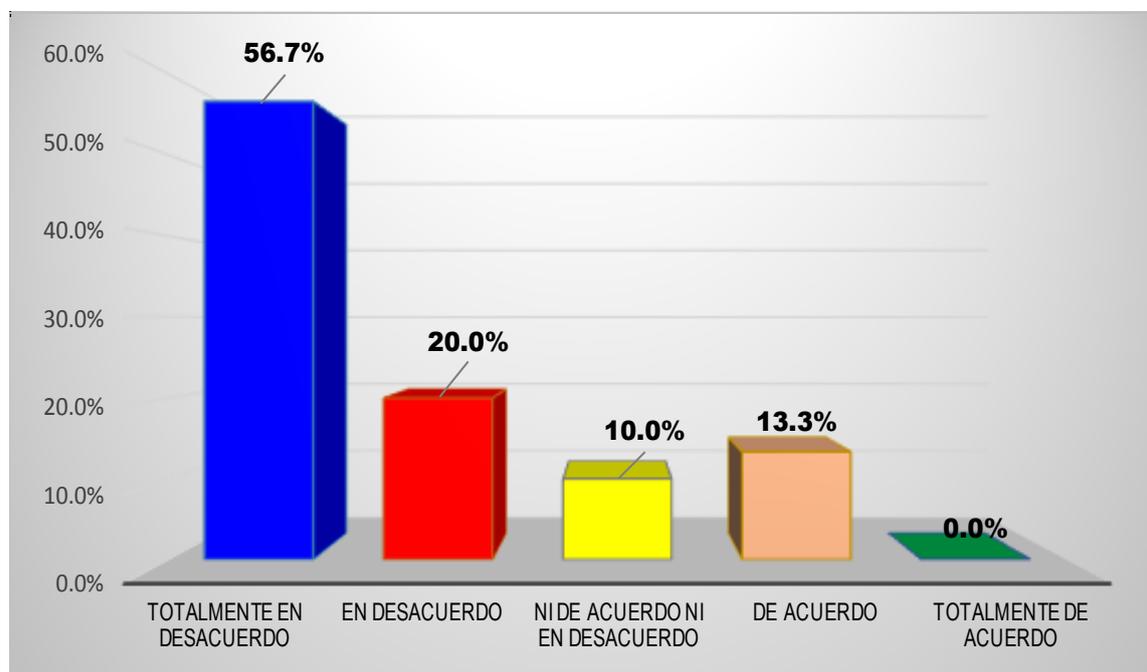
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 80% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que actualmente la profesión brinda contenidos programáticos y curriculares que el profesional necesita para tener un buen desempeño en el área logística de exportaciones perecederas, mientras que un 20% de ellos señalan estar en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 22:**

*Los actuales conocimientos que tiene el profesional en gestión logística son suficientes para su desempeño laboral en las especialidades que el país demanda como productos perecederos de exportación*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	17	56.7%	56.7%	56.7%
En desacuerdo	6	20.0%	20.0%	76.7%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	86.7%
De acuerdo	4	13.3%	13.3%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 26: Los actuales conocimientos que tiene el profesional en gestión logística son suficientes para su desempeño laboral en las especialidades que el país demanda como productos perecederos de exportación*

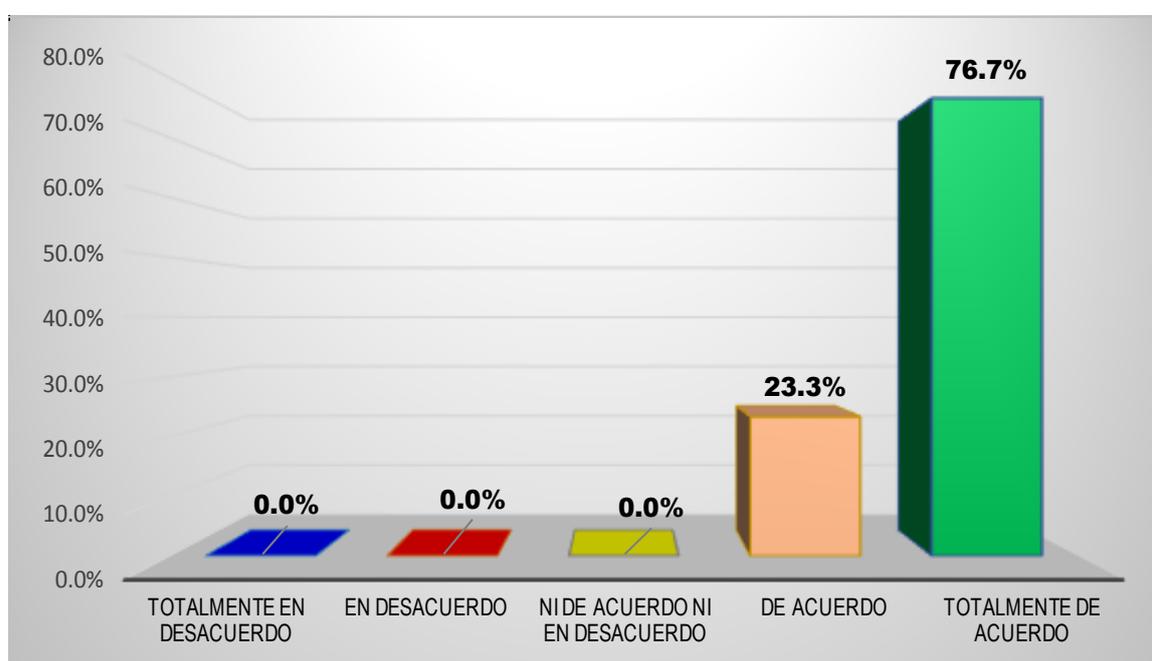
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 56.7% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que los actuales conocimientos que tiene el profesional en gestión logística son suficientes para su desempeño laboral en las especialidades que el país demanda como productos perecederos de exportación, mientras que un 20% de ellos señalan estar en desacuerdo, un 10% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo sobre la pregunta formulada y el 13.3% está de acuerdo en los conocimientos que tienen los profesionales en logística.

**Tabla 23:**

*Debe actualizarse la currícula en función de las necesidades del mercado internacional en especial considerando las exportaciones de los productos que más demandas tienen en el mercado internacional y de las tendencias mundiales.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
En desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
De acuerdo	7	23.3%	23.3%	23.3%
Totalmente de acuerdo	23	76.7%	76.7%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 27: Debe actualizarse la currícula en función de las necesidades del mercado internacional en especial considerando las exportaciones de los productos que más demandas tienen en el mercado internacional y de las tendencias mundiales.*

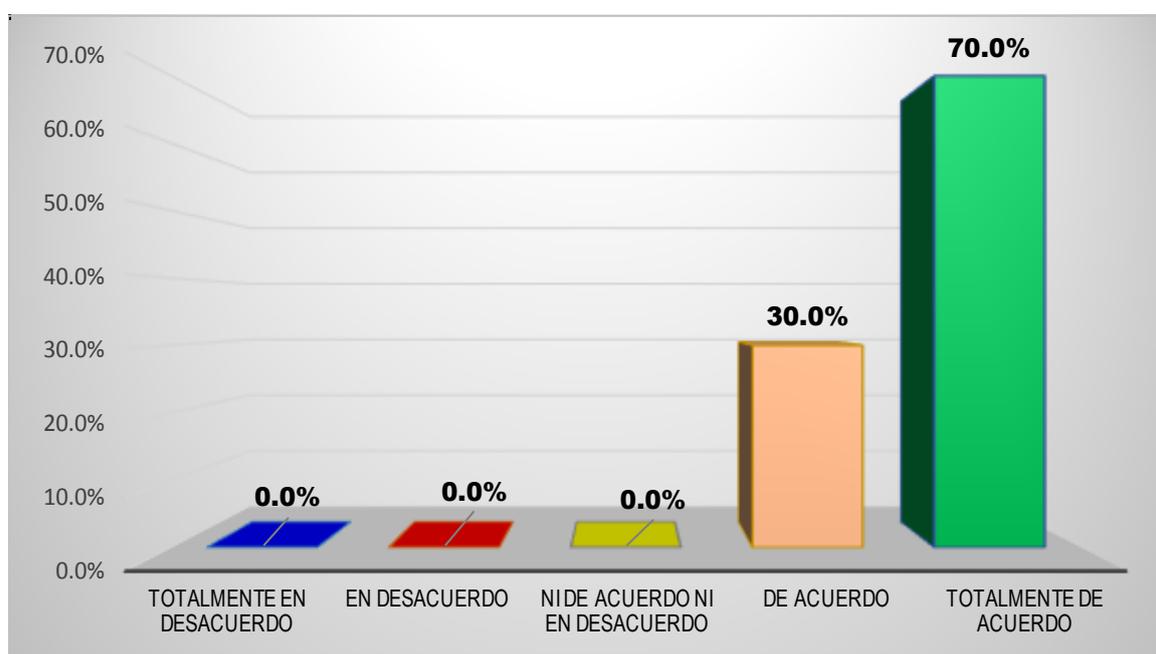
## Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 23.3% de los encuestados, señalan estar de acuerdo en que debe actualizarse la currícula en función de las necesidades del mercado internacional en especial considerando las exportaciones de los productos que más demandas tienen en el mercado internacional y de las tendencias mundiales y un 76.7% refirió estar totalmente de acuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 24:**

*Debe tenerse en cuenta los temas específicos de gestión logística para productos perecederos que el Perú exporta y produce para la programación curricular.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
En desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
De acuerdo	9	30.0%	30.0%	30.0%
Totalmente de acuerdo	21	70.0%	70.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 28: Debe tenerse en cuenta los temas específicos de gestión logística para productos perecederos que el Perú exporta y produce para la programación curricular.*

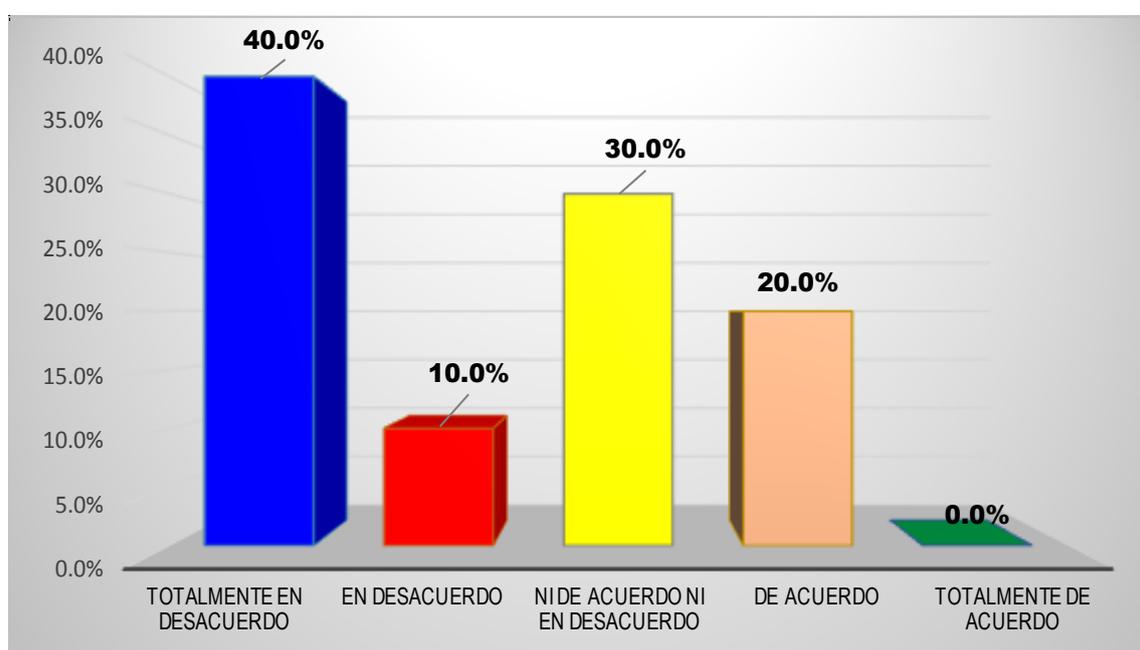
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 30% de los encuestados, señalan estar de acuerdo en que debe tenerse en cuenta los temas específicos de gestión logística para productos perecederos que el Perú exporta y produce para la programación curricular y el 70% está totalmente de acuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 25:**

*La actual currícula contempla una formación profesional basada en competencias necesarias para el desempeño profesional en el área logística de productos de las exportaciones no tradicionales que tienen mayor demanda mundial.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	12	40.0%	40.0%	40.0%
En desacuerdo	3	10.0%	10.0%	50.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	9	30.0%	30.0%	80.0%
De acuerdo	6	20.0%	20.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 29: La actual currícula contempla una formación profesional basada en competencias necesarias para el desempeño profesional en el área logística de productos de las exportaciones no tradicionales que tienen mayor demanda mundial.*

### **Interpretación**

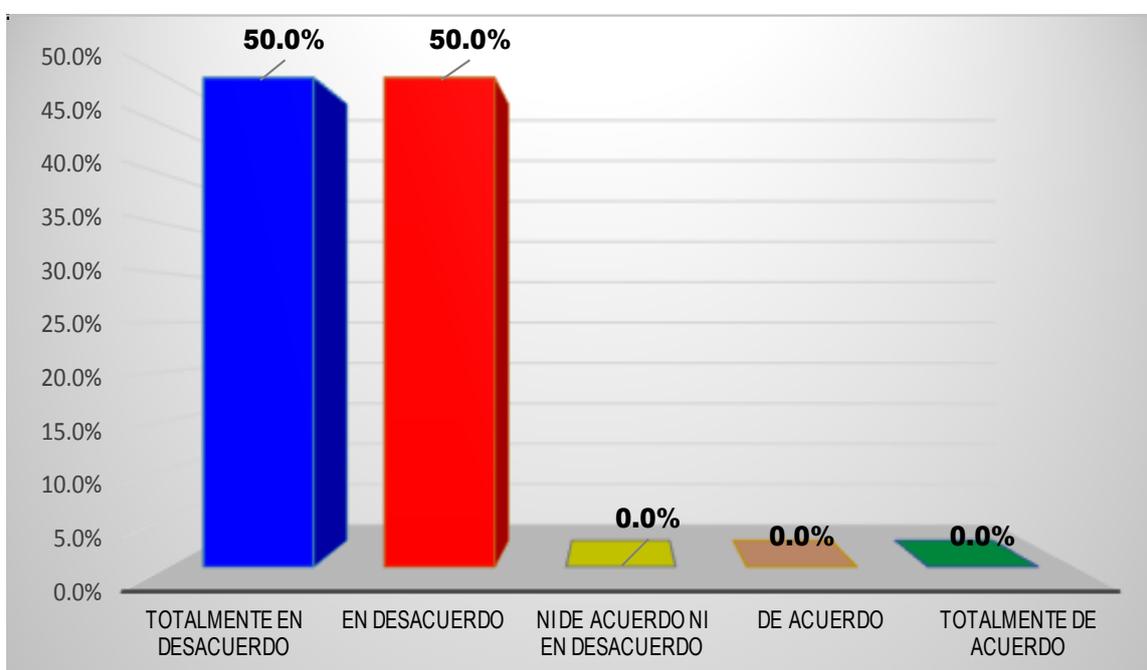
Del gráfico se logra observar que el 40% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que la actual currícula contempla una formación profesional basada en competencias necesarias para el desempeño profesional en el área de logística de productos de las exportaciones no tradicionales que tienen mayor demanda mundial, mientras que un 10% de ellos señalan estar en desacuerdo, un 30% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo sobre la pregunta formulada y el 20% está de acuerdo.

## Variable 2: COMPETITIVIDAD DEL SECTOR EXPORTADOR FLORICULTOR

**Tabla 26:**

*En los últimos 3 años, la empresa donde labora ha exportado con éxito nuevos productos al mercado internacional.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	15	50.0%	50.0%	50.0%
En desacuerdo	15	50.0%	50.0%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 30:* En los últimos 3 años, la empresa donde labora ha exportado con éxito nuevos productos al mercado internacional.

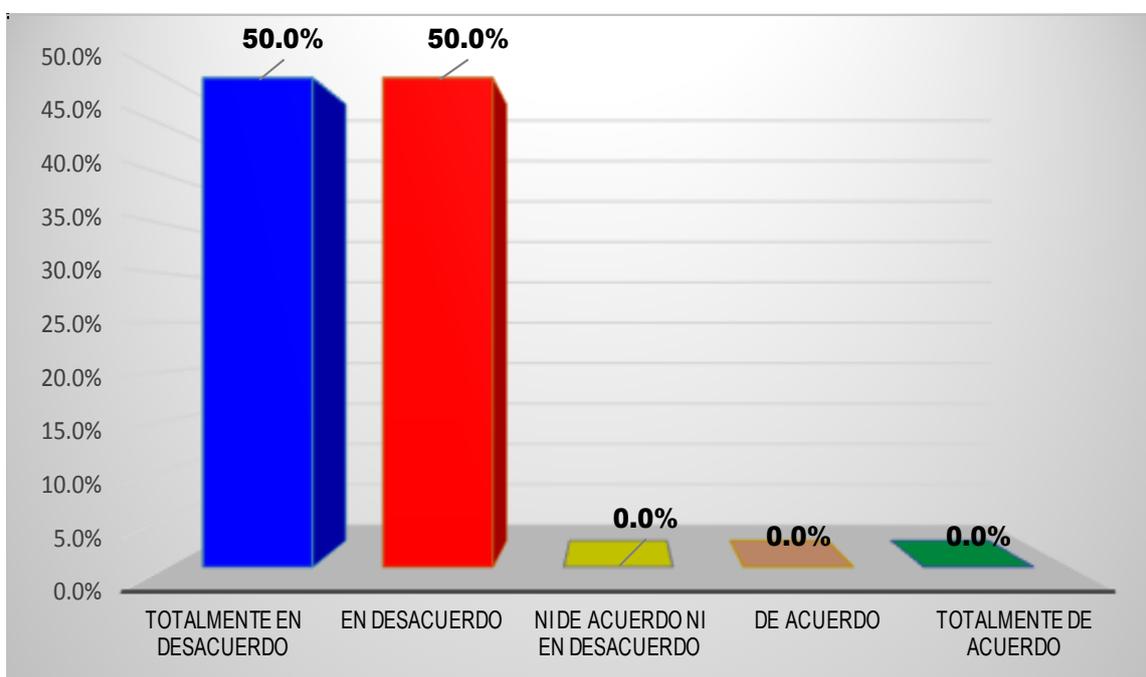
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 50% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que en los últimos tres años las empresas han presentado productos con éxito al mercado internacional, mientras que un 50% de ellos señalan estar en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 27:**

*En la empresa se han realizado inversiones para la innovación de productos, procesos o algún otro tipo de adecuación o cambio.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	15	50.0%	50.0%	50.0%
En desacuerdo	15	50.0%	50.0%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 31: En la empresa se han realizado inversiones para la innovación de productos, procesos o algún otro tipo de adecuación o cambio.*

