

## **Introducción**

Las empresas agroindustriales en la actualidad apoyan a la economía del país, ya que participan en los mercados internacionales con diversos productos y derivados del agro. Gómez y Berrios (2021) mencionan que la agroindustria se ha transformado y forma parte del desarrollo económico, ya que su función es procesar la materia prima también conocida como la industrialización de alimentos, la que permite generar empleos y nuevas oportunidades económicas y comerciales a las diferentes naciones.

Desde tiempos pasados el agro forma parte importante en el desarrollo y progreso de la sociedad, por ello Carrillo (2013) indica que desde la década de 1970 la agricultura triunfó en los mercados locales y con el paso del tiempo su industrialización ha contribuido en el crecimiento sostenible. La industria agraria permite activar la economía y procesar productos como el banano, cacao, café, maíz y otros; a tal punto que ofrecen derivados como harinas, compotas, snacks, chocolates y más.

López et al., (2016) manifiestan que la mayoría de las entidades agroindustriales no cuentan con la ayuda necesaria por parte del gobierno, puesto que los esfuerzos que han efectuado son mínimos en cuanto al apoyo de la agregación de valor en la producción lo cual no ha permitido la potencialización del negocio y crecimiento sostenible. Por ende, los gerentes de las agroindustrias tienen dudas de incursionar con nuevos productos y es por ello que se detecta la necesidad de implementar capacidades dinámicas (CD) dentro de las empresas. Por su parte, García et al., (2018) detallan que actualmente las empresas enfrentan considerables desafíos respecto a la supervivencia en el mercado en el que se desarrollan, porque carecen de destrezas relacionadas con las CD que les permita responder frente a los cambios que se suscitan en el ambiente empresarial.

Dentro del campo empresarial, las CD tienen gran relevancia debido a que, las empresas agroindustriales al iniciar sus actividades se plantean objetivos organizacionales en la cual destacan la competitividad y óptimo rendimiento, convirtiéndose en herramientas esenciales para enfrentar situaciones que se suscitan en el entorno cambiante del mercado. Autores como Rincón y Guerrero (2019) establecen que, las capacidades dinámicas influyen en las organizaciones para que sean capaces de enfrentar los diferentes cambios en el sector económico que se desenvuelven, detectando oportunidades que les permita actuar de forma precisa frente a la competencia y a su vez genera valor en la búsqueda de la sostenibilidad.

Feijoo y González (2020) exponen que las CD permiten a las entidades estar en constante innovación y crear estrategias para adaptarse a los cambios que genera la globalización, garantizando la calidad de la producción y convirtiéndose en entidades altamente competitivas en el mercado. Por tal motivo, el presente trabajo de investigación tiene por objetivo establecer las capacidades dinámicas que conllevan a las empresas agroindustriales a generar valor agregado para potencializar el negocio y el crecimiento sostenible.

## **Desarrollo**

Las capacidades dinámicas son habilidades que facilitan el descubrimiento de oportunidades presentes en la organización, representando un gran potencial para crear ventaja competitiva tanto internas como externas. Desde el punto de vista de Acevedo y Albornoz (2019) las definen como aquellas competencias que se encuentran enfocadas en

orientar a la organización hacia el cambio estratégico, con el propósito de perfeccionar, transformar y modificar los diferentes procesos que sean necesarios corregir.

Acorde a lo anterior, Teece et al. 1997 cómo se citó en Carattoli et al., (2014) manifiestan que las capacidades dinámicas son las encargadas de crear conocimiento que favorecen en las diversas etapas que se efectúan en la empresa, lo cual se convierte en recurso clave para instaurar grandes ventajas frente a la competencia empresarial. Por lo tanto, representan un marco útil para todas las organizaciones independientemente de la actividad a la que se dediquen, puesto que permiten conocer de forma oportuna los diferentes cambios que se pueden presentar en el entorno del negocio y a su vez dimensionar nuevas estrategias de gran utilidad.

