



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL

DE LOS LLANOS OCCIDENTALES

“EZEQUIEL ZAMORA”

VICERRECTORADO DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL

PROGRAMA CIENCIAS SOCIALES Y ECONOMICAS

SUBPROGRAMA CONTADURÍA PÚBLICA

**PERFIL GERENCIAL PARA LA OPTIMIZACION DEL MANEJO DE
PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN LA EMPRESA “AGROPECUARIA
SANTANDER BARINAS C.A” BARINAS 2021**

Autores:

De Freitas B. Emiliee J. C.I: V- 27.655.710

Bustamante M. Yoleidy C.I: V- 24.555.965

Tutor: Félix Zambrano

Barinas, Abril del 2021



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL

DE LOS LLANOS OCCIDENTALES

“EZEQUIEL ZAMORA”

VICERRECTORADO DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL

PROGRAMA CIENCIAS SOCIALES Y ECONOMICAS

SUB-PROGRAMA CONTADURÍA PÚBLICA

**PERFIL GERENCIAL PARA LA OPTIMIZACION DEL MANEJO
DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN LA EMPRESA “AGROPECUARIA
SANTANDER BARINAS C.A” BARINAS 2021**

Trabajo de Aplicación presentado como requisito para optar al título de Licenciado en
Contaduría Pública.

Autores:

De Freitas B. Emiliee J. C.I: V- 27.655.710

Bustamante M. Yoleidy C.I: V- 24.555.965

Tutor: Félix Zambrano

Barinas, Abril del 2021



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL
DE LOS LLANOS OCCIDENTALES
“EZEQUIEL ZAMORA”

VICERRECTORADO DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL
PROGRAMA CIENCIAS SOCIALES Y ECONOMICAS
SUBPROGRAMA CONTADURÍA PÚBLICA

Aprobación del Tutor

Yo Félix Zambrano, titular de la cédula de identidad N° 6.384.336 en mi carácter de Tutor del Trabajo de Aplicación titulado: **“Perfil gerencial para la optimización del manejo de productos agropecuarios en la Empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A en el año 2021”**, presentado por las bachilleres: **De Freitas B. Emiliee J , Bustamante M. Yoleidy** cédula de identidad N° C.I: V- 27.655.710 , C.I: V- 24.555.965 para optar el Título de Licenciado en **Contaduría Pública**, por medio de la presente certifico que he leído el Trabajo considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del jurado asignado para tal efecto.

Asimismo, me comprometo como tutor a estar presente en la defensa del Trabajo Aplicación, en la fecha, hora y lugar que se establezca para tal fin.

En Barinas, a los 02 días del mes de Julio de 2020.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Félix Zambrano', written over a horizontal line.

Félix Zambrano C.I. N° 6.384.338

Datos del Tutor

Teléfono: 0416-6517988 E-mail: felixzam7@gmail.com

Dedicatoria

Al Rey de Reyes, el gran arquitecto del universo Dios, nuestro fiel Padre y amigo, por darnos la vida, fuerza y voluntad para luchar por las metas propuestas.

Este Trabajo de Grado se la dedicamos a todas aquellas personas que brindaron su apoyo incondicional y por todo lo que hemos aprendido durante la carrera. Al profesor Félix Zambrano (Tutor), por su experiencia y profesionalismo nos impulsó a cumplir con este logro.

A nuestros padres, familiares y amistades más cercanos, así como también nuestras parejas, por sus valiosos cariños y motivaciones que nos brindaron de una manera muy especial, ya que compartieron en momentos más difíciles y a su vez fáciles, esta especialización y meta sea un ejemplo para sus vidas y para que se inspiren a lograr alcanzar todo lo que se propongan.

La culminación de esta meta se la debemos a todos ustedes y les reiteramos que nada es imposible sigan siempre hacia adelante y de cada calamidad construyan una oportunidad.

Agradecimientos

Agradecerle Primeramente a Dios ya que fue nuestro gran motivo, guía, y fortaleza. Seguidamente Gracias a nuestro Tutor del trabajo de grado Félix Zambrano, quien fue una guía constante y permanente tanto en la formulación del anteproyecto como el desarrollo de la tesis, y brindó todo el apoyo, conocimiento y experiencia en todos los temas relacionados con este trabajo.

Gracias a los profesores y demás miembros de la UNELLEZ que brindaron su apoyo, asimismo a nuestros Padres, Hermanos por habernos entregado todo el conocimiento y motivación que ahora complementamos, el cual fue clave para la elaboración del trabajo, y por la asesoría prestada en el desarrollo del mismo.

Finalmente queremos agradecer a los integrantes de la Empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A, y a las demás personas cercanas que intervinieron en esta tesis.

Índice General

Contraportada.....	1
Constancia de Aprobación del Tutor.....	2
Constancia de ejecución del Trabajo de Aplicación.....	3
Dedicatoria.....	4
Agradecimiento.....	5
Lista de cuadros.....	8
Lista de Gráficos.....	10
Resumen.....	12
Introducción.....	13
 CAPÍTULOS	
I El Problema.....	15
Planteamiento y formulación del problema.....	15
Objetivos de la investigación.....	20
Objetivo general.....	20
Objetivos específicos.....	20
Justificación de la investigación.....	20
Alcance y delimitación.....	22
 II Marco Teórico o Referencial	24
Antecedentes de la investigación.....	24
Breve reseña histórica del ámbito social objeto de estudio.....	28

Bases teóricas.....	29
Perfil gerencial.....	30
Perfil gerencial en el contexto actual	36
Inventario	40
Bases legales.....	44
Definición de términos.....	46
Sistema de variables.....	50
Operacionalización de las variables.....	51
III Marco Metodológico.....	52
Enfoque o paradigma de investigación.....	52
Tipo de investigación.....	53
Diseño de la investigación.....	54
Población y muestra.....	55
Técnicas e instrumentos de recolección de información.....	56
Validez y confiabilidad.....	57
Técnicas de procesamiento y análisis de la información.....	58

IV Análisis de la información	60
V Conclusiones y Recomendaciones	81
Referencias bibliográficas.....	86
Anexos	90
A. Instrumento de recolección de información	90
B. Actas de validación de instrumento de recolección de datos	92
C. Matriz de cálculo de la confiabilidad del instrumento de recolección de datos	98

Lista de Cuadros

Cuadro		pp.
1	Operacionalización de variable.....	51
2	Buena planificación gerencial para el logro de la optimización del manejo de los productos agropecuarios	61
3	Importancia de la planificación administrativa para optimizar el manejo de los productos agropecuarios.....	62
4	La calidad de los productos mejora las ventas.....	63
5	La empresa ofrece productos agropecuarios de calidad.....	64
6	Importancia del cumplimiento de normas administrativas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios.....	65
7	Cumplimiento de las políticas de la empresa por parte del personal administrativo.....	66
8	Importancia de la política emanada por la gerencia para el control de los productos agropecuarios	67
9	Política de la empresa orientada al buen manejo y optimización de los productos agropecuarios.....	68
10	Funciones administrativas acopladas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios.....	69
11	Funciones administrativas de la empresa renovadas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios.....	70
12	Toma de decisiones por la gerencia para la optimización del manejo de los productos agropecuarios.....	71

13	Toma de decisiones lógicas y oportunas por el personal administrativo para la optimización del manejo de los productos agropecuarios.....	72
14	Decisiones administrativas necesarias para la optimización del manejo de los productos agropecuarios.....	73
15	Funciones del gerente primordiales para la optimización del manejo de los productos agropecuarios	74
16	Falta de información gerencial crea alteración en el control de los productos agropecuarios.....	75
17	Sistema de control gerencial favorece la optimización del manejo de los productos agropecuarios.....	76
18	Existencia de un sistema de control para la entrada y salida de productos agropecuarios.....	77
19	El registro de los productos agropecuarios coincide con la existencia.....	78
20	Los registros de los productos son manuales.....	79
21	El administrador está atento con el registro diario de los productos...	80

Lista de Gráficos

Gráfico	pp.
1 Buena planificación gerencial para el logro de la optimización del manejo de los productos agropecuarios	61
2 Importancia de la planificación administrativa para optimizar el manejo de los productos agropecuarios.....	62
3 La calidad de los productos mejora las ventas.....	63
4 La empresa ofrece productos agropecuarios de calidad.....	64
5 Importancia del cumplimiento de normas administrativas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios.....	65
6 Cumplimiento de las políticas de la empresa por parte del personal administrativo.....	66
7 Importancia de la política emanada por la gerencia para el control de los productos agropecuarios	67
8 Política de la empresa orientada al buen manejo y optimización de los productos agropecuarios.....	68
9 Funciones administrativas acopladas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios.....	69
10 Funciones administrativas de la empresa renovadas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios.....	70
11 Toma de decisiones por la gerencia para la optimización del manejo de los productos agropecuarios.....	71

12	Toma de decisiones lógicas y oportunas por el personal administrativo para la optimización del manejo de los productos agropecuarios.....	72
13	Decisiones administrativas necesarias para la optimización del manejo de los productos agropecuarios.....	73
14	Funciones del gerente primordiales para la optimización del manejo de los productos agropecuarios	74
15	Falta de información gerencial crea alteración en el control de los productos agropecuarios.....	75
16	Sistema de control gerencial favorece la optimización del manejo de los productos agropecuarios.....	76
17	Existencia de un sistema de control para la entrada y salida de productos agropecuarios.....	77
18	El registro de los productos agropecuarios coincide con la existencia.....	78
19	Los registros de los productos son manuales.....	79
20	El administrador está atento con el registro diario de los productos...	80

Perfil Gerencial para la Optimización del Manejo de Productos Agropecuarios en la Empresa “Agropecuaria Santander Barinas C.A”, Barinas 2021.

Resumen

El perfil gerencial se enmarca en rasgos y cualidades que requiere un gerente en el desempeño de sus funciones para liderar la organización bajo su responsabilidad. El trabajo de aplicación tuvo como objetivo analizar el perfil gerencial para la optimización del manejo de los productos agropecuarios en la Empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A. La metodología empleada se ubica en el paradigma cuantitativo, carácter descriptivo, con un diseño de campo, la población fue de veinte (20) trabajadores que laboran en la empresa, para la recolección de los datos se aplicó un cuestionario de veinte (20) ítems del tipo dicotómico validado a través de juicio de expertos y la confiabilidad se realizó mediante la fórmula Kuder Richardson (KR-20). La información se analizó por medio de cuadros de frecuencia y grafico de pastel, permitieron describir el perfil gerencial en la empresa. En los resultados, se detectó ciertas debilidades en las habilidades técnicas, humanas y conceptuales inherentes a las etapas del proceso administrativo, con incidencia en el manejo del inventario de productos. La gerencia tiene conocimiento de la importancia de normas, políticas y procedimientos para la administración del inventario pero existe ausencia de estas. Así mismo, hay fallas en la comunicación de información administrativa hacia el personal de la empresa ocasionando descoordinación entre las unidades. Se recomienda la implementación de la dirección estratégica, la gestión del conocimiento en el personal y la implementación de controles en el inventario.

Palabras Claves: Perfil gerencial, optimización, inventario.

Los gerentes de las organizaciones e incluso los gerentes por departamentos tienen múltiples funciones, que van desde una fase mecanicista relacionada con la elaboración de los planes, presupuestos, asignación de recursos, diseño de la estructura organizativa, niveles de autoridad y responsabilidad; hasta una fase dinámica vinculada a la dirección del personal y a los controles para la medición de los resultados. Asociado a ello, está el entorno en que se desenvuelve la organización, con variables de incidencia directa en el desempeño de la empresa.

Esto significa que el gerente debe poseer un conjunto de competencias: Conceptos, técnicas, habilidades humanas y un cúmulo de conocimientos tanto del mercado en el cual participa la empresa como de los recursos y capacidades existentes en la organización para la creación de ventajas competitivas que le permitan obtener rendimientos a largo plazo. En el caso de las empresas dedicadas a la compra y venta de productos agropecuarios, por ser un negocio orientado a clientes con características específicas, asociado a la actividad económica que desarrollan, tanto los gerentes como los empleados deben poseer un conocimiento especializado sobre la actividad económica para brindar una atención al cliente de calidad.

La atención de calidad es una de las variables que contribuyen a la permanencia en el mercado de todo tipo de negocio como de las casas comerciales agropecuarias. Esto va depender del cumplimiento de los requerimientos del producto, el precio, el servicio y la reducción sistemática de los errores. En atención a la necesidad de que en todo negocio deben existir gerentes y administradores con cierto perfil gerencial, acorde a las

características de la empresa y con competencias para enfrentar las exigencias del entorno, se planteó esta investigación.

El trabajo de aplicación tuvo como objetivo principal analizar el perfil gerencial para la optimización del manejo de los productos agropecuarios en la empresa Agropecuaria Santander C.A”, ubicada en el estado Barinas, municipio Barinas, parroquia El Carmen, en el año 2020. La metodología implementada está enmarcada en el paradigma cuantitativo, tipo descriptiva, con un diseño de campo.

De acuerdo a los lineamientos generales de la investigación se puede señalar que el estudio quedó estructurado de la siguiente manera: En el capítulo I se localiza el planteamiento del problema, formulación de los objetivos justificación del estudio, alcance y delimitación. El Capítulo II comprende los antecedentes investigativos, bases teóricas, bases legales y el sistema de variables. El capítulo III presenta el marco metodológico, es decir, se presenta la forma en cómo se ejecutó la investigación. El capítulo IV se refiere al Análisis de la información obtenida con la aplicación del instrumento de recolección de datos y por último en el capítulo V se presentan las conclusiones y recomendaciones.

Capítulo I

El Problema

Planteamiento y Formulación del Problema

Los gerentes realizan diversas funciones en una empresa, toman decisiones, distribuyen recursos entre los departamentos o proyectos y dirigen las actividades asignadas al personal para lograr los objetivos, entre otras funciones. Henry Fayol fue el primero que escribió sobre las funciones que desempeñan los administradores (Planean, organizan, mandan, coordinan y controlan); funciones que en la actualidad son sintetizadas en cuatro: Planeación, organización, dirección y control, conformando las etapas del proceso administrativo.

La función de planeación está referida al establecimiento de estrategias a partir del estudio de ambiente interno y externo; la organización consiste en diseñar la estructura organizativa, distribuir las funciones de cada división, las líneas de mando y de comunicación; la dirección referida al liderazgo, la motivación y la comunicación, elementos esenciales para dirigir al personal hacia la ejecución de la estrategia y por último, el control mediante el cual se vigila que lo ejecutado se corresponda a lo planeado, detectar desviaciones y plantear acciones correctivas.

Posteriormente en el campo del estudio del comportamiento organizacional, Robbins (2004) expresa que para los años 1960 Henry Mintzberg después de un estudio cuidadoso concluyó que los administradores cumplen con diez (10) papeles muy relacionados entre sí y se agrupan por su interés principal en las relaciones personales, la transferencia de

información o la toma de decisiones. Robbins (2004) explica esos papeles de la manera siguiente:

Papeles de relaciones interpersonales. A todos los administradores se les pide que cumplan deberes de carácter ceremonial y simbólico, de figura de autoridad (...) también un papel de liderazgo que incluye contratar, capacitar, motivar y disciplinar a los empleados y por último un rol de enlace...

Papel de información. Los administradores reúnen información de otras organizaciones e instituciones para enterarse de cambios y a su vez transmite dicha información a los integrantes de la organización en su papel de difundidores...

Papel de toma de decisiones. Aquí Mintzberg identificó cuatro papeles que giran en torno a la elección de opciones. En su papel de emprendedores, inician y supervisan nuevos proyectos que mejorarán el desempeño de la organización. Como prefectos, emprenden acciones correctivas a repuestas a problemas imprevistos. Como distribuidores de recursos, son responsables de asignar los recursos humanos, materiales y económicos; y en su papel de negociadores en el que tratan asuntos y negocian con otras unidades para conseguir ventajas. (p. 5).

Con el estudio Mintzberg en el campo de la administración se profundiza las investigaciones inherentes a las funciones que cumple un gerente en una organización, con esto definir el perfil de la persona que dirige a las entidades. Los Papeles o roles identificados por Mintzberg están inmersos en las etapas dinámicas del proceso administrativo: la dirección y el control.

En este orden de ideas, Robbins (2004) fundamentado en el estudio realizado por Robert Katz, plantea otra forma de considerar lo que hacen los administradores en función a las competencias necesarias para alcanzar las metas, bajo este criterio Katz identificó tres

habilidades administrativas fundamentales: técnicas, humanas y conceptuales. Las habilidades técnicas comprenden la capacidad de aplicar conocimientos especializados o experiencia; las habilidades humanas tiene que ver con la capacidad de trabajar con las personas, entender y motivar al individuo y los grupos formales e informales que se forman en la organización; las habilidades conceptuales porque los administradores deben poseer la facultad mental de analizar y diagnosticar situaciones complicadas.

De manera tal, que los administradores o gerentes de empresas deben poseer competencias de diverso índole, para que sean capaz de dirigir a las organizaciones hacia el éxito. Los estudios planteados hasta el momento fueron realizados en otra época donde los cambios no eran una constante. Si no por el contrario, para ese momento se hacía hincapié en la gestión fordista, en la producción a gran escala, en grandes empresas con capacidad instalada suficiente para atender la demanda.

En el contexto actual, una economía globalizada, comercio internacional, empresas transnacionales compitiendo con las empresas locales, ciclo de vida de los productos cortos, alta tecnología, entre otras variables, han complejizado el perfil que debe tener la persona para ser buen gerente en las organizaciones. Crissien (2005), bajo la idea de “el cliente hoy manda”, expresa que los gerentes deben entender las reglas del juego modernas ya que los mercados cada día son más exigentes, ante esta situación recomienda concentrarse en nichos especializados de clientes donde se pueda prestar un servicio más cercano a las necesidades específicas del mismo.