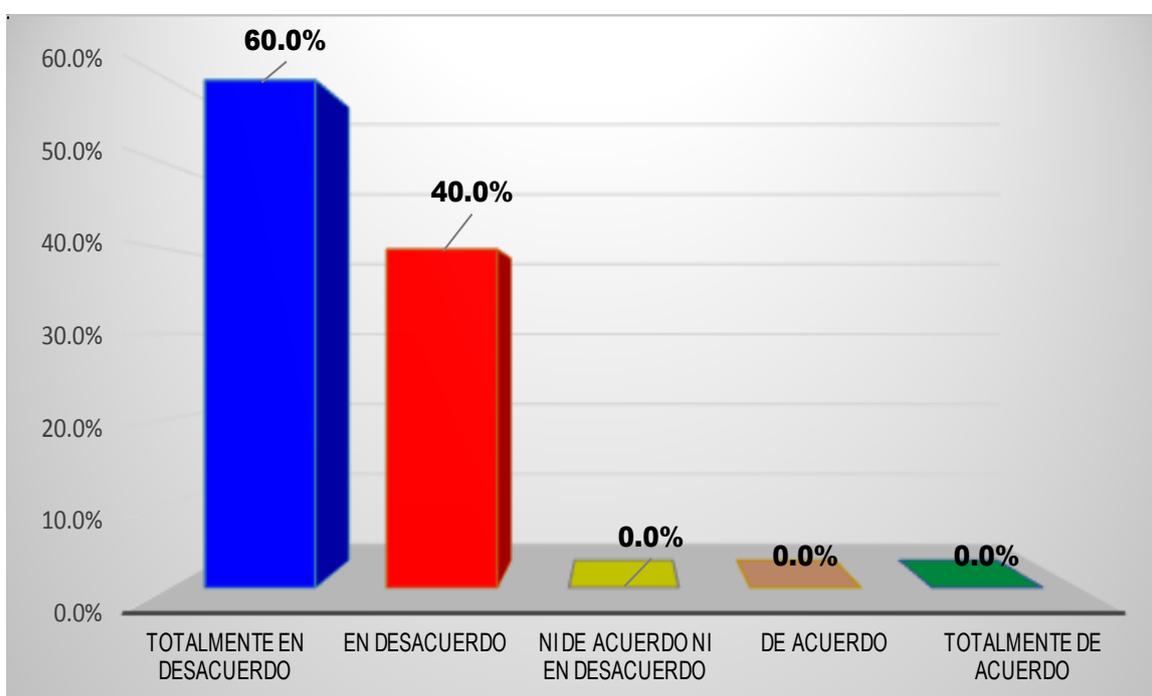
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 50% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que en la empresa se han realizado inversiones de innovación de productos, procesos o algún otro tipo de empresa y el 50% de ellos señalan estar en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 28:**

*En los últimos 3 años el área logística ha participado activamente en la innovación de productos que han tenido éxito en el mercado internacional*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	18	60.0%	60.0%	60.0%
En desacuerdo	12	40.0%	40.0%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 32: En los últimos 3 años el área logística ha participado activamente en la innovación de productos que han tenido éxito en el mercado internacional*

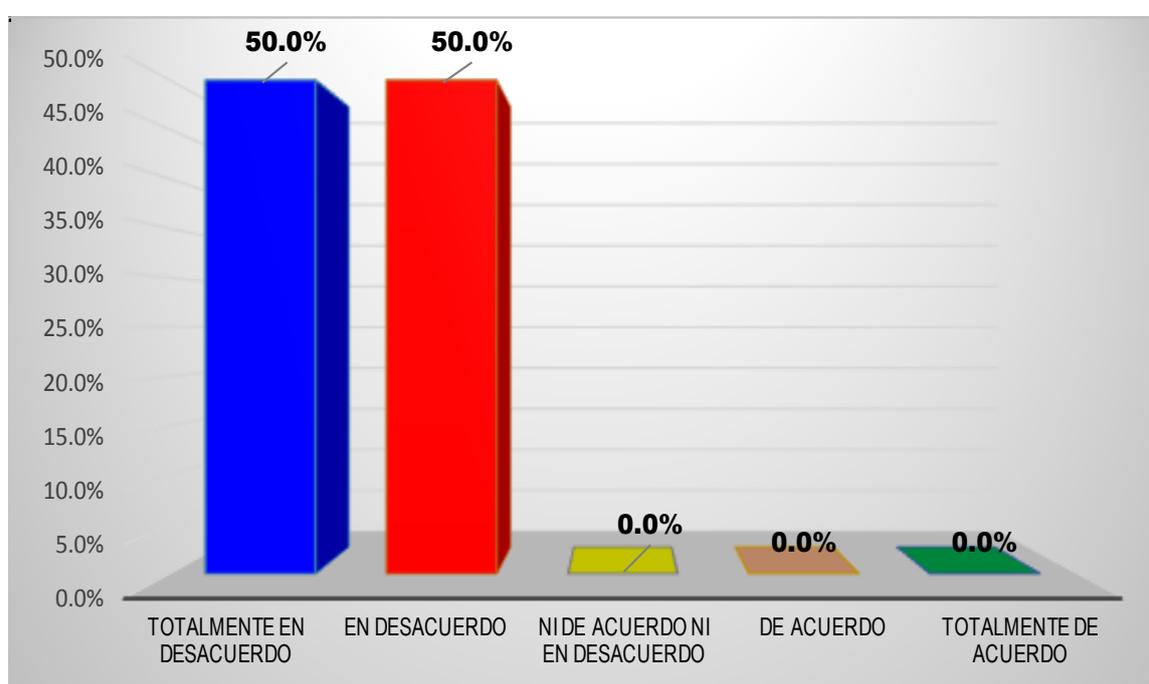
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 60% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que en los últimos tres años en el área de logística ha participado activamente en la innovación de productos que han tenido éxito en el mercado internacional, mientras que un 40% de ellos señalan estar en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 29:**

*La empresa tiene un área de innovación la cual al año presenta sus innovaciones teniendo en cuenta las exigencias de mercados externos*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	15	50.0%	50.0%	50.0%
En desacuerdo	15	50.0%	50.0%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 33: La empresa tiene una área de innovación la cual al año presenta sus innovaciones teniendo en cuenta las exigencias de mercados externos*

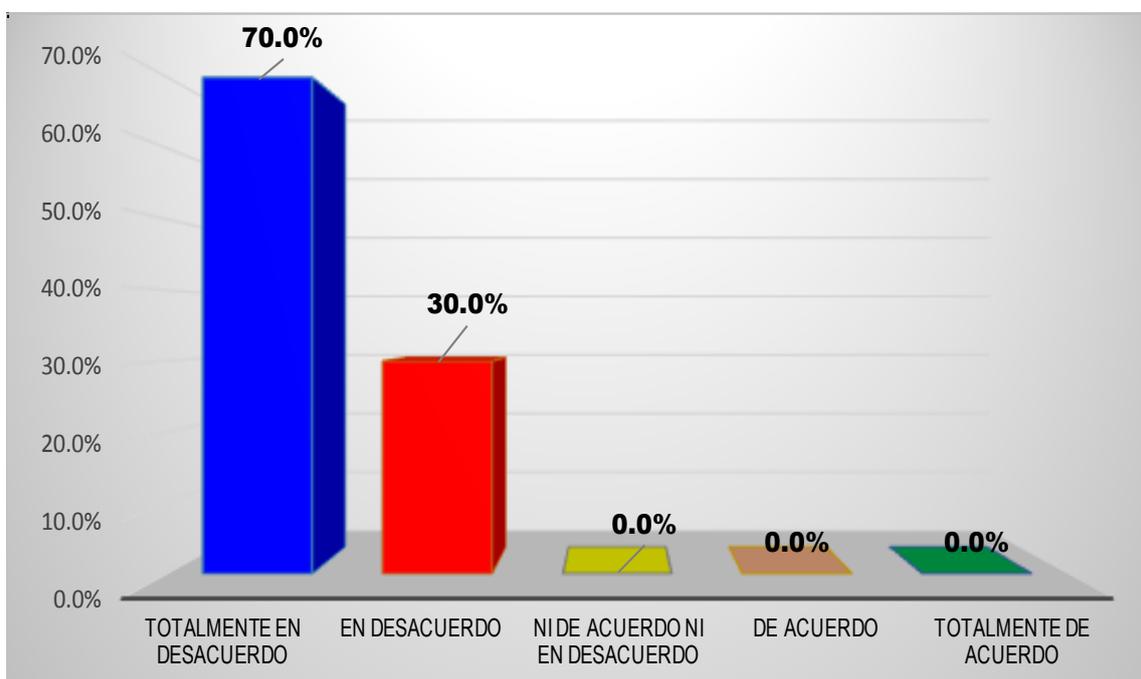
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 50% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que en la empresa se tiene un área de innovación la cual al año presenta sus innovaciones teniendo en cuenta las exigencias de mercados externos, mientras que un 50% de ellos señalan estar en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 30:**

*El área logística tiene como política presentar proyectos o ideas de innovación.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	21	70.0%	70.0%	70.0%
En desacuerdo	9	30.0%	30.0%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 34: El área logística tiene como política presentar proyectos o ideas de innovación.*

### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 70% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que el área de logística tiene como política presentar proyectos o ideas de innovación, mientras que un 30% de ellos señalan estar en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 31:**

En la empresa se realiza una permanente evaluación de los procesos que gestiona el área logística a fin de mejorar los procesos.

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	9	30.0%	30.0%	30.0%
En desacuerdo	15	50.0%	50.0%	80.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	90.0%
De acuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	

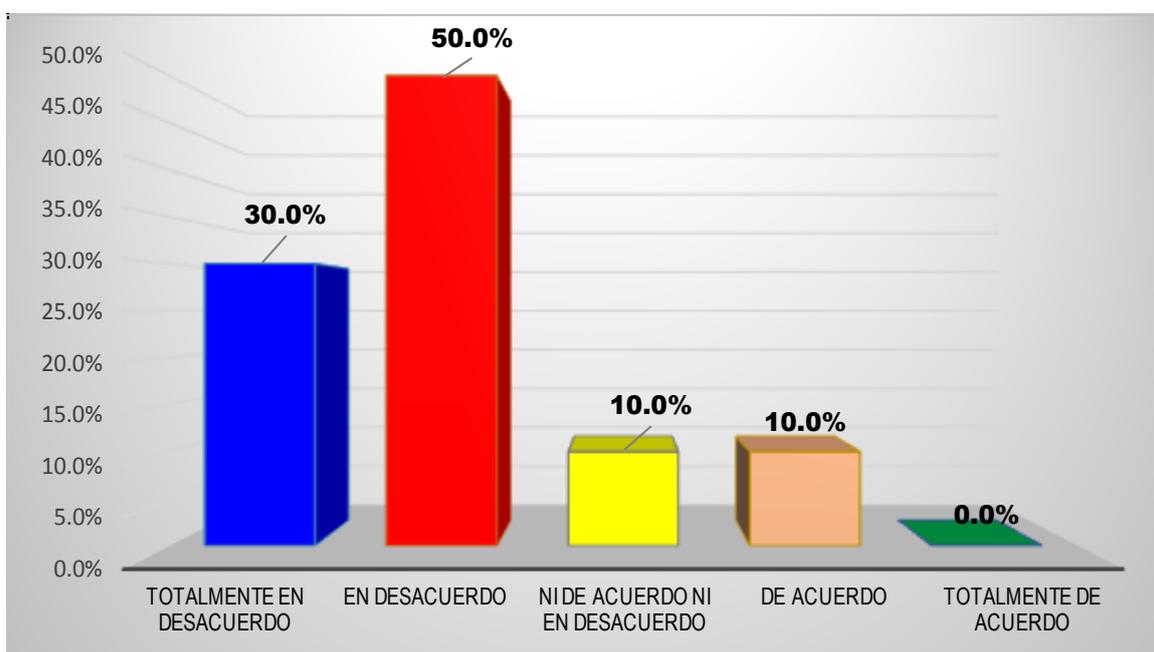


Figura 35: En la empresa se realiza una permanente evaluación de los procesos que gestiona el área logística a fin de mejorar los procesos.

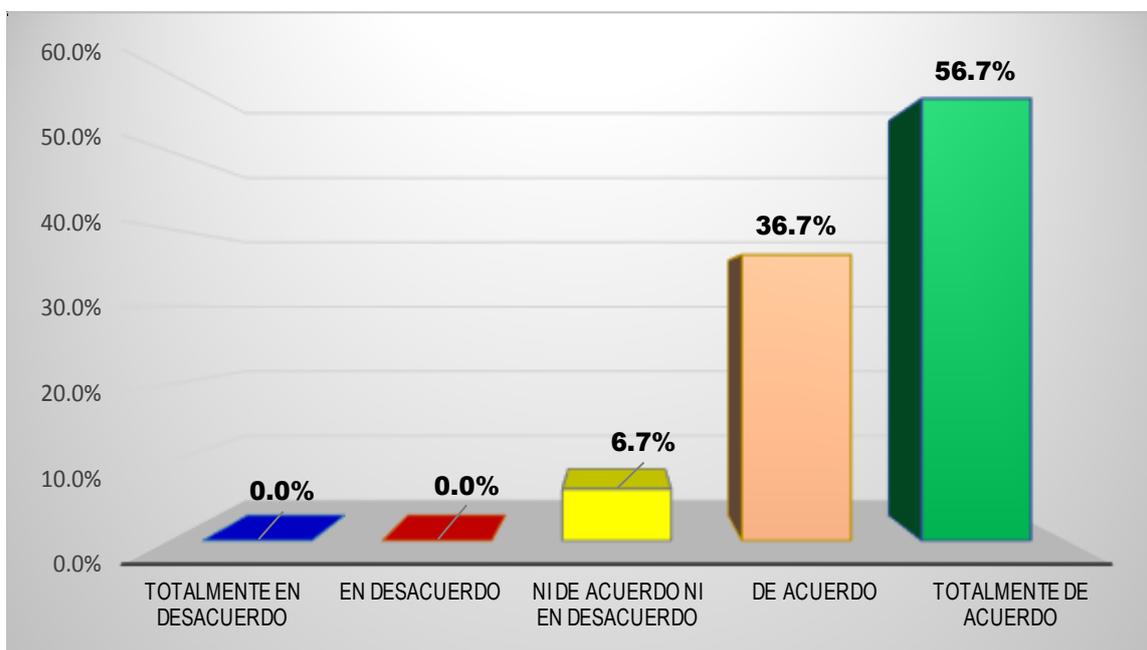
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 30% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que en la empresa se realiza una permanente evaluación de los procesos que gestiona el área de logística a fin de mejorar sus procesos, mientras que un 50% de ellos señalan estar en desacuerdo, un 10% indicó que no están de acuerdo ni en desacuerdo y el 10% está de acuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 32:**

*Es necesario que se haga innovaciones de procesos en forma continua de acuerdo a las necesidades del mercado.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
En desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	6.7%	6.7%	6.7%
De acuerdo	11	36.7%	36.7%	43.3%
Totalmente de acuerdo	17	56.7%	56.7%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 36: Es necesario que se haga innovaciones de procesos en forma continua de acuerdo a las necesidades del mercado.*

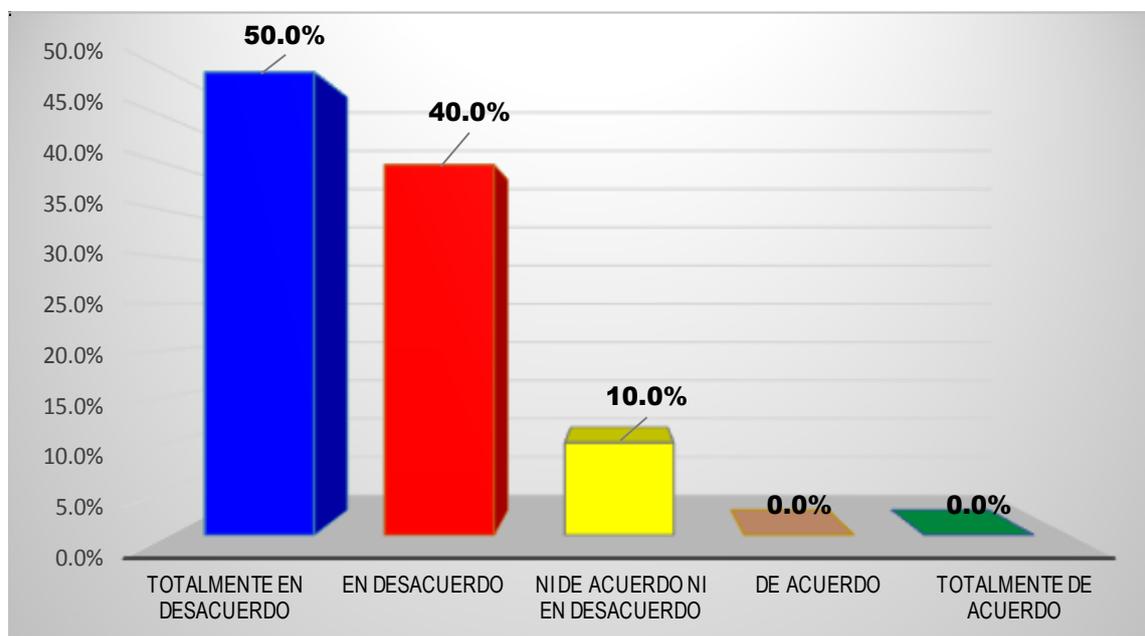
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 56.7% de los encuestados, señalan estar totalmente de acuerdo en que es necesario que se haga una innovación de procesos continua de acuerdo a las necesidades del mercado, mientras que un 36.7% de ellos señalan estar de acuerdo respecto de la pregunta formulada y el 6.7% no sabe ni opina al respecto.