El origen de las capacidades dinámicas se basa principalmente en la necesidad de buscar herramientas que ayuden a configurar y reconstruir las estrategias empresariales para conseguir un cambio positivo organizacional. Por tal razón, Teece et al. 1997, como se citó en Zapata y Mirabal (2018) consideran que los principios de las CD se basan en la falta de modificaciones y aprovechamiento de los recursos y habilidades de las organizaciones, para generar valor agregado, ventajas competitivas, innovación en la producción y otros procesos que forjen rendimientos superiores en las entidades.

Las Capacidades dinámicas son grandes destrezas que permiten a las empresas proteger sus activos intangibles como lo son la marca, clientes, prestigio, calidad entre otros. Por su parte Cadrazco et al., (2021) afirman que estas capacidades son de gran importancia porque contribuyen a que las empresas reúnan una serie de conocimientos necesarios para otorgar una propuesta favorable al consumidor objetivo, así mismo localizan las nuevas oportunidades y amenazas para tener una correcta toma de decisiones manteniendo la propuesta de valor.

En lo relacionado a la clasificación de las Capacidades dinámicas se tiene que la capacidad de aprendizaje básicamente es considerada como un mecanismo que permite a la organización cambiar su rutina en base a la experiencia obtenida, intercambio de saberes y codificación de información con la finalidad de obtener mayor eficiencia. Así mismo, Pérez et al., (2015) exponen que este tipo de CD tiene el propósito de generar aptitudes propias que permiten eliminar el desconocimiento y desarrollar un desempeño mayor al habitual, creando nuevas habilidades y conocimientos como resultado del proceso de aprendizaje.

Teniendo en cuenta a Pérez 2009, como se citó en Garzón (2018) define a la capacidad dinámica de adaptación como una técnica fortuita de constante aprendizaje el mismo que faculta que los procesos se puedan gestionar correctamente, con total elasticidad para lograr la disponibilidad precisa de todos los recursos de la entidad. Por consiguiente, este tipo de capacidad es la encargada de responder inmediatamente a los escenarios cambiantes del mercado teniendo la habilidad de modificar e instruirse en todas las actividades operacionales de la compañía.

Según Delgado et al., (2017) expresan que la capacidad dinámica de innovación es la unión de varias combinaciones, técnicas y competencias poco comunes en las cuales se incorpora la tecnología con el conocimiento que contiene la entidad y todos sus integrantes con el propósito de producir valor agregado ya sea a un producto o servicio. Esta definición tiene estrecha relación con lo manifestado por Wang y Ahmed, 2007 citado en Barrios et al., (2017) quienes la definen como aquella capacidad que posee la organización para lanzar al

mercado nuevos artículos o servicios, así mismo permite la utilización de nuevos mecanismos de rendimiento y el reconocimiento de nuevas plazas de mercado.

La capacidad evolutiva ayuda a que las empresas potencialicen y mejoren sus procesos productivos y de comercialización, por medio de bases que les permite enfrentarse a las exigencias de los clientes en cuanto a la calidad de servicio y producto que ofrecen en el mercado. Morales et al. (2016) exponen que es necesario la evolución constante dentro de las organizaciones para modificar y actualizar los conocimientos, habilidades y herramientas que se van quedando obsoletas con el paso del tiempo, por ello es importante recordar que la entidad debe contar con un proceso evolutivo el mismo que se pondrá en marcha cuando la organización lo requiera.

La capacidad estratégica tiene íntima relación con los procesos básicos de las entidades como son la planeación, ejecución y evaluación, cuyo propósito se centra en el cumplimiento de las especificaciones y requerimientos de las habilidades implementadas para lograr la potencialización de los negocios (Miranda, 2015). Así mismo, la CD de información tiene el propósito de dotar a los colaboradores de datos pertinentes, rescatados de investigaciones o con respecto a la innovación presente en la actualidad y la experiencia obtenida en el trayecto funcional de la organización (Valencia, 2015).

