

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES



**Políticas de importación y la competitividad de las empresas
comercializadoras de acero en Tacna, 2025**

TESIS

PRESENTADA POR:

Bach. Alexandra Chirinos Medina

ORCID: 0009-0009-7224-5596

ASESOR:

Mtro. Juan Oscar Mayaute Zapata

ORCID: 0009-0002-8029-2519

Para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración de Negocios Internacionales

TACNA-PERÚ

2025

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Yo **Alexandra Chirinos Medina**, en calidad de: Egresado de la Escuela Profesional de **Administración de Negocios Internacionales** de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada de Tacna, identificado con DNI **70445007** Soy autor de la tesis titulada: *Políticas de importación y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.* , teniendo como asesor al *Mstro. Juan Oscar Mayaute Zapata.*

DECLARO BAJO JURAMENTO:

- Ser el único autor del texto entregado para obtener el **Título profesional de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales**, y que tal texto no ha sido plagiado, ni total ni parcialmente, para la cual se han respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.
- Así mismo, declaro no haber trasgredido ninguna norma universitaria con respecto al plagio ni a las leyes establecidas que protegen la propiedad intelectual, como tal no atento contra derecho de terceros.
- Declaro, que la tesis no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- Por último, declaro que para la recopilación de datos se ha solicitado la autorización respectiva a la empresa u organización, evidenciándose que la información presentada es real y soy conocedor (a) de las sanciones penales en caso de infringir las leyes del plagio y de falsa declaración, y que firmo la presente con pleno uso de mis facultades y asumiendo todas las responsabilidades de ella derivada.

Por lo expuesto, mediante la presente, asumo frente a LA UNIVERSIDAD cualquier responsabilidad que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido de la tesis, así como por los derechos sobre la obra o invención presentada. En consecuencia, me hago responsable frente a LA UNIVERSIDAD y a terceros, de cualquier daño que pudiera ocasionar, por el incumplimiento de lo declarado o que pudiera encontrar como causa del trabajo presentado, asumiendo todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse de ello en favor de terceros con motivo de acciones, reclamaciones o conflictos derivados del incumplimiento de lo declarado o las que encontrasen causa en el contenido de la tesis, libro o trabajo de investigación.

De identificarse fraude, piratería, plagio, falsificación o que el trabajo de investigación haya sido publicado anteriormente; asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Privada de Tacna.

Tacna, 22 de junio del 2025



Bach. Alexandra Chirinos Medina

DNI: 70445007

DEDICATORIA

A quienes me dieron fuerza, valentía y paz,
gracias por estar presentes.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres por la confianza, a mi hermana y mi sobrina por su apoyo y motivación. A mi abuela por su perseverancia. A mi asesor por sus consejos y aprendizaje. Y, a mi formación académica y personal por culminar una de mis metas, gracias.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Carátula	i
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTOS.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDO	vi
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
RESUMEN.....	xv
ABSTRACT	xvi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	6
1.2.1. Problema general	6
1.2.2. Problemas específicos.....	6
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.3.1. Conveniencia	6
1.3.2. Relevancia teórica.....	7
1.3.3. Relevancia práctica.....	7
1.3.4. Relevancia social	7
1.3.5. Utilidad empresarial.....	8
1.4 OBJETIVOS	8
1.4.1. Objetivo general.....	8
1.4.2. Objetivos específicos	8
1.5 HIPÓTESIS.....	8
1.5.1. Hipótesis general	8
1.5.2. Hipótesis específicas.....	9
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	10
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	10
2.1.1. Antecedentes internacionales.....	10
2.1.2. Antecedentes nacionales	11

2.1.3. Antecedentes regionales o locales	13
2.2 BASES TEÓRICAS.....	13
2.2.1. Fundamentación teórica de la variable 1: Políticas de importación	13
2.2.2. Bases teóricas de las dimensiones e indicadores de la variable 1.....	16
2.2.3. Fundamentación teórica de la variable 2: Competitividad empresarial.....	21
2.2.4. Bases teóricas de las dimensiones e indicadores de la variable 2.....	24
2.2.5. Productos Siderúrgicos en el Contexto del Comercio Internacional	28
2.2.6. Análisis del Impacto de Políticas de Importación en Productos Siderúrgicos	31
2.3 DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS	32
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	36
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	36
3.2 NIVEL DE INVESTIGACIÓN	37
3.3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	38
3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	39
3.4.1. Población	39
3.4.2. Muestra	40
3.5 IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES	41
3.5.1. Identificación de la variable 1.....	41
3.5.1.1 Dimensiones e indicadores de la variable 1 Políticas de importación.....	41
3.5.2. Identificación de la variable 2.....	42
3.5.2.1 Dimensiones e indicadores de la variable 2: Competitividad empresarial	42
3.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	43
3.6.1. Técnicas	43
3.6.2. Instrumentos	44
3.7 ÁMBITO DE INVESTIGACIÓN	44
3.8 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS	44
3.8.1. Técnicas de análisis de estadístico descriptivo.....	44
3.8.2. Técnicas de análisis de estadístico inferencial.....	45
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN	46
4.1 DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO	46
4.2 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO E INTERPRETACIÓN DE CUADROS.....	47

4.2.2. Prueba de normalidad de variables	49
4.3 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS E INTERPRETACIÓN DE CUADROS	52
4.3.1. Análisis e interpretación de resultados del instrumento sobre la variable Políticas de Importación, aplicado a las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua.....	52
4.3.1.1 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión Marco regulatorio	54
4.3.1.2 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión Barreras comerciales	56
4.3.1.3 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión Procedimientos aduaneros	58
4.3.1.5 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión Incentivos aduaneros	60
4.3.1.6 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión Costos de importación.....	61
4.3.2. Análisis e interpretación de resultados del instrumento sobre la variable competitividad empresarial aplicado a las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua	64
4.3.2.1 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión “Capacidad comercial”.....	66
4.3.2.2 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión “Eficiencia operativa”	68
4.3.2.3 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión “Estrategia de precios”	70
4.3.2.4 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión “Innovación y valor agregado”	72
4.3.2.5 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión “Sostenibilidad empresarial”	74
4.3 CONTRASTE DE LA HIPÓTESIS	76
4.4.1. Prueba de normalidad	76
4.4.2. Prueba de normalidad para la variable 1 y 2: Políticas de importación y Competitividad empresarial.....	76
4.4.3. Verificación de hipótesis general.....	78
4.4.4. Verificación de hipótesis específicas	81
4.4.5. Verificación de la primera hipótesis específica	82
4.4.6. Verificación de la segunda hipótesis específica	84
4.4.8. Verificación de la cuarta hipótesis específica.....	90
4.4 DISCUSIÓN DE RESULTADOS	94
CONCLUSIONES.....	97
RECOMENDACIONES	99