En la investigación realiza por Cevallos (2012), plantea que dentro del perfil gerencial se debe destacar la capacidad de enfrentar nuevos retos, con cultura cooperativa, capacidad de aprendizaje, con visión, valores y ética. En conclusión, ser competitivo, saber generar capacidades y logros de productividad, con calidad total, liderazgo gerencial, estableciendo

metas para la acción y movilizar a la gente hacia ellas, con un alto nivel de compromiso en concordancia con los valores y principios de la organización.

En Venezuela como suele suceder en otros países, es vital hacer un trabajo de tesorería muy proactivo, con la intención de garantizar la adquisición oportuna de inventarios y aprovechar cualquier oportunidad que permita mejorar los resultados. Las inversiones tienen que ser muy focalizadas en áreas que agreguen verdadero valor a la operación. Del mismo modo los gerentes confieren de los mecanismos de control de costos y gastos que han debido implantar, en función de mantener el equilibrio financiero en sus organizaciones.

Adicional a eso, en Venezuela están presentes otras variables del entorno con incidencia en el desempeño de las organizaciones, tales como: influencia significativa del Estado en el tejido organizacional al convertirse en propietario de diversas empresas productivas, controles de cambio generando ajustes permanentes de los precios tomando en cuenta los costos de reposición, la creación de la ley de costos y precios justos y en materia laboral en protección a los trabajadores incrementando los costos o gastos operacionales, incremento de trámites administrativos para el cumplimiento de obligaciones tributarias, aunado a eso el alto índice de inseguridad, entre otros problemas sociales; han complicado el actuar de los gerentes para mantener a las organizaciones en funcionamiento y con márgenes de rentabilidad sostenidos en el tiempo.

Ante la situación descrita en el párrafo anterior, Lara, Rodríguez y Del Canto (2016) plantean que el gerente venezolano “debe realizar una gestión integral de todo el entorno, de su organización, hacer una revisión de 360° para evaluar todos los elementos del entorno y poder identificar las amenazas existentes para saber equilibrar todas las actividades requeridas en su función” (p. 82). Por tanto, es importante que el gerente defina la misión

de la empresa, plantear los objetivos y estrategias, negociar con los agentes del entorno, detectar el problema a tiempo y la necesidad de recursos, implementar las estrategias y controlar permanentemente la marcha de las operaciones.

Asociando los temas tratados, la empresa “Agropecuaria Santander Barinas C.A” está dedicada desde hace varios años a la compra-venta al mayor y detal de mercancía como: alimentos para bovinos, porcino, caprinos, productos ecológicos u orgánicos para dichos animales. Al igual, que el resto de las empresas venezolanas tiene que enfrentarse a los problemas propios de toda actividad económica, a los cambios tecnológicos constantes y debe saber operar en mercados globalizados.

Adicionalmente, la escasez de ciertos productos y la sustitución por otros de marcas distintas o con otros componentes ha perjudicado los niveles de ventas, aunado a la falta de asesoría gerencial para que los trabajadores brinden un servicio de calidad a los clientes; no existen lineamientos o sistemas de información automatizados que brinde especificaciones de los productos que pueden ser ofrecidos ante una solicitud del cliente. En consecuencia, existe un retardo en la respuesta oportuna al cliente, ocasionando demoras en el resto del proceso inherente a la venta, facturación y despacho.

En este orden ideas, existe un descontrol de los productos existentes en el almacén, desde la administración no se dictan procedimientos para la recepción de la mercancía, el despacho de los productos y su registro inmediato para obtener una información actualizada de las existencias. Tampoco fijan el perfil profesional que deben tener los vendedores de vitrina y los distribuidores.

En atención a lo antes señalado, en esta investigación se pretende analizar el perfil gerencial para la optimización del manejo de los productos agropecuarios Agropecuaria Santander Barinas C.A, planteándose las siguientes interrogantes: ¿Cuál es el perfil que

tiene el gerente de la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A?, ¿Cuáles son las competencias que tiene el gerente para el manejo de los productos en la empresa Agropecuaria Santander Barinas, C.A.?, ¿Cuáles son las áreas del perfil del gerente con debilidades para el manejo de los productos en la empresa Agropecuaria Santander Barinas, C.A.?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Analizar el perfil gerencial para la optimización del manejo de los productos agropecuarios en la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A. Barinas 2021.

Objetivos Específicos

Describir el perfil gerencial en la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A. Barinas, en el año 2021.

Identificar las competencias que tiene el gerente general para el manejo de los productos en la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A., en el año 2021.

Determinar las áreas del perfil gerencial con debilidades para el manejo de los productos agropecuarios en la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A. en el año 2021.

Justificación de la Investigación

Actualmente las organizaciones se encuentran en una constante búsqueda de automatización y simplificación de procesos, dado que la situación económica les exige ser más competitivas en el mercado, lo cual genera la necesidad en los gerentes de las organizaciones lograr a través de un control riguroso en el manejo eficiente de algunos elementos dentro de la empresa como eficiencia en satisfacción al cliente, calidad del servicio prestado, incorporación de nuevos productos y posicionamiento en el mercado.

Por tal motivo, el perfil gerencial es uno de los principales ejes de funcionamiento de cualquier empresa debido a su impacto competitivo y su aporte al proceso productivo, es un desenvolvimiento administrativo fundamental que permite a las mismas conocer las eficiencias laborales y la importancia del manejo de los productos para la disponibilidad para la venta en un lugar y tiempo determinado; es decir, tiene un papel vital para el funcionamiento acorde y coherente dentro del proceso de producción y de esta forma afrontar la demanda. Sin embargo, para que los gerentes, empleados, puedan generar beneficios económicos en las organizaciones, o alcanzar un nivel óptimo de producción, deben contar con una adecuada administración.

En tal sentido, la optimización del manejo de productos agropecuarios (alimentos para bovinos, porcino, caprinos, productos ecológicos u orgánicos para dichos animales), permite a la empresa mantener un oportuno negocio, rotación y evaluación de cada uno de los productos que lo conforman, y poder ejercer así su estricto control mediante procedimientos, estrategias y técnicas que garanticen a futuro, una información administrativa que pueden reflejar una mayor confiabilidad de su situación. Además, las entidades modernas, establecen políticas y procedimientos con el fin de resguardar los recursos disponibles, además de promover la productividad de la comercialización de dichos productos agropecuarios

Por consiguiente, la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A, necesita establecer controles que permitan desarrollar, simplificar y examinar de manera efectiva y productiva todo el proceso que debe cumplir el personal de la empresa para optimizar las labores y manejo de los productos agropecuarios. Uno de los componentes más importantes para la optimización del manejo de productos agropecuarios lo representa el gerente, quien dirige a

la organización, es el cerebro conductor o guía de todo el personal hacia la consecución de las metas.

Además, es quien debe conducir el análisis sistemático y la planificación exhaustiva de todos los procesos administrativos relacionados con las compras, el control de proveedores, los tiempos de entrega, la logística de transporte, la cadena de suministros, mantener el análisis de las existencias a un nivel apropiado y un eficiente manejo de los productos agropecuarios, tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

Las razones que justifican la siguiente investigación están íntimamente relacionadas con la utilidad o el uso que se hará con el resultado de la misma en la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A. Además de ser una oportunidad para aplicar los conocimientos adquiridos durante la formación académica en el área de la contaduría pública. También, académicamente se contará con una base de información para futuras investigaciones relacionadas con el perfil gerencial y la optimización del manejo de productos agropecuarios tanto para la Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales “Ezequiel Zamora” (UNELLEZ), como para otras instituciones e industrias que manejen esta área comercial.

Alcance y Delimitación de la Investigación

Alcance

El presente estudio se enfoca en analizar perfil gerencial del gerente general para la optimización del manejo de los productos agropecuarios en la Empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A en el año 2021, la empresa se dedica a la compra, venta, distribución al mayor y detal de artículos, alimentos para bovinos, porcino, caprinos, productos ecológicos u orgánicos, importados entre otros. En consecuencia, ofrece a dicha

organización obtener información sobre el perfil del gerente, las competencias específicas en manejo de productos agropecuarios y las áreas de dicho perfil con debilidades.

Delimitación

La delimitación de una investigación de acuerdo a Hernández (2005), es un proceso que permite pasar de lo general a lo particular, de lo abstracto a lo concreto. En otras palabras, es “aterrizar” en el problema que se pretende investigar. Tales como; límites teóricos del problema, límites temporales de la investigación, límites espaciales, unidades de observación, ubicación del problema en contexto a estudiar, sujetos de estudio y fuentes.

Según lo expresado por el autor y puntualizando en este estudio se encuentra comprendido por un lapso de tiempo aproximado de un (1) año, período académico 2020-I y 2020-II; dándose lugar en la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A, en el estado Barinas, municipio Barinas, Parroquia El Carmen, Local Business.

Capítulo II

Marco Teórico o Referencial

Para Hernández (2008), “El marco teórico proporciona una visión de dónde se sitúa el planteamiento propuesto dentro del campo de conocimiento en el cual nos moveremos”. (p. 64). Por consiguiente, se dispondrá de una serie de conceptos teóricos esenciales que permitirá la adecuada captación del estudio. En tal sentido, en este capítulo se amplía la descripción del problema, permitiendo integrar la teoría con la investigación y establecer sus interrelaciones.

El marco teórico representa un sistema coordinado, coherente de conceptos y propósitos para abordar el problema. Puede ser definido como el compendio de una serie de elementos conceptuales que sirven de base a la indagación por realizar. Refleja el desarrollo de diferentes partes o características propias del tema que se investiga.

Antecedentes de la Investigación

En cuanto al problema de la investigación diversos autores han realizado trabajos con la finalidad de valorar el objeto de estudio que se lleva a cabo en estos momentos, por eso los antecedentes, deben ser aquellos que han tratado la problemática que constituye al núcleo centro u objeto de la investigación que se estima.

Con relación a los antecedentes de la investigación, Balestrini (2003) señala que, “todo hecho anterior a la formulación de problema que sirve para aclarar, juzgar e interpretar el problema planteado, constituye los antecedentes del problema” (p. 27). Para apoyar la actual investigación se estudiaron otros trabajos y publicaciones vinculadas directamente al

perfil gerencial, las ventas y distribución de los productos agropecuarios, cuyos aportes se consideran significativos y de provecho para el presente trabajo de investigación; ya que a través del estudio, comparación y análisis que facilitó este capítulo teórico se logró profundizar y sustentar desde la perspectiva teórica el objeto de estudio. En tal sentido, se tomaron en consideración las siguientes investigaciones:

Paredes (2017) en la investigación titulada “Rentabilidad de la producción agrícola desde la perspectiva de los costos reales: municipios Pueblo Llano y Rangel del estado Mérida, Venezuela”, expresa que las estrategias en el proceso de producción agrícola, condicionalmente se vislumbran los costos como una herramienta que inquieta al agricultor, quien tiene que confrontar nuevas realidades signadas por crisis ambientales, sociales, financieras, que exigen planificar, controlar y tomar decisiones para mantener o mejorar la rentabilidad del negocio. Por tanto, el objetivo que se planteó fue evaluar la rentabilidad de la producción de papa basada en los costos reales, es decir, que en el cálculo del beneficio se incluyan además de los costos económico-monetarios o cuantificables, otros que también influyen en la toma de decisiones.

Esta investigación se enmarca dentro de la investigación aplicada de campo, de tipo descriptiva, dentro de una comprensión holística bajo la modalidad de investigación interactiva (investigación-acción), la cual consistió en la recogida de los datos de interés directamente en las áreas paperas de la región, específicamente en los municipios Pueblo Llano y Rangel del estado Mérida, Venezuela mediante el uso del cuestionario y la entrevista estructurada a través del guión de preguntas.

Los datos analizados arrojaron como resultado que el objetivo de los productores se orienta exclusivamente a obtener una rentabilidad financiera positiva en el corto plazo, calculada con costos meramente cuantificables. Esto justifica la preocupación de los

productores cuando manifiestan tener cierto control y conocimiento de sus utilidades, pero serias dudas en cuanto a la forma de calcular los costos, pues sólo toman en cuenta los desembolsos en efectivo y no otros. Los agricultores deben procurar una verdadera rentabilidad, la rentabilidad económica-integral, incluyendo en el cálculo de la misma además de los costos económico-monetarios, los costos sociales, ambientales y de oportunidad. En consecuencia, el empresario agrícola debe comprender que es favorable para su negocio la determinación del costo real de producción para establecer criterios de selección de decisiones racionales, como el criterio de rentabilidad.

Con esta investigación, se resalta la importancia que los gerentes en cualquier tipo de organización o actividad económica que realice deben poseer un conjunto de competencias que le permitan dirigir el negocio hacia cierta estabilidad en el largo plazo. Una de esas competencias está asociada a conocer e implementar las herramientas que brinda la contabilidad administrativa para construir la estructura de costo de la actividad a desarrollar, esto le va permitir medir con certeza el margen de ganancia.

En este orden de ideas, Flores (2018) en su investigación tuvo como finalidad la elaboración del proceso de planificación estratégica para ser utilizado como una herramienta gerencial dentro de la empresa AGROSUR C.A ubicada en la localidad de San Félix – Edo Bolívar. La metodología empleada se enfocó en una investigación descriptiva con diseño de campo, utilizando un enfoque cuantitativo dentro del paradigma positivista. Se utilizó una encuesta junto a la observación directa como técnicas de recolección de datos y como instrumento el cuestionario considerando una población finita de cuatro (4) personas, conformada por: un (1) gerente, un jefe de ventas (1), un (1) representante de venta, además de un (1) analista de inventario), siendo la muestra correspondiente igual a la población.

Se desarrolló una matriz FODA con el fin de analizar el entorno tanto dentro como fuera de la organización con el propósito de considerar los aspectos fundamentales a tomar en cuenta dentro de la planificación estratégica. Por consiguiente, se propuso su correspondiente misión, visión, valores corporativos fundamentales para la mejora de la competitividad en su sector. Se elaboró un plan de acción donde se especifican las acciones más resaltantes para el logro de los objetivos planteados dentro de la organización.

En conclusión, la compañía posee fallas evidentes en el uso de herramientas gerenciales y que no ha sido capaz de responder de forma notable a los cambios de su ambiente en tal sentido se recomendó dar correspondencia a los elementos estratégicos propuestos delimitando las responsabilidades entre sus empleados, orientándose en nuevos mercados enfocándose en innovar sus productos y servicios actuales.

El antecedente citado con anterioridad, respalda y se relaciona con esta investigación por cuanto reconoce la importancia que tiene para cualquier empresa, el componente de planificación estratégica en el perfil gerencial, por cuanto esa herramienta inicia con el estudio del entorno para la identificación de las oportunidades y amenazas y con el análisis interno de la empresa, información base para la redacción de la misión, la elección de la estrategia a implementar y agua abajo, es el insumo para la elaboración de los planes operacionales, presupuestos y la asignación de recursos. En definitiva, los gerentes deben tener conocimiento de las herramientas de planificación para direccionar a las organizaciones.

Nieto (2019), realizó una investigación titulada Liderazgo transformacional en la gestión administrativa del Instituto Nacional de Turismo del estado Barinas, 2019. La investigación tuvo como propósito analizar el liderazgo transformacional en la gestión administrativa del Instituto Nacional de Turismo (INATUR) del estado Barinas, período 2020. La

metodología utilizada es del paradigma positivista, bajo el diseño no experimental, de campo y de tipo descriptiva; la población estuvo conformada por nueve trabajadores de INATUR y veintisiete personas entre empresas de servicio turístico y usuarios; como técnica de recolección de datos se utilizó la encuesta y como instrumento dos cuestionarios. Los resultados obtenidos fueron los siguientes: la gerente de INATUR ejerce un estilo de liderazgo con características transformacional, carisma, honestidad, transparencia, espíritu de equipo, lo que influye de manera positiva en las relaciones interpersonales y motiva al personal a alcanzar los objetivos trazados por la institución, en armonía superando las dificultades presentes. Juntos, han logrado mantener la funcionabilidad de la institución.

Este antecedente refleja otra de los roles o habilidades que debe estar presente en el perfil gerencial de la persona que administra o dirige a las organizaciones, el liderazgo es un componente fundamental para conducir a los trabajadores de la organización hacia la consecución de las metas. El liderazgo está presente en la etapa de dirección del proceso administrativo y en los roles interpersonales de todo gerente.

Breve Reseña Histórica del ámbito social del sujeto de estudio

La Empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A tiene sus orígenes en el estado Barinas. Inicio sus actividades 23 de Enero del 2011, brindándole al pueblo barines las ventas al mayor y al detal de productos agropecuarios, así como el asesoramiento de aplicación y engerimientos de animales de dichos productos. El 18 de Marzo desde ese mismo año deciden renovar la Empresa. Reincorporó su actividad el 10 enero de 2012. Hoy en día, Distribuidora Agropecuaria Santander Barinas es una de las empresas líder en el Estado Barinas en la venta de productos agropecuarios importados de calidad, ha sido popular puesto que, en la población de Barinas, los productores requieren estos productos que son sumamente importantes para el sustento de animales.

El objeto fundamental de la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A es la comercialización y mercadeo relacionados con productos agropecuarios al mayor y al detal. Con la finalidad de, establecer nuevos procesos y estándares de calidad que garanticen la satisfacción a nuestra distinguida clientela. De igual manera, obtener los mejores productos, con los mejores precios en el mercado para tener a nuestros clientes cautivos.

Tiene declarado en su misión: Satisfacer las necesidades de nuestros consumidores y mejorar el nivel de vida de nuestros clientes ofreciéndoles productos de calidad, mediante la transformación y exportación de productos agrícolas, acuícolas y agroindustriales. Por otro lado, en la visión plantea: Ser una empresa líder en la comercialización de productos agropecuarios, con el fin de satisfacer las necesidades de los diferentes mercados que demandan este tipo de productos, brindándole a los clientes productos de excelente calidad partiendo de la aplicación de Buenas Prácticas Agrícolas y el cuidado del medio ambiente; buscando siempre la sostenibilidad y rentabilidad en sus operaciones y que contribuyan al desarrollo de la Empresa, Empleados, Proveedores y Accionistas, mediante una buena gestión gerencial, agronómica y comercial.