**Tabla 33:**

*Se conocen en forma certera los procesos que realiza el área logística de la empresa y el tiempo y recursos que emplea.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	15	50.0%	50.0%	50.0%
En desacuerdo	12	40.0%	40.0%	90.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 37: Se conocen en forma certera los procesos que realiza el área logística de la empresa y el tiempo y recursos que emplea.*

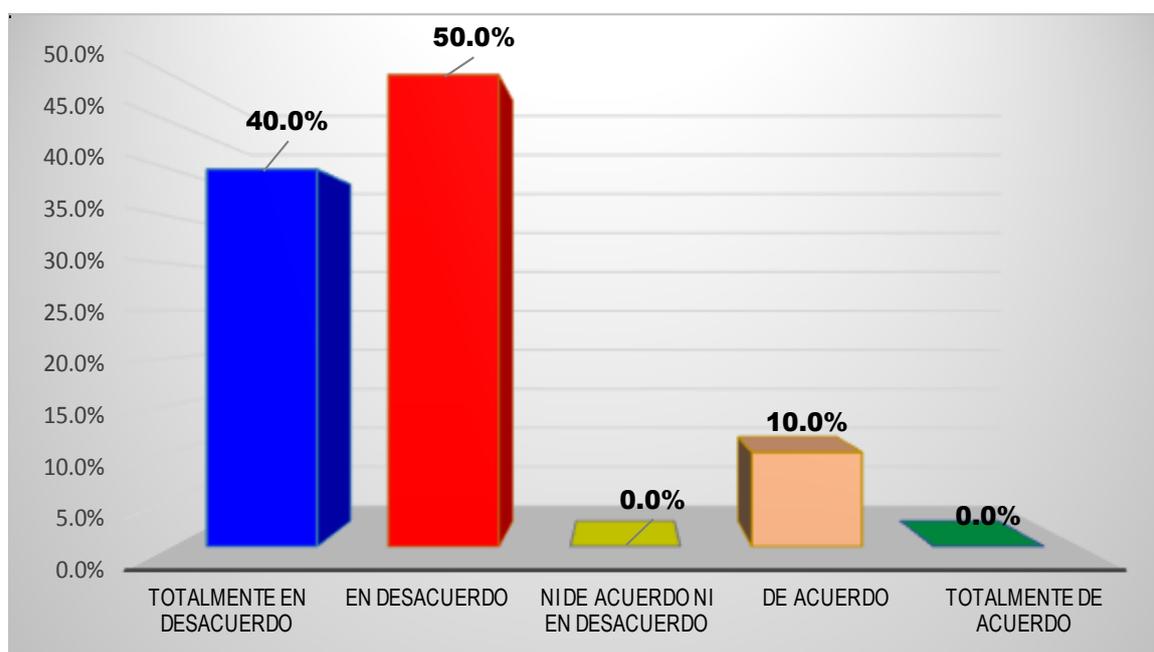
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 50% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que se conocen en forma certera cada proceso que realiza el área logística de la empresa y el tiempo y recursos que emplea., mientras que un 40% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 10% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 34:**

*Se han identificado las actividades críticas en los procesos que gestiona el área logística.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	12	40.0%	40.0%	40.0%
En desacuerdo	15	50.0%	50.0%	90.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	90.0%
De acuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 38:* Se han identificado las actividades críticas en los procesos que gestiona el área logística.

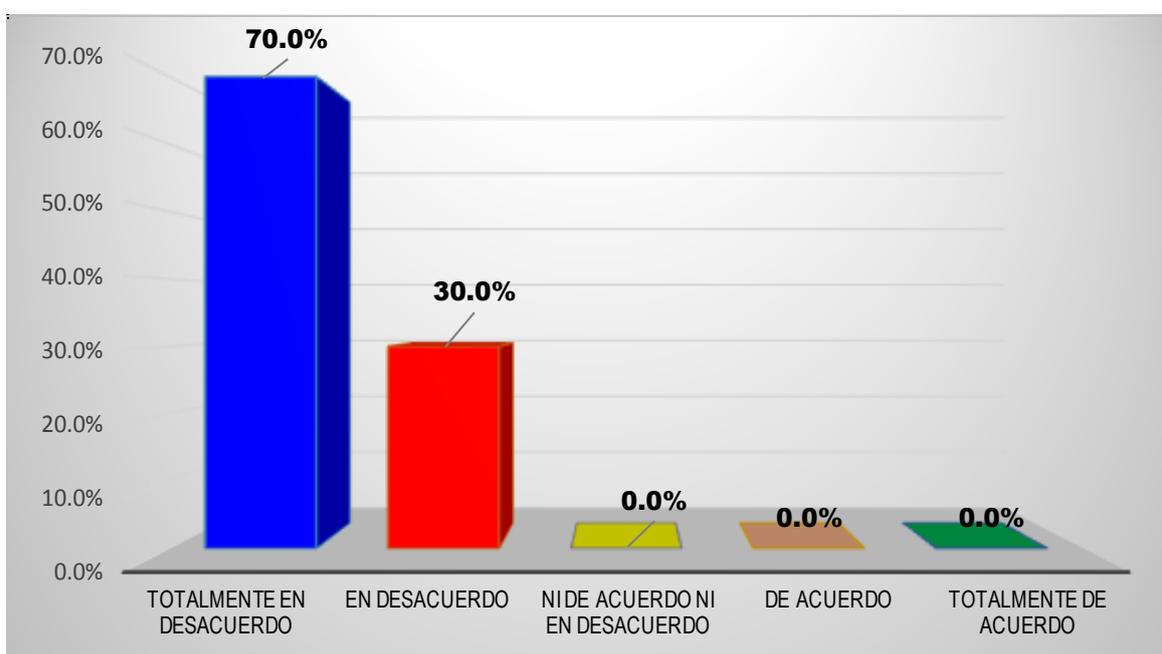
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 40% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que se han identificado las áreas críticas en los procesos que gestiona el área de logística, mientras que un 50% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 10% de ellos señalan que están de acuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 35:**

*En los últimos 3 años se ha realizado alguna innovación en los procesos que tiene a cargo el área logística*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	21	70.0%	70.0%	70.0%
En desacuerdo	9	30.0%	30.0%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 39: En los últimos 3 años se ha realizado alguna innovación en los procesos que tiene a cargo el área logística*

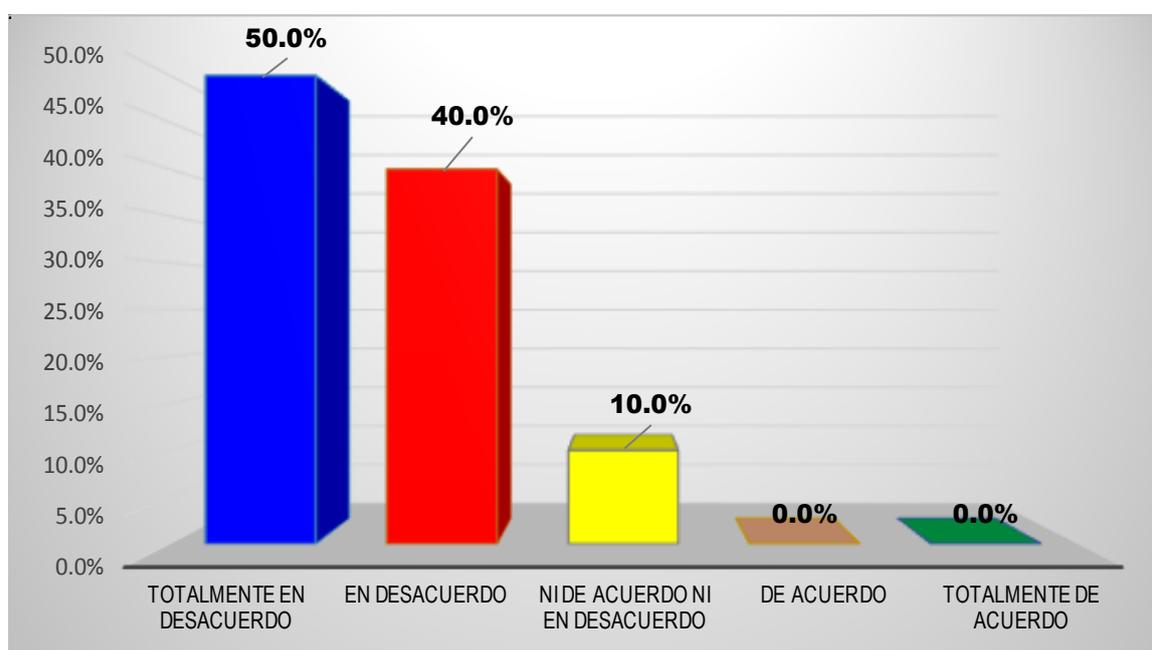
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 70% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que en los últimos tres años se ha realizado alguna innovación en los procesos que tiene a cargo el área logística, mientras que un 30% de ellos señalan estar en desacuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 36:**

*El área logística de la empresa cuenta con personal capacitado y especializado que tengan las competencias para innovar procesos*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	15	50.0%	50.0%	50.0%
En desacuerdo	12	40.0%	40.0%	90.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 40: El área logística de la empresa cuenta con personal capacitado y especializado que tengan las competencias para innovar procesos*

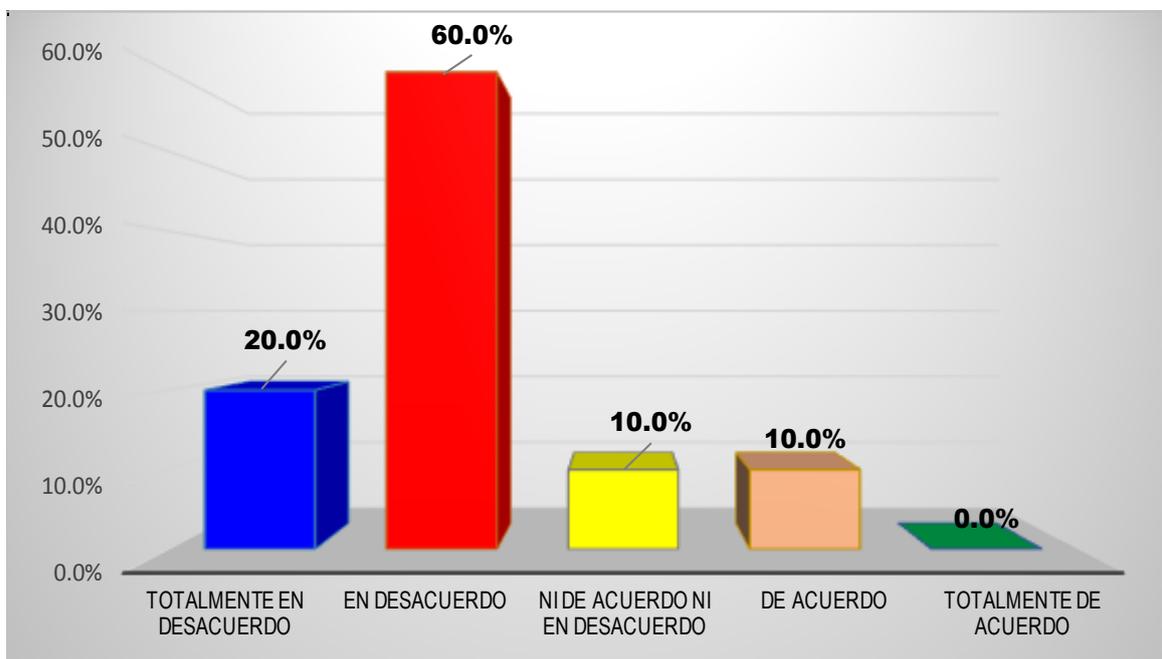
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 50% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que el área logística de la empresa cuenta con personal capacitado y especializado que tengan las competencias para innovar procesos, mientras que un 40% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 10% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 37:**

*En los últimos años se han realizado algún tipo de inversión en tecnología de la información en la empresa.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	6	20.0%	20.0%	20.0%
En desacuerdo	18	60.0%	60.0%	80.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	90.0%
De acuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 41: En los últimos años se han realizado algún tipo de inversión en tecnología de la información en la empresa.*

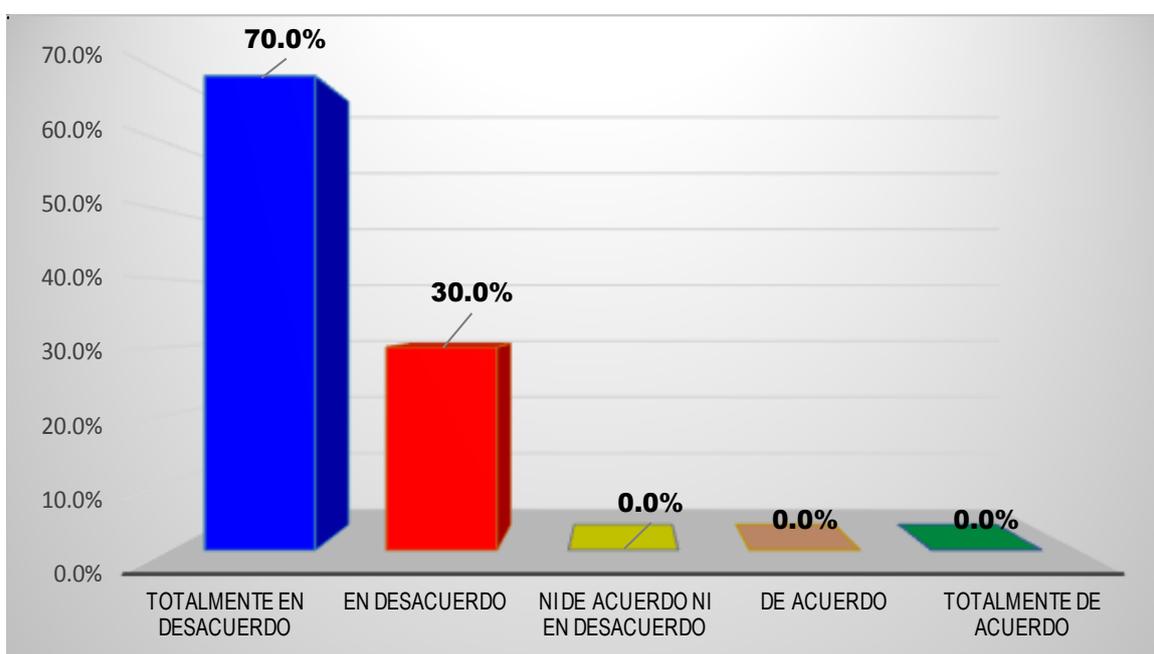
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 20% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que en los últimos años se han realizado algún tipo de inversión en tecnología en la empresa, mientras que un 60% de ellos señalan estar en desacuerdo, un 10% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo y un 10% están de acuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 38:**

*Actualmente se cuenta con la tecnología de la información suficiente que permite el rastreo de la carga a nivel internacional.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	21	70.0%	70.0%	70.0%
En desacuerdo	9	30.0%	30.0%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 42: Actualmente se cuenta con la tecnología de la información suficiente que permite el rastreo de la carga a nivel internacional.*

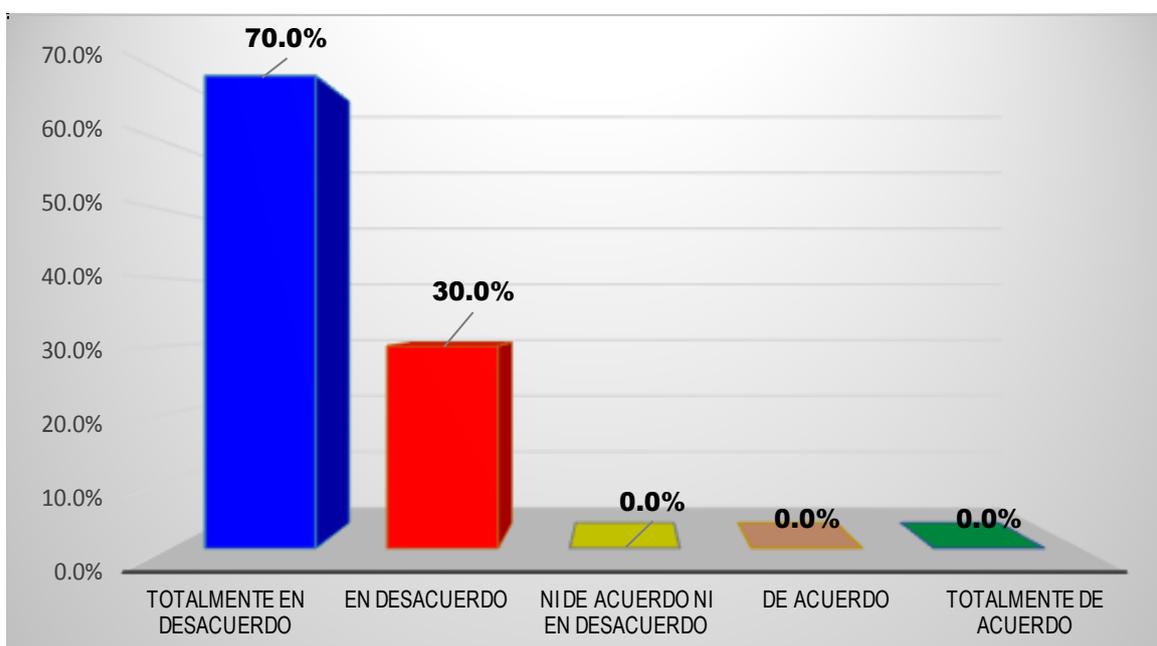
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 70% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que actualmente se cuenta con la tecnología suficiente que permite el rastreo de la carga a nivel internacional, mientras que un 30% de ellos señalan estar en desacuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 39:**

*Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer la cadena de frío a la que ha estado la carga a nivel internacional hasta llegar al cliente.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	21	70.0%	70.0%	70.0%
En desacuerdo	9	30.0%	30.0%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 43: Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer la cadena de frío a la que ha estado la carga a nivel internacional hasta llegar al cliente.*

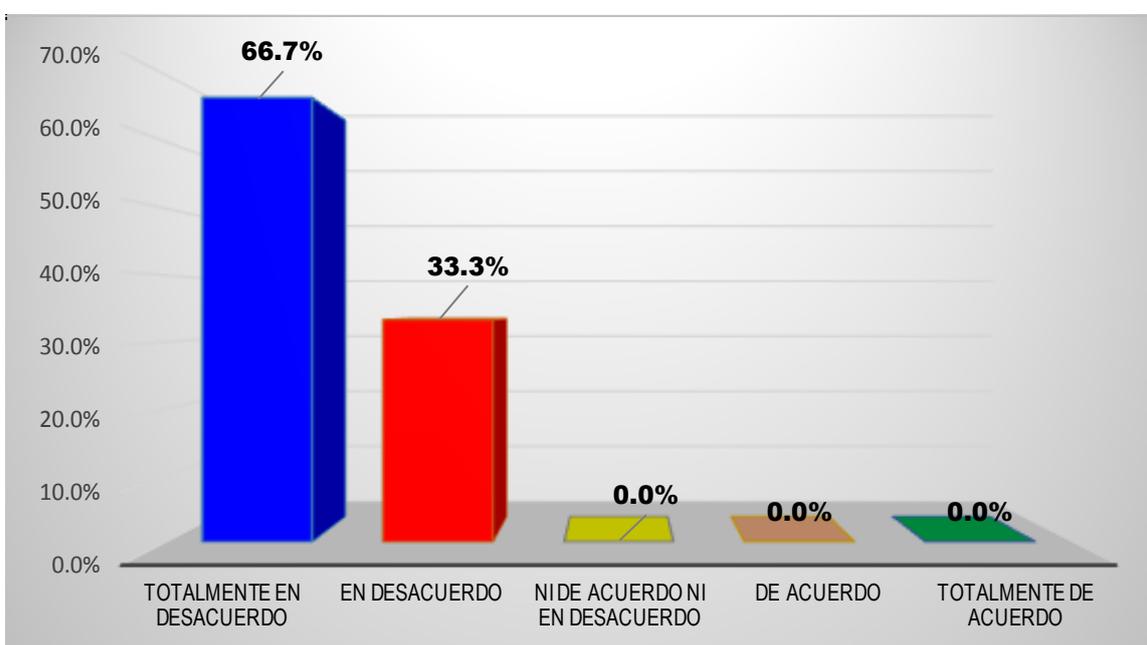
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 70% de los encuestados, señalan estar totalmente de acuerdo en que actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer la cadena de frío a la que ha estado la carga a nivel internacional hasta llegar al cliente, mientras que un 30% de ellos señalan estar de acuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 40:**

*Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer el manipuleo de la carga y los tiempos muertos (ociosos) durante la distribución física internacional.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	20	66.7%	66.7%	66.7%
En desacuerdo	10	33.3%	33.3%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 44: Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer el manipuleo de la carga y los tiempos muertos (ociosos) durante la distribución física internacional.*

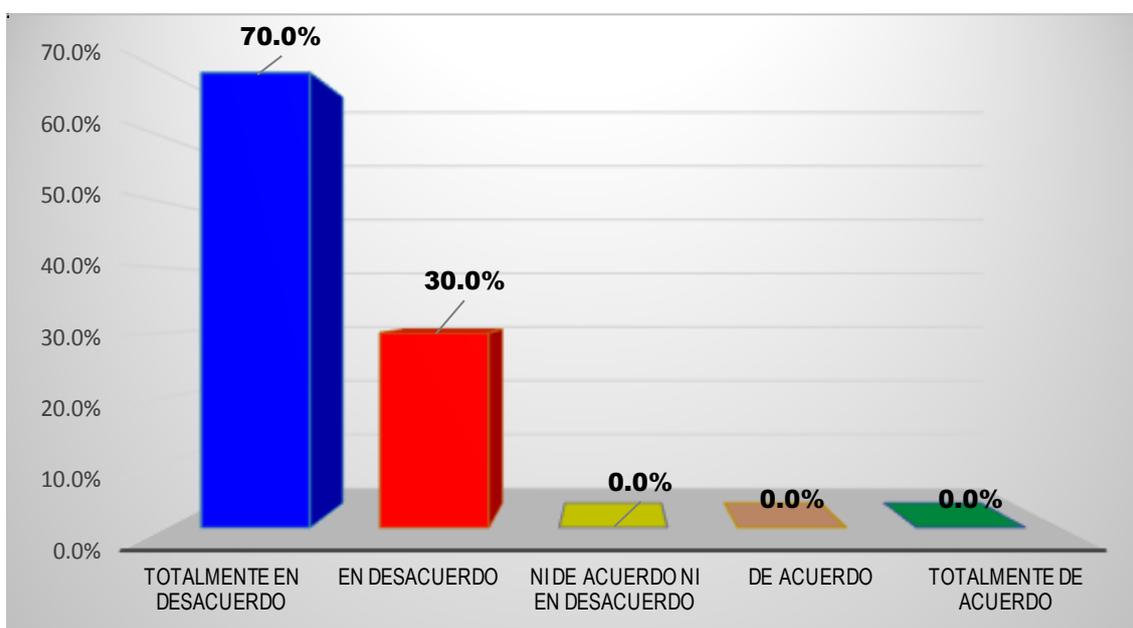
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 66.7% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer el manipuleo de la carga y los tiempos muertos (ociosos) durante la distribución física internacional, mientras que un 33.3% de ellos señalan estar en desacuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 41:**

*Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite obtener información de los mercados internacionales y su tendencia.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	21	70.0%	70.0%	70.0%
En desacuerdo	9	30.0%	30.0%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 45: Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite obtener información de los mercados internacionales y su tendencia.*

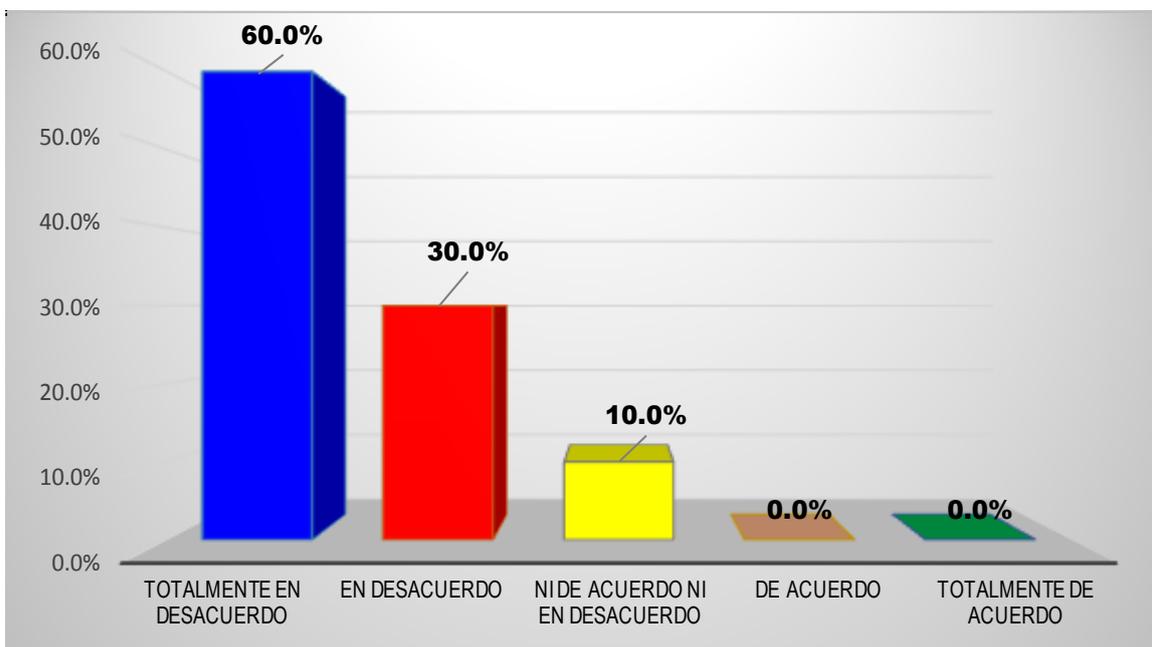
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 70% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite obtener información de los mercados internacionales y su tendencia, mientras que un 30% de ellos señalan estar en desacuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 42:**

*Se cuenta con un sistema información gerencial que permite tomar decisiones sobre los aspectos logísticos.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	18	60.0%	60.0%	60.0%
En desacuerdo	9	30.0%	30.0%	90.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 46: Se cuenta con un sistema información gerencial que permite tomar decisiones sobre los aspectos logísticos.*

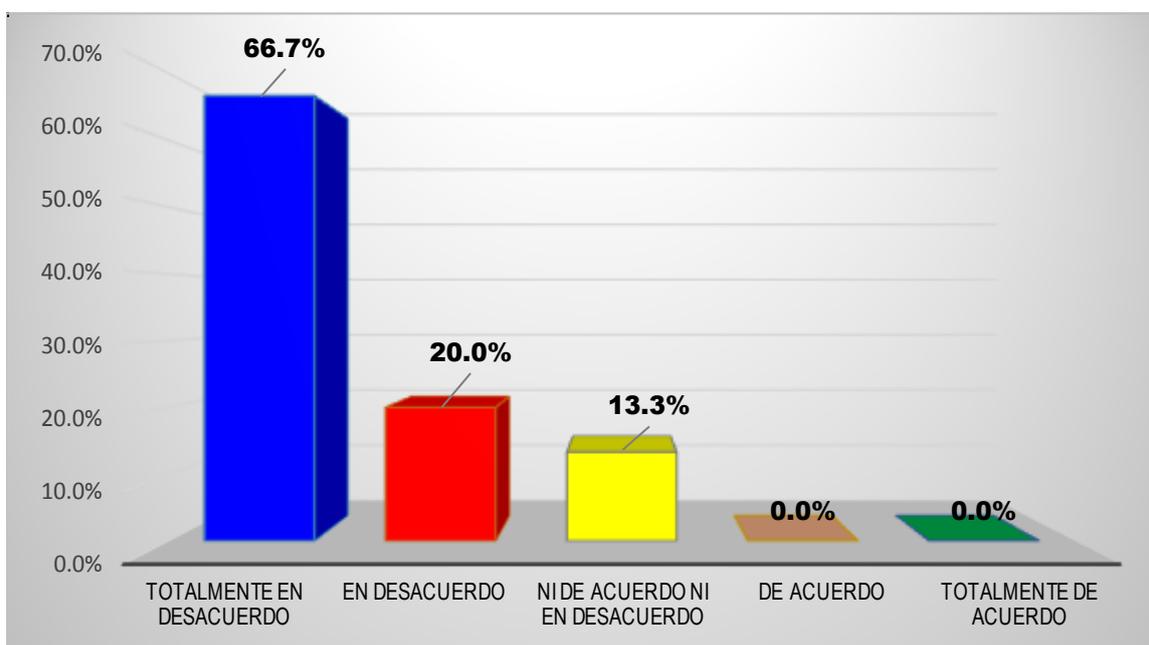
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 60% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que se cuenta con un sistema de información gerencial que permite tomar decisiones sobre los aspectos logísticos, mientras que un 30% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 10% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 43:**

*La empresa cuenta con las más recientes tecnologías de producción*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	20	66.7%	66.7%	66.7%
En desacuerdo	6	20.0%	20.0%	86.7%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	13.3%	13.3%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 47: La empresa cuenta con las más recientes tecnologías de producción*

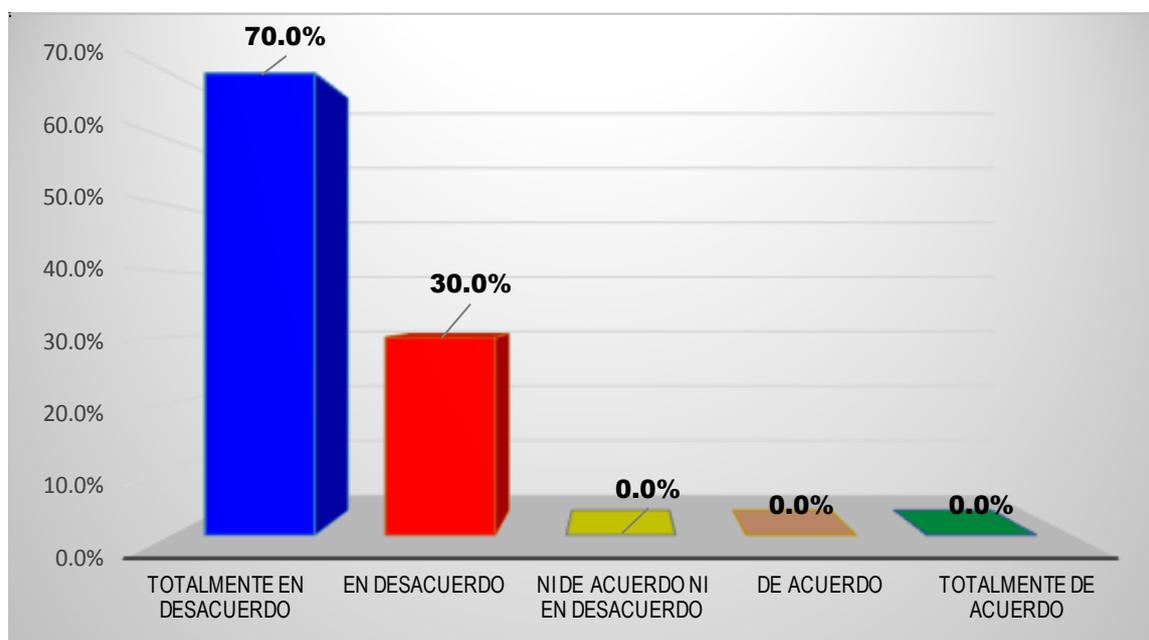
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 66.7% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que la empresa cuenta con las más recientes tecnologías de producción, mientras que un 20% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 13.3% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 44:**

*La empresa cuenta con las más recientes tecnologías de almacenaje de flores*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	21	70.0%	70.0%	70.0%
En desacuerdo	9	30.0%	30.0%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 48: La empresa cuenta con las más recientes tecnologías de almacenaje de flores*

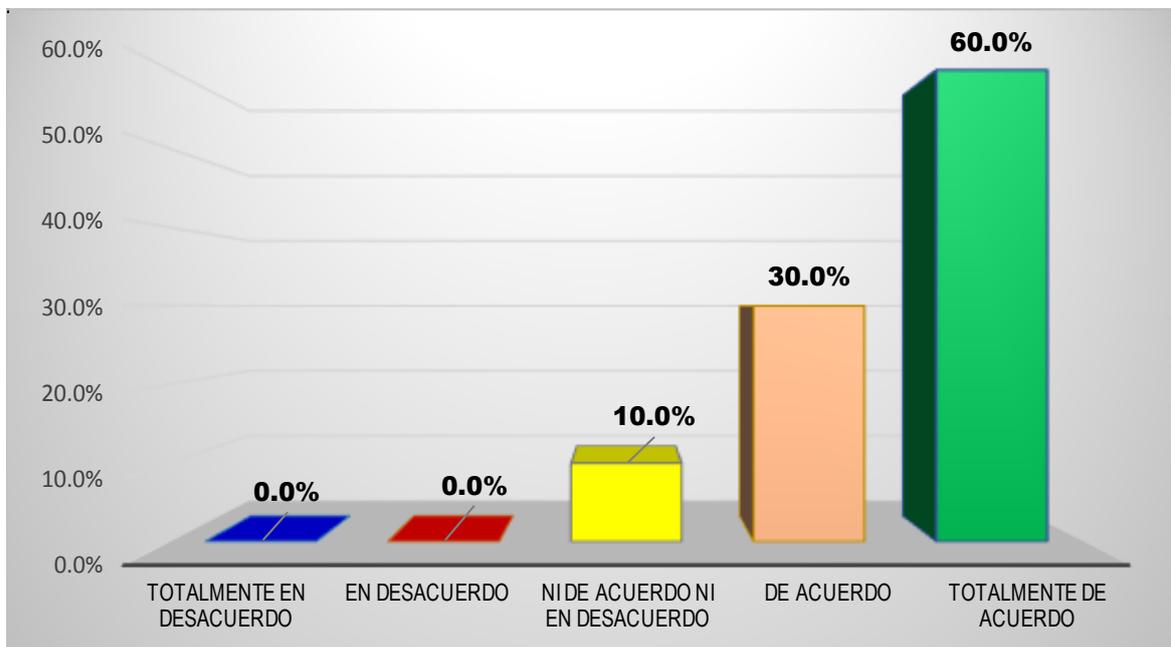
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 70% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que la empresa cuenta con las más recientes tecnologías de almacenaje de flores, mientras que un 30% de ellos señalan estar en desacuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 45:**

*La empresa cuenta con las más recientes tecnologías para el acopio de flores.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
En desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	10.0%
De acuerdo	9	30.0%	30.0%	40.0%
Totalmente de acuerdo	18	60.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 49: La empresa cuenta con las más recientes tecnologías para el acopio de flores.*

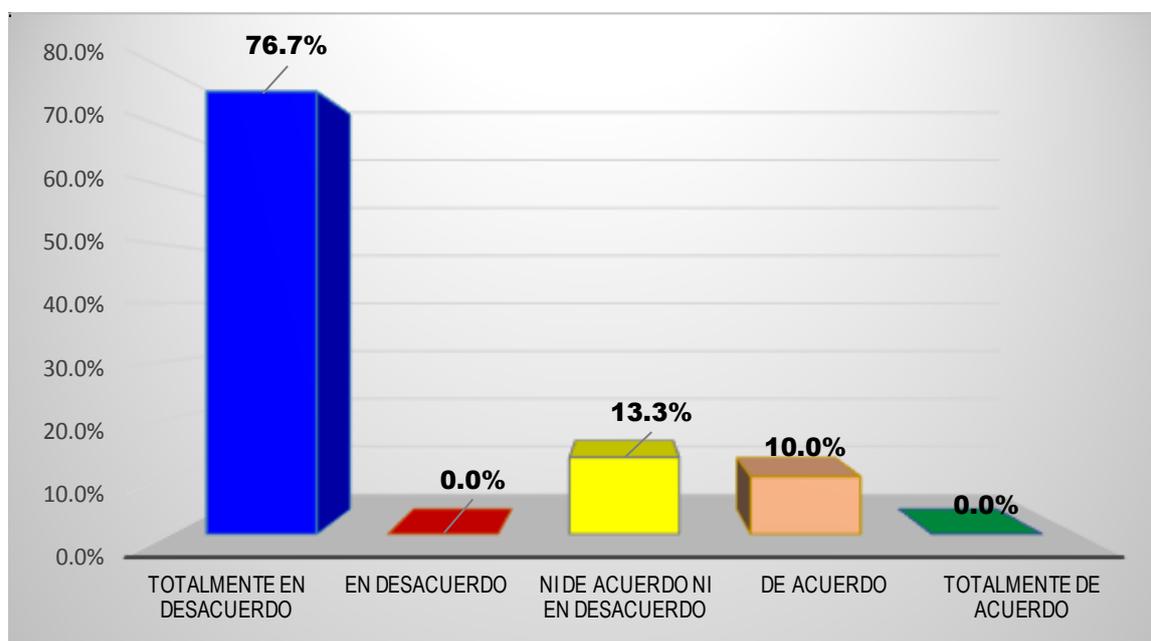
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 30% de los encuestados, señalan estar de acuerdo en que la empresa cuenta con las más recientes tecnologías para el acopio de flores, mientras que un 70% de ellos señalan estar totalmente de acuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 46:**

*La empresa cuenta con las más recientes tecnologías para la preparación del packing de las flores.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	23	76.7%	76.7%	76.7%
En desacuerdo	0	0.0%	0.0%	76.7%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	13.3%	13.3%	90.0%
De acuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 50: La empresa cuenta con las más recientes tecnologías para la preparación del packing de las flores.*