REFERENCIAS	101
ANEXOS	107
Anexo 1: Matriz de consistencia.....	107
Anexo 2: Cuestionario “Políticas de importación”	108
Anexo 3: Cuestionario “Competitividad empresarial”	110
Anexo 4: Fichas de juicio de expertos - Cuestionarios.....	112
APÉNDICE	114
Apéndice A: Evidencias.....	114

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de la variable: Políticas de importación	41
Tabla 2 Operacionalización de la variable: Competitividad empresarial	42
Tabla 3 Interpretación de la magnitud del Coeficiente Alfa de Cronbach de un instrumento.	47
Tabla 4 Análisis de fiabilidad de la variable 1: Políticas de Importación	48
Tabla 5 Análisis de fiabilidad de la variable 2: Competitividad empresarial	49
Tabla 6 Prueba de normalidad según Shapiro-Wilk, respecto las variables: Políticas de Importación y la Competitividad empresarial.....	50
Tabla 7 Nivel de Políticas de Importación, según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua	52
Tabla 8 Nivel de Políticas de Importación en sus cinco dimensiones según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua.....	53
Tabla 9 Nivel de Políticas de Importación en su dimensión “Marco regulatorio” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua	54
Tabla 10 Nivel de Políticas de Importación en su dimensión “Barreras comerciales” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua	56
Tabla 11 Nivel de Políticas de Importación en su dimensión “Procedimientos aduaneros” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua	58
Tabla 12 Nivel de Políticas de Importación en su dimensión “Incentivos aduaneros” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua	60

Tabla 13 Nivel de Políticas de Importación en su dimensión “Costos de importación” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua	62
Tabla 14 Nivel de competitividad empresarial según la percepción de los representantes de las empresas miembros importadoras de acero de Tacna y Moquegua	64
Tabla 15 Nivel de Competitividad empresarial en sus cinco dimensiones según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua.....	65
Tabla 16 Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión “Capacidad comercial” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua de Tacna.....	66
Tabla 17 Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión “Eficiencia operativa” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua de Tacna.....	68
Tabla 18 Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión “Estrategia de precios” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua de Tacna.....	70
Tabla 19 Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión “Innovación y valor agregado” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua de Tacna	72
Tabla 20 Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión “Sostenibilidad empresarial” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua de Tacna.....	74
Tabla 21 Pruebas de normalidad de “Políticas de importación” e “Competitividad empresarial”	77

Tabla 22 Descripción de los puntajes directos (suma de ítems) en función a las variables políticas de importación y la competitividad de las empresas	78
Tabla 24 Correlaciones verificación de la hipótesis general	79
Tabla 25 Escala de fuerza de correlación: según la prueba paramétrica Rho de Spearman	81
Tabla 26 Descripción de los puntajes directos (suma de ítems) en función a la dimensión de “Barreras comerciales” de la variable políticas de importación y la competitividad de las empresas.....	82
Tabla 27 Correlaciones verificación de la primera hipótesis específica.....	83
Tabla 28 Descripción de los puntajes directos (suma de ítems) en función a la dimensión de “procedimientos aduaneros” de la variable políticas de importación y la competitividad de las empresas.....	85
Tabla 29 Correlaciones verificación de la segunda hipótesis específica	86
Tabla 30 Descripción de los puntajes directos (suma de ítems) en función a la dimensión de “costos de importación” de la variable políticas de importación y la competitividad de las empresas.....	88
Tabla 31 Correlaciones verificación de la tercera hipótesis específica	89
Tabla 32 Descripción de los puntajes directos (suma de ítems) en función a la dimensión de “eficiencia operativa” de la variable competitividad de las empresas y las políticas de importación	91
Tabla 33 Correlaciones verificación de la cuarta hipótesis específica	92

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Nivel de Políticas de Importación en su dimensión “Marco regulatorio” según el análisis de ítems (1 al 6).....	55
Figura 2 Nivel de Políticas de Importación en su dimensión “Barreras comerciales” según el análisis de ítems (7 al 9).....	57
Figura 3 Nivel de Políticas de Importación en su dimensión “Procedimientos aduaneros” según el análisis de ítems (10 al 15)	59
Figura 4 Nivel de Políticas de Importación en su dimensión “Incentivos aduaneros” según el análisis de ítems (16 al 21).....	61
Figura 5 Nivel de Políticas de Importación en su dimensión “Costos de importación” según el análisis de ítems (22 al 27).....	63
Figura 6 Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión “de Capacidad comercial” según el análisis de ítems (20 al 25)	67
Figura 7 Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión de “Eficiencia operativa” según el análisis de ítems (26 al 31)	69
Figura 8 Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión de “Estrategia de precios” según el análisis de ítems (32 al 37)	71
Figura 9 Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión de “Innovación y valor agregado” según el análisis de ítems (38 al 43).....	73
Figura 10 Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión de “Sostenibilidad empresarial” según el análisis de ítems (44 al 49).....	75
Figura 11 Descripción del grafico de dispersión o diagrama de puntos (suma de ítems) en función a las variables políticas de importación y la competitividad de las empresas	79
Figura 12 Descripción del grafico de dispersión o diagrama de puntos (suma de ítems) en función a la dimensión de “Barreras comerciales” de la variable políticas de importación y la competitividad de las empresas	83

Figura 13 Descripción del grafico de dispersión o diagrama de puntos (suma de ítems) en función a la dimensión de “procedimientos aduaneros” de la variable políticas de importación y la competitividad de las empresas.....	86
Figura 14 Descripción del grafico de dispersión o diagrama de puntos (suma de ítems) en función a la dimensión de “costos de importación” de la variable políticas de importación y la competitividad de las empresas	89
Figura 15 Descripción del grafico de dispersión o diagrama de puntos (suma de ítems) en función a la dimensión de “eficiencia operativa” de la variable competitividad de las empresas y las políticas de importación.....	92

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar la relación entre las políticas de importación y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025. El estudio se justificó por la importancia estratégica del sector siderúrgico en la economía regional y la necesidad de comprender cómo el marco regulatorio comercial influye en el desempeño competitivo empresarial en contextos fronterizos. La metodología empleada correspondió a un enfoque cuantitativo de tipo básico, con diseño no experimental de corte transversal correlacional. La población estuvo constituida por 6 empresas comercializadoras de acero en Tacna y Moquegua, aplicándose un muestreo censal. Se utilizaron dos cuestionarios tipo Likert de 30 ítems cada uno, validados por juicio de expertos y con confiabilidad de $\alpha = 0.601$ para políticas de importación y $\alpha = 0.687$ para competitividad empresarial. El análisis estadístico incluyó estadística descriptiva e inferencial mediante la prueba no paramétrica Rho de Spearman.