Bases Teóricas

Las bases teóricas son dentro de la investigación el conocimiento que marca el estudio en un área específica permite orientar y contrastar las teorías. Según Bavaresco (2006) “Las bases teóricas tiene que ver con las teorías que brindan al investigador el apoyo inicial dentro del conocimiento del objeto de estudio, es decir, cada problema posee algún referente teórico, lo que indica, que el investigador no puede hacer abstracción por el desconocimiento, salvo que sus estudios se soporten en investigaciones puras o bien exploratorias” (p. 60). En base a esto, es evidente que las teorías componen un conjunto de ideas y conocimientos del objeto de estudio que además se relacionan claramente con las

variables del presente trabajo de grado.

Perfil gerencial

Cuando se habla de gerencia comúnmente se refiere al cargo que ocupa el director de una organización, quien tiene dentro de sus múltiples funciones representarla frente a terceros y coordinar todos los recursos a través de los procesos de planificación, organización, dirección y control, a fin de lograr los objetivos establecidos para la misma.

La gerencia en las organizaciones es un requisito para existir como tal, es una fuerza y desarrollo constante de la institución en las condiciones altamente desafiantes y móviles del mundo actual. Cuando la gerencia es vista como un proceso, puede ser analizada y descrita en términos de varias funciones fundamentales. Al discutir el proceso gerencia es conveniente, y aun necesario, describir y estudiar cada función del proceso separadamente.

La gerencia contribuye a manejar recursos y orientarlos hacia el logro de los objetivos, donde se identifican dos partes: manejar y orientar altamente comprometidos las cosas y lograr objetivos asociados con los resultados. La primera, tiene que ver con la eficiencia y la segunda, con la eficacia, que involucra también el aprovechamiento de los recursos, especialmente el avance de las técnicas y herramientas gerencias.

De acuerdo a Drucker, (1984), la gerencia es el proceso continuo que consiste en adoptar decisiones empresariales sistemáticamente y con el mayor conocimiento posible de su carácter futuro; en organizar ordenadamente los esfuerzos necesarios para ejecutar estas decisiones, y en medir los resultados de éstas comparándolos con las expectativas mediante la retroacción sistemática organizada (p. 200). Como también apporto en el año (2002), el término “gerencia” es difícil de definir: significa cosas diferentes para personas diferentes. Para los trabajadores, gerencia es sinónimo del ejercicio de autoridad sobre su vida laboral. De allí que, en muchos casos la gerencia cumple diversas funciones por lo que la persona

que desempeña el rol de gerente tiene que desenvolverse como administrador, supervisor y delegado, entre otros (p. 12).

En este sentido, el perfil gerencial alcanza todas las actividades que desempeñan en la empresa para el logro de sus actividades, cumpliendo con la distribución de asignaciones que se permita optimizar el tiempo y promover eficiencia de los manejos de los productos de la organización. Al respecto, Peter (2006) profundiza el tema de la gerencia cuando menciona “no hay institución que no procure cambios y transformaciones mediante las actitudes de la gente, la filosofía institucional y sus procedimientos incluso las competencias” (p. 11). Cuando el perfil gerencial es visto como una prueba de confiabilidad para una organización, la misma se estima con seguridad para la toma de decisiones a futuro, ya que sus resultados estarán reflejos en la cotidianidad de la demanda de bienes y servicios.

En este sentido, Chiavenato (2001), considera que el perfil gerencial implica la planificación, organización, dirección y control en la búsqueda de mejores resultados; señala que esta no es un fin en sí misma, pero sí un medio de lograr que las cosas se realicen de la mejor manera posible, al menor costo y con la mayor eficiencia y eficacia. Desde el punto de vista de la eficacia, “medida del logro de los resultados” y eficiencia, “medida de la utilización de los resultados” (p. 208). A continuación se explican cada uno de los componentes:

Planificación. Es la primera de las funciones a ejecutar. Luego de definidos los objetivos de la organización y los medios necesarios para lograrlos, éstos deben ser presentados como planes que oriente el curso de la organización y provean una base para estimar el probable nivel de éxito que puede esperarse en el cumplimiento de sus objetivos. Normalmente, los planes se preparan para actividades que requieren poco tiempo, años a

veces, para completarse, así como también son necesarios para proyectos a corto y mediano plazo. La planificación constituye la función administrativa más importante ya que en ella se desarrollan los objetivos para cada nivel de la organización determinando la forma para alcanzarlos. Al respecto, Stoner, Freeman, Gilbert y Mascaró (2000), señalan que los planes presentan los objetivos de la organización y establecen los procedimientos idóneos para alcanzar; “son la guía para que la organización obtenga los recursos requeridos y para que los miembros de la organización desempeñen actividades congruentes que puedan ser controladas y medidas de tal manera que, cuando no sean satisfactorias, se puedan tomar medidas correctivas” (p.103).

Organización. Una vez preparados los planes, se debe crear la organización necesaria para llevarlos a la práctica y poder ejecutarlos, por lo que la gerencia debe determinar el tipo de estructura requerida para su realización. La clase de organización establecida, determina, en buena medida, el que los planes sean apropiados e integralmente adecuados. A su vez los objetivos de una empresa y los planes respectivos que permiten su realización, ejercen una influencia directa sobre las características y la estructura de la organización.

Al respecto, Robbins y Coulter (2005) señalan que el sentido de la acción de organizar se corresponde con tareas relacionadas con la coordinación, distribución de responsabilidades, reagrupación o división de las funciones que ejecutarán los miembros de la organización, destacando que al “asignar el trabajo a las personas, se les brinda autoridad para realizarlo, pero a su vez se les responsabiliza de los resultados” (p. 29).

A su vez, Stoner, Freeman, Gilbert y Mascaró (2000) plantean que organizar “es el proceso mediante el cual se ordena y distribuye el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de la organización, de tal manera que éstos puedan alcanzar las metas de la organización” (p.105). Mientras que Davis y Newstrom (2000), plantean como el objeto

principal de la organización “es determinar las actividades para alcanzar objetivos planeados (especialización); agruparlas en una estructura lógica (departamentalización); designar las personas para que ellos las lleven a cabo (cargos y tareas); asignar los recursos necesarios; coordinar esfuerzos”. (p. 232).

Dirección. Es una función fundamental del proceso gerencial y envuelve conceptos de motivación, liderazgo, guía, estímulo y actuación. Aun cuando cada uno de estos términos tenga una connotación diferente, todos ellos indican claramente que esta función gerencial tiene que ver con los factores humanos. Una organización logra cumplir con sus objetivos, de la manera más óptima posible, como resultado de los esfuerzos de cada miembro de ella.

De acuerdo a Robbins (2004), la dirección consiste en decidir los objetivos específicos a alcanzar, buscando que sean coherentes con las directrices globales de la organización, estableciendo el rumbo a seguir y conduciendo a la empresa o institución por él, avizorando el futuro partiendo del presente. De allí, que conlleve a las ideas, a las intuiciones y a las iniciativas con el fin de convertirlas en propósitos, luego de aplicar una serie de recursos. Se sostiene que desde la dirección se establece la visión. En síntesis, el autor se refiere a la dirección “como la función del proceso administrativo que asegura la consecución de los objetivos fijados en la planificación, apoyándose en las personas y la estructura física determinada para la organización” (p. 41). Así como Mascaró (2000) destaca que dirigir implica mandar, influir motivar a los demás, de tal manera que se obtengan los objetivos previamente establecidos.

Control o Supervisión. La última función básica del proceso gerencial es la función de control o supervisión, cuyo propósito inmediato, es medir, cualitativa y cuantitativamente, la ejecución con relación a los patrones de actuación establecidos y determinar, como resultado de esta comparación, si es necesario tomar acciones correctivas o remediales que

encauce la ejecución en línea con las normas fijadas. La función de control es ejercida de manera continua, y aunque se relaciona íntimamente con las funciones de organización y dirección, está más íntimamente asociada con la función de planificación.

Al controlar, los gerentes establecen estándares de desempeño; miden el desempeño logrado sobre la base de esos estándares; toma medidas para corregir desviaciones y, ajustan los estándares en caso necesario. Los presupuestos, los sistemas de información, la reducción de costos, así como la acción disciplinaria son sólo algunas de las herramientas de control.

Por otra parte, el perfil gerencial también ha sido analizado desde el punto de vista de las habilidades que debe tener la persona encargada de direccionar a las organizaciones. De acuerdo a Bateman y otros (2001), las habilidades son capacidades específicas resultantes del conocimiento, la información, la práctica y la aptitud. Si bien los gerentes requieren de diversas habilidades individuales, según Katz citado por Robbins (2004), deben contar con tres (3) habilidades o capacidades esenciales: técnicas, humanas y conceptuales; las cuales varían según el área que ocupe en la organización; las mismas se describen a continuación:

Habilidades técnicas. Comprenden conocimientos, destrezas, así como la experiencia en ciertos campos especializados, como, por ejemplo: la ingeniería, la computación, las finanzas o la manufactura. Para Chiavenato (2006), “las habilidades técnicas se relacionan con el hacer, es decir, con el trabajo con objetos, ya sean físicos, concretos o procesos materiales” (p. 3). Aun cuando este tipo de habilidades se vuelven menos importantes conforme el gerente asciende en la jerarquía organizacional, hasta la gerencia general debe contar con los antecedentes necesarios para sus nuevas responsabilidades y la capacidad de apreciación de las actividades desempeñadas por el personal que conforma la empresa.

Habilidades humanas. Es la capacidad de trabajar bien con otras personas, tanto en lo individual, como en grupo. Son esenciales en todas las áreas de la jerarquía organizacional; además, los gerentes que la desarrollan pueden obtener más de su gente, por cuanto saben cómo deben tratarlos, liderarlos, motivarlos y comunicarse con eficacia. La capacidad de interactuar con muchos tipos distintos de personas, así como de intercambiar información con ellas es vital para una carrera gerencial exitosa. A esas habilidades, Chiavenato (2006) agrega “el desarrollo de la cooperación en equipo, el estímulo a la participación sin temores ni recelos y el desarrollo de las personas” (p. 3)

Habilidades conceptuales. Comprenden la capacidad del gerente para ver la organización como un todo, las relaciones entre sus diversas subunidades, visualizar cómo se ajusta en su entorno, reconocer asuntos complejos, así como dinámicos, examinar los numerosos factores influyentes en estos asuntos, y para resolver los problemas en beneficio de todos los involucrados. Sobre esta habilidad, Chiavenato (2006) expresa: “se relacionan con el pensamiento, el razonamiento, el diagnóstico de las situaciones y la formulación de alternativas para la solución de problemas” (p. 3).

En la medida que adquiera mayores responsabilidades, el gerente debe ejercer este tipo de habilidades con mayor frecuencia. Si bien es cierto que los gerentes deben hacer énfasis en desarrollar estas habilidades para el adecuado ejercicio de su cargo; de igual manera, necesitan poseer un conjunto de competencias (conocimiento, perspectiva, actitud) para lograr un desempeño superior. Sobre esas competencias Chiavenato (2006) explica lo siguiente:

Conocimiento: Es todo el acervo de informaciones, conceptos, ideas, experiencias y aprendizajes que el administrador tiene sobre su especialidad. Dado que el conocimiento cambia a cada instante en virtud de las transformaciones y las innovaciones que ocurren

con intensidad cada vez mayor, el administrador debe actualizarlo y renovarlo constantemente.

Perspectiva: Es la capacidad de poner el conocimiento en acción, de saber transformar la teoría en práctica, aplicar el conocimiento al análisis de situaciones y a la solución de problemas y la dirección del negocio. Es la capacidad de poner en práctica las ideas y conceptos abstractos que están en la mente del administrador, así como de ver las oportunidades y transformarlas en productos nuevos, servicios o acciones personales.

Actitud: Significa el comportamiento personal del administrador frente a las situaciones de trabajo, representa el estilo personal de hacer que las cosas sucedan, la manera de dirigir, motivar, comunicar y sacar adelante las cosas. Incluye el impulso y la determinación de innovar, la convicción de mejorar continuamente, el espíritu emprendedor (...) (p. 5)

Un gerente es una persona con conocimiento suficiente en el área de administración, del sector industrial al que pertenece la empresa y del negocio en sí; tiene que conocer y manejar un conjunto de herramientas gerenciales que facilitarán el análisis de opciones a los fines de tomar decisiones. Además de poseer los conocimientos debe saber implementarlos a beneficio de la empresa y hacer que los trabajadores se apropien de ese conocimiento. Estas dos cosas deben ir acompañada de un comportamiento proactivo, atento a las oportunidades existentes en el entorno, con capacidad para trabajar con otras personas y confiar en ellas.

El perfil gerencial en el contexto actual

Las empresas en el contexto actual deben plantearse cambios significativos en la manera de direccionar a las organizaciones, actualmente se plantea el enfoque de las organizaciones inteligentes como una nueva forma de dirección, día a día surgen nuevas herramientas de

dirección que han ido contribuyendo al éxito de la gestión y la toma de decisiones, como ejemplo se mencionan: la calidad total, el balance scorecard, la reingeniería, el justo a tiempo, los sistemas de información, la gestión del conocimiento, inteligencia emocional, la financiación y el marketing, entre otros.

Por otra parte, las organizaciones actúan en un mercado mundial, donde deben procurar diferenciarse de la competencia ofreciendo cosas valiosas para los clientes, obteniendo así ventajas competitivas al asumir competencias gerenciales centradas en la satisfacción del cliente. Razón por la cual, es importante resaltar el papel de las personas dentro de las organizaciones como fuente de ventajas competitivas. Por cuanto, es el recurso humano quien ejecuta las actividades. Asimismo, toda acción es afectada directamente por las decisiones tomadas por los gerentes, así como por las personas con quienes trabaja. Además, la manera como se gerencia es un factor determinante en la obtención de resultados valiosos y la generación efectiva de ventajas competitivas (Bateman, 2001).

Sobre el particular, Hellriegel (2002) definen las competencias gerenciales como un conjunto de conocimientos, destrezas, comportamientos, así como actitudes que necesita una persona para ser eficiente en una amplia gama de labores gerenciales, en diversas organizaciones. Al respecto, es relevante señalar que las competencias gerenciales son variadas; por cuanto se puede contemplar la conducta desde múltiples puntos de vista y llegar a definiciones cuyos matices son diversos. En este orden de ideas, plantean la existencia de competencias genéricas que dan lugar a un desempeño superior en una serie de roles empresariales, técnicos, profesionales, de servicio y dirección. A continuación se describen brevemente:

1. *Competencias de logro y acción.* Donde se encuentran la motivación por el logro; la preocupación por el orden y la calidad; la iniciativa; así como la búsqueda de información.
2. *Competencias de ayuda y servicio.* Tales como la sensibilidad interpersonal y orientación de servicio al cliente. Competencias de influencia: Aquí se ubican el impacto e influencia; el conocimiento organizativo y la construcción de relaciones.
3. *Competencias gerenciales.* Estas son el desarrollo de personas; la dirección de personas; el trabajo en equipo y cooperación, además del liderazgo.
4. *Competencias cognitivas.* Donde se encuentran el pensamiento analítico; el pensamiento conceptual; el conocimiento y la experiencia.
5. *Competencias de eficacia personal.* Como lo son el autocontrol; la confianza de sí mismo; el comportamiento ante fracasos y el compromiso con la organización.
6. *Competencia en la comunicación.* Es la capacidad de transmitir e intercambiar eficazmente información para entenderse con los demás. Cómo la gerencia conlleva hacer que otras personas realicen determinada labor; esta competencia resulta esencial para el desempeño gerencial eficaz y comprende: comunicación formal e informal, así como negociación.
7. *Competencia para la planificación y administración.* Comprende decidir qué tareas deben realizarse, determinar la manera de efectuarlas, asignar los recursos necesarios para llevarlas a cabo; luego, supervisar la evolución para asegurarse de su ejecución correcta. Esta competencia comprende, entre otros puntos: analizar información, resolver problemas, planificar proyectos, administrar el tiempo, presupuestar y administrar las finanzas.

8. *Competencia en el trabajo en equipo.* Es llevar a cabo tareas con grupos pequeños de personas responsables en conjunto, cuya labor es interdependiente. Los gerentes de las empresas que recurren a los equipos se vuelven más eficaces sí: planifican los equipos adecuadamente; crean un entorno de apoyo a los mismos y manejan sus dinámicas en forma apropiada.
9. *Competencia en la acción estratégica.* Es entender la misión y los valores generales de la organización, además de asegurarse que las acciones de todos los integrantes de la empresa estén alineadas. Esta competencia comprende: entender la industria; comprender la organización, así como adoptar medidas estratégicas.
10. *Competencia para la globalización.* Es realizar la labor gerencial de una organización recurriendo a recursos humanos, financieros, de información o materiales de diversos países y sirviendo a mercados que abarcan diversas culturas. No todas las empresas cuentan con mercados mundiales para sus productos o servicios, ni todas necesitan establecer operaciones en otras naciones. Sin embargo, con la finalidad de estar preparado para tales oportunidades, los gerentes deben comenzar a desarrollar competencias relacionadas con: conocimientos, así como comprensión cultural, apertura y sensibilidad cultural.
11. *Competencia en el manejo personal.* Es responsabilizarse de la propia vida dentro o fuera del trabajo. Con frecuencia, cuando las cosas no salen bien, la gente suele atribuir sus dificultades a las situaciones en que se encuentran o a los demás, los buenos gerentes no lo hacen. Este tipo de competencia comprende: integridad, comportamiento ético, dinamismo, capacidad de resistencia, equilibrio entre las exigencias del trabajo y la vida, conocerse a sí mismo, así como desarrollarse.

Las competencias reseñadas por Hellriegel y otros (2002), son aquellas requeridas para ejecutar lo mejor posible las etapas del proceso administrativo descritas por Chiavenato (2001), alguna de ellas fueron consideradas por Katz. Por ejemplo, la competencias de logro y acción deben estar presente a la hora de la planificación y durante la dirección para motivar al personal; las competencias de ayuda y servicios están presente en la dirección y el control; las competencias cognitivas es la que Chiavenato (2006) denominó competencias de conocimientos y así cada una de ellas están presentes en las etapas del proceso administrativo o en las competencias de conocimiento, perspectiva o actitudes.