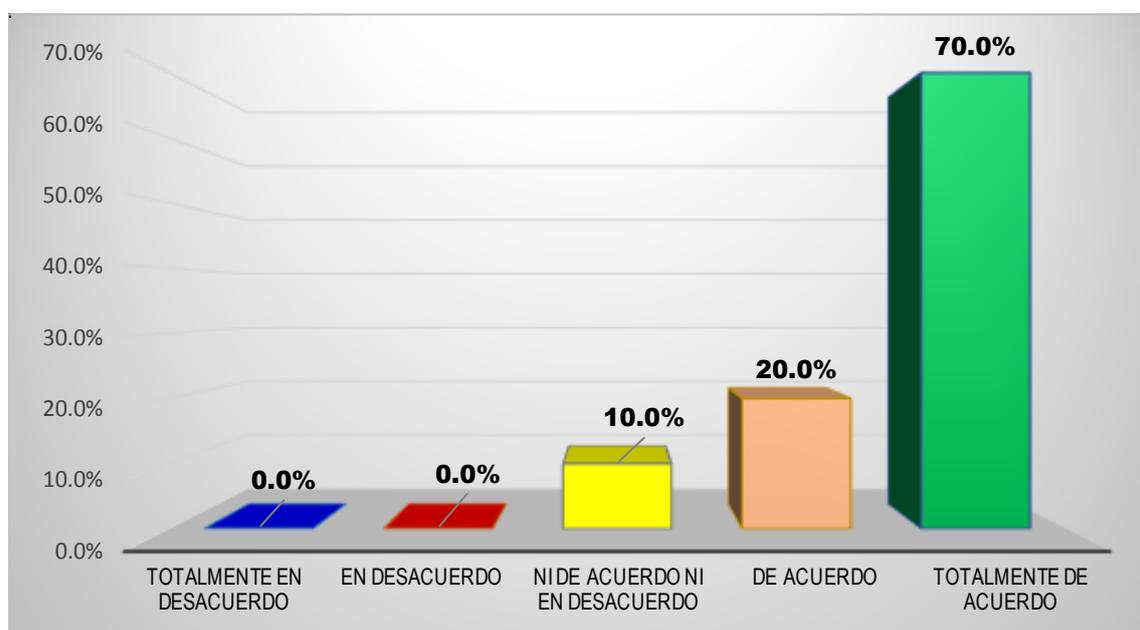
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 76.7% de los encuestados, señalan estar totalmente en desacuerdo en que la empresa cuenta con las más recientes tecnologías para la preparación del packing de las flores, mientras que un 10% de ellos señalan estar de acuerdo y un 13.3% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 47:**

*Se deben hacer estudios para realizar la inversión en nuevas tecnologías en los diversos procesos de la empresa.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
En desacuerdo	0	0.0%	0.0%	0.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	10.0%
De acuerdo	6	20.0%	20.0%	30.0%
Totalmente de acuerdo	21	70.0%	70.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 51: Se deben hacer estudios para realizar la inversión en nuevas tecnologías en los diversos procesos de la empresa.*

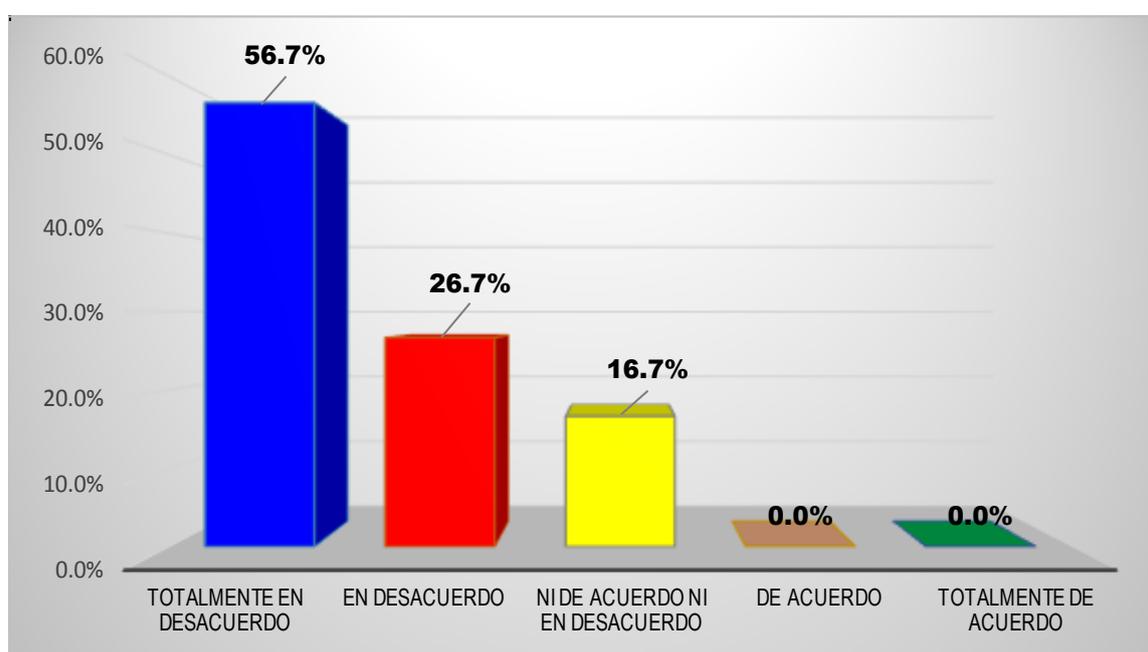
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 70% de los encuestados, señalan estar totalmente de acuerdo en que se deben hacer estudios para realizar la inversión en nuevas tecnologías en los diversos procesos de la empresa, mientras que un 20% de ellos señalan estar de acuerdo y un 10% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 48:**

*Se conoce la exigencia del mercado en cuanto al envase y embalaje que contribuya a posicionar mejor sus productos en eso mercados.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	17	56.7%	56.7%	56.7%
En desacuerdo	8	26.7%	26.7%	83.3%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	16.7%	16.7%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 52: Se conoce la exigencia del mercado en cuanto al envase y embalaje que contribuya a posicionar mejor sus productos en eso mercados.*

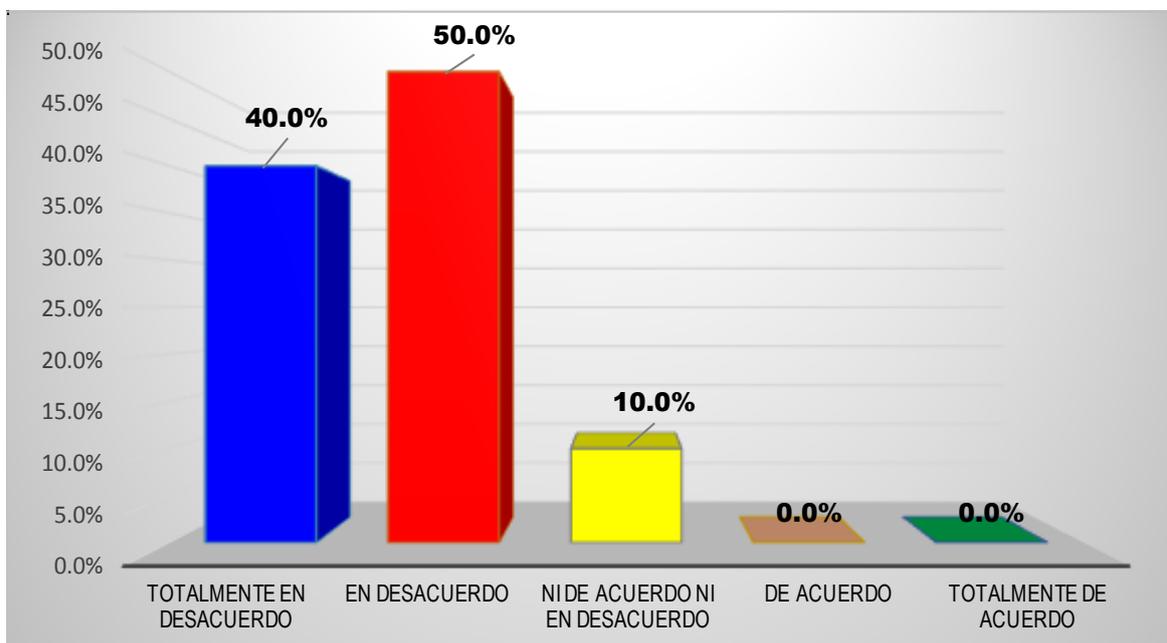
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 56.7% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que en la empresa se tiene personal especializado en el tema de mercadotecnia para promocionar y colocar los productos en mercados externos, mientras que un 26.7% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 16.7% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 49:**

*La empresa tiene estudios de los mercados internacionales que le muestre como la gestión logística contribuye a las estrategias de marketing*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	12	40.0%	40.0%	40.0%
En desacuerdo	15	50.0%	50.0%	90.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 53: La empresa tiene estudios de los mercados internacionales que le muestre como la gestión logística contribuye a las estrategias de marketing*

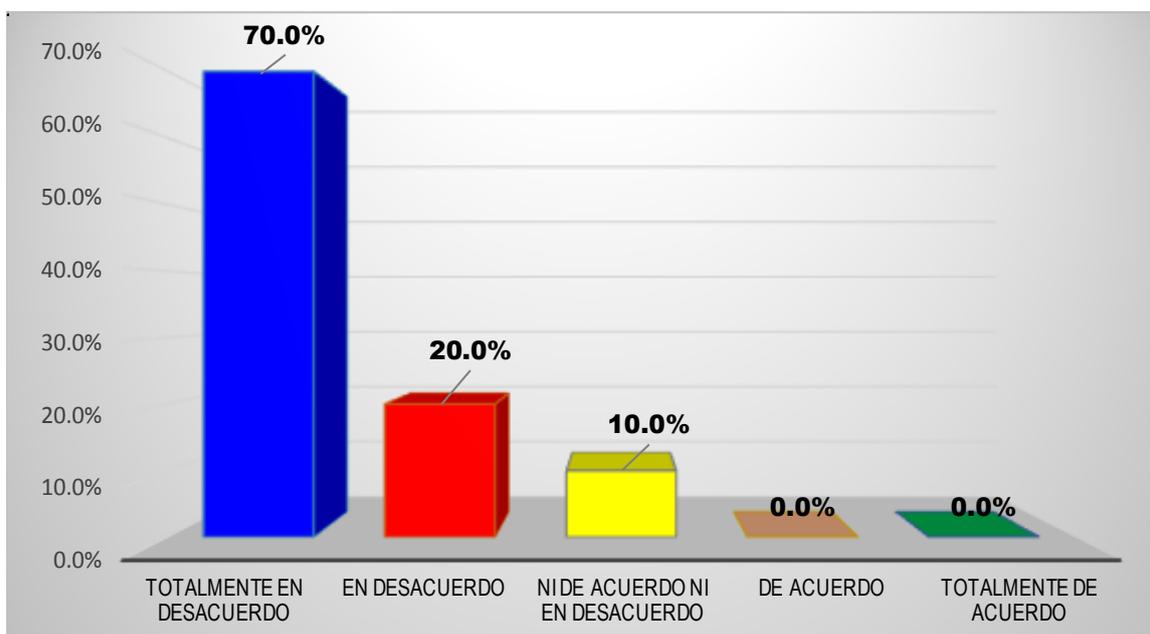
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 40% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que se la empresa tiene estudios de los mercados internacionales que le muestre como la gestión logística contribuye a las estrategias de marketing, mientras que un 50% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 10% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 50:**

*Se conoce las variedades de flores que tienen mayor demanda en el mercado internacional*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	21	70.0%	70.0%	70.0%
En desacuerdo	6	20.0%	20.0%	90.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 54: Se conoce las variedades de flores que tienen mayor demanda en el mercado internacional*

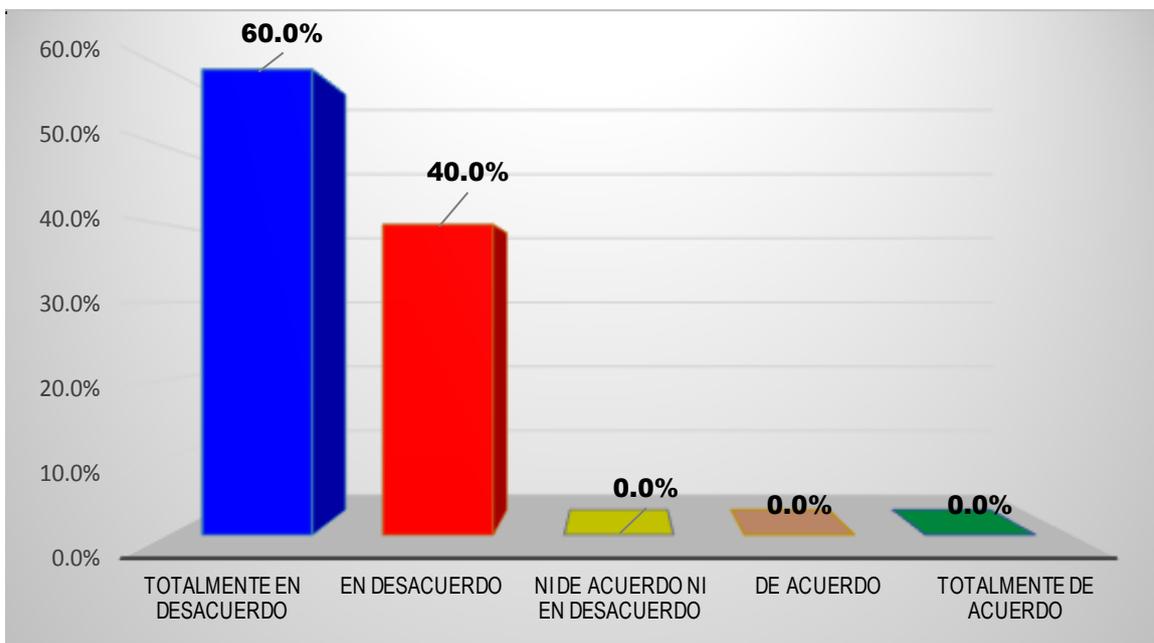
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 70% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que se conoce las variedades de flores que tienen mayor demanda en el mercado internacional, mientras que un 20% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 10% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 51:**

*Se cumplen con los plazos de entrega de los pedidos internacionales*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	18	60.0%	60.0%	60.0%
En desacuerdo	12	40.0%	40.0%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 55: Se cumplen con los plazos de entrega de los pedidos internacionales*

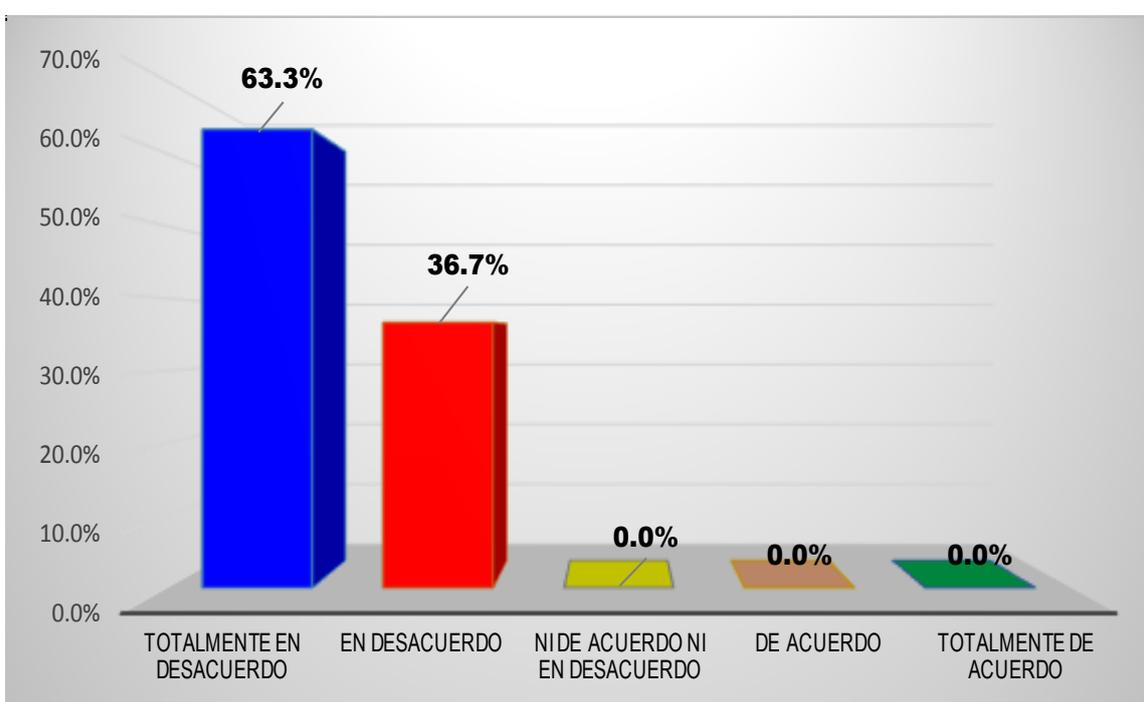
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 60% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que se cumplen con los plazos de entrega de los pedidos internacionales, mientras que un 40% de ellos señalan estar en desacuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 52:**

*Se conoce íntegramente la función logística de la distribución física internacional.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	19	63.3%	63.3%	63.3%
En desacuerdo	11	36.7%	36.7%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 56: Se conoce íntegramente la función logística de la distribución física internacional.*

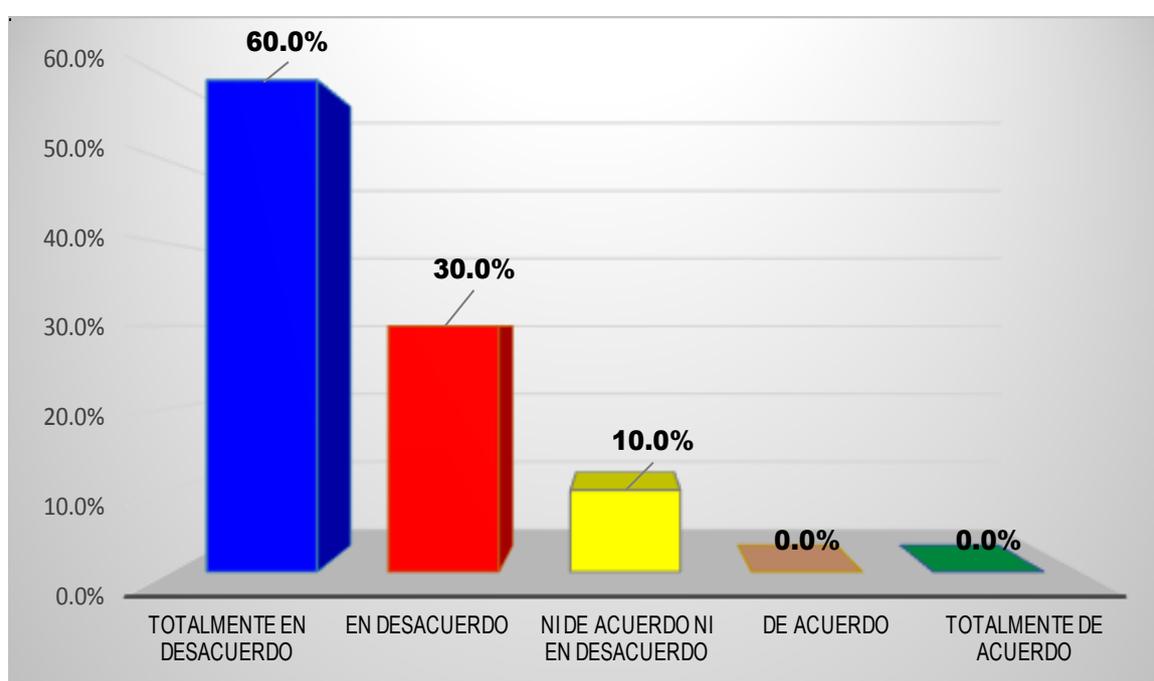
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 63.3% de los encuestados, señalan que estan totalmente en desacuerdo en que se conoce la función logística de la distribución física internacional, mientras que un 36.7% de ellos señalan estar en de acuerdo respecto de la pregunta formulada.