Los principales resultados evidenciaron que no existe relación estadísticamente significativa entre las políticas de importación y la competitividad empresarial ($\rho = 0.314$, $p = 0.544 > 0.05$). Sin embargo, se identificó una relación negativa significativa entre procedimientos aduaneros y competitividad ($\rho = -0.828$, $p = 0.042 < 0.05$), constituyendo el hallazgo más relevante del estudio. Las dimensiones barreras comerciales, costos de importación e incentivos aduaneros no mostraron relaciones significativas con la competitividad.

Se concluyó que las políticas de importación no constituyen factor determinante de la competitividad en empresas comercializadoras de acero de Tacna, sugiriendo que capacidades organizacionales internas y estrategias empresariales específicas ejercen mayor influencia competitiva que el entorno regulatorio comercial. Los hallazgos contradicen expectativas teóricas iniciales y aportan evidencia empírica valiosa para la comprensión de dinámicas competitivas en sectores comercializadores especializados en contextos fronterizos.

Palabras clave: *Acero, importación, competitividad, siderúrgica, comercio, políticas.*

ABSTRACT

The present research aimed to determine the relationship between import policies and the competitiveness of steel trading companies in Tacna, 2025. The study was justified by the strategic importance of the steel sector in the regional economy and the need to understand how the commercial regulatory framework influences business competitive performance in border contexts. The methodology employed corresponded to a quantitative approach of basic type, with a non-experimental cross-sectional correlational design. The population consisted of 6 steel trading companies in Tacna and Moquegua, applying a census sampling. Two Likert-type questionnaires of 30 items each were used, validated by expert judgment and with reliability of $\alpha = 0.601$ for import policies and $\alpha = 0.687$ for business competitiveness. Statistical analysis included descriptive and inferential statistics using the Spearman's Rho non-parametric test.

The main results showed that there is no statistically significant relationship between import policies and business competitiveness ($\rho = 0.314$, $p = 0.544 > 0.05$). However, a significant negative relationship was identified between customs procedures and competitiveness ($\rho = -0.828$, $p = 0.042 < 0.05$), constituting the most relevant finding of the study. The dimensions of trade barriers, import costs, and customs incentives showed no significant relationships with competitiveness.

It was concluded that import policies do not constitute a determining factor of competitiveness in steel trading companies in Tacna, suggesting that internal organizational capabilities and specific business strategies exert greater competitive influence than the commercial regulatory environment. The findings contradict initial theoretical expectations and provide valuable empirical evidence for understanding competitive dynamics in specialized trading sectors in border contexts.

Keywords: *Steel, import, competitiveness, metallurgical, trade, policies.*

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional de productos siderúrgicos ha experimentado transformaciones profundas en las últimas décadas, impulsadas por cambios en las políticas comerciales globales, fluctuaciones en la demanda mundial y el surgimiento de nuevos actores en los mercados internacionales. En este contexto dinámico, las empresas comercializadoras de acero enfrentan desafíos complejos que requieren adaptación estratégica continua para mantener posiciones competitivas sostenibles.

La región de Tacna, por su condición fronteriza estratégica y su estatus de zona de tratamiento arancelario especial, constituye un laboratorio natural excepcional para el análisis de las interacciones entre políticas comerciales y competitividad empresarial. Las empresas comercializadoras de productos siderúrgicos que operan en esta región navegan cotidianamente un entorno regulatorio multifacético que incluye regímenes arancelarios diferenciados, acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, procedimientos aduaneros específicos, y marcos normativos que evolucionan constantemente en respuesta a dinámicas geopolíticas y económicas globales.

La relevancia académica y práctica de este estudio radica en la necesidad de comprender empíricamente cómo las políticas de importación, entendidas como el conjunto integral de medidas gubernamentales que regulan el flujo de mercancías extranjeras, se relacionan con la competitividad empresarial en sectores especializados. La literatura existente presenta enfoques predominantemente teóricos o centrados en grandes corporaciones multinacionales, dejando un vacío significativo en el conocimiento sobre dinámicas competitivas en empresas comercializadoras de tamaño medio que operan en contextos fronterizos con características institucionales particulares.

La presente investigación se estructura metodológicamente para proporcionar evidencia empírica robusta sobre estas relaciones complejas, contribuyendo tanto al desarrollo del conocimiento científico en comercio internacional como a la generación de insights prácticos para la formulación de políticas públicas y estrategias empresariales más efectivas.

Capítulo I: Planteamiento del Problema presenta la problemática de investigación, contextualizando los desafíos que enfrentan las empresas comercializadoras de acero en Tacna ante un entorno regulatorio complejo. Se formulan las preguntas de investigación, se establecen los objetivos del estudio y se desarrollan las hipótesis que guían el análisis empírico. La justificación del estudio abarca dimensiones teóricas, prácticas, sociales y empresariales, estableciendo la relevancia multidisciplinaria de la investigación.

Capítulo II: Marco Teórico desarrolla los fundamentos conceptuales que sustentan la investigación, incluyendo antecedentes internacionales, nacionales y regionales que proporcionan contexto comparativo. Se presenta la fundamentación teórica de ambas variables de estudio: políticas de importación y competitividad empresarial, integrando perspectivas de comercio internacional, gestión estratégica y economía institucional. El capítulo concluye con la operacionalización detallada de variables, dimensiones e indicadores que facilitan la medición empírica.

Capítulo III: Metodología describe exhaustivamente el diseño metodológico adoptado, justificando las decisiones sobre tipo de investigación, nivel de análisis, diseño de investigación y estrategias de muestreo. Se presentan los instrumentos de recolección de datos, su proceso de validación y las técnicas de análisis estadístico empleadas. La descripción metodológica garantiza la replicabilidad del estudio y la confiabilidad de los resultados obtenidos.

Capítulo IV: Resultados y Discusión presenta los hallazgos empíricos organizados sistemáticamente, incluyendo análisis descriptivos detallados por variable y dimensión, contrastación de hipótesis mediante pruebas estadísticas apropiadas, y discusión interpretativa de los resultados en relación con el marco teórico y antecedentes revisados. Los hallazgos revelan patrones complejos y, en algunos casos, contraintuitivos que enriquecen la comprensión académica del fenómeno estudiado.