Inventario

Para Díaz (1999), “las empresas de servicios o manufactureras por lo general deben mantener un inventario razonable, actualizado y confiable” (p.92), considera el autor, que los inventarios son considerados también como males necesarios, ya que un bajo nivel del inventario genera pérdidas en las ventas, y por ende en el crecimiento del capital y su disponibilidad para crecimiento o expansión de la empresa, así como un exceso de inventario produce altos costos de almacenamiento.

Por consiguiente, Moya (2015), define el inventario como la acumulación de materiales (materias primas, productos en proceso, productos terminados o artículos en mantenimiento) que posteriormente serán usados para satisfacer una demanda futura. (p. 19). El inventario es una relación ordenada de bienes y existencia de una entidad o empresa, a una fecha determinada. Contablemente es una cuenta de activo circulante que representa el valor de las mercancías existente en un almacén.

De acuerdo a Catacora (1997), los inventarios representan las partidas del activo que son generadoras de ingresos para varios tipos de empresas, entre las cuales se encuentra las

que tienen una actividad de transformación y las que se dedican a la compra y venta o comercialización. Los inventarios en el caso de las empresas comercializadoras, se pueden definir como los artículos que se encuentran disponibles para la venta y en el caso de una compañía manufacturera, los productos terminados, en proceso, materias primas y suministros que se vayan incorporar en la producción. Cualquier tipo de entidad por muy pequeña que sea, posee y maneja algún tipo de inventario, el cual en algún caso será la fuente generadora de ingresos operacionales y en otros, por ser necesarios para la prestación de los servicios.

En si los inventarios son todos y cada uno de los bienes tangibles que la empresa ha adquirido en un momento dado, con la intención de ser vendidos posteriormente, o aquellos que por la naturaleza de la entidad, deban ser utilizados para utilizados para la transformación de otros productos que serán convertidos en terminados y disponibles para la venta. Así mismo, se destacan que los inventarios representan el activo más importante para toda organización ya que ejercen influencia significativa en los resultados obtenidos, es decir que es un factor clave para el funcionamiento de los objetivos financieros de la empresa.

Con respecto al manejo del inventario, Rosemberg (2004), manifiesta que la gestión de inventarios es una medida crítica utilizada por cada empresa. Si existe una mala gestión de inventario, se pueden dar lugar a importantes pérdidas financieras. Hay una serie de innovadoras soluciones de gestión de inventario de negocios que puede utilizar el propietario para mantener su inventario bajo control.

La gestión de inventarios inadecuada trae como consecuencias desordenes en la información financiera que se recibe del mismo, además de descontrol en todo lo que se refiere al flujo de mercancía desde la compra hasta la venta de la misma. Esta gestión debe

ser desarrollada a través de los planes y controles de estos, por lo que es necesario establecer un conjunto de controles para la administración de dicho activo.

Control interno de inventarios.

Para Perdomo (2004), el control de inventarios es un procedimiento a seguir, y lo define con sus palabras de la siguiente manera: Es la combinación del plan de organización, el sistema de contabilidad, funciones de trabajadores y procedimientos coordinados, que tienen por objeto obtener información segura, salvaguardar las mercancías, materia prima, productos en proceso y productos terminados propios, en existencia y de disponibilidad inmediata, que en el curso normal de operaciones están destinados a la venta ya sea en su estado original de compra después de transformado.

El control de inventarios son normas o planes que posee la empresa y que proporciona información financiera confiable en un momento determinado de los activos que se poseen en el stock, ejecutándolo de la manera correcta se puede desarrollar procedimientos que rijan todas las actividades que surgen en este rubro de una entidad comercializadora. Para que un control interno de inventario funcione de la forma adecuada se debe incluir ciertos elementos, que constan desde realizar conteos físicos de inventarios periódicamente hasta el almacenamiento correcto para protegerlo contra robos, daños, entre otras fallas que pudieran afectar la integridad de los productos.

Brito (2004), sugiere algunos de los elementos de control interno para el inventario que deben ponerse en práctica, con la aclaración de que, cuando sean aplicables deben ser adaptados a las realidades que estén dándose en ese lugar y momento:

1. Las mercancías deben estar protegidas contra pérdida por robo, manteniéndolas en inmuebles debidamente cerrados con sistemas seguros a donde solo podrán acceder las

personas autorizadas. El almacén debe estar en condiciones tales que evite el deterioro físico de la mercancía.

2. Cuando una mercancía ingrese al sistema, debe ser pesada, contada o medida y el resultado obtenido, comparado con lo expresado en la documentación que la acompaña (factura o nota de entrega del vendedor en caso de mercancía comprada a terceros o el informe de producción si se trata de mercancía fabricada por la misma empresa).
3. En los casos de despachos, sólo se entregará mercancía, mediante la presentación de requisiciones u órdenes de despacho pre-numeradas y debidamente autorizadas.
4. Deben ser llevados registros de inventario continuo en cuanto a cantidades y valores de todas las mercancías. El sistema de registro de inventario continuo, es un sistema de registro permanente de entradas y salidas de mercancía. Es una forma de registrar los movimientos de las mercancías de manera que permita obtenerse información con respecto a la existencia de mercancía, el costo de las ventas y la utilidad luego de cada venta realizada.
5. Los registros de inventario continuo deben ser periódicamente cuadrados con la cuenta de control respectivo.
6. Deben ser llevados registros especiales adecuados para controlar la mercancía enviada en consignación, en poder de terceros para procesar, en almacenadoras privadas, entre otras; así como para controlar aquellas recibidas en consignación o en calidad de préstamo, manteniéndolas segregadas de las que si son propiedad de la empresa.
7. Las personas que llevan al mayor auxiliar de almacén, deben ser diferentes a las encargadas de custodiar las existencias de mercancías.
8. El mayor auxiliar de almacén debe ser periódicamente revisado con el objeto de encontrar mercancías obsoletas o de poco movimiento.

9. Periódicamente debe hacerse un conteo físico de todas las existencias y los resultados deben ser comparados con el mayor auxiliar de almacén y con las cuentas de control respectivas.

A estas medidas de control para el inventario, se agrega las reseñadas por Díaz (1999) para el diseño de almacenes y sistemas de información.

En cuanto al diseño de almacenes, se debe considerar que la mercancía debe tener localizaciones físicas específicas que permitan las actividades normales de almacén, como son la entrada y salida de inventario y la realización de inventarios físicos. Al organizar físicamente la ubicación de los artículos, los productos de movimiento más rápido ubicarlos en zonas de más fácil y rápido acceso.

También se debe tener en mente la seguridad del almacén, asegurarse que las áreas de almacenes estén protegidas, de manera de disminuir la presencia de personas no autorizadas, no permitir la entrada de usuarios y empleados que no tengan que ver con el movimiento de la mercancía.

Con respecto al sistema de información, el citado autor indica que los documentos mínimos requeridos para la gestión de inventario son cuatro: (a) Archivo maestro y Kardex, (b) Documentos de recepción de materiales, (c) Documentos de despacho de materiales y (d) Documentos de compra de materiales.

Bases Legales

El fundamento legal de esta investigación se encuentra conformado por todas aquellas leyes que disponen de manera particular el seguimiento, registro y uso tanto de reglamentos legales, financieros y de buenas prácticas de producción. A continuación, se describen los señalamientos más importantes de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999).

Artículo 112: Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, protección del ambiente u otras de interés social. El estado promoverá la iniciativa privada garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como de la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar, y regular la economía o impulsar el desarrollo integral del país.

Este artículo hace referencia a la importancia de establecer una actividad económica dentro de una sociedad, en virtud de los beneficios que le pueda llegar a brindar. Mayormente, las pequeñas empresas creadas por familias son más vulnerables a fracasar por la existencia de grandes entidades a su alrededor, pero en base a este artículo, el estado tendrá la iniciativa de garantizar la estabilidad de las mismas.

Por otra parte el Código de Comercio (1955), en el artículo 94 define al factor como: “Es el gerente de una empresa o establecimiento mercantil o fabril, o de una rama de ellos, que administra por cuenta del dueño”. Además, el artículo 95 de citado código expresa:

Los factores se entienden autorizados para todos los actos que abrace la gestión en la empresa o establecimiento que se le confía; y podrán ejecutar todo lo que sea necesario para el buen desempeño de su cargo, a menos que el principal les limite expresamente sus facultades en el poder que le diese.

Lo primero a considerar es que el gerente, denominado como factor en el código de comercio, puede ser una persona distinta a los propietarios del negocio, con facultades para actuar en nombre del dueño; están autorizados para realizar todos los actos en nombre del negocio y como tal pueden gestionar los recursos para garantizar un buen desempeño, que

por lo general está asociado a los rendimientos de capital, rentabilidad o ganancia generadas en un ejercicio económico.

En este orden de ideas, el Código de Comercio (1955), en el artículo 32, se refiere a que todo comerciante debe llevar su contabilidad en el idioma castellano y para ello deberá llevar el libro diario, el libro mayor, el libro de inventario y demás libros auxiliares que la empresa requiera.

El artículo 35 del citado código, estipula:

Todo comerciante, al comenzar su giro y al fin de cada año, hará en el libro de Inventarios una descripción estimatoria de todos sus bienes, tanto muebles como inmuebles y de todos sus créditos, activos y pasivos, vinculados o no a su comercio. El inventario debe cerrarse con el balance y la cuenta de ganancias y pérdidas; ésta debe demostrar con evidencia y verdad los beneficios obtenidos y las pérdidas sufridas. Se hará mención expresa de las fianzas otorgadas, así como de cualesquiera otras obligaciones contraídas bajo condición suspensiva con anotación de la respectiva contrapartida.

En función a la norma brevemente señalada queda claro que toda persona que realice una actividad comercial debe llevar la contabilidad de sus transacciones y al final de cada año debe realizar una relación de todos sus bienes, entre ellos la mercancía propiedad de la empresa disponible para la venta. Para que las empresas puedan proporcionar una información fiable con respecto a los inventarios debe establecer mecanismos de control que garanticen la integridad, exactitud y oportunidad de la información.

Definición de Términos

Se suministran los conceptos básicos y técnicos que se manejarán para entender la situación de los perfiles gerenciales y la venta de productos agropecuarios de una

organización.

Actividad Agrícola: Son serie de servicios involucrados en el traslado de un producto desde el punto de producción hasta el punto de consumo. Por consiguiente, la comercialización agrícola comprende una serie de actividades interconectadas que van desde la planificación de la producción, cultivo y cosecha, embalaje, transporte, almacenamiento, elaboración de productos agrícolas y de alimentos, a la distribución y venta de los mismos.

Actividad Económica: Conjunto de acciones que tienen por objeto la producción, distribución y consumo de bienes y servicios generados para satisfacer las necesidades materiales y sociales.

Administración: Conjunto ordenado y sistematizado de principios, técnicas y prácticas que tiene como finalidad apoyar la consecución de los objetivos de una organización a través de la provisión de los medios necesarios para obtener los resultados con la mayor eficiencia y eficacia posibles.

Ambiente laboral: Son las políticas, compensaciones y beneficios, aunados a su proyección, diversidad, programas de adiestramiento, salud, bienestar y seguridad laboral.

Competencia: Término empleado para indicar rivalidad entre un agente económico (productor, comerciante o comprador) contra los demás, donde cada uno busca asegurar las condiciones más ventajosas para sí. Es el ejercicio de las libertades económicas. Facultad atribuida a un órgano para conocer determinados asuntos específicamente.

Competitividad: Expresión utilizada para comparar la estructura de costos del proceso de producción, principalmente mano de obra y materias primas, tecnología, diferenciación de productos y tamaño del mercado entre otros factores más, de un productor con respecto a otros productores internos o externos de productos con igual calidad.

Capacidad: Se refiere a la aptitud o suficiencia que se tiene para realizar alguna labor.

Comportamiento: Es el modo de ser del individuo y conjunto de acciones que lleva a cabo para adaptarse a su entorno.

Compras: El importe de las cosas compradas en un período determinado. Cuentas que se llevan en algunas contabilidades, para registrar las compras de mercancías.

Consumidor: Individuo que hace uso final de los bienes y servicios que produce la economía de un país para la satisfacción de sus necesidades.

Consumo: Comprende las adquisiciones de bienes y servicios de la administración pública y del sector privado, destinadas a la satisfacción de sus necesidades inmediatas. Es el proceso económico, consistente en la compra o gasto que se hace de los bienes y servicios para satisfacer las necesidades de las familias, las empresas y el gobierno.

Consejo de Administración: Grupo directivo de una sociedad empresarial integrado por personas elegidas por la asamblea general de accionistas. Su función es de dirección y vigilancia. Jerárquicamente se le localiza entre la asamblea general de accionistas y la dirección o gerencia general.

Control: Es un mecanismo preventivo y correctivo adoptado por la administración de una dependencia o entidad que permite la oportuna detección y corrección de desviaciones, ineficiencias o incongruencias en el curso de la formulación, instrumentación, ejecución y evaluación de las acciones con el propósito de procurar el cumplimiento de la normatividad que las rige y las estrategias, políticas, objetivos, metas y asignación de recursos.

Cliente: Es una persona o entidad que compra los bienes y servicios que ofrece una empresa.

Clima organizacional: Es el ambiente que existe entre los miembros de una organización.

Desempeño: Es el cumplimiento de las normas y parámetros establecidos para el desarrollo de una actividad específica o conjunto de ellas.

Despacho: se refiere a la salida de los productos de almacén.

Efectividad: Es la relación entre los resultados logrados y los que se propusieron previamente, y da cuenta del grado de logro de los objetivos planificados.

Eficacia: Es la consecución de los objetos correctos en términos de la mejor interpretación posible de las circunstancias comerciales y de la rentabilidad potencial.

Eficiencia: Es la relación entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de recursos que se había estimado o programado utilizar.

Equidad: Percepción de los trabajadores de que se les está tratando de manera justa.

Estrategias: Es el conjunto de decisiones que determinan la coherencia de las iniciativas y reacciones de la empresa frente a su entorno.

Gerencia: Referencia a una serie de empleados que, denominándose gerentes, se encargan de coordinar y gestionar una organización.

Impuesto indirecto: Es aquél que grava el consumo de los contribuyentes; se llama indirecto porque no repercute en forma directa sobre los ingresos, sino que recae sobre los costos de producción y venta de las empresas y se traslada a los consumidores a través de los precios. Son los gravámenes establecidos por las autoridades públicas sobre la producción, venta, compra o uso de bienes y servicios y que los productores cargan a los gastos de producción,

Incentivo: Es la fórmula que asocia el sueldo percibido con la producción o rendimiento alcanzado, de forma que se estimula una mayor productividad y eficiencia.

Manejo: Se hace referencia a la acción de conducir algo o alguien hacia una meta apropiada. Esta conducción implica en gran parte contar con las destrezas y capacidades

apropiadas que le permitan a uno obtener los mejores resultados

Materia prima: Es la materia extraída de la naturaleza y que se transforma para elaborar materiales que más tarde se convertirán en bienes de consumo.

Objetivos: Son los propósitos hacia los cuales las empresas encaminan sus energías y recursos.

Optimización: Se refiere a la capacidad de hacer o resolver alguna cosa de la manera más eficiente posible y, en el mejor de los casos, utilizando la menor cantidad de recursos.

Organización: Son entidades legales formales porque deben acatar leyes y cuentan con reglas y procedimientos internos.

Producción: Se denomina producción a cualquier tipo de actividad destinada a la fabricación, elaboración u obtención de bienes y servicios.

Producto: Es una cosa o un objeto producido o fabricado, algo material que se elabora de manera natural o industrial mediante un proceso, para el consumo o utilidad de los individuos.

Sistema de variables

De acuerdo a Álvarez (2008), un sistema de variables consiste: “en una serie de características por estudiar, definidas de manera operacional, es decir, en función de sus indicadores o unidades de medida” (p.59). Es decir, en la investigación se identifica la variable o variables objetos de estudios, sus dimensiones e indicadores a través del cual es medida. En esta investigación se trabajó en función a dos variables, la primera denominada perfil gerencial y la segunda manejo de productos agropecuarios.

Operacionalización de las variables

Del mismo modo Balestrini (2002), manifiesta que es: “Seleccionar los indicadores de contenidos, de acuerdo al significado que se le ha otorgado a través de sus dimensiones a la

variable de estudio". (p. 114). Es por esto que se debe conocer su definición y las distintas dimensiones en que puede ser dividida, para así establecer los indicadores que ayudaron a explicar el comportamiento de las variables objeto de estudio. En cuadro 1 se presenta la Operacionalización de dicha variable

Cuadro 1.

Operacionalización de las variables

Variable Nominal	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Perfil Gerencial	Conjunto de conocimiento,	Proceso	Planificación	1-4
	perspectiva, actitudes y	administrativo	Organización	5-10
	habilidades que deben tener		Dirección	11-15
	los gerentes para realizar las actividades inherentes al proceso administrativo.		Control	16
Manejo de Productos Agropecuario	Productos que forman parte del inventario destinado a la venta, del cual se debe llevar un control en el almacén y los respectivos registros para el suministro de información.		Almacén	17
		Inventario	Registro	18-20

Capítulo III

Marco Metodológico

En el presente capítulo se describen detalladamente cada uno de los diferentes medios y lineamientos metodológicos más adecuados para desarrollar la investigación en estudio, para recolectar y analizar los datos, con el propósito de suministrar fiabilidad y validez a los resultados obtenidos en relación al problema investigado y de la misma forma responder las preguntas de investigación. De acuerdo con Tamayo (2003), el marco metodológico es: “Un proceso que, mediante el método científico, procura obtener información relevante para entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento, dicho conocimiento se adquiere para relacionarlo con las hipótesis presentadas ante los problemas planteados”. (p. 37).