**Tabla 53:**

*Se ha desarrollado estrategias de precios considerando los beneficios tributarios que la exportación tiene en el Perú.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	18	60.0%	60.0%	60.0%
En desacuerdo	9	30.0%	30.0%	90.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 57: Se ha desarrollado estrategias de precios considerando los beneficios tributarios que la exportación tiene en el Perú.*

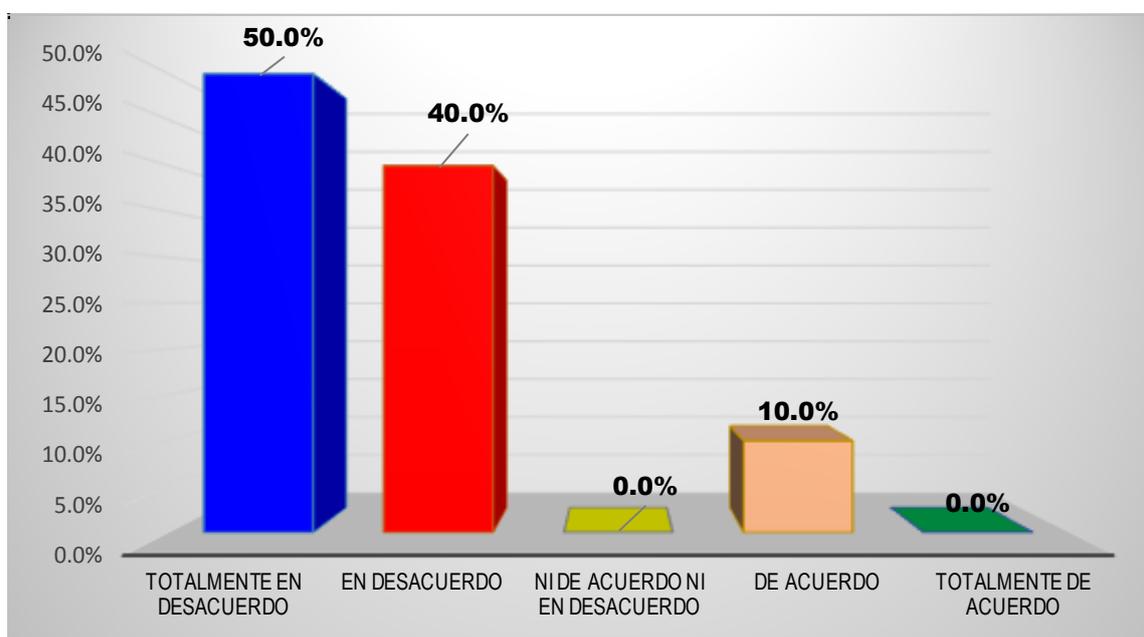
### Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 60% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que se han desarrollado estrategias de precios considerando los beneficios tributarios que la exportación tiene en el Perú, mientras que un 30% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 10% de ellos señalan que no están de acuerdo ni en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 54:**

*El personal del área logística cuenta con las competencias logísticas suficientes para desempeñar las funciones que se les ha encargado.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	15	50.0%	50.0%	50.0%
En desacuerdo	12	40.0%	40.0%	90.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	90.0%
De acuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 58: El personal del área logística cuenta con las competencias logísticas suficientes para desempeñar las funciones que se les ha encargado.*

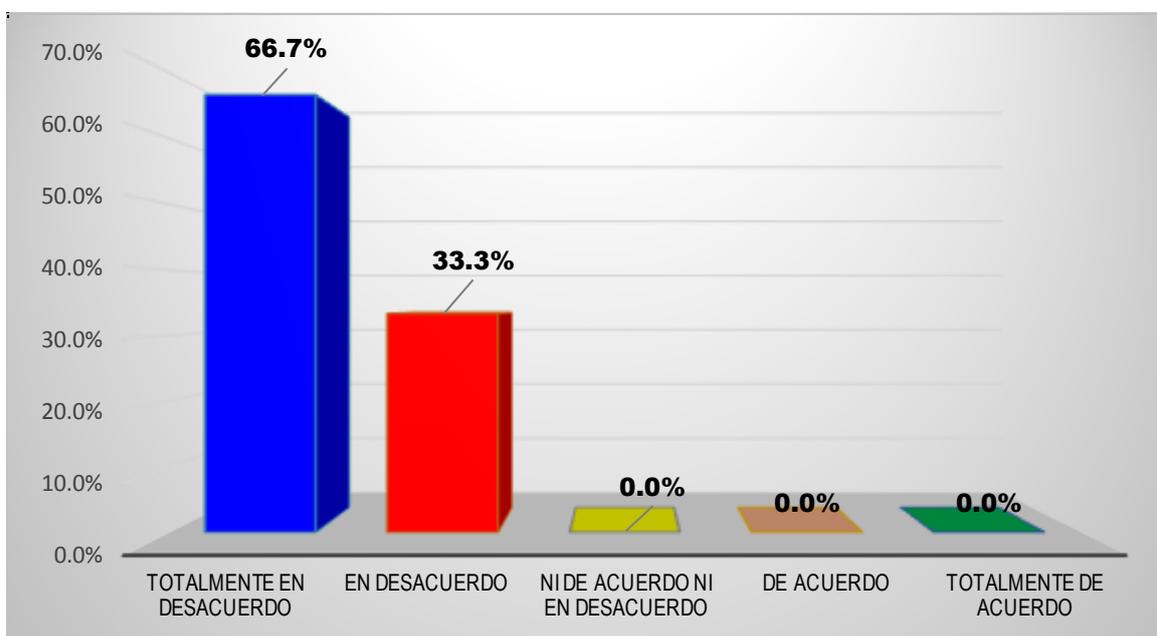
## Interpretación

Del gráfico se logra observar que el 50% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que el personal del área logística cuenta con las competencias logísticas suficientes para desempeñar las funciones que se les ha encargado, mientras que un 40% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 10% de ellos señalan que están de acuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 55:**

*El personal logístico conoce las principales cláusulas de los contratos de compra venta internacional y las obligaciones del área.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	20	66.7%	66.7%	66.7%
En desacuerdo	10	33.3%	33.3%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 59: El personal logístico conoce las principales cláusulas de los contratos de compra venta internacional y las obligaciones del área.*

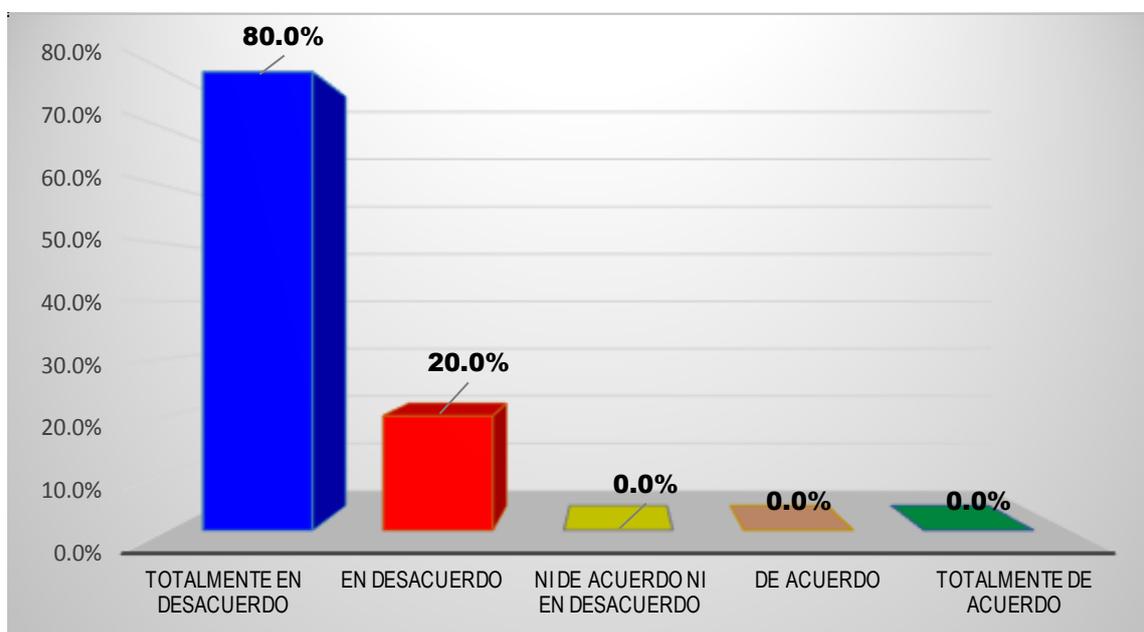
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 66.7% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que el personal logístico conoce las principales causas de los contratos de compra venta internacional y las obligaciones del área, mientras que un 33.3% de ellos señalan estar de acuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 56:**

*El personal del área logística aplica los beneficios de los tratados internacionales para aprovecharlos en su ingreso a nuevos mercados.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	24	80.0%	80.0%	80.0%
En desacuerdo	6	20.0%	20.0%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 60: El personal del área logística aplica los beneficios de los tratados internacionales para aprovecharlos en su ingreso a nuevos mercados.*

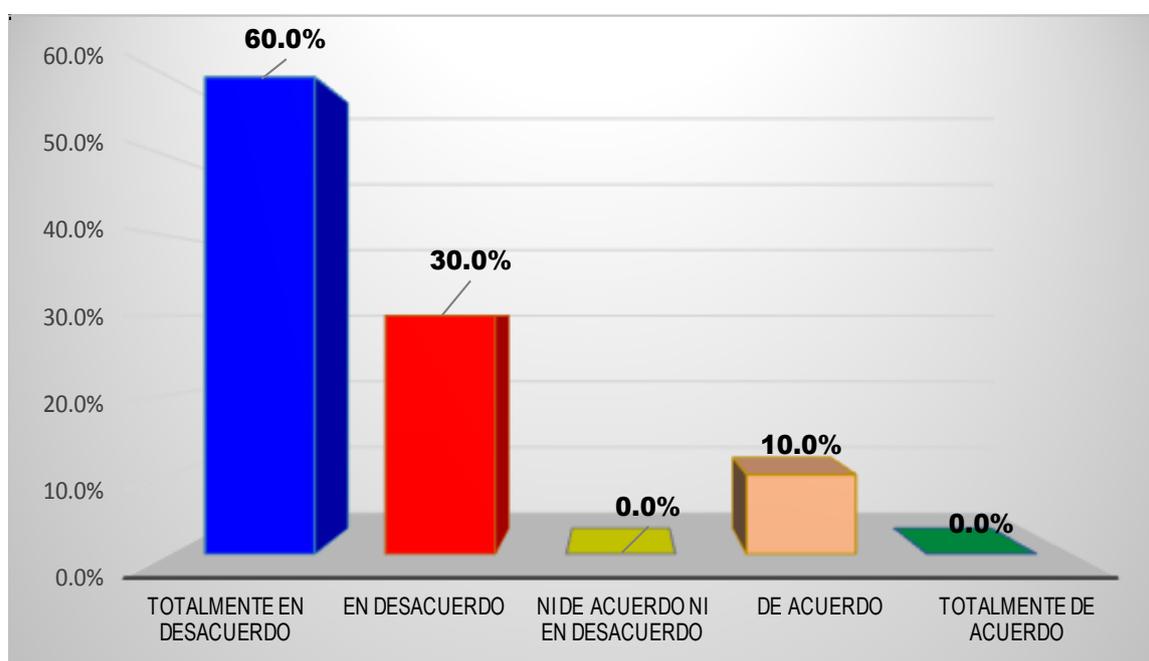
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 80% de los encuestados, señalan estar totalmente de desacuerdo en que el personal del área logística aplica los beneficios de los tratados internacionales para aprovecharlos en su ingreso a nuevos mercados, mientras que un 20% de ellos señalan estar en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 57:**

*El personal del área logística ha establecido técnicas de homologación de prestatarios de servicios a la logística internacional.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	18	60.0%	60.0%	60.0%
En desacuerdo	9	30.0%	30.0%	90.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	90.0%
De acuerdo	3	10.0%	10.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 61: El personal del área logística ha establecido técnicas de homologación de prestatarios de servicios a la logística internacional.*

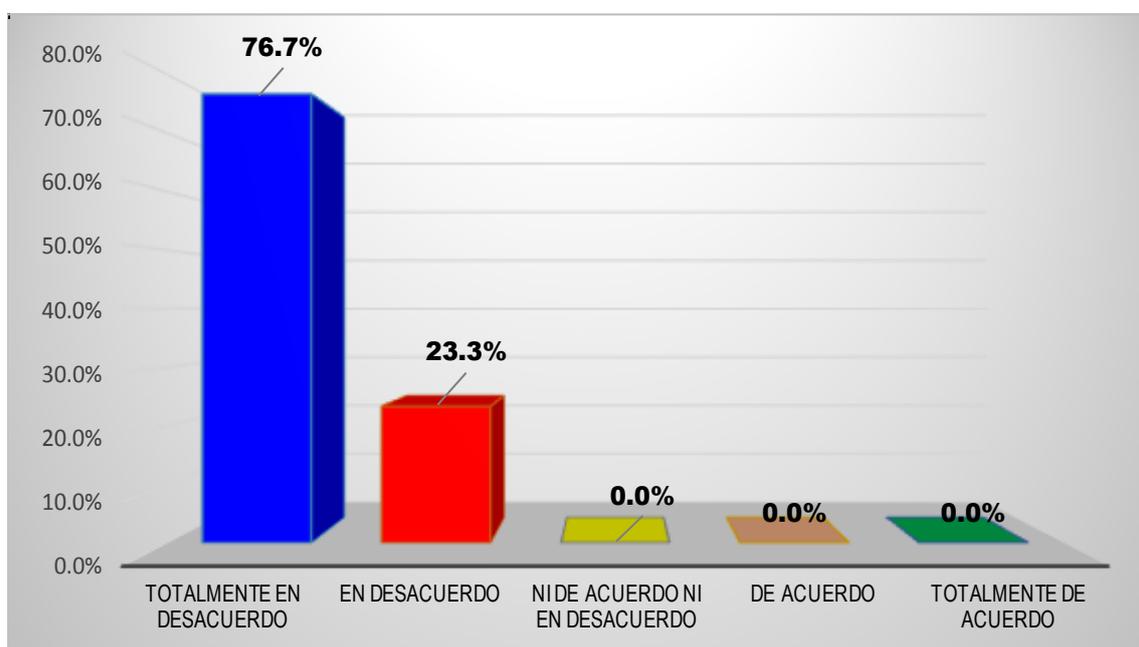
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 60% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que el personal del área logística ha establecido técnicas de homologación de prestatarios de servicios a la logística de exportación, mientras que un 30% de ellos señalan estar en desacuerdo y un 10% de ellos señalan estar de acuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 58:**

*El personal recibe capacitación especializada sobre técnicas modernas de gestión logística para productos perecederos- flores.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	23	76.7%	76.7%	76.7%
En desacuerdo	7	23.3%	23.3%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 62: El personal recibe capacitación especializada sobre técnicas modernas de gestión logística para productos perecederos- flores.*

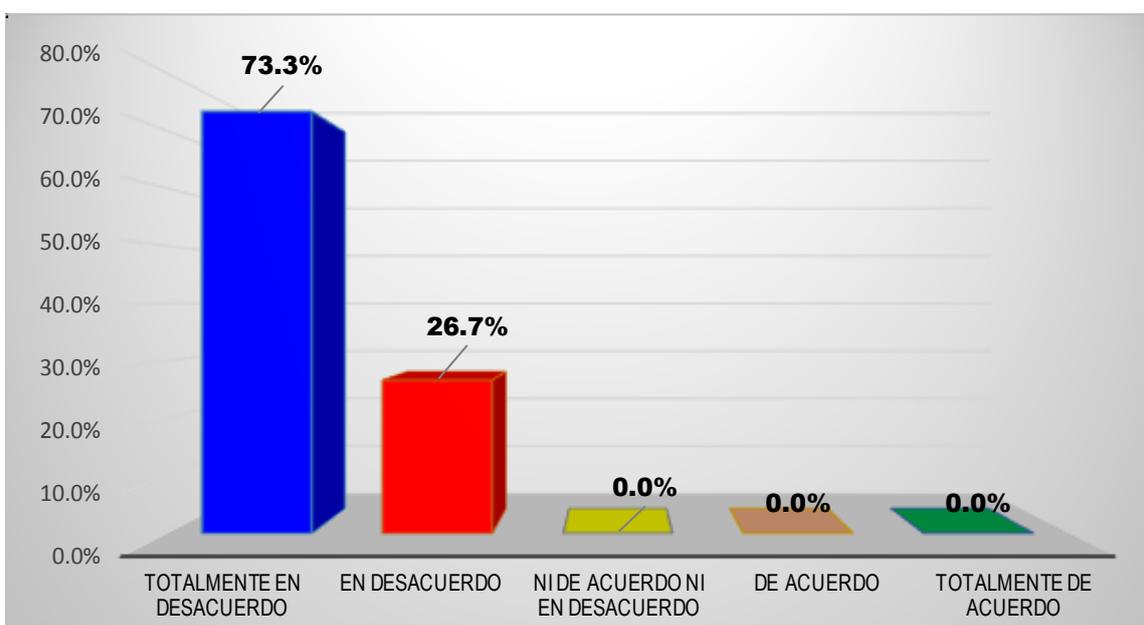
### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 76.7% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que el personal recibe capacitación especializada sobre técnicas modernas de gestión logística para productos perecederos-flores, mientras que un 23.3% de ellos señalan estar en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

**Tabla 59:**

*El personal elabora los documentos de exportación siempre bien y en forma oportuna.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	22	73.3%	73.3%	73.3%
En desacuerdo	8	26.7%	26.7%	100.0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
De acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
Totalmente de acuerdo	0	0.0%	0.0%	100.0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	



*Figura 63: El personal elabora los documentos de exportación siempre bien y en forma oportuna.*

### **Interpretación**

Del gráfico se logra observar que el 73.3% de los encuestados, señalan que están totalmente en desacuerdo en que se el personal elabora los documentos de exportación siempre bien y en forma oportuna, mientras que un 26.7% de ellos señalan estar en desacuerdo sobre la pregunta formulada.

## 4.2. Proceso de prueba de hipótesis

### 4.2.1. Prueba de normalidad

**Tabla 60:**

*Prueba de Normalidad Kolmogorov – Smirnov*

		Gestión del currículo	Competitividad del sector floricultor
N		30	30
Parámetros normales <sup>a,b</sup>	Media	1,70	1,40
	Desviación típica	,794	,498
	Absoluta	,311	,389
Diferencias más extremas	Positiva	,311	,389
	Negativa	-,189	-,286
Z de Kolmogorov-Smirnov		1,703	2,130
Sig. asintót. (bilateral)		,006	,007

a. La distribución de contraste es la Normal.

b. Se han calculado a partir de los datos.