La capacidad de absorción, según lo expuesto por García y León (2015) está relacionada con el conocimiento, convirtiéndose en una habilidad sumamente importante, ya que permite evidenciar, analizar, modificar y utilizar las oportunidades de mejora que se presenten dentro o fuera de las empresas. Por su parte, Salazar y Fermín (2016) expresan que la CD de procesos es la secuencia y estimación de la factibilidad de la implementación de nuevas ideas organizaciones, es decir, muestra las fases que se deben cumplir al momento de ejecutar proyectos o propósitos.

Torres y Lamenta (2015) expresan que las capacidades de gestión de conocimiento son definidas como un apoyo para detectar el proceso que se debe emplear para recopilar, seleccionar y estudiar información o estrategias que permitan ejecutar acciones dentro de la organización, ya sea para solucionar problemas, tomar decisiones o para implementar nuevos proyectos. En cuanto a la capacidad de conocimiento, los autores Contreras y Tito (2013) como se citó en Mirabal, (2015) afirman que este tipo de CD busca gestionar las destrezas que posibilitan el mejoramiento de la utilidad de los recursos, optimizando los procedimientos, innovando sus técnicas, reduciendo los costos, agregando valor y ejecutando el perfeccionamiento de los productos o bienes de la empresa.

En lo referente a la capacidad dinámica de resiliencia, en el ámbito empresarial las diferentes organizaciones están propensas a pasar por diversas situaciones complejas entre ellas se encuentran la pésima gestión administrativa, problemas de liquidez, conflictos laborales, etc. Según lo manifestado por Villamarín et al. (2020) esta CD es aplicada en las empresas para que puedan sobreponerse ante los imprevistos que ponen en peligro su integridad organizacional. Se puede considerar a una empresa como resiliente cuando demuestra que ha sido capaz de afrontar las eventualidades desfavorables y salir triunfante para encaminarse hacia el éxito.

Finalmente, la capacidad dinámica de detección es aquella destreza encargada de reconocer las ventajas o desventajas que se presentan en el entorno organizacional; por lo general, tiene estrecha relación con la parte cognitiva de la captación en cuanto a

departamento gerencial, directivos y colaboradores. Desde la posición de Pastor et al. (2019) afirman que la CD de detección se encarga de delimitar, analizar y buscar oportunidades en el ámbito profesional, la misma que está conformada por tres elementos esenciales que son producir, extender y argumentar el intelecto del mercado.

Las empresas son el medio principal del mercado y la base esencial de dinamizar la economía, están integradas por varios elementos que deben estar previamente organizados para alcanzar el cumplimiento de los objetivos trazados. Teniendo en cuenta a Pantoja et al., (2017) las definen como aquellas entidades encargadas de combinar recursos materiales y financieros para producir grandes cantidades de productos o servicios distintos, a cambio de obtener un beneficio económico y la satisfacción de los requerimientos de los clientes.

La importancia de las empresas radica en que ayudan al desarrollo económico del país, ya que su base principal es la comercialización de productos o bienes y la prestación de servicios, contribuyendo positivamente de esta forma al crecimiento del PIB. Por su parte, Sánchez (2015) menciona que sin importar su tamaño o razón social favorecen en la dinamización de la economía nacional, puesto que son generadoras de empleos, abarcan nuevos requerimientos y facilitan las acciones diarias de la sociedad por medio de la satisfacción de las necesidades.

En cuanto a la clasificación de las empresas pueden ser diferenciadas de diversas maneras, teniendo en consideración varios criterios. De acuerdo a la propuesta de Mero (2018) expresa que las organizaciones se catalogan según la labor que desempeñen y que les permite pertenecer al sector primario, secundario, terciario o cuaternario; de la misma forma se las subdivide acorde a su tamaño siendo entidades grandes, medianas, pequeñas o más conocidas como PYMES o MYPIMES donde se considera el número específico de colaboradores. También se las clasifica en cuanto a su aspecto jurídico siendo denominadas sociedad anónima S.A, Compañía Limitada o Cía. Ltda, entre otras; finalmente las entidades se las organiza de acuerdo al área de influencia siendo empresas locales, nacionales e internacionales.