Conforme a estas consideraciones, el marco metodológico proporciona diversas técnicas y procedimientos que se debe utilizar en el desarrollo de los objetivos de esta investigación, que incluyeron el enfoque y diseño de investigación, la determinación de la población y muestra, y por último las técnicas para recolección y análisis de información. En pocas palabras, son los procedimientos a seguir para la elaboración y estudio de una investigación.

Enfoque y Paradigma de la Investigación

Esta investigación se vincula con el enfoque cuantitativo para analizar el fenómeno u objeto de estudio, a través de la recolección, medición de los hechos y comportamiento de cada una de las variables que conforman el fenómeno en estudio. Pelekais (2007), el

paradigma cuantitativo asume la objetividad como única vía para alcanzar el conocimiento y su finalidad es explicar, predecir, controlar los fenómenos y verificar teoría, donde el investigador asume un punto de vista externo. Para los citados autores, en este tipo de investigación los criterios de calidad son la validez, confiabilidad, objetividad, entre otros. (p. 85). A partir de la opinión anterior, los objetivos de esta investigación son de enfoque cuantitativo, ya que es necesario recolectar y analizar datos, mediante métodos numéricos para cuantificar y obtener conclusiones de validez del objeto de estudio.

Tipo de Investigación

De acuerdo al problema planteado y a los objetivos a alcanzar, la investigación referida al perfil gerencial para la optimización del manejo de los productos agropecuarios en la empresa “Agropecuaria Santander C.A”, se considera como una investigación de tipo descriptiva, orientada a analizar el comportamiento de la variable en el contexto de estudio. Tamayo (2007) manifiesta que los tipos de investigación difícilmente se presentan puros, generalmente se combinan entre sí y obedecen sistemáticamente a la aplicación de la investigación. (p. 43). En este estudio se implementó según el nivel de investigación, es decir, el grado de profundidad con que se abordó el objeto de estudio, la investigación se enmarcó en una investigación descriptiva.

Para Arias (2012), la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere. (p. 24).

La investigación descriptiva se refiere al diseño de la investigación, creación de preguntas y análisis de datos que se llevarán a cabo sobre el tema. Se conoce como método de investigación observacional porque ninguna de las variables que forman parte del

estudio está influenciada. La investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Se acopia los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento.

Diseño de la Investigación

La investigación se contempla bajo la modalidad de campo. Arias (2012), la investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de todos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variables algunas, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes. De allí sus carácter de investigación no experimental. “La investigación de campo, al igual que la documental, se puede realizar a nivel exploratorio, descriptivo y explicativo” (p. 31). Silva (2008), señala que “la investigación de campo se realiza en el medio donde se desarrolla el problema, o en el lugar donde se encuentra el objeto de estudio, el investigador recoge la información directamente de la realidad”. (p. 20).

La investigación de campo se lleva a cabo con la finalidad de dar respuesta a algún problema planteado previamente, extrayendo datos e informaciones a través del uso de técnicas específicas de recolección, como entrevistas, encuestas. En la parte correspondiente al desarrollo se incluirá el diseño, consistente en someter el objeto de estudio a un proceso o procesos, es decir, con qué y cómo se llevó a cabo la investigación,

con el fin de reunir de forma exacta los efectos que cada proceso o variable ha surtido sobre el objeto de estudio.

Todo ello, se realiza en el propio sitio donde se encuentra el objeto de estudio, en este caso directamente en la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A, lo cual permite el conocimiento más a fondo del problema objeto de estudio. Asimismo, la recolección de datos se realiza directamente de los sujetos investigados o de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular variable alguna, no se altera las condiciones existentes.

Población y Muestra

Una población, según Tamayo (1997), “se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación” (p. 114). Así mismo, Arias (2006) la define como “un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta queda delimitada por el problema y los objetivos del estudio”. (p. 81). Población es la totalidad del fenómeno a estudiar, donde las unidades de población poseen una característica común, la que se estudia y da origen a los datos de la investigación. Por ello, se puede definir que la población es el grupo de personas designadas por características personales, geográficas o temporales, que son elegibles para participar en el estudio.

Esto quiere decir, que la población para el desarrollo de la investigación representa la totalidad de los individuos que permitió obtener información sobre el tema de investigación. En base a lo expuesto por los autores, se determinó que la población son todos los trabajadores de la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A, con un total de veinte (20) personas están involucrados en el área gerencial, administrativa, legal y asalariada, que laboran para la empresa, los cuales forman parte de una población finita. De

acuerdo a lo expresado la población es pequeña y accesible, por lo tanto, para el estudio se tomará el 100% de la población general; en este sentido la población objeto de estudio se aborda a través de un cuestionario.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

El éxito de una investigación descansa en buena parte en la pertinencia de las técnicas seleccionadas para la recolección de información, así como en la idoneidad de los instrumentos utilizados para tal fin. Al respecto Arias (2006), señala que la técnica de recolección representa el conjunto de procedimientos o formas utilizadas en la obtención de la información necesaria para lograr los objetivos de la investigación. Por otro lado, Ramírez (2007), define a las técnicas de recolección de datos como el “procedimiento más o menos estandarizado que se ha utilizado con éxito en el ámbito de la ciencia”, es decir, cualquier recurso del que pueda valer el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos la información. (p. 157).

En lo que respecta a la investigación planteada, se utilizó la técnica de la encuesta, Arias (2006) considera la encuesta, bien sea oral o escrita, como técnica para obtener información suministrada por un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular. Por lo expuesto, se elige la encuesta como técnica en esta investigación.

Con respecto al instrumento de recolección de datos seleccionados, el cuestionario es considerado el instrumento más utilizado para recolectar información de manera clara y precisa, quien proporciona información señala por sí mismo la opción de respuesta que considera, el contenido de las preguntas de un cuestionario puede ser tan variado como los aspectos que tantee, la selección de los temas para la realización del cuestionario depende de los objetivos que se haya planteado el investigador al inicio de la investigación, de los

eventos de estudios y de los indicios identificados en el proceso de operacionalización dicho instrumento contó con veinte preguntas con las opciones de respuesta de SI y NO.

Validez y Confiabilidad del Instrumento de Recolección de Información

La validez determina la revisión de la presentación del contenido, el contraste de los indicadores y los ítems que miden las variables correspondientes. Se estima la validez como el hecho de que una prueba sea de tal manera concebida, elaborada, aplicada y que mida lo que se propone medir. Earle (2007) opinó que la validez, es el grado en que una prueba o ítem de la prueba mide lo que pretende medir; es la característica más importante de una prueba. Al referirse a la validez relativa a un criterio definen a éste como la medida en que los resultados de la prueba se asocian con alguna otra medida de la misma aptitud (p. 277-278).

En este sentido, para formar la validez del instrumento se utilizó el siguiente procedimiento; se sometió el instrumento a la consideración del juicio de expertos quienes realizaron observaciones en términos de relevancia y congruencia de los ítems, pertinencia, validez interna y claridad de redacción. Los expertos que validaron los instrumentos deben ser especialistas en metodología y en la carrera profesional de los autores de la presente investigación.

Confiabilidad del Instrumento

Posterior a la validez del instrumento, en la ejecución del procedimiento metodológico cuantitativo se aplicó el cuestionario a una prueba piloto para proceder a calcular la confiabilidad. Para la presente investigación la confiabilidad de los instrumentos de medición se determinó mediante el método estadístico Kuder Richardson conocida como KR-20, el cual representa el grado en que las mediciones de un instrumento son precisas, estables y libres de errores, por lo tanto, es una medida de estabilidad de las observaciones,

la fórmula para calcular la confiabilidad de un instrumento de recolección de datos que tenga dos (2) alternativas de respuestas es:

$$K_{r20} = \frac{K}{K-1} \left[1 - \left[\frac{\sum \sigma^2}{\sigma^2} \right] \right]$$

Kr20 = Coeficiente de Confiabilidad

k = Número de ítem

$\sum \sigma^2$

= Varianza de los puntajes de cada ítem

σ^2

= Varianza del instrumento

Para evaluar la confiabilidad u homogeneidad de las preguntas del cuestionario se empleó este coeficiente, el cual debiera tomar valores entre cero (confiabilidad nula) y uno (confiabilidad total). En relación a los resultados obtenidos, En relación a los resultados obtenidos, la confiabilidad del instrumento es de 0,80 la cual es una consistencia Alta. Ver anexo C.

Técnica de Procesamiento y Análisis de la Información

El análisis de los datos recabados y procesados de esta investigación, se realizó a través de la tabulación de encuestas en forma específica, de acuerdo con cada indicador y con el correspondiente análisis e interpretación mediante el uso de cuadro, interrogantes, respuestas, indicando “sí” y “no” para promover un adecuado y descriptivo estudio. (Maya, 2014) señala que “durante la fase de recopilación de información, la lectura se convierte en un instrumento necesario que permite obtener información relacionada con el

tema”. Las fuentes de información para el análisis pueden ser de carácter personal, institucional, documental, formal o informal”. (p. 38).

En tal sentido, dado que la investigación tiene un enfoque cuantitativo, con el propósito de dar respuesta a las interrogantes formuladas en la investigación y por ende al logro de los objetivos propuestos, se requirió aplicar una técnica de tabulación para facilitar el análisis de la información suministrada por los sujetos claves; en los cuales se reflejarán las categorías, frecuencias y porcentajes obtenidos en cada ítem.

Capítulo IV

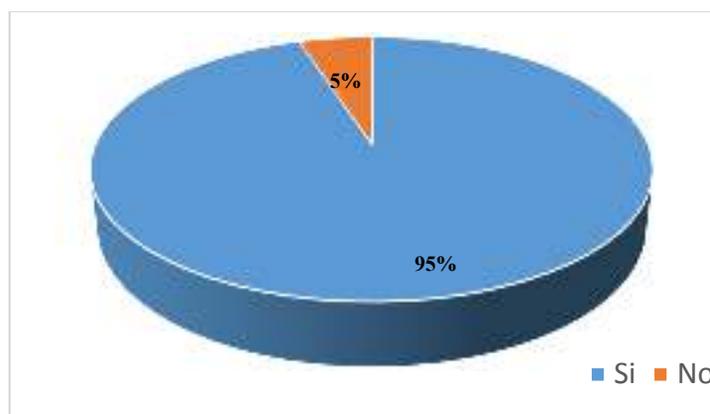
Análisis de la información

El análisis de la información contempla la tabulación e interpretación de los resultados obtenidos durante la aplicación del cuestionario a los veinte (20) trabajadores que laboran en la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A, con el propósito de conocer el perfil gerencial para la optimización del manejo de productos agropecuarios Periodo 2020-II”, concluida la fase de recolección de datos se procedió a realizar el análisis de los mismos donde se presentaron en cuadros y gráficos circular, permitiendo una visión precisa de los resultados, estos fueron procesados y tabulados, para luego así proceder al análisis e interpretación de datos de acuerdo a las dimensiones y variables desarrolladas dentro de la investigación, tomando en cuenta la importancia de cada una de ellas con el propósito de dejar un margen positivo para el éxito de esta investigación.

Cuadro 02.

Buena planificación gerencial para el logro de la optimización del manejo de los productos agropecuarios

CATEGORÍA	f	%
Si	19	95%
No	1	5%
Total	20	100



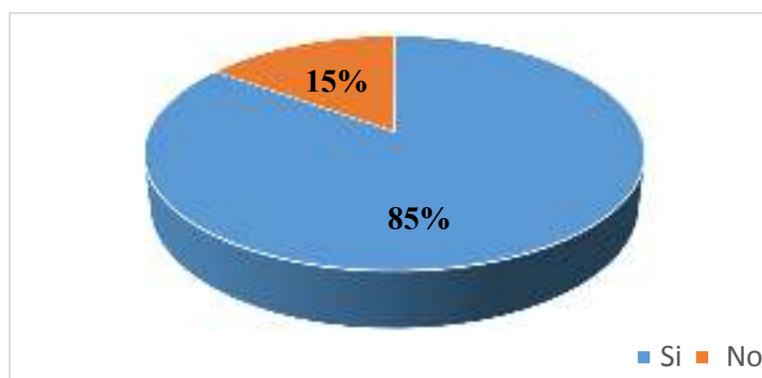
Grafica 01 Buena planificación gerencial para el logro de la optimización del manejo de los productos agropecuarios

En el cuadro 02, grafica 01 se puede observar que un noventa y cinco por ciento (95%) de los encuestados considera que la planificación gerencial logra optimizar el manejo de los productos agropecuarios. Al respecto, Stoner, Freeman, Gilbert y Mascaró (2000), señalan que la planificación es la guía para que la organización obtenga los recursos requeridos y para que los miembros de la organización desempeñen actividades congruentes que puedan ser controladas y medidas de tal manera que, cuando no sean satisfactorias, se puedan tomar medidas correctivas” (p. 103). Por lo tanto, se puede decir que planificación constituye la función administrativa más importante ya que en ella se desarrollan los objetivos para cada nivel de la organización determinando la forma para alcanzarlos.

Cuadro 03.

Importancia de la planificación administrativa para optimizar el manejo de los productos agropecuarios.

CATEGORÍA	f	%
Si	17	85%
No	3	15%
Total	20	100



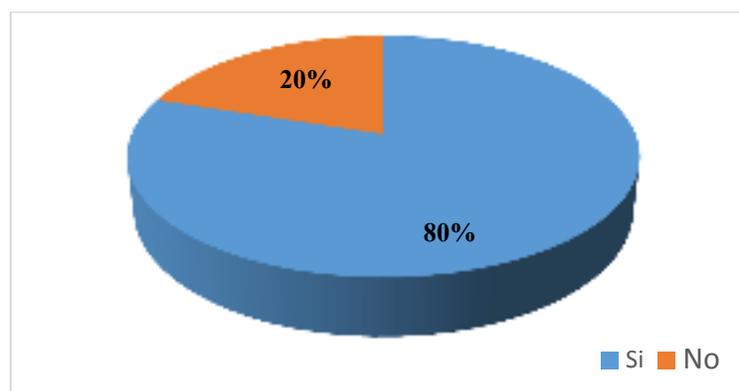
Grafica 02 Importancia de la planificación administrativa para optimizar el manejo de los productos agropecuarios.

El en cuadro 03, grafico 02 se observa que el ochenta y cinco por ciento de los encuestados afirma que la planificación administrativa actual es importante para optimizar los productos agropecuarios. En este sentido, Stoner, Freeman, Gilbert y Mascaró (2000), señalan que la planificación gerencial implica que los planes presentan los objetivos de la organización y establecen los procedimientos idóneos para alcanzar; “es decir, que el proceso de planificación dentro de la empresa es fundamental en la búsqueda de mejores resultados en los productos agropecuarios.

Cuadro 04

La calidad de los productos mejora las ventas.

CATEGORÍA	f	%
Si	16	80%
No	4	20%
Total	20	100



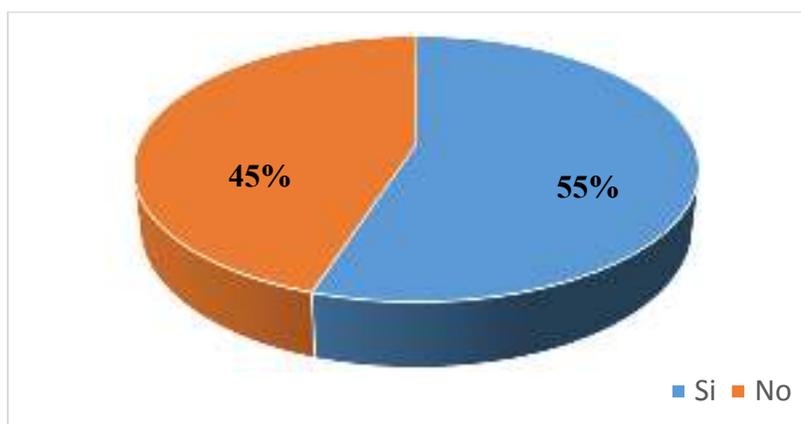
Grafica 03: La calidad de los productos mejora las ventas.

En grafico 03, cuadro 04 se observa que el ochenta por ciento (80%) de los encuestados indica de forma positiva que la calidad de los productos mejora las ventas. Al respecto, Catacora (1997) señala que los inventarios representan el activo más importante para toda organización ya que ejercen influencia significativa en los resultados obtenidos, es decir que es un factor clave para el funcionamiento de los objetivos financieros de la empresa. En referencia al autor se puede concluir que la empresa debe tener en primer lugar la calidad del producto a fin de obtener resultados positivos en los ingresos principales.

Cuadro 05

Productos agropecuarios de calidad ofrecidos por la empresa.

CATEGORÍA	f	%
Si	11	55%
No	9	45%
Total	20	100



Grafica 04: Productos agropecuarios de calidad ofrecidos por la empresa.

Como se destaca en el cuadro 05, grafico 04, el cincuenta y cinco por ciento de los participantes indicaron que la empresa ofrece productos agropecuarios de calidad, sin embargo, existen algunas debilidades en el según lo que manifestó la población restante, equivalente a un cuarenta y cinco por ciento. En tal sentido, Hellriegel (2002) explican dentro de las competencias gerenciales “Competencias de logro y acción”, donde se encuentran la motivación por el logro; la preocupación por el orden y la calidad; la iniciativa. De acuerdo al autor la gerencia de la empresa debe establecer medidas correctivas que busquen mejorar la calidad del producto vendido a fin de elevar el volumen de venta y la captación de consumidores.

Cuadro 06.