El estudio culmina con conclusiones que sintetizan los aportes principales de la investigación y recomendaciones dirigidas tanto a empresarios del sector como a formuladores de políticas públicas, proporcionando orientaciones estratégicas basadas en evidencia empírica para el fortalecimiento de la competitividad del sector siderúrgico regional.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

El sector metalúrgico peruano, específicamente el segmento de comercialización de acero, experimenta profundas transformaciones derivadas de las políticas regulatorias que gobiernan el ingreso de productos siderúrgicos al mercado nacional. Esta situación adquiere particular complejidad en la región de Tacna, donde las empresas comercializadoras operan en un ecosistema único caracterizado por su condición fronteriza con Chile y Bolivia, y su estatus de zona de tratamiento arancelario especial.

Las políticas de importación constituyen, según (Krugman & Obstfeld, 2018), un sistema integral de medidas gubernamentales que regulan el flujo de mercancías extranjeras, abarcando instrumentos como aranceles, cuotas de importación, requisitos técnicos, procedimientos aduaneros y acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales. Estos mecanismos pueden funcionar tanto como catalizadores del comercio internacional como barreras restrictivas, dependiendo de su diseño e implementación.

Por su parte, (Porter, 2020) conceptualiza la competitividad empresarial como la capacidad organizacional para desarrollar, implementar y sostener ventajas comparativas que permitan mantener una posición competitiva destacada en el mercado, adaptándose dinámicamente a las condiciones del entorno socioeconómico.

La investigación de la (Organización Mundial del Comercio, 2023), revela que el mercado siderúrgico global ha atravesado un período de volatilidad excepcional, impulsado por múltiples factores convergentes: tensiones comerciales entre potencias económicas, implementación de medidas proteccionistas y disrupciones estructurales en las cadenas de suministro derivadas de la pandemia de COVID-19.

En el contexto latinoamericano, la investigación de (Calderón & Martínez, 2021), identificó una correlación estadísticamente significativa entre la estabilidad de las políticas de importación y los niveles de competitividad empresarial en la industria siderúrgica regional. Los hallazgos evidencian que las modificaciones frecuentes en los regímenes de importación generan un círculo vicioso de incertidumbre regulatoria que incrementa los costos de adaptación empresarial y obstaculiza la formulación de estrategias de largo plazo.

Para el caso específico del Perú, (Mendoza & Valderrama, 2023), documentaron que las empresas comercializadoras de acero enfrentan un ecosistema regulatorio multidimensional que incluye régimen arancelario diferenciado, múltiples acuerdos de libre comercio, medidas antidumping selectivas y procedimientos aduaneros complejos. Esta arquitectura regulatoria impacta directamente en variables operativas críticas como la formación de precios, gestión de inventarios y capacidad de respuesta a fluctuaciones de la demanda local.

La investigación de (Espinoza, 2022), en la región de Tacna reveló la complejidad particular que enfrentan las empresas comercializadoras de acero en esta zona fronteriza. Los hallazgos más significativos incluyen:

- 78% de las empresas identifica los cambios en políticas de importación como uno de los tres factores más críticos para su competitividad
- 65% ha experimentado problemas de abastecimiento o incrementos significativos en costos operativos debido a modificaciones regulatorias en los últimos tres años

Ante este panorama, vemos la necesidad de realizar un análisis sobre la relación entre las políticas de importación y la competitividad empresarial en el sector siderúrgico de Tacna 2025, con el objetivo de contribuir al desarrollo económico de la región y explicar la relación entre las variables.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema general

¿Cuál es la relación entre las políticas de importación y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025?

1.2.2. Problemas específicos

- a) ¿Cuál es la relación entre las barreras comerciales y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025?
- b) ¿Cuál es la relación entre los procedimientos aduaneros y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025?
- c) ¿Cuál es la relación entre los costos de importación y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025?
- d) ¿Cuál es la relación entre las políticas de importación y la eficiencia operativa de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025?

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se justifica desde los siguientes puntos de vista:

1.3.1. Conveniencia

Esta investigación es de gran conveniencia en el actual panorama global, caracterizado por tensiones geopolíticas, disrupciones en las cadenas de suministro y una constante evolución de las políticas comerciales. El estudio aportará conocimientos fundamentales sobre cómo el marco regulatorio de importaciones afecta directamente el desempeño y la competitividad de un sector estratégico como el siderúrgico en la economía regional de Tacna. Los hallazgos serán cruciales para orientar decisiones empresariales y de política pública, fomentando un entorno más predecible y favorable para el desarrollo del sector.

1.3.2. Relevancia teórica

Desde una perspectiva teórica, esta investigación contribuirá a una comprensión más profunda de la relación entre las políticas comerciales y la competitividad empresarial en economías emergentes, con un enfoque particular en contextos fronterizos y regímenes especiales como el de Tacna. Los resultados expandirán el conocimiento existente sobre cómo las empresas de tamaño medio en mercados periféricos responden y se adaptan a los marcos regulatorios de importación, enriqueciendo las teorías generales de comercio internacional con realidades empresariales específicas y contextualizadas.

1.3.3. Relevancia práctica

Permitirá identificar con precisión los aspectos de las políticas de importación que representan los mayores desafíos para la competitividad empresarial, tales como barreras comerciales, procedimientos aduaneros, costos de importación y su impacto en la eficiencia operativa. Los resultados proporcionarán evidencia sólida para sustentar propuestas de simplificación administrativa y mejoras en la implementación de las políticas comerciales, beneficiando a toda la cadena de valor vinculada al sector metalúrgico en la región.

1.3.4. Relevancia social

Aborda una problemática que incide directamente en un sector vital para la generación de empleo y el impulso del desarrollo económico en la región de Tacna. Al mejorar la competitividad de las empresas comercializadoras de acero, la investigación contribuirá a fortalecer la posición de Tacna como un polo comercial fronterizo. Específicamente, las empresas podrán diseñar estrategias más robustas frente al entorno regulatorio; sus clientes (especialmente los sectores de construcción y manufactura) se beneficiarán de un mercado de acero más eficiente, con mejor disponibilidad y precios competitivos; y los formuladores de políticas públicas obtendrán evidencia valiosa para perfeccionar los instrumentos regulatorios, minimizando efectos adversos no intencionados.

1.3.5. Utilidad empresarial

El estudio será de gran utilidad para las empresas del sector, contribuyendo a la profesionalización de su gestión de comercio exterior. Ofrecerá parámetros de referencia (benchmarks) para evaluar la eficiencia en procesos aduaneros, logísticos y de cumplimiento regulatorio. Más allá de la evaluación, la investigación proporcionará herramientas analíticas concretas para que las empresas evalúen el costo-beneficio de diversas estrategias de importación, fortaleciendo su posición competitiva en el mercado regional.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo general

Determinar la relación entre las políticas de importación y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.