Las empresas agroindustriales son definidas como aquellas que están relacionadas con la transformación y comercialización de la producción agrícola, es decir, que se encargan de procesar los productos del sector agrario hasta convertirlos en bienes listos para ser comercializados y consumidos por la sociedad. El sector agroindustrial está compuesto por la manufacturera e industrialización de materias primas, su principal función radica en elaborar alimentos, bebidas y otros (Buitrago, 2018).

Es así que, las empresas agroindustriales con la combinación que han efectuado entre la agricultura, industria y tecnología proporcionan grandes beneficios, ya que permiten que los alimentos que han sido obtenidos de forma natural sean procesados dándole un mayor valor a la producción agrícola primaria, así mismo ayuda a que la mercadería sea duradera. Citando a Zarate y Suarez (2018) consideran que estas organizaciones son importantes porque generan empleo y sobre todo certifican la salud alimentaria del producto a consumir; Complementando lo anterior, Acosta et al., (2021) manifiestan que este tipo de entidades son de gran relevancia debido a que desarrollan nuevos productos comerciales, los mismos que son necesarios para el crecimiento de la productividad y que fortalecen la diversificación de los artículos provenientes del sector agrícola.

El valor agregado como su nombre lo indica es la función de incorporar un producto o servicio a otro bien que ya es conocido, con la finalidad de ganar mercado, diferenciación entre empresas que se dedican a la misma actividad, coste adicional y solventar necesidades de los clientes. Por su parte, Champredonde y Gonzalez (2016) lo definen como la acción de adicionar un distintivo en los productos, cuyo propósito radica en satisfacer las exigencias de los individuos y aumentar las ventas, posicionándose en un nivel superior a la organización en comparación a las demás.

Capa et al., (2016) expresan que se realizan cambios en los procesos de producción, para ayudar a la conservación y transformación del bien y del medio ambiente; además, se aprovecha los subprocesos con la finalidad de contribuir al valor agregado. Partiendo del contexto anterior, el valor agregado es aquel plus o extra que la organización brinda en un artículo o servicio sin la necesidad de hacer un anuncio preliminar que tiene como fin crear una impresión positiva al cliente. Desde la posición de Baque et al., (2021) sostienen que el valor agregado es importante porque permite marcar la diferencia del producto o de la prestación de servicio que se brinda de forma habitual, además fomenta la competitividad, aumenta el nivel de ventas y sobre todo posibilita el crecimiento y posicionamiento del negocio en el mercado.

La sostenibilidad económica es una parte fundamental para la gestión operativa de toda compañía y es considerada como una técnica para el aumento progresivo del ámbito financiero y la creación de valor agregado. De acuerdo a lo que establecen Dávila et al., (2018) el crecimiento sostenible es aquel acrecentamiento del activo circulante y de las ventas efectuadas en un periodo de tiempo previsto, convirtiéndose en un ente generador de rentabilidad para la organización y para mantenerlo se debe tener un correcto equilibrio entre la parte económica y el desarrollo empresarial.

La sostenibilidad económica ayuda a que las entidades logren obtener un aumento monetario considerable, obteniendo la capacidad de implementar políticas en cuanto a la protección y cuidado del medio ambiente y la sociedad; es decir, la empresa cuenta con un soporte económico que admite mejorar el ambiente laboral, capacitar al recurso humano, e innovar en las estrategias de venta y producción. Los principales beneficios que brinda son: la reducción de costos, incremento de productividad y el crecimiento económico fomentando los puntos importantes de prosperidad organizacional (Ortiz, 2019).

Para todas las empresas independientemente de las actividades o de los productos que ofrezcan a la sociedad, siempre tienen como objetivo potencializar, puesto que resulta ser un elemento clave para que puedan sobresalir y ser más competitivas en el mercado. En los estudios realizados por Tabares y Arroyave (2012) como se citó en López et al., (2020) enfatizan que la potencialización del negocio es importante porque facilita que las organizaciones accedan de forma fácil al financiamiento; además, permite la constante preparación en temas estrechamente relacionados a las actividades comerciales, a su vez beneficia en la segmentación del mercado y reconocimiento de la marca.