Importancia del cumplimiento de normas administrativas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios

CATEGORÍA	f	%
Si	17	85%
No	3	15%
Total	20	100

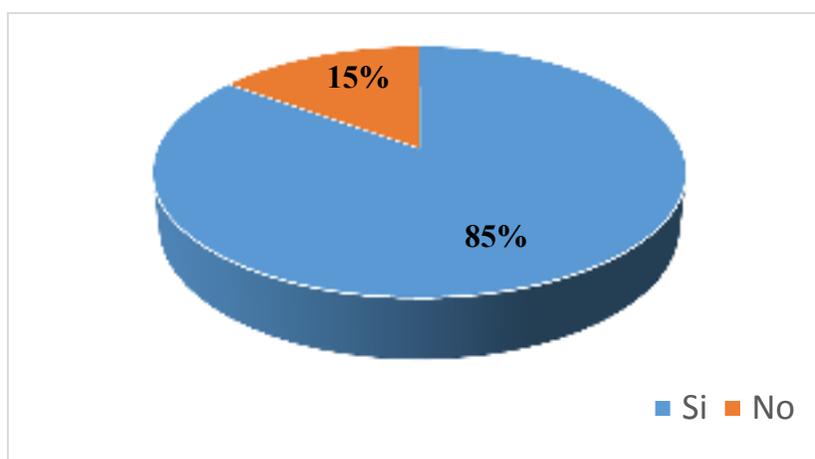


Gráfico 05: Importancia del cumplimiento de normas administrativas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios

El cuadro 06, gráfico 05 se observa que el ochenta y cinco por ciento de los encuestados manifestaron que se debe cumplir con las normas administrativas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios. Al respecto, Stoner, Freeman, Gilbert y Mascaró (2000), plantean que organizar “es el proceso mediante el cual se ordena y distribuye el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de la organización, de tal manera que éstos puedan alcanzar las metas de la organización”. Esto indica que la empresa mantiene en orden las normas administrativas obtendrá mejores resultados en el producto.

Cuadro 07.

Cumplimiento de las políticas de la empresa por parte del personal administrativo

CATEGORÍA	f	%
Si	13	65%
No	7	35%
Total	20	100

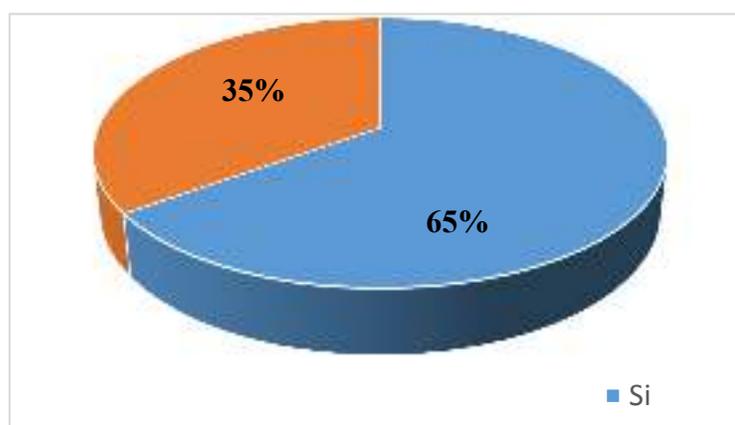


Gráfico 06: Cumplimiento de las políticas de la empresa por parte del personal administrativo

Con respecto al cuadro 07, gráfico 06, el sesenta y cinco por ciento respondió que el personal administrativo cumple con la política de la empresa, mientras que el treinta y cinco por ciento manifestó que no la cumplen. De acuerdo a Drucker (2002), el término gerencia es sinónimo del ejercicio de autoridad sobre su vida laboral. De allí que, en muchos casos la gerencia cumple diversas funciones por lo que la persona que desempeña el rol de gerente tiene que desenvolverse como administrador, supervisor y delegado, entre otros (p. 12). De acuerdo al autor la gerencia de la empresa mantiene un buen desempeño debido a que logra que el personal cumpla con las normas establecidas tomando medidas de control y supervisión.

Cuadro 08

Importancia de la política emanada por la gerencia para el control de los productos agropecuarios

CATEGORÍA	f	%
Si	18	90%
No	2	10%
Total	20	100

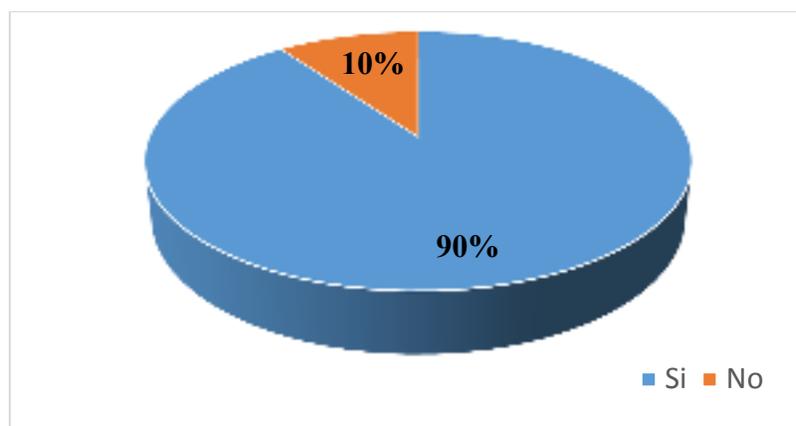


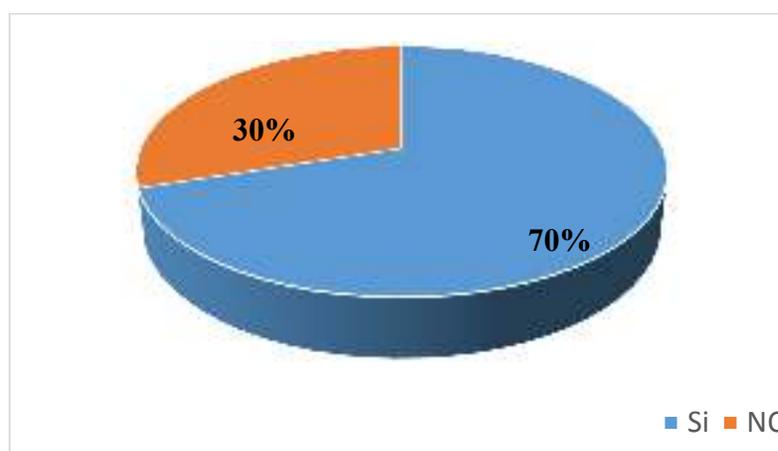
Gráfico 07: Importancia de la política emanada por la gerencia para el control de los productos agropecuarios

En el cuadro 08, grafica 07 se puede observar que el noventa por ciento expreso que si es importante la política establecida por la empresa para mantener el control de los productos. Al respecto, Davis y Newstrom (2000), plantean como el objeto principal de la organización “es determinar las actividades para alcanzar objetivos planeados (especialización); agruparlas en una estructura lógica (departamentalización); designar las personas para que ellos las lleven a cabo (cargos y tareas); asignar los recursos necesarios; coordinar esfuerzos”. (p. 232). De acuerdo al autor la empresa debe establecer políticas de control que permitan lograr los objetivos planteados y mantener un orden interno.

Cuadro 09.

Política de la empresa orientada al buen manejo y optimización de los productos agropecuarios.

CATEGORÍA	f	%
Si	14	70%
No	6	30%
Total	20	100



Grafica 08 Política de la empresa orientada al buen manejo y optimización de los productos agropecuarios.

En el cuadro 09, grafica 08, se observa que un setenta por ciento de los encuestados manifiesta que la política de la empresa está fundamentada para el buen manejo y optimización de los productos agropecuarios. De tal manera, que consideran importante la organización para el funcionamiento de la empresa, Robbins y Coulter (2005) señalan que el sentido de la acción de organizar se corresponde con tareas relacionadas con la coordinación, distribución de responsabilidades, reagrupación o división de las funciones que ejecutarán los miembros de la organización, y que estas sea documentadas en normas y políticas.

Cuadro 10

Funciones administrativas acopladas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios

CATEGORÍA	f	%
Si	12	60%
No	8	40%
Total	20	100

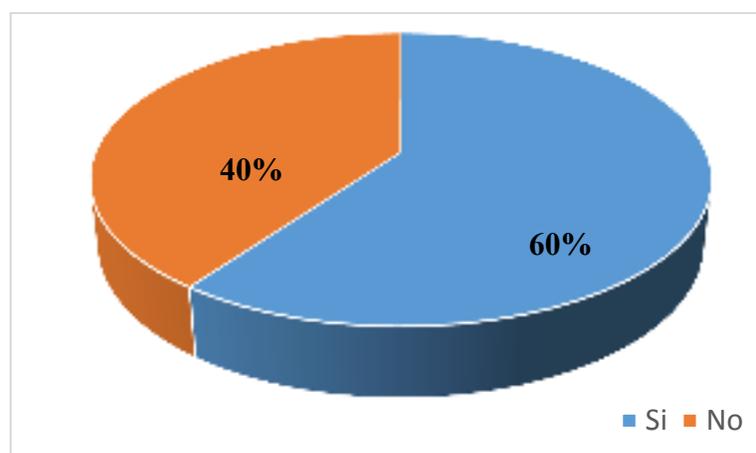


Gráfico 9 Funciones administrativas acopladas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios

En el cuadro 10 y gráfico 9 el 60% de los encuestados expresan que las funciones administrativas de la empresa están acopladas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios, sobre este aspecto Robbins y Coulter (2005) señalan que la organización tiene que ver con la coordinación de actividades entre los departamentos para trabajar conjuntamente en el logro de las metas por lo que la gerencia debe estar atenta que no exista duplicidad de funciones, asignación de responsabilidades en que cada departamento sin colisionar con las de otros.

Cuadro 11

Funciones administrativas de la empresa renovadas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios

CATEGORÍA	f	%
Si	19	95%
No	1	5%
Total	20	100

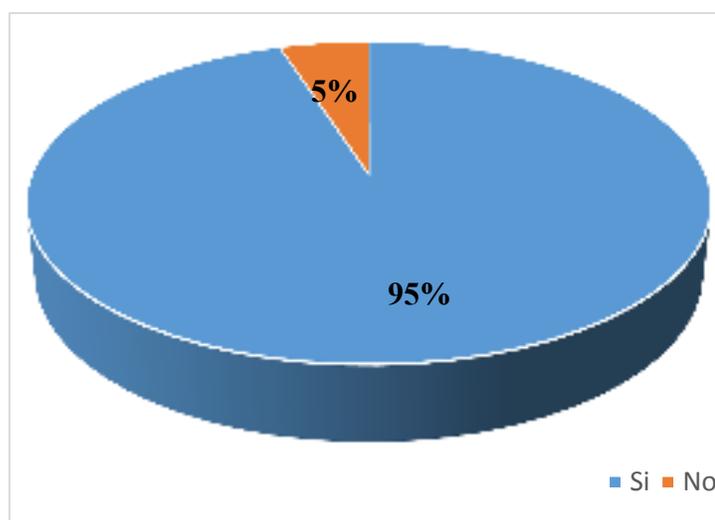


Gráfico 10 Funciones administrativas de la empresa renovadas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios.

En lo que respecta al cuadro 11 y gráfico 10, el noventa y cinco por ciento (95%) de la población en estudio expresó que las funciones administrativas de la empresa deben renovarse para la optimización del manejo de los productos agropecuarios. Es decir, el personal en pleno coincide en la necesidad de revisar la forma de planificar, organizar, dirigir y controlar para la optimización en las actividades inherentes a los productos agropecuarios, tales como: compras, almacenamiento y ventas. Dicha revisión se debe hacer permanentemente para adecuarse a las exigencias del entorno.

Cuadro 12

Toma de decisiones por la gerencia para la optimización del manejo de productos agropecuarios

CATEGORÍA	f	%
Si	7	35%
No	13	65%
Total	20	100

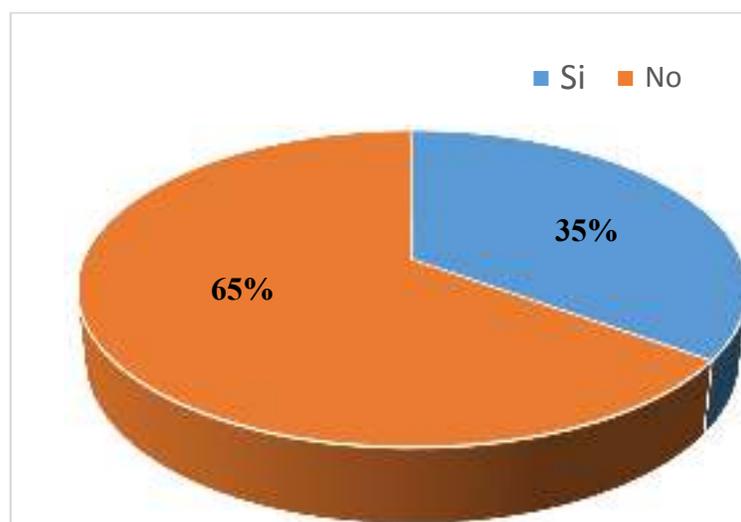


Gráfico 11: Toma de decisiones por la gerencia para la optimización del manejo de los productos agropecuarios

En el cuadro 12 y gráfico 11 se observa que el 65% de las personas encuestadas manifestaron que la gerencia no toma decisiones para la optimización del manejo de los productos agropecuarios mientras que un 35% de los encuestados manifestaron que si toma decisiones. En este sentido, la gerencia debe recoger información del contexto y del ambiente interno de la empresa a los efectos de tomar decisiones oportunas y ajustadas a los requerimientos del momento. Quizás, los trabajadores perciben a una gerencia anclada, sin reaccionar rápido a los cambios del entorno.

Cuadro 13.

Toma de decisiones lógicas y oportunas por el personal administrativo para la optimización del manejo de los productos agropecuarios

CATEGORÍA	f	%
Si	10	50%
No	10	50%
Total	20	100

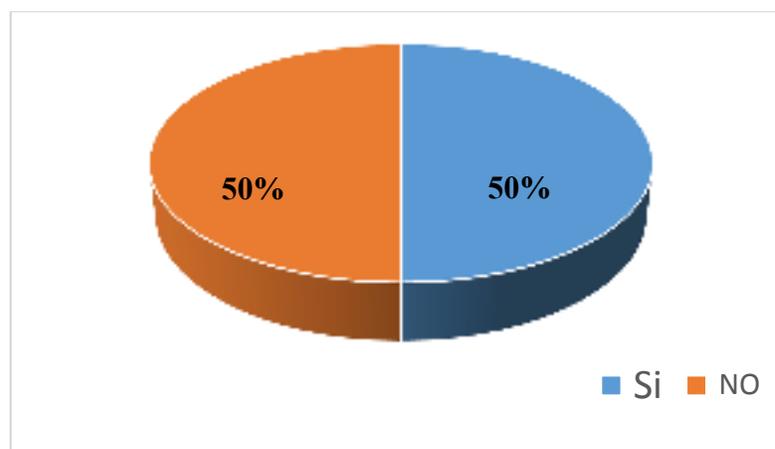


Gráfico 12: Toma de decisiones lógicas y oportunas por el personal administrativo para la optimización del manejo de los productos agropecuarios

En el cuadro 13 y gráfico 12 muestra que el 50% de los encuestados consideran que el personal administrativo toma decisiones lógicas y oportunas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios. Mientras que el otro 50% indicó que no es así. En este análisis es pertinente hacer referencia a la competencia en el trabajo en equipo, mencionada por Hellrigel (2002) implícita en las funciones de dirección, ya que es importante involucrar al personal en el análisis de situaciones y aportar posible soluciones. Por otra parte, está implícita la función de comunicación al informar al personal sobre ciertos aspectos.

Cuadro 14

Decisiones administrativas necesarias para la optimización del manejo de los productos agropecuarios

CATEGORÍA	f	%
Si	16	80%
No	4	20%
Total	20	100

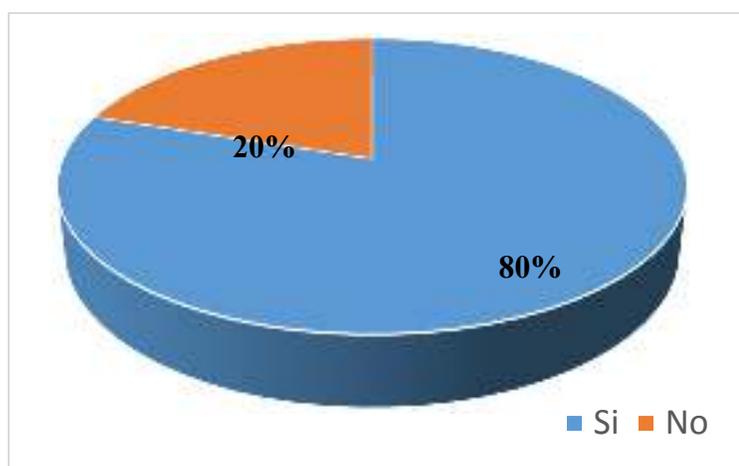


Gráfico 13: Decisiones administrativas necesarias para la optimización del manejo de los productos agropecuarios

El cuadro 14 y gráfico 13 muestra la opinión del personal con respecto a las necesidades de tomar decisiones administrativas para la optimización del manejo de los productos agropecuarios. El 80% de los encuestados manifestaron que es indispensable la toma de decisiones para el buen manejo del inventario. En este aspecto Hellrigel (2002), presenta la necesidad de que los gerentes tengan competencias en la planificación y administración, las cuales comprenden decidir que tareas deben realizarse, la forma de efectuarlas, la asignación de los recursos y la supervisión en su ejecución para asegurarse que se realicen de manera correcta.

Cuadro 15.