1.4.2. Objetivos específicos

- a) Revisar la relación entre las barreras comerciales y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.
- b) Describir la relación entre los procedimientos aduaneros y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.
- c) Analizar la relación entre los costos de importación y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.
- d) Constatar la relación entre las políticas de importación y la eficiencia operativa de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.

1.5 HIPÓTESIS

1.5.1. Hipótesis general

Existe relación directa y significativa entre las políticas de importación y la competitividad de las empresas comercializadora de acero en Tacna, 2025.

1.5.2. Hipótesis específicas

- a) Existe relación directa y significativa entre las barreras comerciales y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.
- b) Existe relación directa y significativa entre los procedimientos aduaneros y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.
- c) Existe relación directa y significativa entre los costos de importación y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.
- d) Existe relación directa y significativa entre las políticas de importación y la eficiencia operativa de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. Antecedentes internacionales

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (MINCIT, 2024), en su investigación sobre la "Competitividad de la industria siderúrgica estratégica del país", se determinó que: El objetivo del estudio fue analizar cómo las medidas gubernamentales equilibran las condiciones de competencia frente a las importaciones sin perjudicar sectores conexos como la construcción. La metodología empleó un enfoque mixto que incluyó análisis cuantitativo de datos comerciales y evaluación cualitativa del "Pacto por el Acero". Los principales hallazgos revelaron que las políticas de importación pueden diseñarse para proteger la industria nacional sin afectar negativamente otros sectores económicos, estableciendo un marco de viabilidad para plantas siderúrgicas nacionales.

Conforme a Castro et. al. (2024), en su investigación publicada en la Revista CEA titulada "*Análisis sistémico de la competitividad en el sector metalmecánico: perspectivas meso y microeconómicas*": El objetivo fue determinar cómo las variables del modelo sistémico influyen en la competitividad de empresas del sector metalmecánico. La metodología fue descriptiva, analizando 200 unidades económicas empresariales mediante entrevistas y encuestas. Los resultados evidenciaron que las políticas de infraestructura física e industrial, tecnológica, selectiva de importación e impulsora de exportación del sector tienen impacto directo en la competitividad empresarial. Concluyeron que el Estado juega un papel fundamental como promotor de programas e incentivos que generan ingresos sostenibles para las industrias.

Según Morales et. al (2022), en su investigación "*Cuotas compensatorias y competitividad industrial. La importación de tubos de acero sin costura en México*": El objetivo

fue analizar el impacto de las políticas de importación (cuotas compensatorias) en la competitividad del sector siderúrgico. La metodología incluyó análisis de información teórica, oficial y empírica sobre importaciones de tubos de acero. Los resultados identificaron evidencias de reducción en la competitividad de la industria nacional, revelando que mantener cuotas compensatorias por períodos prolongados puede ser contraproducente. Concluyeron que México, con el 99.1% de sus fracciones arancelarias libres de permiso previo, debe balancear la protección contra prácticas desleales con el mantenimiento de la competencia interna.

De acuerdo con la Asociación Latinoamericana del Acero (ALACERO, 2023), citado por la Fundación Andrés Bello: El objetivo fue analizar el impacto de las políticas comerciales chinas en la competitividad del sector siderúrgico latinoamericano. La metodología incluyó estudios comparativos de producción y comercio internacional. Los hallazgos revelaron que China representa el 54% de la producción mundial de acero (1,878 millones de toneladas métricas en 2022), y que sus políticas domésticas de recuperación industrial generan incertidumbres en el comercio internacional que afectan directamente la competitividad regional. Concluyeron que las fluctuaciones en la demanda china y sus políticas monetarias crean un efecto dominó en los mercados latinoamericano.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Conforme al estudio de Álvarez, M.E. (2008), publicado en Scielo Venezuela sobre "*Competitividad de la empresa industrial: una reflexión metodológica*": El objetivo fue evaluar si la industria siderúrgica había incrementado su competitividad tras la privatización. La metodología utilizó la propuesta de la CEPAL (1999) y el índice de innovación ÍNDICO. Los resultados mostraron que HYLAMEX obtuvo la mayor puntuación en desempeño innovador (8 puntos), siendo la única empresa que realizaba I+D formalmente y tenía patentes internacionales. Sin embargo, tres años después del estudio, la empresa no pudo recuperar su

inversión debido a la caída de precios del acero y exceso de capacidad instalada. Concluyeron que las condiciones de la industria son determinantes en la competitividad empresarial, especialmente cuando hay estancamiento de demanda y productos percibidos como commodities.

Según Business Empresarial (2021), en su análisis de las *tendencias del sector siderúrgico peruano*: Fue identificar las principales tendencias tecnológicas que impactarían la competitividad del sector siderúrgico peruano. La metodología incluyó análisis de expertos internacionales y evaluación de tendencias globales. Los resultados identificaron tres tendencias clave: nanotecnología (manipulación molecular para crear materiales más resistentes), Big Data (optimización de procesos productivos) y recuperación del sector tras una caída del 8.4% en 2020. Destacaron proyectos importantes como la construcción de 77 kilómetros de carretera en La Libertad. Concluyeron que las empresas exitosas requieren gama diversificada de productos, cadena de producción flexible, sistema eficiente de ventas y base generalizada de clientes.

De acuerdo con CIEPLAN (2023), en su informe "*Sector minero en el Perú. Productividad, competitividad e innovación*": Fue describir el contexto del sector minero peruano y analizar los determinantes de su competitividad e innovación. La metodología incluyó análisis sectorial y revisión de políticas institucionales. Los resultados evidenciaron que la productividad y las políticas relacionadas al marco institucional determinan la competitividad que puede alcanzar la minería peruana. Identificaron que las condiciones de innovación empresarial están vinculadas a acciones asociativas y colaborativas entre grupos de interés. Concluyeron con la importancia de la "Visión de la Minería hacia el 2030" como documento consensuado para el desarrollo sectorial.

2.1.3. Antecedentes regionales o locales

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI, 2022], en su "*Avance Económico Departamental de Tacna - Marzo 2022*": Fue caracterizar el comportamiento económico de Tacna en diversos sectores productivos. La metodología incluyó recopilación y análisis de indicadores socioeconómicos sectoriales. Los resultados mostraron la estructura económica diversificada de Tacna, incluyendo sectores agropecuario, pesquero, minero y manufacturero. Los datos evidenciaron la importancia del comercio internacional en la economía regional, especialmente por su condición fronteriza. Este estudio proporciona el contexto económico necesario para entender las dinámicas comerciales que afectan a las empresas importadoras y comercializadoras en la región.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1. Fundamentación teórica de la variable 1: Políticas de importación

Las políticas de importación constituyen, según Krugman & Obstfeld (2018), un sistema integral de medidas gubernamentales que regulan el flujo de mercancías extranjeras, abarcando instrumentos como aranceles, cuotas de importación, requisitos técnicos, procedimientos aduaneros y acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales. Estos mecanismos pueden funcionar tanto como catalizadores del comercio internacional como barreras restrictivas, dependiendo de su diseño e implementación.