Los factores que intervienen en la potencialización del negocio son los siguientes: la definición clara de las metas, utilizar los recursos nuevos, plantear las estrategias digitales y buscar un ambiente laboral amigable dentro de la entidad. Por su parte, García y Valdés (2015) exponen que las organizaciones para mejorar sus rendimientos necesitan atender algunos principios que son solventar las necesidades insatisfechas del mercado, prestar servicios eficientes o productos innovadores y ejecutar políticas de compras inteligentes que permitan aprovechar los beneficios de la globalización.

## **Metodología**

La presente investigación se ejecutó bajo un enfoque cualitativo y el método empleado es el inductivo deductivo. Los datos analizados provinieron de una indagación realizada a seis empresas agroindustriales de la provincia de El Oro; así mismo, se examinaron las variables del estudio que son las capacidades dinámicas y la generación de valor agregado como una alternativa para tomar o generar acciones que permitan potencializar el negocio y el crecimiento sostenible en las organizaciones.

Por su parte, Arias et al., (2016) indican que el muestreo intencional es utilizado por los investigadores para tener la opción de elegir la muestra a investigar ya sea porque tienen acceso directo o porque los datos resultan útiles en el desarrollo del proyecto. Por esta razón, en el presente artículo se aplicó la técnica de muestreo por conveniencia, debido a que en la provincia de El Oro no existe una cantidad considerable de empresas agroindustriales y por las restricciones por el covid-19.

Se efectuó una revisión bibliográfica y la recopilación de varios artículos científicos de diferentes bases de datos, que contenían información de gran interés sobre el tema en estudio. Dentro de los instrumentos disponibles para la investigación se seleccionó la encuesta, en la cual Hellman, Mats y Ronkko (2008) citado en Aguirre et al., (2020) mencionaron que a través de ella se obtiene información factible por medio de preguntas secuenciales, facilitando la validación de las opiniones de los encuestados.

Adicionalmente, la encuesta fue estructurada por cuatro parámetros el cual contuvo seis interrogantes acerca de capacidades dinámicas, dos sobre la potencialización del negocio, una referente al crecimiento sostenible y tres concernientes al valor agregado, dando un total de 12 preguntas, las mismas que fueron dirigidas a los gerentes o administradores de las empresas agroindustriales escogidas para realizar la investigación.

Es preciso detallar que el instrumento estuvo constituido por 11 preguntas de opción múltiple. Según Roberts, 2006 citado en Valdivia y Castillo (2018) destacó que estas interrogantes facilitan una ágil retroalimentación, las mismas que permiten que sean valoradas de manera automática y a su vez sean reunidas en una base de datos con la finalidad de ser utilizadas en otro momento. Además, una pregunta fue estructurada con escala de Likert que contemplaba cinco opciones. Desde el punto de vista de Matas (2018) la escala tipo Likert es uno de los instrumentos de mayor utilización en diversas áreas de estudio y que una de su mayor ventaja es que proporciona datos de calidad en cuanto a su precisión, interpretación y coherencia.

Por otra parte, las interrogantes diseñadas demostraron datos relevantes, los mismos que fueron sistematizados en la herramienta de software estadístico denominado SPSS versión 21, que proporcionó las tablas y gráficos. Rivadeneira et al., (2020) señalaron que el software SPSS proviene de las siglas Statistical Package for the Social Sciences, siendo un programa estadístico informático de gran utilidad porque planifica, produce datos, siguiendo un conjunto de procedimientos de gestión y análisis, el mismo que culmina con la presentación de datos y resultados.

Para lograr los resultados se realizaron tablas de contingencia donde se relacionó la pregunta 4 y 5 con la finalidad de determinar los factores que potencializan la comercialización en las empresas agroindustriales, ya que Lebart et al., (2000) como se citó en Hernández et al., (2015) exponen que el análisis en las tablas cruzadas permite estudiar las

diferentes dimensiones de las variables planteadas. Así mismo, se relacionaron las preguntas 7 y 9 con la finalidad de interpretar los beneficios que brindan las capacidades dinámicas.