Se observa que la significancia, de la prueba de normalidad de Kolmogorov - Smirnov, de los 30 datos sobre gestión del currículo a través de la evaluación de competencias profesionales en el área de logística es mayor a 0,05, por lo que se establece que los datos tienen una distribución normal.

### 4.2.2. Contrastación de hipótesis principal

H<sub>a</sub>: Existe una relación significativa entre la gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.

H<sub>0</sub>: NO existe una relación significativa entre la gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.

**Tabla 61***Correlaciones de Hipótesis Principal.*

		Gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística	Competitividad del sector exportador floricultor
X: Gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística	Correlación de Pearson	1,000	,928
	Sig. (bilateral)		,000
	N	30	30
Y: Competitividad del sector exportador floricultor	Correlación de Pearson	,928	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	30	30

Los datos obtenidos nos indican que existe una relación estadística significativa de  **$r = 0.928$**  (donde el valor p: es menor que **0,01**) y con una **probabilidad del 99%**, que confirma una relación significativa entre existe una relación significativa entre la gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016

Se obtiene un valor  $r = 0.928$  y un valor  $p = 0.000$  el mismo que se ubica en el margen permitido (0.01) por lo que se procede a aceptar la hipótesis planteada y se procede a rechazar la hipótesis nula:

La gestión del currículo se relaciona en forma significativa con la evaluación de las competencias profesionales en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016

### 4.2.3. Contrastación de hipótesis específicas

#### Hipótesis específica N° 01:

H<sub>1</sub>: Existe una relación significativa entre la organización y planeación del conocimiento en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.

H<sub>0</sub>: NO Existe una relación significativa entre la organización y planeación del conocimiento en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.

**Tabla 62**

*Correlaciones de Hipótesis Específica N° 01.*

		Organización y planeación del conocimiento en el área logística	Competitividad del sector exportador floricultor
X1: Organización y planeación del conocimiento en el área logística	Correlación de Pearson	1,000	,898
	Sig. (bilateral)		,00
	N	30	30
Y: Competitividad del sector exportador floricultor	Correlación de Pearson	,898	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	30	30

Los datos obtenidos nos indican que existe una relación estadística significativa de  $r = 0.898$  (donde el valor p: es menor que 0,01) y con una probabilidad del 99%, entre: la organización y planeación del conocimiento en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor. Estos resultados son obtenidos conforme a la opinión de los trabajadores de las empresas del sector floricultor peruano.

Se obtiene un valor  $r = 0.898$  y un valor  $p = 0.000$  el mismo que se ubica en el margen permitido (0.01) por lo que se procede a aceptar la hipótesis planteada y se procede a rechazar la hipótesis nula : **“La organización y planeación del conocimiento en el área logística tienen una relación significativa con la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016”**

### Hipótesis específica N° 02:

H<sub>2</sub>: Existe una relación significativa entre la estructura curricular en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.

H<sub>0</sub>: NO existe una relación significativa entre la estructura curricular en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.

**Tabla 63**

*Correlaciones de Hipótesis Específica N° 02.*

		Estructura curricular en el área logística	Competitividad del sector exportador floricultor
X2: Estructura curricular en el área logística	Correlación de Pearson	1,000	,911
	Sig. (bilateral)		,001
	N	30	30
Y: Competitividad del sector exportador floricultor	Correlación de Pearson	,911	1,000
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	30	30

Los datos obtenidos nos indican que existe una relación estadística significativa de  $r = 0.911$  (donde el valor  $p$ : es menor que 0,01) y con una probabilidad del 99%, entre: la estructura curricular en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor. Estos resultados son obtenidos

conforme a la opinión de los trabajadores de las empresas del sector floricultor peruano.

Se obtiene un valor  $r = 0.911$  y un valor  $p = 0.001$  el mismo que se ubica en el margen permitido (0.01) por lo que se procede a aceptar la hipótesis planteada y se procede a rechazar la hipótesis nula : **“La estructura curricular en el área logística se relaciona de manera significativa con la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016”**

## **CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1. Discusión**

En relación a los resultados obtenidos de la aplicación del instrumento y los antecedentes de la investigación, podemos indicar lo siguiente:

Riza (2010) en su investigación refiere que si bien es cierto el sector floricultor colombiano ha sufrido pérdidas, también es reconocido que el mercado americano es altamente competitivo y las empresas que deseen ingresar a este mercado por las exigencias que implica, al respecto, en el instrumento formulado encontramos el resultado de la Tabla 37 el mismo que indica que la mayoría de encuestados refieren que el área logística de la empresa no cuenta con personal capacitado y especializado que tengan las competencias para innovar procesos, lo que significa desventajas para acceder a mercados como el estadounidense y deben ser superadas, del mismo modo en la tabla 38 se obtuvo como resultados indicando que la mayoría de encuestados indican que en los últimos años no se han realizado algún tipo de inversión en tecnología en la empresa, esto también es una desventaja porque las empresas que pretenden exportar deben invertir en

infraestructura, tecnología, capacitación, conocimiento y muchas cosas más para poder ser competitivos y posicionarse en mercados externos.

De acuerdo a lo sostenido por Escandón (2009), en cuanto a la necesidad de alta competencia para las empresas exportadoras de rosas y claveles en Colombia y el hecho de que el mercado y producto están en constante expansión; es una realidad para este sector de empresas, que en nuestro país aún están en desarrollo y ampliando sus horizontes, pero a la par deben de consolidar sus empresas, sus procesos, el conocimiento del proceso de exportación y del mercado de destino, la exigencias de ingreso de productos, la logística de exportación y el cuidado de productos perecibles como las flores; entre otros factores que son importantes que se conozcan a fin de lograr una continuidad y permanencia de las empresas en mercados externos y cumplir con sus exigencias; logrando competitividad y sostenimiento en el tiempo. Sobre este tema y de acuerdo a los resultados de la encuesta, podemos indicar que en las tablas 44, 45 y 50, se logró obtener como resultado que las empresas no cuentan con suficiente tecnología para la producción, deficiencias en los sistemas logísticos de almacenaje y transporte de los productos y un desconocimiento del sistema de marketing internacional que es necesario conocer para ingresar a mercados externos.

Asimismo, Uribe (2010) señala que hay una necesidad de que las universidades logren formar profesionales de acuerdo a las necesidades del mercado, para ello es necesario actualizar constantemente los programas curriculares de las universidades y sugiere el autor capacitaciones dentro de los

alcances del concepto de universidad corporativa. Para ello es necesario desarrollar competencias y habilidades técnicas específicas para las diferentes carreras profesionales. En relación a este tema y relacionado con nuestra investigación, en las tablas 5 y 7 se logró obtener como resultado que el currículo actual no contiene las competencias que necesita un gestor de logística y además que el personal que tiene a su cargo no cuenta con el conocimiento suficiente y las competencias necesarias en materia logística para el cargo que desempeña; con lo que se puede inferir que existe una real necesidad de reformular o adaptar los currículos hacia las necesidades específicas que requiere el mercado.

## **5.2. Conclusiones**

Al concluir la investigación se arribaron a las siguientes conclusiones:

1. Se logró determinar que existe una relación significativa entre la gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor;.
2. Se pudo establecer que existe una relación significativa entre la organización y planeación del conocimiento en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor.
3. Se determinó que existe una relación significativa entre la estructura curricular en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor.

### 5.3. Recomendaciones

Al concluir la investigación se arribaron a las siguientes conclusiones:

1. Con la finalidad de mejorar la gestión del currículo de manera que contribuya con lograr mejores competencias profesionales en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor se recomienda una permanente actualización del currículo, estudio permanente de las necesidades del mercado, exigencias de los mercados de destino, revisión de las potencialidades de los productores peruanos, análisis de la capacidad y operatividad de la cadena logística; entre otros de manera que sean incorporados al currículo profesional.
2. Se recomienda que para lograr que la organización y planeación del conocimiento en el área logística contribuya con la competitividad del sector exportador floricultor es necesario que las Casas Superiores de Estudios propongan o implementen cursos relativos al tema planteado e investigado tales como: análisis de los medios de transporte para la exportación, estructura vial logística para la exportación, situación actual de la cadena logística de exportación, evaluación de posibilidades y potencialidades del sector exportador , entre otros, que pueden ir complementando las actuales carreras profesionales y dar pie a la formación de especialidades profesionales en las diversas facultades asociadas o relacionadas con el tema.

3. Se sugiere que con la finalidad de que la actual la estructura curricular en el área logística contribuya con la competitividad del sector exportador floricultor, es necesario que se realice un estudio de investigación pormenorizado sobre las potencialidades y posibilidades del mercado exportador con la finalidad de colocar sus productos en el mercado externo y lograr su penetración en este mercado y la sostenibilidad y continuidad económica de los empresarios o empresas que se dedican a este importante rubro.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

- Abud, I. (2003). *El enfoque de competencia laboral en la perspectiva internacional*. En: Formación basada en competencia laboral, Montevideo, CINTERFOR/OIT. Recuperado de [webmaster@cinterfor.org.uy](mailto:webmaster@cinterfor.org.uy)
- Acosta, F. (2014). *Proyecto de factibilidad para la exportación de rosas al mercado ruso*. (Tesis de maestría). Universidad Politécnica Salesiana., España. Recuperado de <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/6877>
- Alva, Reyes y Villanes (2006). *Propuesta de mejora en la logística de entrada en una empresa agroexportadora*. (Tesis de maestría). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima: UPC. Recuperado de <http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/273770/2/CAIva.pdf>
- Biggs. J. (2008). *Calidad del aprendizaje universitario*. Madrid: Narcea.
- Brailovsky, C. (2001). *Educación médica, evaluación de las competencias*. En *Organización panamericana de la Salud* (Ed.), Aportes para un cambio curricular en Argentina. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Casanova, M. (2007). *Manual de evaluación educativa*. 9ª Edición. Madrid: Editorial La Muralla, S. A
- Castro, F. (2005). *Gestión curricular: una nueva mirada sobre el currículum y la institución educativa*. México: Horizontes Educativos.

- Charria, V.H. & Sarsosa, K. (2010). *Competencias académicas, laborales y profesionales del psicólogo javeriano de Cali*. Ponencia presentada en VI Congreso Internacional del Enfoque Basado en Competencias (CIEBC 2010), septiembre, Cartagena de Indias.
- Charria, V., Sarsosa, K, Uribe, A., López., C y Arenas, F. (2011) *Definición y clasificación teórica de las competencias académicas, profesionales y laborales*. Colombia: Pontificia Universidad Javeriana. En Rev. Psicología del Caribe N° 28 Julio-Diciembre 2011. Recuperado de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/psicologia/article/view/3308/5397>
- De Olazábal, Delpero y Flores (2013). *Planeamiento estratégico de las flores*. (Tesis de maestría).Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú. Recuperado de [tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/8725](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/8725)
- Echeverría, B. (2005). *Gestión de la Competencia de Acción Profesional*. Barcelona: Universidad de Barcelona
- Escandón, J. (2009) *Propuesta logística para el desarrollo de la exportación de rosas y claveles a Estados Unidos para la Comercializadora Export Flexy Ltda*. Bogotá. Universidad Javeriana.
- Escribano, A. y Del Valle, A. (2008). *El aprendizaje basado en problemas*. Madrid: Narcea.
- Freeman, C. (2008). *The Economics of Industrial Innovation*. London: Frances Pinter,
- Garelli, S. (2007). *Competitiveness of nations: the Fundamentals*. Professor at IMD, Director of the World Competitiveness Project. En: World Competitiveness Yearbook.

- Gómez, I. (2005). *Competencias profesionales: una propuesta de evaluación para las facultades de ciencias administrativas*. Editorial: Educación y Educadores, 8, 45-66.
- Gómez, J. (2015). *Las competencias profesionales*. Revista mexicana de anestesiología. Vol. 38 N° 1 – Enero a marzo 2015.
- Gonczi, A. (2002) *Instrumentación de la educación basada en competencias. Perspectiva de la teoría y la práctica en Australia*. México: Ed. Limusa.
- González, V., y González, T. (2008). *Competencias genéricas y formación profesional: un análisis desde la docencia universitaria*, en revista Iberoamericana de Educación No. 47. Recuperado de <http://www.rieoei.org/rie47a09.pdf>
- Hernández, C., Rocha, A. y Verano, L. (1998). *Exámenes de estado: una propuesta de evaluación por competencias*. Bogotá: ICEFS.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2001). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Mc Graw Hill.
- INEM (2001). *Metodología para la ordenación de la formación profesional ocupacional*. Subdirección general de gestión de formación ocupacional. Madrid
- Infante, Z. (2009) *Competitividad del Sector Frutícola: el caso de Apatzingán, México y Changsha, China (1978-2005): Una propuesta para su desarrollo regional*. México: Universidad Michoacana de San Nicolás de hidalgo.
- Institute for Management and Development (IMD) (2012). *World Competitiveness Yearbook*. NY: IMD.
- International Trade Center. (2013). *Datos de importaciones y exportaciones a nivel mundial*. Recuperado de: <http://www.trademap.com>

- Lafrancesco G. (2004), *Currículo y plan de estudio: estructura y planeamiento*. Bogotá, Colombia: Cooperativa Editorial Magisterio.
- Masías, J. (2003). *Promoción de la exportación de flores ornamentales de la sierra peruana*. (Tesis de maestría). Universidad de Piura, Piura, Perú.
- Mathews, J. (2009) *Competitividad El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las mypes*. Recuperado de <http://www.crecemype.pe/Crecemype/docs/COMPETITIVIDAD.pdf>
- Merino, P. (2014). *Modelo de Gestión por Competencias para Optimizar el Rendimiento del Talento Humano en los Gobiernos Autónomos Descentralizados del Sur de Manabí*. (Tesis doctoral). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- Ministerio de Agricultura del Perú (2012). *Comercio exterior para el agro*. Recuperado de <http://sistemas.minag.gob.pe/sissex/exportaciones/partidain>
- Mosquera, I. (2008) *Educación de calidad, camino a la prosperidad*. Cali: Diario El País
- Olivos, Z. (2000). *Optimización de las competencias para elevar el rendimiento académico de alumnos universitarios*. (Tesis doctoral). Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú.
- Ospina, A. (2006). *Currículo por competencias en la Universidad de La Sabana*. *Revista Aquichán*, 1, (6), 117-124.
- Peñaloza, W. (2003). *Los propósitos de la Educación*. Lima. Fondo editorial pedagógico San Marcos.
- Pérez-Santamarina, E. & López, I. (2006). *Opinión del alumnado universitario sobre sus competencias*. *Departamento de Psicología Evolutiva y de la Educación*. Granada: Universidad de Granada

- Peru Flora (2012) *IV Feria Internacional de Flores*. Informe situación Perú.
- Pfeffer, J. (1997). *Power in organizations*. Wiley and Sons. New York, Estados Unidos]: UIEF.
- Porter, M. (1996). *Ventaja competitiva* (13ª ed.). México: Ed. CECSA.
- Porter, M. (2000). *Estrategia competitiva (técnica para el análisis de los sectores industriales de la competencia)*. México: Ed. CECSA.
- Portugal, A. (2003) *Cultivo y exportación de la gypsophila*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- PROMPERU (2013). *Empresas exportadoras de flores*. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal>
- Riza, R. (2010) *Análisis del sector floricultor colombiano: caso hacia el mercado estadounidense en el periodo 1970 - 2009*. Venezuela: Universidad Tecnológica de Bolívar.
- Rodríguez, H. (2007). *El paradigma de las competencias hacia la educación superior*. España. Universidad Militar Nueva Granada.
- Rué, J. (2007). *Enseñar en la Universidad*. Madrid: Narcea.
- Ruiz, M. (2010). *Cómo evaluar el dominio de competencias*. México: Trillas.
- Santiváñez, V. (2013). *Diseño curricular a partir de competencias*. Lima: USMP
- Seijas, I. (2009). *Evaluación educacional*. Lima: Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- Spencer y Spencer (1993). *Dirección estratégica de recursos humanos: gestión por competencias*. México Mc Graw Hill
- Tenjo, F., Montes, E. y Martínez, J. (2006). *Comportamiento reciente (2000-2005) del sector floricultor colombiano*. Recuperado de [www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra363.pdf](http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra363.pdf)

- Tobón, S. (2006). *Formación basada en competencias: pensamiento complejo, diseño curricular y didáctica*. 2ª ed. España: Ecoe ediciones.
- Tobón, S. (2010). *Formación integral y competencias. Pensamiento complejo, currículo, didáctica y evaluación*. 3ra. ed. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Tobón, S. y García, J. (2008). *Gestión del curriculum por competencias. Una aproximación desde el modelo sistémico complejo*. Lima: A.B. representaciones Generales.
- Tobón, S., Rial A., Carretero, M.A., y García Fraile, Juan (2006). *Competencias, calidad y educación superior*. Bogotá: Alma Mater Magisterio.
- Trunk, N., Nastav, B., Lesjak, D., & Sulcic, V. (2006). *The labor Market, graduate competences and study programme development: a case study*. GB: Higher Education in Europe, 31,(1), 53-64
- Uribe (2010), *Estrategia de capacitación y desarrollo de competencias cognitivas del personal administrativo de la USMP*. (Tesis doctoral). Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú.
- Varela, I. (2010). *Importancia de los centros logísticos y sus efectos sobre la competitividad territorial*. (Tesis de maestría). Universidad Javeriana, Colombia. Recuperado de <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/817>
- Villajuana, C. (2002). *Gestión Estratégica Integral*. Lima. San Marcos.
- Zambrano, M. (2007). *Las competencias una opción de vida. Metodología para el diseño curricular*. Bogotá: ECOE Ediciones Ltda.

# **ANEXOS**

## ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

**TITULO:** GESTIÓN DEL CURRÍCULO A TRAVÉS DE LA EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES EN EL ÁREA LOGÍSTICA Y LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR EXPORTADOR FLORICULTOR 2016.