De acuerdo con la FAO (2024), la política comercial es el conjunto de iniciativas del gobierno de un país sobre comercio internacional, es decir, sobre la importación y exportación de productos y servicios. Estas políticas pueden situarse en una escala entre los extremos de libre comercio (ninguna restricción al comercio) y proteccionismo (muchas restricciones, para proteger a los productores locales).

Para el Centro Europeo de Postgrado - CEUPE (2024), las políticas de importación comprenden medidas adoptadas por los países con el objetivo de proteger las economías

nacionales, las cuales pueden bloquear de cierta forma las importaciones de otros países. Estas buscan distintos propósitos como resguardar a la población en materia de salud, apoyar al exportador nacional, resguardar la seguridad pública, permitir la recaudación de ingresos para programas gubernamentales e incentivar la producción nacional.

Importancia de las políticas de importación

Resulta fundamental comprender que la importancia de las políticas de importación trasciende las consideraciones puramente económicas, adentrándose en territorios de seguridad nacional, desarrollo industrial y estabilidad macroeconómica. La Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (DIRECON, 2024) identifica cinco pilares fundamentales que sustentan esta importancia estratégica.

El primer pilar, la protección de la industria nacional, representa quizás el aspecto más visible y polémicamente debatido de estas políticas. Las naciones desarrolladas y en desarrollo han utilizado históricamente este instrumento para permitir que sus sectores productivos estratégicos se fortalezcan frente a la competencia internacional desleal. Sin embargo, como investigadores, debemos reconocer que esta protección debe ser cuidadosamente calibrada para evitar efectos contraproducentes en la competitividad a largo plazo.

El segundo pilar, la generación de ingresos fiscales, adquiere particular relevancia en economías en desarrollo donde los aranceles constituyen una fuente importante y relativamente fácil de recaudar para el Estado. Esta función recaudatoria debe ser analizada en el contexto de las capacidades administrativas del país y la necesidad de recursos para financiar programas de desarrollo social e infraestructura.

La seguridad nacional, como tercer pilar, emerge especialmente en sectores considerados estratégicos como energía, telecomunicaciones, defensa y, relevantemente para nuestro estudio, productos siderúrgicos utilizados en infraestructura crítica. Las políticas de

importación garantizan el suministro de productos esenciales y la protección de sectores críticos para la autonomía nacional.

El desarrollo industrial, cuarto pilar, facilita el crecimiento de industrias nacientes mediante protección temporal cuidadosamente diseñada. Esta protección debe incluir mecanismos de graduación y benchmarks de competitividad para evitar la perpetuación de ineficiencias.

Finalmente, el equilibrio de la balanza comercial constituye el quinto pilar, ayudando a controlar déficits comerciales excesivos y mantener estabilidad macroeconómica. Este aspecto resulta particularmente relevante para países con vulnerabilidades en su balanza de pagos.

Instrumentos de las Políticas de Importación

La efectividad de las políticas de importación radica fundamentalmente en la sofisticación y coordinación de sus instrumentos. La literatura especializada identifica dos categorías principales de instrumentos, cada una con características distintivas y efectos diferenciados en el comercio internacional.

Los instrumentos arancelarios constituyen la primera categoría, caracterizada por su transparencia y facilidad de implementación. Los aranceles ad valorem, expresados como porcentaje del valor de la mercancía, ofrecen la ventaja de ajustarse automáticamente a fluctuaciones de precios, manteniendo un nivel de protección relativamente constante. Los aranceles específicos, establecidos como montos fijos por unidad de medida, proporcionan protección más predecible, pero pueden volverse obsoletos con inflación o cambios tecnológicos. Los aranceles mixtos, combinando ambos enfoques, buscan capturar las ventajas de ambos sistemas mientras mitigan sus desventajas individuales.

Los instrumentos no arancelarios, segunda categoría, presentan mayor complejidad y potencial impacto discriminatorio. Las cuotas de importación establecen limitaciones

cuantitativas directas, pero pueden generar rentas económicas significativas para los titulares de las licencias. Las licencias de importación funcionan como instrumentos de control administrativo, pero pueden convertirse en barreras burocráticas si no se administran eficientemente. Las normas técnicas, aunque legítimas para proteger seguridad y calidad, pueden ser utilizadas de manera proteccionista. Las medidas sanitarias y fitosanitarias, esenciales para protección de salud, requieren base científica sólida para evitar ser cuestionadas como barreras comerciales disfrazadas.

2.2.2. Bases teóricas de las dimensiones e indicadores de la variable 1

Nuestra investigación requiere un marco analítico robusto que permita descomponer la complejidad de las políticas de importación en dimensiones operacionalmente medibles. Basándose en la operacionalización de variables y la literatura especializada revisada, hemos identificado cinco dimensiones principales que capturan exhaustivamente los aspectos más relevantes de estas políticas.

Dimensión 1: Marco Regulatorio:

La primera dimensión, el marco regulatorio, constituye la columna vertebral legal sobre la cual se construye todo el edificio de políticas de importación. Esta dimensión comprende el conjunto integral de normas, leyes y reglamentos que establecen el marco legal para las actividades de importación, funcionando como el sistema nervioso que coordina todas las demás dimensiones.

La normativa vigente, como primer indicador de esta dimensión, presenta características de complejidad extraordinaria. FasterCapital (2024) documenta que el entorno regulatorio comprende una red extremadamente compleja de políticas que tienen la característica de poder cambiar sin previo aviso, generando efectos directos e inmediatos en los procesos de importación. Esta característica de mutabilidad regulatoria genera incertidumbre

empresarial significativa, obligando a las empresas comercializadoras a mantener sistemas de monitoreo regulatorio sofisticados y capacidades de adaptación rápida.

Los acuerdos comerciales, segundo indicador, representan instrumentos de liberalización comercial que pueden transformar radicalmente el panorama competitivo. Los tratados de libre comercio facilitan el acceso a mercados mediante preferencias arancelarias sustanciales y simplificación de procedimientos administrativos. Para empresas comercializadoras de acero, estos acuerdos pueden significar la diferencia entre viabilidad comercial y exclusión del mercado, especialmente cuando compiten contra productos de países con acceso preferencial.

La estabilidad normativa, tercer indicador, emerge como factor crítico para la planificación empresarial a largo plazo. La predictibilidad del marco regulatorio permite a las empresas realizar inversiones en infraestructura, desarrollar relaciones con proveedores y planificar estrategias de mercado con horizontes temporales extendidos. La ausencia de esta estabilidad puede generar comportamientos especulativos y subinversión en sectores vulnerables a cambios regulatorios.