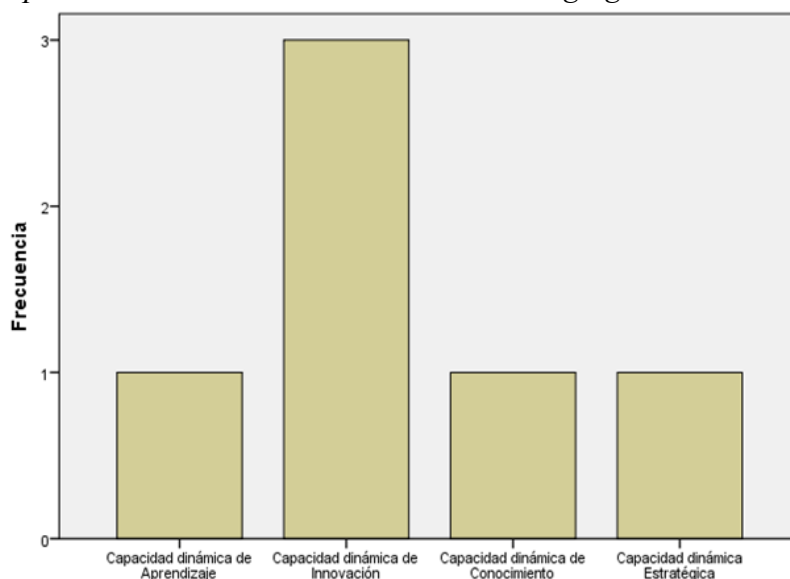
Es pertinente acotar, que se obtuvo un gráfico de barras del interrogante número 7 para identificar la capacidad dinámica generadora de valor agregado en las empresas agroindustriales de la Provincia del Oro y de la pregunta 1 para determinar los aspectos que se obtienen al implementar valor agregado en las entidades. Díaz et al., (2019) afirmaron que el gráfico de barras es un descriptivo estadístico sumamente importante, encargado de contrastar, deducir, detallar, describir y resumir el conjunto de datos por categorías, a fin de integrar el pensamiento reflexivo para llegar a un correcto entendimiento y la debida justificación del tema.

## RESULTADOS

Luego de procesar la información con el software estadístico se obtuvo lo siguiente:

### Gráfico 1.

#### *Capacidad Dinámica Generadora de valor agregado*

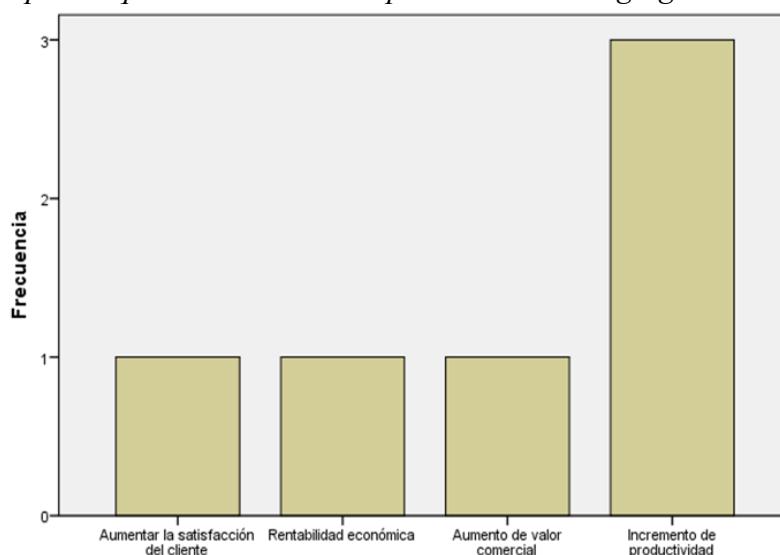


La capacidad dinámica que los administradores encuestados han considerado como la mayor generadora de valor agregado en sus empresas es la CD de innovación, seguida de CD de aprendizaje, de conocimiento y estratégica en el mismo nivel de importancia. En tal sentido, la Capacidad Dinámica de Innovación ayuda a la organización a adecuarse a los diferentes cambios que susciten en el entorno empresarial, agregar valor a la producción y a su vez es considerada como un elemento clave para la potencialización del negocio y crecimiento sostenible.