Funciones del gerente primordiales para la optimización del manejo de los productos agropecuarios

CATEGORÍA	f	%
Si	18	90%
No	2	10%
Total	20	100

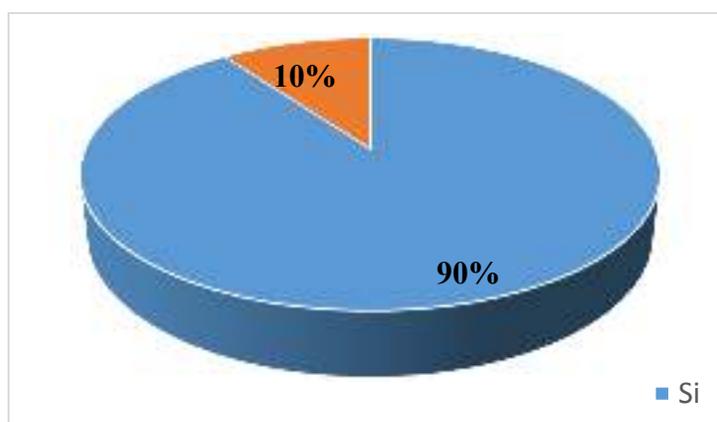


Gráfico 14 Funciones del gerente primordiales para la optimización del manejo de los productos agropecuarios

En lo que respecta al cuadro 15, gráfico 14, se observa que el noventa por ciento de los encuestados considera las funciones del gerente son primordiales para la optimización de los productos agropecuarios, la gerencia mantiene el equilibrio entre el personal, el sistema de control y los diversos factores técnicos y económicos a la hora de tomar una decisión, por tanto, sus funciones son importante dentro de la organización. Al respecto, Mascaró (2000) destaca que dirigir implica mandar, influir motivar a los demás, de tal manera que se obtengan los objetivos previamente establecidos. De acuerdo al autor citado, toda empresa debe tener una gerencia con funciones determinadas en pro de la organización.

Cuadro 16.

Falta de información gerencial crea alteración en el control de los productos agropecuarios.

CATEGORÍA	f	%
Si	18	90%
No	2	10%
Total	20	100

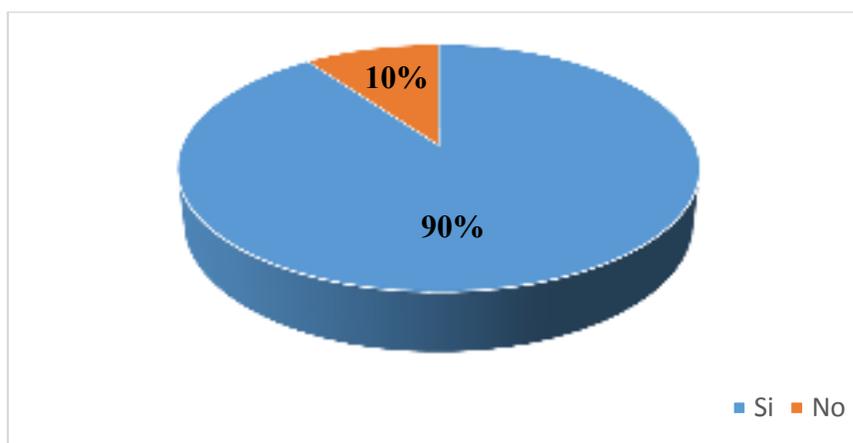


Gráfico 15: Falta de información gerencial crea alteración en el control de los productos agropecuarios.

En el cuadro 16, gráfico 15, se observa que el noventa por ciento de los encuestados señalaron que la falta de información gerencial crea alteración en el control de los productos agropecuarios. Esto indica que los gerentes deben establecer herramienta de control entre ellos tiene los sistemas de información que busquen medir estándares de calidad en sus productos, para que de esta forma tener la base de esos estándares; y así tomar medidas para corregir desviaciones, ajustar costos, ajustar los estándares en caso necesario y tomar acciones disciplinaria. Por otra parte, suministrar lineamientos de manera formal en cuanto a los controles para el manejo de los inventarios.

Cuadro 17.

Sistema de control gerencial favorece la optimización del manejo de los productos agropecuarios.

CATEGORÍA	f	%
Si	10	50%
No	10	50%
Total	20	100

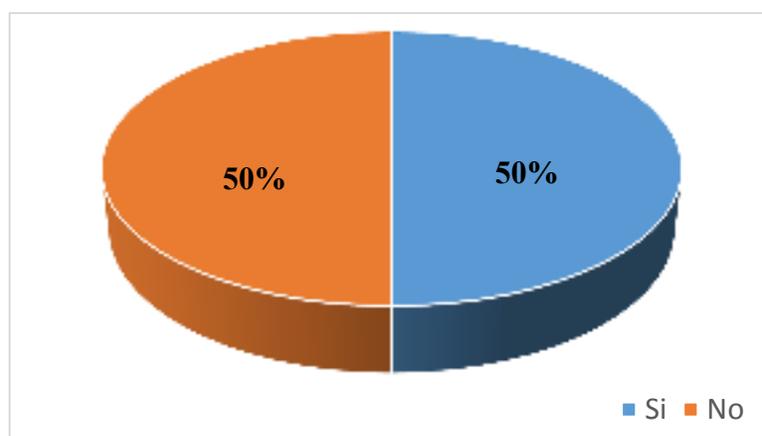


Gráfico 16: Sistema de control gerencial favorece la optimización del manejo de los productos agropecuarios.

En el cuadro 17, gráfico 16, se observa que cincuenta por ciento de la población manifestó que el actual sistema de control gerencial favorece la optimización del manejo de los productos agropecuarios, sin embargo, el otro cincuenta por ciento opinaron que el sistema actual de control gerencial no favorece. Es imprescindible que la gerencia accione medidas de control y supervisión, cuyo propósito inmediato es corregir el sistema actual de control, de manera cualitativa y cuantitativamente, tomar acciones correctivas o remediales que encauce la ejecución en línea con los objetivos, normas y políticas fijadas.

Cuadro 18.

Existencia de un sistema de control para la entrada y salida de productos agropecuarios.

CATEGORÍA	f	%
Si	11	55%
No	9	45%
Total	20	100

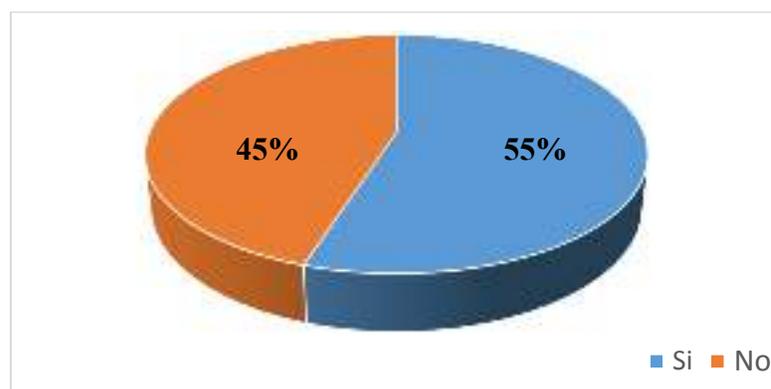


Gráfico 17: Existencia de un sistema de control para la entrada y salida de productos agropecuarios

Con respecto al cuadro 18, grafica 17, se observa que, el cincuenta y cinco por ciento de la población encuestada expreso que hay un sistema de control. Sin embargo, el cuarenta y cinco por ciento restantes manifestaron que no. Al respecto, Brito (2004) indica que los inventario, deben ser llevados en un registro continuo en cuanto a cantidades y valores de todas las mercancías. El sistema de registro de inventario continuo, es un sistema de registro permanente de entradas y salidas de mercancía. De acuerdo al autor se hace necesaria que la empresa registre los movimientos de las mercancías de manera que permita obtenerse información con respecto a la existencia de mercancía, el costo de las ventas y la utilidad luego de cada venta realizada.

Cuadro 19.

El registro de los productos agropecuarios coincide con la existencia.

CATEGORÍA	f	%
Si	8	40%
No	12	60%
Total	20	100

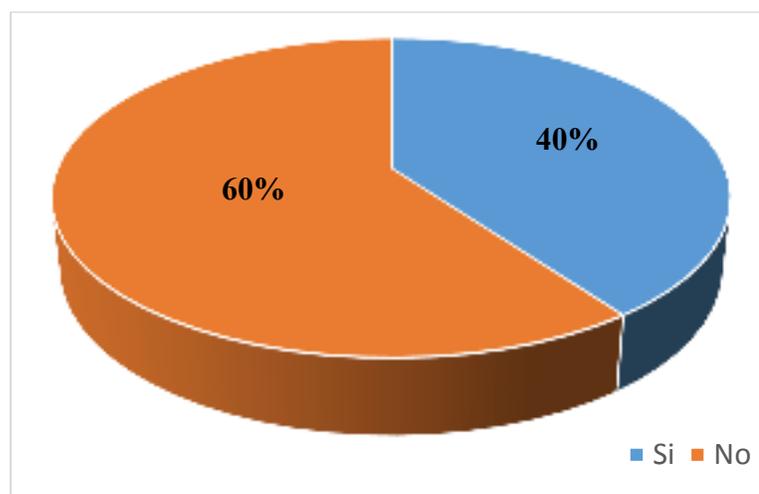


Gráfico 18: El registro de los productos agropecuarios coincide con la existencia.

En el cuadro 19, grafica 18, se observa que el sesenta por ciento de la población manifestó que el registro de los productos agropecuarios no coincide con la existencia, mientras el treinta por ciento indica que sí. Sin embargo, Brito (2004) señala que los inventarios periódicamente debe hacerse un conteo físico de todas las existencias y los resultados deben ser comparados con el mayor auxiliar de almacén y con las cuentas de control respectivas. De acuerdo a la opinión del autor, la empresa debe establecer normas y políticas de control del inventario en cuanto a la existencia del mismo, ya que representa el activo más importante en la organización.

Cuadro 20.

Los registros de los productos son manuales.

CATEGORÍA	f	%
Si	9	45%
No	11	55%
Total	20	100

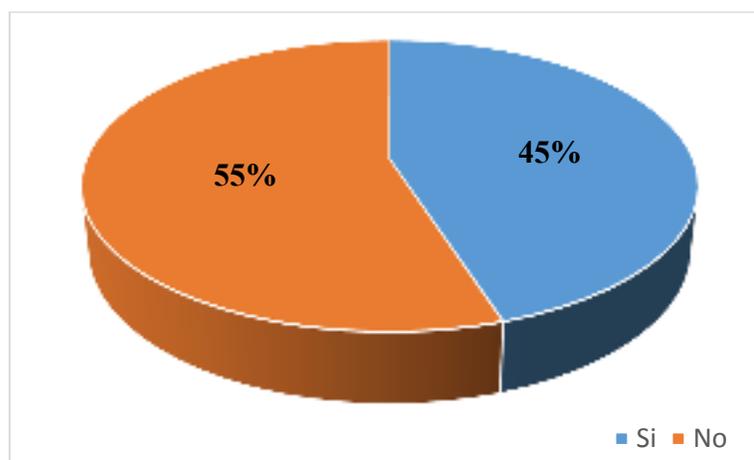


Gráfico 19: Los registros de los productos son manuales

En el Cuadro 20, grafica 19, se observa que el cincuenta y cinco por ciento de la población señaló que los registros de los productos son manuales. Sin embargo, para Perdomo (2004), expresa que parte del control de inventarios son los registros, normas o planes que posee la empresa y que proporciona información financiera confiable en un momento determinado del stock que posee, los costos, precio de venta y margen de ganancia. De acuerdo al autor, la empresa debe mantener un sistema manual o automatizado para el inventario, el cual debe ser supervisado por la gerencia, que proporcione información oportuna para los usuarios internos y la toma de decisiones.

Cuadro 21.

El administrador está atento con el registro diario de los productos.

CATEGORÍA	f	%
Si	9	45%
No	11	55%
Total	20	100

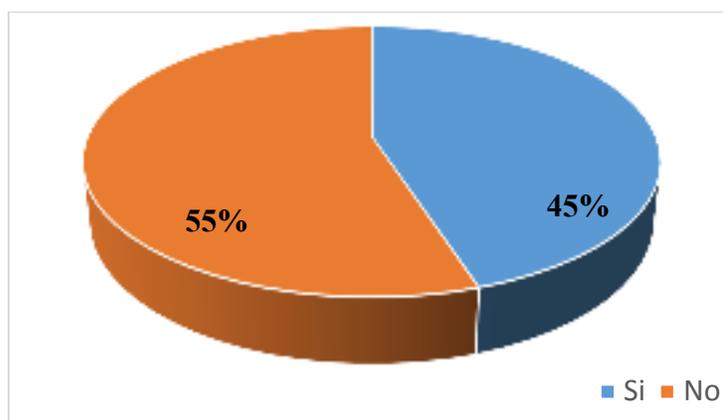


Gráfico 20: El administrador está atento con el registro diario de los productos.

En el cuadro 21, grafica 20, se observa que el cincuenta y cinco por ciento de la población considera que el administrador no está atento con el registro diario de los productos. Al respecto Chiavenato (2006) explica que el gerente debe tener perspectiva, que es la capacidad de poner el conocimiento en acción, de saber transformar la teoría en práctica, aplicar el conocimiento al análisis de situaciones y a la solución de problemas. Esto implica explicar al personal sobre la importancia de llevar un control diario sobre las entradas y salidas de los productos, elaborar normas y procedimientos para el control de los productos en el almacén, en el registro de las ventas y así como también instrucciones para el conteo físico anual.

Capítulo V

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones.

Cuando se habla de gerencia comúnmente se refiere al cargo que ocupa el director de una organización, quien tiene dentro de sus múltiples funciones representarla frente a terceros y coordinar todos los recursos a través de los procesos de planificación, organización, dirección y control, a fin de lograr los objetivos establecidos para la misma. De acuerdo a Drucker, (1984), la gerencia es el proceso continuo que consiste en adoptar decisiones empresariales sistemáticamente y con el mayor conocimiento posible de su carácter futuro; en organizar ordenadamente los esfuerzos necesarios para ejecutar estas decisiones, y en medir los resultados de éstas comparándolos con las expectativas mediante la retroacción sistemática organizada. En este sentido, el perfil gerencial alcanza todas las actividades que desempeñan en la empresa para el logro de sus actividades, cumpliendo con la distribución de asignaciones que se permita optimizar el tiempo y promover eficiencia de los manejos de los productos de la organización.

El presente estudio fue elaborado para analizar el perfil gerencial para la optimización del manejo de los productos agropecuarios en la Empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A., lo cual se logró conocer a través de los resultados de la investigación, que el gerente actual no cuenta con el perfil gerencial idóneo para dirigir todas las actividades que desempeña en la empresa para el logro de los objetivos establecidos por la misma, entre ellos la optimización del manejo de sus inventarios de productos agrícolas, ambiente de

control, obtención de un producto de calidad y crecimiento en las ventas. A partir del análisis de los resultados obtenidos obtuvimos las siguientes conclusiones:

En lo que concierne al objetivo Describir el perfil gerencial en la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A. Barinas, en el año 2021, se encontró los siguientes elementos que describen el perfil pero que presentan algunas debilidades:

1. El administrador o gerente debe tener el conocimiento y habilidades técnicas para ejercer las funciones de planes, políticas, normas y controles que permitan optimizar las labores y manejo de los productos agropecuarios en la organización.
2. El gerente debe cumplir a cabalidad con las etapas de la administración (planeación, organización, dirección, control y supervisión).
3. El gerente debe plantear cambios significativos en la manera de direccionar la organización, es decir, proyectar a la empresa en innovaciones y avances tecnológicos.

En referencia al objetivo de Identificar las competencias del perfil gerencial en la Empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A., en el manejo de los productos agropecuarios, se reconocieron competencias que deben ser fortalecidas y tratadas individualmente, a saber:

1. Acción estratégica: es decir entender la misión y los valores generales de la organización, además de asegurarse que las acciones de todos los integrantes de la empresa estén alineadas.
2. Comunicación: el gerente transmite e intercambia eficazmente información para entenderse con los demás.

3. Perspectiva: capacidad de poner el conocimiento en acción, saber transformar la teoría en práctica, aplicar el conocimiento al análisis de situaciones y a la solución de problemas y la dirección del negocio.
4. Actitud: impulso, determinación de innovar, de proponer cambios, la convicción de mejorar continuamente, el espíritu emprendedor

Por otra parte, el objetivo de Determinar las áreas del perfil gerencial con debilidades para la optimización del manejo de los productos agropecuarios en la Empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A. Se conoció ciertas deficiencias:

1. Supervisar y comprobar la existencia de las ventas.
2. Actualizar el sistema para el control de los productos agropecuarios.
3. Diseñar y desarrollar políticas, métodos y procedimientos asegurando la correcta conducción de la organización y el logro eficiente de los objetivos.

Por lo tanto, el gerente de la empresa deberá ser un profesional con conocimientos técnicos en cuanto a gerencia y administración, que ponga en práctica las ideas y conceptos administrativos y contables, así como ver las oportunidades y transformarlas en productos nuevos, servicios o acciones personales. Además de actitud frente a las situaciones de trabajo, la manera de dirigir, motivar, comunicar y sacar adelante las cosas.

Recomendaciones.

Considerando que la base fundamental de este estudio es analizar el perfil gerencial para la optimización del manejo de los productos agropecuarios en la Empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A. En este sentido se recomienda:

1. El gerente debe coordinar todos los recursos a través de los procesos de planificación, organización, dirección y control, a fin de lograr los objetivos establecidos para la misma.
2. Proyectar a la empresa en corto plazo hacia el enfoque de las organizaciones inteligentes como una nueva forma de dirección, el cual día a día surgen nuevas herramientas de dirección que han ido contribuyendo al éxito de la gestión y la toma de decisiones, tanto de pequeñas, medianas y grandes empresas.
3. La gerencia debe elaborar planificación estratégica que busquen desarrollar planes, procedimientos y actividades acorde a la misión, visión y objetivos de la empresa.
4. Elaborar un sistema de inventario utilizando el Microsoft Excel, el cual es de muy bajo costo pero eficiente, a fin de mantener la tarjeta de Kardex automatizada.
5. Llevar los registros de inventario en el sistema continuo en cuanto a cantidades y valores de todas las mercancías. El sistema de registro de inventario continuo, es un sistema de registro permanente de entradas y salidas de mercancía. Es una forma de registrar los movimientos de las mercancías de manera que permita obtenerse información con respecto a la existencia de mercancía, el costo de las ventas y la utilidad luego de cada venta realizada.
6. Periódicamente la empresa debe hacer un conteo físico de todas las existencias y los resultados deben ser comparados con el mayor auxiliar de almacén y con las cuentas de control respectivas. Además de establecer responsabilidad directa al momento de un faltante en el inventario.
7. Establecer planes de motivación al personal a fin de mejorar la Actitud, lo que va a contribuir a un desarrollo personal y profesional.