Dimensión 2: Barreras Comerciales

La segunda dimensión, las barreras comerciales, funciona como el sistema de filtrado que determina qué productos extranjeros pueden ingresar al mercado nacional y bajo qué condiciones. Esta dimensión comprende medidas gubernamentales específicamente diseñadas para restringir o dificultar el ingreso de productos importados, representando la manifestación más directa de las intenciones proteccionistas gubernamentales.

Los aranceles, primer indicador de esta dimensión, constituyen el instrumento de política comercial más tradicional y ampliamente utilizado. Estos impuestos aplicados a mercancías importadas afectan directamente la competitividad precio, alterando las

condiciones de competencia entre productos domésticos e importados. En el sector siderúrgico, donde los márgenes pueden ser relativamente estrechos y la competencia precio intensa, variaciones arancelarias de pocos puntos porcentuales pueden determinar la viabilidad de operaciones comerciales completas.

Las barreras no arancelarias, segundo indicador, presentan complejidad administrativa e impacto potencialmente más discriminatorio que los aranceles. Estas incluyen cuotas de importación que limitan cantidades, licencias que requieren aprobación previa, normas técnicas que especifican características del producto, y requisitos de etiquetado que pueden ser utilizados como obstáculos comerciales. Para empresas comercializadoras, estas barreras frecuentemente representan costos de cumplimiento significativos y riesgos de demoras en el suministro.

Las medidas de defensa comercial, tercer indicador, constituyen instrumentos específicamente diseñados para contrarrestar prácticas comerciales consideradas desleales. Las medidas antidumping protegen contra productos vendidos por debajo de su valor normal, las medidas compensatorias neutralizan subsidios extranjeros, y las salvaguardias proporcionan protección temporal contra incrementos súbitos de importaciones. En el sector siderúrgico global, estas medidas han sido utilizadas extensivamente, particularmente contra productos asiáticos, creando un panorama comercial altamente regulado y politizado.

Dimensión 3: Procedimientos Aduaneros

La tercera dimensión, procedimientos aduaneros, representa la interface operacional donde las políticas abstractas se convierten en realidades comerciales concretas. Esta dimensión comprende procesos y trámites requeridos para el despacho y nacionalización de mercancías importadas, funcionando como el cuello de botella que puede facilitar u obstaculizar el flujo comercial.

La complejidad del despacho, primer indicador, refleja el nivel de dificultad y número de trámites requeridos para completar el proceso de importación. Sistemas aduaneros complejos pueden requerir múltiples documentos, aprobaciones de diferentes agencias, inspecciones físicas extensivas y verificaciones cruzadas que consumen tiempo y recursos empresariales significativos. Para productos siderúrgicos de alto volumen y peso, estos procedimientos pueden representar costos logísticos sustanciales.

El tiempo de desaduanaje, segundo indicador, mide el período requerido desde el arribo de la mercancía hasta su liberación por parte de las autoridades aduaneras. FasterCapital (2024) documenta que los retrasos aduaneros pueden funcionar efectivamente como barreras no arancelarias significativas, afectando no solamente a las partes directamente involucradas sino extendiéndose hacia la economía en general. Para empresas comercializadoras que operan con inventarios just-in-time o que atienden proyectos con cronogramas ajustados, estos retrasos pueden ser comercialmente devastadores.

La digitalización de procesos, tercer indicador, representa el grado de automatización e implementación de sistemas electrónicos en procedimientos aduaneros. La modernización tecnológica puede reducir dramáticamente tiempos de procesamiento, minimizar errores humanos, incrementar transparencia y facilitar el cumplimiento regulatorio. Singapur, con su sistema TradeNet, ejemplifica cómo la integración tecnológica puede transformar la eficiencia aduanera y competitividad comercial.

Dimensión 4: Incentivos y Restricciones

La cuarta dimensión, incentivos y restricciones, refleja la intencionalidad estratégica gubernamental en la dirección de flujos comerciales específicos. Esta dimensión comprende medidas gubernamentales que promueven o limitan determinadas importaciones según

objetivos de política económica, funcionando como el sistema de señales que comunica prioridades nacionales a los agentes económicos.

Los beneficios fiscales, primer indicador, incluyen reducciones arancelarias, exoneraciones tributarias y otros incentivos para sectores específicos considerados prioritarios para el desarrollo nacional. Estos beneficios pueden transformar la viabilidad económica de operaciones comerciales específicas, creando ventajas competitivas artificiales, pero estratégicamente justificadas. En el sector siderúrgico, donde la competencia internacional es intensa, estos incentivos pueden ser determinantes para la supervivencia de empresas domésticas.

Los regímenes especiales, segundo indicador, comprenden sistemas como zonas francas, admisión temporal y drawback que facilitan operaciones de comercio exterior mediante tratamiento preferencial. Estos regímenes reconocen que ciertos tipos de operaciones comerciales requieren flexibilidad regulatoria para ser competitivos internacionalmente. Para empresas comercializadoras que procesan o reexportan productos, estos regímenes pueden ser esenciales para la viabilidad operacional.

Las cuotas y restricciones cuantitativas, tercer indicador, establecen limitaciones en volumen o valor de importaciones para productos específicos. Estas restricciones pueden responder a consideraciones de seguridad nacional, protección de industrias sensibles, o manejo de balanza de pagos. Su implementación requiere sistemas administrativos sofisticados para evitar corrupción y garantizar asignación eficiente.

Dimensión 5: Costos de Importación

La quinta dimensión, costos de importación, captura la realidad económica concreta que enfrentan las empresas al importar productos. Esta dimensión comprende gastos totales

asociados al proceso de importación, incluyendo costos directos e indirectos que pueden representar porcentajes significativos del valor de las mercancías.

Los costos logísticos, primer indicador, incluyen gastos de transporte internacional, almacenamiento, manipulación de mercancías y seguros. Para productos siderúrgicos caracterizados por alto peso, gran volumen y valores relativamente bajos por unidad de peso, estos costos pueden representar proporciones sustanciales del costo total. La ubicación geográfica, calidad de infraestructura y eficiencia portuaria afectan significativamente estos costos.

Los gastos aduaneros, segundo indicador, comprenden aranceles, tasas aduaneras y pagos por servicios de despacho. Estos costos son generalmente transparentes y predecibles, pero pueden acumularse significativamente cuando múltiples tasas y servicios están involucrados. La complejidad del sistema aduanero puede requerir servicios de agentes especializados que representan costos adicionales.