**Tabla 1.***Actividades empresariales y los factores que potencializan la comercialización.*

		4. ¿Cuál de los siguientes factores cree usted que ayudan a potencializar la comercialización en su empresa?		Total
		Calidad y precio del producto	Gestión ambiental	
5. ¿Cuál de las siguientes actividades utilizaría en su empresa para aumentar los niveles de comercialización?	Mejorar y crear nuevos productos o servicios.	1 100,0%	0 0,0%	1 100,0%
	Adquirir recursos tecnológicos (equipos y herramientas) para crear productos e implementar nuevos métodos de operación.	1 100,0%	0 0,0%	1 100,0%
	Combinar o integrar recursos y procesos de su empresa, para aprovechar oportunidades de negocio	2 66,7%	1 33,3%	3 100,0%
	Generar nuevas alianzas con proveedores.	1 100,0%	0 0,0%	1 100,0%
Total		5 83,3%	1 16,7%	6 100,0%

En la tabla N°1 los administradores encuestados han demostrado que al combinar o integrar recursos y procesos de su empresa, para aprovechar oportunidades de negocio, obtienen diversos factores los cuales les permite potencializar la comercialización y son: la calidad, precio del producto y la gestión ambiental. Por otra parte, al momento de generar nuevas alianzas con proveedores, adquirir recursos tecnológicos, crear nuevos productos o servicios solamente se obtuvo como factores de comercialización la calidad y precio del artículo.

**Gráfico 2.***Aspectos que se obtienen al implementar valor agregado*

Según la opinión de los administradores cuando una empresa agroindustrial implementa valor agregado el principal aspecto que se obtienen es el incremento de la productividad; en segunda instancia y en la misma condición permite aumentar la satisfacción



de los clientes, generar una buena rentabilidad económica y aumentar el valor comercial de la entidad.

**Tabla 2.**

*Beneficios que generan las CD.*

		9. ¿Cuál es el mejor beneficio que brindan las capacidades dinámicas en las empresas agroindustriales?				Total
		Reducción de incertidumbre en la comercialización del producto.	Desarrollar nuevas formas de producción agroindustrial	Buscar la diversificación de la producción agroindustrial	Detección de nuevas oportunidades en el mercado agroindustrial	
7. De la siguiente lista de Capacidades Dinámicas ¿Cuál cree Ud. que generan valor agregado a las empresas Agroindustriales?	Capacidad dinámica de Aprendizaje	1 100,0%	0 0,0%	0 0,0%	0 0,0%	1 100,0%
	Capacidad dinámica de Innovación	1 33,3%	0 0,0%	0 0,0%	2 66,7%	3 100,0%
	Capacidad dinámica de Conocimiento	0 0,0%	1 100,0%	0 0,0%	0 0,0%	1 100,0%
	Capacidad dinámica Estratégica	0 0,0%	0 0,0%	1 100,0%	0 0,0%	1 100,0%
Total		2 33,3%	1 16,7%	1 16,7%	2 33,3%	6 100,0%

Cuando se realizó el análisis de los beneficios que brindan las capacidades dinámicas se obtuvo que la CD de innovación permite reducir la incertidumbre en la comercialización de los productos y detectar nuevas oportunidades en el mercado agroindustrial. Así mismo, la CD de aprendizaje también ayuda a reducir la incertidumbre en la comercialización de los productos. Por otra parte, la CD de conocimiento desarrolla nuevas formas de producción agroindustrial y finalmente la CD estratégica busca la diversificación de la producción industrial.

## DISCUSIÓN

Zapata y Mirabal (2018) expresan que las empresas se enfrentan al desafío de desarrollar capacidades dinámicas con la finalidad de generar ventajas competitivas puesto que se encuentran en un entorno en el que actúan varios elementos dinámicos y complejos, por lo tanto los resultados de esta investigación concuerdan con el planteamiento de los autores, ya que las organizaciones agroindustriales investigadas manifestaron que es necesario incluir la CD de innovación en los procesos productivos para generar valor agregado y solventar las necesidades de los clientes convirtiendo a la entidad en una industria altamente competitiva.