8. Mantener una comunicación directa, constante y efectiva con el personal de la empresa, con el fin de conocer sus debilidades, y proporcionar las mejoras para el mejor uso de sus capacidades.
9. Procurar a todo el personal el seguimiento requerido en base a las políticas, normas y funciones en la gestión del inventario en el almacén para optimizar el manejo de los productos agropecuarios.
10. Recibir asesoría gerencial para la eficacia del desarrollando en las ventas, para la optimización del manejo de los productos agropecuarios.

Referencias Bibliográficas

- Álvarez, M (2008) *Los tipos de variables de una investigación*. Disponible en:
<https://trabajodegrado.webcindario.com/variables.html>
- Arias, G (2012) *La investigación descriptiva*. Disponible en:
http://planificaciondeproyectosemirarismendi.blogspot.com/2013/04/tipos-y-diseno-de-la-investigacion_21.html.
- Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación, introducción a la metodología científica*. (5ta Ed.). Caracas. Editorial Episteme
- Balestrini, M (2003) *Inducción en la Investigación*. Disponible en:
<https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/zll/antecedentes-investigacion.html>
- Bateman, T (2001) *Diferencias de competencias gerenciales*. Disponible en:
https://tauniversity.org/sites/default/files/tesis/tesis_carlos_fernandez_bravo.pdf
- Bavaresco (2006). *Proceso Metodológico en la Investigación*. (7ta Ed).
- Brito, J. (2004). *Contabilidad Básica e Intermedia*. (7ma Ed.). Barquisimeto: Editorial centro de contadores.
- Catacora, A. (1997). “Planeación de Inventarios para la Organización Empresarial”.
Editorial LEGIS, Bogotá
- Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración*. (7ma Ed.)
Editorial McGraw Hill Interamericana, México.

- Cevallos, K (2012). *El Perfil Gerencial*. Disponible en:
<http://equipo3teoriasaia.blogspot.com/2012/01/los-perfiles-gerenciales-nivel-mundial.html><http://www.revistaorbis.org.ve/pdf/6/6Art2.pdf>
- Criseen, J. (2005). Gerencia del siglo XXI. *Revista Escuela de Administración de negocios*, 54, 59-83. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/206/20605404.pdf>.
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (1999), Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 5453, marzo 3, 2000.
- Código de Comercio. (1955). Gaceta *Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 475, diciembre 21, 1955.
- Díaz, J. (1999). *Administración de inventarios*. (1era Ed.). México: Editorial Pearson, Prentice hall.
- Drucker, P (1984) *La gerencia*. Disponible en:<https://www.eumed.net/ce/2005/orgc-plan.htm>
- Flores, D (2018). *Gerencia Empresarial; Planificación estratégica para ser utilizado como una herramienta gerencial dentro de la empresa*. Disponible en:
<https://es.slideshare.net/DanielFlores321/trabajo-de-grado-uft-gerencia-empresarial-version-final>
- Fred, D (2008) *Conceptos Administración Estratégica*. Disponible en:
<https://maliaoceano.files.wordpress.com/2017/03/libro-fred-david-9a-edicion-con-estrategica-fred-david.pdf>
- Hellriegel, D (2002) *Competencias Gerenciales*. Disponible en:
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3218357.pdf>
- Hernández, R (2003) *Metodología de la Investigación*. 4ª edición, Editorial. México: Mc. Graw Hill.

- Lara, D., Rodríguez, P. y Del Canto, E. (2016). La Gerencia en el contexto actual venezolano. *Revista Sapienza Organizacional*, 6, 65-92.
- Mascaró, P. (2000) *Planes y objetivos de la organización y establecen los procedimientos idóneos para alcanzar.* Disponible en: <http://mriuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/handle/123456789/5969/jgarcia.pdf?sequence=1>
- Maya, M (2014). *Metodología de la investigación.* Disponible en: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12501/1/TecnicasMetodoscualitativosParaInvestigacionCientifica.pdf>
- Nieto, A. (2019). *Liderazgo transformacional en la gestión administrativa del Instituto Nacional de Turismo del estado Barinas.* Trabajo para Optar al título de Magister en Gerencia Pública en la Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales “Ezequiel Zamora” UNELLEZ-Barinas
- Paredes, M (2017) “*Rentabilidad de la producción agrícola desde la perspectiva de los costos reales: municipios Pueblo Llano y Rangel del estado Mérida, Venezuela*”. Disponible en: <http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/visiongerencial/article/view/9071>
- Pelekais, C (2007), *El paradigma cuantitativo.* Disponible en: <http://virtual.urbe.edu/tesispub/0094671/cap03.pdf>
- Peter, D (2006), *La gerencia.* Disponible en: <http://saber.ucv.ve/bitstream/123456789/18089/1/COMPLETA.pdf>
- Perdomo, A. (2004). *Fundamentos de control interno.* (9na Ed.). México D.F.
- Robbins, S. (2004). *Comportamiento organizacional.* (10ª Ed.). Editorial Pearson Educación, México.
- Rosenberg, M. (2014). *Diccionario de Administración y Finanzas,* Grupo Editorial Océano.

Sabino, C (1.992) *El análisis cuantitativo y la muestra*. Disponible en:
<http://www.riuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/123456789/6229/1/ramocour.pdf>

Tamayo, M (2003), *Definición del marco metodológico*. Disponible en:
<http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/06/marco-metodologico-definicion.html>

ANEXOS**ANEXO A. Instrumento de Recolección de información**

UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL
DE LOS LLANOS OCCIDENTALES
“EZEQUIEL ZAMORA”

VICERRECTORADO DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL PROGRAMA
CIENCIAS SOCIALES Y ECONOMICAS
SUBPROGRAMA CONTADURÍA PÚBLICA.

**PERFIL GERENCIAL PARA LA OPTIMIZACION DEL MANEJO DE
PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN LA EMPRESA “AGROPECUARIA
SANTANDER BARINAS C.A” EN EL PERIODO 2020-II**

Objetivos de la investigación**Objetivo General:**

Analizar el perfil gerencial para la optimización del manejo de los productos agropecuarios en la Empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A.

Objetivos Específicos

Describir el perfil gerencial en la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A. Barinas, en el año 2021.

Identificar las competencias que tiene el gerente general para el manejo de los productos en la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A., en el año 2021.

Determinar las áreas del perfil gerencial con debilidades para el manejo de los productos agropecuarios en la empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A. en el año 2021.

INSTRUCCIONES:

1. Lea cuidadosamente cada pregunta antes de responder.
2. Al contestar, hágalo con la mayor objetividad y sinceridad. Recuerde que esta encuesta es **CONFIDENCIAL**.
3. Se presentan una serie de preguntas que deberán ser respondidas en forma individual.
4. Señale con una **X** la respuesta que está de acuerdo a su opinión.
5. De acuerdo a los siguientes planteamientos responda **SI** o **NO** según considere correcto.

Nº	PREGUNTAS	SI	NO
1	¿Es posible que la buena planificación gerencial logre optimizar los productos agropecuarios?		
2	¿Cree usted que la planificación administrativa actual es importante para optimizar los productos agropecuarios?		
3	¿Considera que la calidad de los productos mejora las ventas?		
4	¿Cree usted que la empresa ofrece productos agropecuarios de calidad?		
5	¿Cree usted que es importante el cumplimiento de normas administrativas para la optimización de los productos agropecuarios?		
6	¿Considera que el personal administrativo cumple con la política de la empresa?		
7	¿Considera que la política emanada por la gerencia es importante para el control de los productos agropecuarios?		
8	¿Cree que la política de la empresa está fundamentada para el buen manejo y optimización de los productos agropecuarios?		
9	¿Considera que las funciones administrativas de la empresa están acopladas para la optimización de los productos agropecuarios?		
10	¿Considera que las funciones administrativas de la empresa deben renovarse para la optimización de los productos agropecuarios?		
11	¿Cree usted que el gerente de la empresa ejecuta toma de decisiones para la optimización de productos agropecuarios?		
12	¿Observa que el personal administrativo toma decisiones lógicas y oportunas para la optimización de los productos agropecuarios?		
13	¿Considera que las decisiones administrativas son necesarias para la optimización de productos agropecuarios?		
14	¿Cree usted que las funciones del gerente son primordiales para la optimización de los productos agropecuarios?		
15	¿Cree usted que la falta de información gerencial crea alteración en el control de los productos agropecuarios?		
16	¿El actual sistema de control gerencial favorece la optimización de los productos agropecuarios?		
17	¿Existe en la empresa un sistema de control para la entrada y salida de productos agropecuarios?		
18	¿El registro de los productos agropecuarios concuerdan con la existencia?		
19	¿Los registros de los productos son manuales?		
20	¿Los registros de los productos son manuales?		

Anexo B**Primera carta del validador experto.**

**UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL
DE LOS LLANOS OCCIDENTALES
“EZEQUIEL ZAMORA”
VICERRECTORADO DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL
PROGRAMA CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS SUBPROGRAMA
CONTADURÍA**

Carta de Validación

Yo, Melina Isabel Chacin Molina, Titular de la Cedula de Identidad Nro. V-14.813.648, por medio de la presente certifico que he leído y evaluado el instrumento de recolección de datos correspondiente al Trabajo de Aplicación titulado **PERFIL GERENCIAL PARA LA OPTIMIZACION DEL MANEJO DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN LA EMPRESA “AGROPECUARIA SANTANDER BARINAS C.A” AÑO 2021**, presentado por los Bachilleres: **De Freitas Emiliee y Bustamante Yoleidy** titulares de la Cédulas de Identidad N°V.-**27.655.710**, **V.-24.555.965**, para optar al Título de Licenciatura en Contaduría Pública, el cual apruebo en calidad de validador.

En Barinas a los días 01 del mes de febrero de 2021.



Firma del Experto
C.I. 14.813.648



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DE

LOS LLANOS OCCIDENTALES

“EZEQUIEL ZAMORA”

VICERRECTORADO DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL

PROGRAMA CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS

SUBPROGRAMA CONTADURÍA

Nombre y Apellido: Melina Isabel Chacin Molina

C.I.V-14.813.648 Profesión: Contaduría Pública

Fecha de Validación: 01-02-2021

	Pertinencia		Coherencia		Claridad		Recomendación		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	Aceptar	Modificar	Eliminar
1	✓		✓		✓		✓		
2	✓		✓		✓		✓		
3	✓		✓		✓		✓		
4	✓		✓		✓		✓		
5	✓		✓		✓		✓		
6	✓		✓		✓		✓		
7	✓		✓		✓		✓		
8	✓		✓		✓		✓		
9	✓		✓		✓		✓		
10	✓		✓		✓		✓		
11	✓		✓		✓		✓		
12	✓		✓		✓		✓		
13	✓		✓		✓		✓		
14	✓		✓		✓		✓		
15	✓		✓		✓		✓		
16	✓		✓		✓		✓		
17	✓		✓		✓		✓		
18	✓		✓		✓		✓		
19	✓		✓		✓		✓		
20	✓		✓		✓		✓		
Observaciones:									

Firma
Anexo B-1

Segunda carta del validador experto

**UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL
DE LOS LLANOS OCCIDENTALES**

“EZEQUIEL ZAMORA”

VICERRECTORADO DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL

PROGRAMA CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS

SUBPROGRAMA CONTADURÍA

Carta de Validación

Yo, **Arnulfo Castro**, Titular de la Cédula de Identidad Nro. V-**12.204.350** por medio de la presente certifico que he leído y evaluado el instrumento de recolección de datos correspondiente al Trabajo de Aplicación titulado **“Analizar el perfil gerencial para la optimización del manejo de los productos agropecuarios en la Empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A.”**, presentado por las Bachilleres: **De Freitas Emiliee** y **Bustamante Yoleidy** titulares de la Cédulas de Identidad N°V-**27.655.710**, V-**24.555.965**, respectivamente, para optar al Título de Licenciatura en Contaduría Pública, el cual apruebo en calidad de validador.

En Barinas a los 02 días del mes de febrero del 2021

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Arnulfo Castro', is written over a horizontal line. Below the line, the text 'Firma del Experto' is printed in a small, bold font.

Firma del Experto

Cédula de Identidad

12.204.350



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL

DE LOS LLANOS OCCIDENTALES

“EZEQUIEL ZAMORA”

VICERRECTORADO DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL

PROGRAMA CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS

SUBPROGRAMA CONTADURÍA

Nombre y Apellido: Arnulfo Castro

C.I. 12.204.350 Profesión: Contador

Fecha de Validación: 02 de enero 2021

	Pertinencia		Coherencia		Claridad		Recomendación		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	Aceptar	Modificar	Eliminar
1	X		X		X		X		
2	X		X		X		X		
3	X		X		X		X		
4	X		X		X		X		
5	X		X		X		X		
6	X		X		X		X		
7	X		X		X		X		
8	X		X		X		X		
9	X		X		X		X		
10	X		X		X		X		
11	X		X		X		X		
12	X		X		X		X		
13	X		X		X		X		
14	X		X		X		X		
15	X		X		X		X		
16	X		X		X		X		
17	X		X		X		X		
18	X		X		X		X		
19	X		X		X		X		
20	X		X		X		X		

Observaciones: _____

MSc. Arnulfo Castro

12.204.350

Tercera carta del validador experto



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL
DE LOS LLANOS OCCIDENTALES
“EZEQUIEL ZAMORA”

VICERRECTORADO DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL
PROGRAMA CIENCIAS SOCIALES
SUBPROGRAMA CONTADURÍA PÚBLICA

Carta de Validación

Yo, **Daniel Ortiz** titular de la Cedula Identidad N° **13.592.388**, por medio de la presente hago constar que he leído y evaluado el instrumento de recolección de datos correspondiente al trabajo de aplicación titulado “**Analizar el perfil gerencial para la optimización del manejo de los productos agropecuarios en la Empresa Agropecuaria Santander Barinas C.A.**”, presentado por las Bachilleres: **De Freitas Emiliee y Bustamante Yoleidy** titulares de la Cédulas de Identidad N° **V.-27.655.710, V.-24.555.965**, respectivamente. Para optar al Título de **Licenciado en Contaduría Pública**, el cual **apruebo** en calidad de validador.

En Barinas a los 27 días del mes de Enero de 2021

Firma del Experto

A photograph of a handwritten signature in black ink on a light-colored surface. Below the signature, the number '13.592.388' is written in the same ink.

Cédula de Identidad

13.592.388



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL

DE LOS LLANOS OCCIDENTALES

“EZEQUIEL ZAMORA”

VICERRECTORADO DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL

PROGRAMA CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS

SUBPROGRAMA CONTADURÍA

Nombre y Apellido: Daniel Ortiz

C.I. 13.592.388 Profesión: Contador

Fecha de Validación: 27 de enero 2021

	Pertinencia		Coherencia		Claridad		Recomendación		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	Aceptar	Modificar	Eliminar
1	X		X		X		X		
2	X		X		X		X		
3	X		X		X		X		
4	X		X		X		X		
5	X		X		X		X		
6	X		X		X		X		
7	X		X		X		X		
8	X		X		X		X		
9	X		X		X		X		
10	X		X		X		X		
11	X		X		X		X		
12	X		X		X		X		
13	X		X		X		X		
14	X		X		X		X		
15	X		X		X		X		
16	X		X		X		X		
17	X		X		X		X		
18	X		X		X		X		
19	X		X		X		X		
20	X		X		X		X		

Observaciones: _____

Prof. Daniel Ortiz

C.I. 13.592.388



La Universidad que Siembra

UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL
DE LOS LLANOS OCCIDENTALES
"EZEQUIEL ZAMORA"
VICERRECTORADO DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL
PROGRAMA CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS
SUBPROGRAMA CONTADURIA PUBLICA

ACTA DE EVALUACIÓN FINAL TRABAJO DE APLICACIÓN

Nosotros, los abajo firmantes, constituidos como Jurado Evaluador, hoy 07 de abril de 2021, reunidos de manera virtual a través de la plataforma Google Meet, de acuerdo a la Normativa Excepcional y Transitoria para la Defensa de Trabajos de Aplicación y Seminarios de Tesis II en situación de cuarentena voluntaria para las carreras Sociología del Desarrollo Administración en VPDS. Aprobada según RESOLUCIÓN N° CAPCSyE/03/2021. FECHA: 15/03/2021 ACTA N° 010 EXTRAORDINARIA PUNTO N° 22 UNIDAD EJECUTORA: CS. SOCIALES y ECONÓMICAS). Se dio inicio al acto de presentación oral y publica del Trabajo de Aplicación titulado: **PERFIL GERENCIAL PARA LA OPTIMIZACIÓN DEL MANEJO DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN LA EMPRESA "AGROPECUARIA SANTANDER BARINAS C.A" BARINAS 2021**. Presentado por los Bachilleres: **BUSTAMANTE M YOLEIDY, C.I.N°24.555.965; DE FREITAS B EMILIEE J.; C.I.N°27.655.710**. A los fines de cumplir con el requisito legal para optar al Grado Académico de Licenciado en Contaduría Pública. Concluida la presentación oral y el ciclo de preguntas, de acuerdo con lo establecido en las Normas para la

elaboración y presentación del Trabajo de Aplicación, este Jurado otorga la siguiente calificación:

Apellidos y Nombres	C.I.N°	30% (Prof. Aula)	50% (Inf Esc)	20% (Pres. oral)	100% TOTAL	CAL.DEF (1-5)
Bustamante M Yoleidy	24.555.965	28	45	18	91	4,64
De Freitas B Emiliee J	27.655.710	28	45	18	91	4,64

Se emite la siguiente acta y queda asentada en el Subprograma Contaduría Pública, a los, 07 Días del mes de abril del 2021.

Observaciones _____

Miembros	Apellidos y Nombres	C.I.N°	Firma
Tutor(a)	Zambrano Félix	6.384.336	
Jurado Principal	Marín Doris	9.288.492	
Jurado Principal	Etchart Axel	11.295.416	



Firma y Sello
SUBPROGRAMA CONTADURIA PÚBLICA