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES		METODOLOGÍA
<p><b>Problema general</b> ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016?</p> <p><b>Problemas específicos</b> a) ¿De qué manera la organización y planeación del conocimiento en el área logística se relaciona con la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016? b) ¿Cuál es la relación que existe entre la estructura curricular en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016?</p>	<p><b>Objetivo general</b> Determinar la relación entre la gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.</p> <p><b>Objetivos específicos</b> a) Determinar la relación entre la organización y planeación del conocimiento en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016. b) Determinar la relación entre la estructura curricular en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.</p>	<p><b>Hipótesis general</b> Existe una relación significativa entre la gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.</p> <p><b>Hipótesis específicas</b> a) Existe una relación significativa entre la organización y planeación del conocimiento en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016. b) Existe una relación significativa entre la estructura curricular en el área logística y la competitividad del sector exportador floricultor, año 2016.</p>	<p><b>Variable 1:</b> gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística</p>		<p>Diseño No experimental</p> <p>Tipo – Nivel Correlacional</p> <p>Enfoque Cuantitativo.</p> <p>Población Personal de las empresas exportadoras del sector floricultor, un total de 326 personas.</p> <p>Muestra 30 empleados de las empresas exportadoras del sector floricultor peruano</p> <p>Técnicas para la recolección de datos Encuesta.</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>
			<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	
			Organización y planeación curricular	Previsión, realización y control de actividades	
				Proceso estratégico y sistemático	
			Estructura curricular	Perfil profesional del egresado	
				Caracterización de la profesión	
			<p><b>Variable 2:</b> Competitividad del sector exportador floricultor</p>		
			<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	
			Innovación	Innovación de producto	
				Innovación de procesos	
TICs					
Ventaja competitiva	Nuevas tecnologías				
	Mercadotecnia				
	Recursos humanos				

## ANEXO 2: ENCUESTA

Estimado(a) amigo(a):

El presente documento es anónimo y su aplicación será de utilidad para el desarrollo de mi investigación, por ello se pide su colaboración:

Marque con un aspa "X" la respuesta que considere acertada con su punto de vista, según las siguientes alternativas:

PREGUNTA	RESPUESTA	(1) Totalmente en desacuerdo	(2) En desacuerdo	(3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo	(4) De acuerdo	(5) Totalmente de acuerdo
<b>Sobre la gestión del currículo a través de la evaluación de las competencias profesionales en el área logística</b>						
<b><u>Planeación y Organización curricular</u></b>						
Previsión, realización y control de actividades						
57. Considera que el actual currículo que ofertan las universidades, contiene las competencias que necesita un gestor de logística como los que tengo a mi cargo						
58. Considera que el actual currículo que ofertan las universidades, están organizado de manera que permite lograr competencias favorables para la gestión del mercado de flores						
59. Considero que el personal a mi cargo cuenta con el conocimiento suficiente y las competencias necesarias en materia logística para el cargo que desempeñan						
60. No hay muchos profesionales formados con capacidades y competencias suficientes para apoyar en la gestión logística en el mercado de flores.						
61. Los currículos de las universidades no están alineados con las demandas de las necesidades de las empresas exportadoras de productos perecederos o de tratamientos especiales.						
62. Es necesario que se formen profesionales especializados para mejorar la gestión logística en las empresas exportadoras de productos perecederos o de tratamientos especiales						
<b><u>Proceso estratégico y sistemático</u></b>						
63. La actual formación curricular que ofrecen las universidades en gestión logística sigue un proceso organizado y estructurado						
64. Se ha tenido en cuenta las necesidades de gestión logística de las empresas exportadoras de flores para formular el currículo						
65. En las carreras ofertadas por las universidades, se han realizado un análisis de las necesidades del profesional para la especialidad de gestión logística de las empresas exportadoras de flores.						

PREGUNTA	RESPUESTA	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
66.	Se han tenido en cuenta la demanda del mercado profesionalmente hablando para la formulación del currículo.					
67.	El actual currículo es ordenado en cuanto a la enseñanza de conocimientos y desarrollo de habilidades para la formación de profesionales en la gestión logística para las empresas exportadoras de productos perecederos.					
68.	La planificación curricular contempla un proceso integral que cubre todos los aspectos relacionados a la formación de profesionales en gestión logística para empresas exportadoras de flores.					
<b>Estructura curricular</b>						
<b>Perfil profesional del egresado</b>						
69.	El actual perfil del profesional de las carreras con especialidad en logística cubre las expectativas del mercado exportador de flores.					
70.	El actual profesional que se desempeña en el área logística ha sido formado con competencias que le permiten desempeñarse eficientemente en el mercado de exportación de flores					
71.	El actual perfil del profesional en logística desarrolla competencias específicas para el mercado de flores					
72.	Es necesario que el profesional sea formado en función a los tiempos o circunstancias de cambio y a las necesidades del mercado.					
73.	Los profesionales deben ser mejor formados y capacitados de manera que puedan aportar o contribuir a la gestión logística en el mercado exportación de flores.					
<b>Caracterización de la profesión</b>						
74.	Actualmente la profesión brinda contenidos programáticos y curriculares que el profesional necesita para tener un buen desempeño en el área logística de exportaciones perecederas.					
75.	Los actuales conocimientos que tiene el profesional en gestión logística son suficientes para su desempeño laboral en las especialidades que el país demanda como productos perecederos de exportación					
76.	Debe actualizarse la currícula en función de las necesidades del mercado internacional en especial considerando las exportaciones de los productos que más demandas tienen en el mercado internacional y de las tendencias mundiales.					
77.	Debe tenerse en cuenta los temas específicos de gestión logística para productos perecederos que el Perú exporta y produce para la programación curricular.					

PREGUNTA	(1) Totalmente en desacuerdo	(2) En desacuerdo	(3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo	(4) De acuerdo	(5) Totalmente de acuerdo
78.La actual currícula contempla una formación profesional basada en competencias necesarias para el desempeño profesional en el área logística de productos de las exportaciones no tradicionales que tienen mayor demanda mundial.					
<b>Sobre la Competitividad del sector exportador floricultor</b>					
<b><u>Innovación</u></b>					
<b>Innovación del producto</b>					
79.En los últimos 3 años, la empresa donde labora ha exportado con éxito nuevos productos al mercado internacional.					
80.En la empresa se han realizado inversiones para la innovación de productos, procesos o algún otro tipo de adecuación o cambio.					
81.En los últimos 3 años el área logística ha participado activamente en la innovación de productos que han tenido éxito en el mercado internacional					
82.La empresa tiene una área de innovación la cual al año presenta sus innovaciones teniendo en cuenta las exigencias de mercados externos					
83.El área logística tiene como política presentar proyectos o ideas de innovación.					
<b>Innovación de procesos</b>					
84.En la empresa se realiza una permanente evaluación de los procesos que gestiona el área logística a fin de mejorar los procesos.					
85.Es necesario que se haga innovaciones de procesos en forma continua de acuerdo a las necesidades del mercado.					
86.Se conocen en forma certera los procesos que realiza el área logística de la empresa y el tiempo y recursos que emplea.					
87.Se han identificado las actividades críticas en los procesos que gestiona el área logística.					
88.En los últimos 3 años se ha realizado alguna innovación en los procesos que tiene a cargo el área logística					
89.El área logística de la empresa cuenta con personal capacitado y especializado que tengan las competencias para innovar procesos					
<b>Tecnología de la información y comunicación</b>					
90.En los últimos años se han realizado algún tipo de inversión en tecnología de la información en la empresa.					
91.Actualmente se cuenta con la tecnología de la información suficiente que permite el rastreo de la carga a nivel internacional.					

<b>PREGUNTA</b>	<b>RESPUESTA</b>	(1) Totalmente en desacuerdo	(2) En desacuerdo	(3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo	(4) De acuerdo	(5) Totalmente de acuerdo
92.	Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer la cadena de frío a la que ha estado la carga a nivel internacional hasta llegar al cliente.					
93.	Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite conocer el manejo de la carga y los tiempos muertos (ocios) durante la distribución física internacional.					
94.	Actualmente se cuenta con la tecnología de la información que permite obtener información de los mercados internacionales y su tendencia.					
95.	Se cuenta con un sistema información gerencial que permite tomar decisiones sobre los aspectos logísticos.					
<b><u>Ventaja competitiva</u></b>						
<b><u>Nuevas tecnologías</u></b>						
96.	La empresa cuenta con las más recientes tecnologías de producción					
97.	La empresa cuenta con las más recientes tecnologías de almacenaje de flores					
98.	La empresa cuenta con las más recientes tecnologías para el acopio de flores.					
99.	La empresa cuenta con las más recientes tecnologías para la preparación del packing de las flores.					
100.	Se deben hacer estudios para realizar la inversión en nuevas tecnologías en los diversos procesos de la empresa.					
<b><u>Mercadotecnia</u></b>						
101.	Se conoce la exigencia del mercado en cuanto al envase y embalaje que contribuya a posicionar mejor sus productos en esos mercados.					
102.	La empresa tiene estudios de los mercados internacionales que le muestre como la gestión logística contribuye a las estrategias de marketing					
103.	Se conoce las variedades de flores que tienen mayor demanda en el mercado internacional					
104.	Se cumplen con los plazos de entrega de los pedidos internacionales					
105.	Se conoce íntegramente la función logística de la distribución física internacional.					
106.	Se ha desarrollado estrategias de precios considerando los beneficios tributarios que la exportación tiene en el Perú.					
<b><u>Recursos humanos</u></b>						
107.	El personal del área logística cuenta con las competencias logísticas suficientes para desempeñar las funciones que se les ha encargado.					

<b>PREGUNTA</b>	<b>RESPUESTA</b>	<b>(1)</b> Totalmente en desacuerdo	<b>(2)</b> En desacuerdo	<b>(3)</b> Ni de acuerdo ni en desacuerdo	<b>(4)</b> De acuerdo	<b>(5)</b> Totalmente de acuerdo
108.El personal logístico conoce las principales cláusulas de los contratos de compra venta internacional y las obligaciones del área.						
109.El personal del área logística aplica los beneficios de los tratados internacionales para aprovecharlos en su ingreso a nuevos mercados.						
110.El personal del área logística ha establecido técnicas de homologación de prestatarios de servicios a la logística internacional.						
111.El personal recibe capacitación especializada sobre técnicas modernas de gestión logística para productos perecederos-flores.						
112.El personal elabora los documentos de exportación siempre bien y en forma oportuna.						

### Anexo 3: BASE DE DATOS (Data View)

Sujetos	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20
1	1	1	1	1	1	4	4	2	2	2	1	2	2	2	1	1	5	2	1	5
2	1	1	1	2	1	5	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	5
3	1	1	1	3	3	5	4	3	2	2	3	1	2	1	1	2	4	1	1	4
4	2	2	1	1	1	5	1	2	2	2	2	1	1	2	2	3	5	2	2	5
5	3	3	1	1	3	5	3	3	2	1	3	3	1	1	1	3	5	1	1	5
6	1	2	1	2	1	5	1	1	1	2	1	1	1	4	1	1	5	1	1	5
7	1	1	1	2	1	5	3	2	1	1	1	1	3	1	1	3	5	1	2	4
8	2	1	1	1	1	5	2	1	1	2	1	1	2	2	5	2	5	1	4	5
9	1	1	2	1	3	3	3	1	1	3	2	2	1	2	1	2	5	1	1	5
10	1	2	1	1	5	5	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	5	1	1	5
11	2	1	1	1	2	5	3	2	2	2	1	2	2	2	1	2	5	2	3	5
12	1	1	1	2	2	4	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	5
13	1	3	1	3	3	5	3	3	2	2	3	1	2	1	1	1	5	1	1	5
14	1	2	1	1	1	4	1	2	2	2	2	1	1	2	2	3	4	2	2	4
15	1	1	1	1	1	5	4	3	2	1	3	3	1	1	1	1	5	1	1	5
16	1	2	1	2	1	5	1	1	1	2	1	1	3	1	1	1	5	1	1	5
17	1	1	1	2	1	5	2	2	1	1	1	1	1	4	1	2	5	1	2	4
18	2	1	1	1	1	5	4	1	1	2	1	1	2	2	5	2	5	1	4	4
19	1	1	2	1	3	3	2	1	1	3	2	2	1	2	1	2	5	1	3	5
20	1	1	1	1	2	5	4	1	1	2	1	1	1	1	1	1	5	1	1	5
21	1	1	1	1	2	5	1	2	2	2	1	2	2	2	1	1	5	2	3	5
22	1	1	1	1	2	4	2	1	1	1	1	1	1	4	1	1	4	1	1	5
23	1	1	1	2	1	5	5	3	2	2	3	1	2	1	1	4	4	1	1	4
24	1	2	1	1	1	5	1	2	2	2	2	1	1	2	2	3	4	2	2	4
25	3	3	1	1	1	5	3	3	2	1	3	3	3	1	1	2	5	1	4	5
26	1	1	1	2	1	5	5	1	1	2	1	1	1	4	1	2	5	1	1	5
27	1	1	1	2	2	5	4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	5	1	2	5
28	2	1	3	1	1	5	4	1	1	2	1	1	2	2	5	1	5	1	4	5
29	1	1	2	1	1	3	2	1	1	3	2	2	1	4	1	1	5	1	1	5
30	1	1	1	1	1	5	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	5	1	1	5

Sujetos	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32	P33	P34	P35	P36	P37	P38	P39	P40
1	5	3	1	1	2	2	1	3	1	2	2	1	1	2	2	1	2	2	1	5
2	5	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1
3	4	3	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	1	2	1	1	1	1
4	4	1	2	2	1	2	2	1	1	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2
5	5	4	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	3	1	1	1	1	1	1
6	4	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1
7	5	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2	1	1	4
8	5	4	2	1	2	2	1	4	2	3	2	1	3	1	2	1	1	1	3	2
9	5	3	2	2	1	1	1	2	2	1	4	1	2	4	1	1	1	1	2	4
10	5	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1
11	5	3	1	1	2	2	1	3	2	2	2	1	1	2	2	1	2	2	1	5
12	5	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1
13	4	3	2	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2	1	2	1	1	1	1
14	4	1	2	2	1	2	2	1	3	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2
15	5	4	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	3	1	1	1	1	1	1
16	4	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1
17	5	4	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	1	2	2	1	1	4
18	5	1	2	1	2	2	1	4	1	3	2	1	3	1	2	1	1	1	3	2
19	5	3	2	2	1	1	1	2	1	1	4	1	2	4	1	1	1	1	2	4
20	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1
21	5	3	1	1	2	2	1	3	1	2	2	1	1	2	2	1	2	2	1	5
22	5	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1
23	4	3	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	1	2	1	1	1	1
24	4	1	2	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2
25	5	4	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	3	1	1	1	1	1	1
26	4	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	2	1
27	5	4	2	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	1	2	2	1	1	4
28	5	1	2	1	2	2	1	4	2	3	2	1	3	1	2	1	1	1	3	2
29	5	3	2	2	1	1	1	2	2	1	4	1	2	4	1	1	1	1	2	4
30	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1

Sujetos	P41	P42	P43	P44	P45	P46	P47	P48	P49	P50	P51	P52	P53	P54	P55	P56
1	1	1	1	5	5	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1
2	2	2	2	4	4	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2
3	1	1	1	3	3	3	3	2	1	3	1	1	1	1	1	1
4	1	2	2	5	5	2	2	1	1	1	1	2	1	2	2	1
5	1	1	1	5	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
6	1	2	1	5	4	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2
7	2	1	1	5	4	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2
8	1	1	4	2	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1
9	2	3	2	5	4	2	4	2	2	2	4	2	2	4	2	2
10	1	1	1	5	5	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1
11	1	1	1	5	5	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1
12	2	2	2	4	4	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2
13	1	1	1	3	3	3	3	2	1	3	1	1	1	1	1	1
14	1	2	2	5	5	2	2	1	1	1	1	2	1	2	2	1
15	1	1	1	5	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
16	1	2	1	5	4	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2
17	2	1	1	5	4	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2
18	1	1	4	2	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1
19	2	3	2	5	4	2	4	2	2	2	4	2	2	4	2	2
20	1	1	1	5	5	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1
21	1	1	1	5	5	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1
22	2	2	2	4	4	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2
23	1	1	1	3	3	3	3	2	1	3	1	1	1	1	1	1
24	1	2	2	5	5	2	2	1	1	1	1	2	1	2	2	1
25	1	1	1	5	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
26	1	2	1	5	4	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2
27	2	1	1	5	4	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	2
28	1	1	4	2	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	1	1
29	2	3	2	5	4	2	4	2	2	2	4	2	2	4	2	2
30	1	1	1	5	5	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1

**RELACIÓN DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE FLORES**

<b>RUC</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>UBIGEO</b>	<b>DIRECCION</b>
20449241887	AGRICOLA ALTO VALLE E.I.R.L.	TACNA/TACNA/CALANA	ANEXO PIEDRA BLANCA NRO. - INT. - - DI. CALANA REF. 200 MT PARA ADENTRO PARADERO LINEA 200
20372081831	AGRICOLA CHAPI S.A.	LIMA/LIMA/SAN ISIDRO	AV. CAMINO REAL NRO. 456 INT. 1003 (TORRE REAL)
20495175210	AGRO FLORAL PERU S.A.C.	ICA/ICA/ICA	MZ. LL LOTE 3 URB ANGOSTURA
20101392954	APOLO SERVICE E I R L	CALLAO/CALLAO/CALLAO	JR. LIBERTAD NRO. 159
20392064550	CORPORACION ROOTS S.A.	LIMA/LIMA/SAN ISIDRO	AV. AREQUIPA NRO. 3510
20510550472	ESMERALDA FARMS S.A.C.	LIMA/LIMA/SAN ISIDRO	AV. CANAVAL Y MOREYRA 736 URB. EL PALOMAR
20492192296	EXO PERU E.I.R.L.	LIMA/LIMA/MIRAFLORES	CALLE PEDRO VENTURO NRO. 114 OFIC. 202 REF. ENTRE CDRA 6 Y 7 DE ROCA Y BOLOGNA
20551056857	FLORES DE SAN RAMON SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - FLORES DE SAN RAMON S.A.C.	LIMA/LIMA/SANTIAGO DE SURCO	EL GOLF LOS INCAS NRO. 825 INT. - - - REF. ENTRADA EL CLUB EL GOLF
20452790735	FLORES DE VILLACURI E.I.R.L.	ICA/ICA/ICA	MZA. F LOTE. 50 URB. LA PALMA (FRENTE A LA LOZA DEPORTIVA)
20454748876	FLORES_PETALOS S.R.L.	AREQUIPA/AREQUIPA/SOC ABAYA	CALLE LOCUMBA NRO. 151 URB. CERRO SALAVERRY
20385521805	FLORISERT S.A.C.	LIMA/LIMA/LA MOLINA	AV. LA MOLINA NRO. 2830 C.C. MOLICENTRO (TDA.6 P-C6)
20452571936	FUNDO DOÑA PANCHA S.A.C	LIMA/LIMA/LA MOLINA	CAL. LOS ALMENDROS NRO. 221
20302386642	PEBANI INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA	LIMA/LIMA/SAN BORJA	AV. JULIO BAYLETTI NRO. 312 DPTO. 201 LIMA
20551244777	SANDE PERU S.A.C.	LIMA/LIMA/SAN ISIDRO	BERNARDO MONTEAGUDO NRO. 201 INT. - - ORRANTIA DEL MAR REF. ALT. CRUCE AV. SALAVERRY CON ALBERTO DEL
20374218477	TRITON MARITIME SERVICES S.A.C.	CALLAO/CALLAO/CALLAO	JR. JIRON MARISCAL MILLER #450 INT. 501

**FUENTE: SIICEX – SUNAT (2018)**