Mientras tanto, Allen y Pierson, (1988) como se citó en Parra y Astudillo (2019) enfatizan que los factores de comercialización son de gran relevancia para tener ventas exitosas de todos los productos entre ellos destacan: la máxima calidad, empaque creativo, precio competitivo y excelente distribución del producto. Es necesario resaltar que, el presente estudio coincide con lo propuesto por los autores por motivo de que los administradores encuestados ratificaron que las empresas agroindustriales al potencializar sus niveles de comercialización les facilita la obtención de una óptima calidad en su producción, la generación de un precio asequible del producto y la gestión ambiental en su organización.

Desde el punto de vista de los autores Riaño et al.,(2021) revelan que con el valor agregado se consigue la productividad lo cual permite que se pueda evaluar de forma directa

el desempeño organizacional, la innovación y las estrategias implementadas en la empresa; por lo anteriormente expuesto los resultados de la presente investigación coinciden con el planteamiento dado por los investigadores puesto que las empresas agroindustriales encuestadas expresaron que el principal aspecto que se consigue al generar valor agregado en las agroindustrias es el incremento de la productividad, razón por la cual se ha constituido como una táctica de desarrollo empresarial.

Así mismo, se concuerda con el planteamiento de Valencia (2015) quien expone que una iniciativa sobre la innovación en la producción se transforma en un mecanismo que facilita activar la utilización de procesos innovadores y los cambios tecnológicos para que la entidad se vuelva altamente competitiva, ya que el estudio señala que la capacidad dinámica de innovación permite reducir la incertidumbre en la comercialización de los productos y detectar nuevas oportunidades en el mercado, lo que conlleva a una actualización constante de técnicas y recursos.

### **Conclusión**

La CD de innovación es la que permite generar valor agregado a las empresas agroindustriales porque ayuda a que potencialicen sus negocios y logren obtener un crecimiento sostenible dentro del mercado, ya que la acción de innovar es considerada un factor clave como respuesta a los cambios del entorno y facilita la generación de ventajas competitivas y habilidades para satisfacer las necesidades de los clientes. Así mismo, al utilizar de forma adecuada y pertinente las capacidades dinámicas de aprendizaje, estratégica y de conocimiento tienen la posibilidad de estar en constante actualización, actuar estratégicamente y ser altamente potenciales en el mercado.

La mayoría de las empresas agroindustriales encuestadas de la provincia de el Oro al combinar o integrar recursos y procesos en las organizaciones, para aprovechar oportunidades de negocio, obtienen factores como: calidad, precio del producto y gestión ambiental, los mismos que ayudan de gran manera a aumentar y potencializar los niveles de comercialización. Es conveniente señalar que los factores mencionados permiten incrementar considerablemente los niveles de comercialización de los productos sea a escala local, nacional o internacional.

Al implementar valor agregado en las empresas agroindustriales, el principal aspecto que se consigue es el incremento de la productividad, siendo considerada como parte sustancial de la competitividad y como un componente elemental para la empresa, debido a que a través de él se pueden analizar diversos indicadores como el volumen de ventas, alcance de las estrategias, desempeño organizacional, cumplimiento de entrega y medición de resultados. En segunda instancia, existieron otros aspectos alcanzados los cuales son: aumento de la satisfacción de los clientes, buena rentabilidad económica y aumento del valor comercial de la entidad.

Resulta relevante mencionar que al usar las capacidades dinámicas en especial la de innovación las empresas agroindustriales pudieron conseguir beneficios como la reducción de la incertidumbre en la comercialización de los productos que ofertan y a su vez detectar nuevas oportunidades en el mercado agroindustrial. Así mismo, les permite estar actualizadas y adaptarse fácilmente a los cambios que se presentan en el mercado, ya que adquieren mecanismos y conocimientos para ajustar los procesos administrativos y productivos de acuerdo a las demandas y exigencias de los clientes.