El financiamiento de importaciones, tercer indicador, incluye costos financieros asociados al crédito comercial, cartas de crédito, seguros de crédito y otros instrumentos financieros internacionales. Para empresas comercializadoras que operan con capital de trabajo limitado, estos costos pueden ser determinantes en la selección de proveedores y estructuración de operaciones comerciales.

2.2.3. Fundamentación teórica de la variable 2: Competitividad empresarial

Porter (2020) desarrolla una conceptualización de la competitividad empresarial como la capacidad organizacional para desarrollar, implementar y sostener ventajas comparativas que permitan mantener una posición competitiva destacada en el mercado, mientras se adapta dinámicamente a las condiciones cambiantes del entorno socioeconómico. Esta definición

trasciende la noción tradicional de competencia precio, incorporando dimensiones multifacéticas de desempeño organizacional.

Legiscomex (2024) documenta que Porter desarrolla un entramado teórico capaz de detectar los países donde se alcanzan las más altas cotas de productividad sectoriales y determinar las condiciones clave que explican los liderazgos conseguidos. El Diamante de la Competitividad representa marco analítico integrado que identifica cuatro determinantes interrelacionados de competitividad nacional y empresarial.

Las condiciones de los factores trascienden la dotación tradicional de recursos naturales, trabajo y capital, incorporando recursos humanos especializados, conocimiento científico y tecnológico, capital sofisticado e infraestructura especializada. En el contexto de empresas comercializadoras de acero, estos factores incluyen conocimiento técnico especializado sobre propiedades metalúrgicas, acceso a capital para financiar inventarios de alto valor, e infraestructura logística capaz de manejar productos pesados y voluminosos.

Las condiciones de la demanda reflejan la naturaleza y sofisticación de la demanda doméstica para productos del sector. La presencia de demanda doméstica exigente y sofisticada presiona a las empresas hacia innovación y mejora continua, preparándolas para competencia internacional. En el sector siderúrgico, la demanda de clientes que requieren especificaciones técnicas precisas, entregas just-in-time y servicios de valor agregado desarrolla capacidades empresariales transferibles a mercados internacionales.

Los sectores conexos y de apoyo determinan la disponibilidad de proveedores y sectores relacionados competitivos internacionalmente. La presencia de clusters industriales desarrollados facilita transferencia de conocimiento, desarrollo de proveedores especializados y creación de economías de aglomeración. Para empresas comercializadoras, la proximidad a

productores siderúrgicos, empresas de transporte especializado y servicios técnicos afecta directamente la competitividad operacional.

La estrategia, estructura y rivalidad empresarial refleja las condiciones que rigen cómo se crean, organizan y gestionan las empresas, así como la naturaleza de la rivalidad doméstica. La rivalidad intensa estimula innovación, mejora de eficiencia y desarrollo de capacidades distintivas. En mercados siderúrgicos caracterizados por competencia precio intensa, esta rivalidad puede impulsar innovación en modelos de negocio, eficiencia operacional y diferenciación de servicios.

Estratégica de Ventajas Competitivas

La teoría porteriana identifica dos tipos fundamentales de ventaja competitiva que representan estrategias distintivas para alcanzar posiciones competitivas superiores. Esta tipología ha demostrado robustez teórica y aplicabilidad práctica a través de décadas de investigación y aplicación empresarial.

El liderazgo en costos requiere capacidad de producir a costos inferiores a competidores, permitiendo ofrecer precios más bajos mientras se mantienen márgenes aceptables. Esta estrategia demanda eficiencia operativa excepcional, economías de escala, acceso a materias primas cost-efectivas y sistemas de gestión orientados a minimización de costos. En el sector de comercialización de acero, liderazgo en costos puede resultar de ubicaciones estratégicas que minimizan costos logísticos, negociación de volúmenes que reducen costos de adquisición, o sistemas operativos eficientes que minimizan costos administrativos.

La diferenciación involucra ofrecer productos o servicios únicos valorados por clientes, permitiendo establecer precios premium justificados por valor superior percibido. Esta estrategia se basa en innovación continua, calidad superior, servicio excepcional o

características únicas del producto. Para empresas comercializadoras, diferenciación puede manifestarse en servicios técnicos especializados, capacidades de procesamiento que agregan valor, sistemas de entrega flexibles, o expertise técnico que facilita selección óptima de productos para aplicaciones específicas.

2.2.4. Bases teóricas de las dimensiones e indicadores de la variable 2

Basándose en la operacionalización de variables y síntesis de literatura especializada, se ha desarrollado un marco de cinco dimensiones que captura aspectos críticos de competitividad empresarial.

Dimensión 6: Capacidad Comercial:

La capacidad comercial representa la habilidad fundamental de la empresa para posicionarse efectivamente en el mercado y expandir su alcance comercial. Esta dimensión captura aspectos externos de competitividad relacionados con presencia de mercado, diversificación de riesgos y expansión geográfica.

La participación de mercado, primer indicador, mide el porcentaje de ventas de la empresa respecto al total del mercado relevante. Este indicador refleja la efectividad competitiva relativa y poder de mercado. En mercados siderúrgicos donde la concentración puede ser alta, participación de mercado significativa puede traducirse en poder de negociación con proveedores, economías de escala en operaciones y reconocimiento de marca que facilita expansión.

La diversificación de cartera de clientes, segundo indicador, evalúa el grado de diversificación en la base de clientes para reducir riesgos de concentración. La dependencia excesiva de pocos clientes grandes crea vulnerabilidad a cambios en políticas de adquisición de estos clientes o deterioro en sus condiciones financieras. La diversificación balanceada proporciona estabilidad de ingresos y reduce riesgos comerciales.

El alcance geográfico, tercer indicador, mide la extensión territorial de operaciones comerciales de la empresa. La expansión geográfica puede proporcionar acceso a mercados con diferentes ciclos económicos, diversificación de riesgos regulatorios y políticos, y oportunidades de crecimiento en mercados menos saturados. Para empresas comercializadoras de acero, alcance geográfico puede estar limitado por costos logísticos y economías de escala en diferentes regiones.

Dimensión 7: Eficiencia

La eficiencia operativa refleja la capacidad de optimizar el uso de recursos para maximizar productividad y minimizar costos operativos. Esta dimensión captura aspectos internos de competitividad relacionados con gestión de operaciones, optimización de procesos y productividad de recursos.

La rotación de inventarios, primer indicador, mide la frecuencia con que la empresa convierte sus inventarios en ventas. Alta rotación indica gestión eficiente de inventarios, minimización de costos de mantenimiento y capacidad de respuesta a cambios en demanda. En el sector siderúrgico, donde productos pueden tener alto valor y requerir espacios de almacenamiento significativos, optimización de rotación es crítica para competitividad financiera.

Los tiempos de entrega, segundo indicador, evalúan la rapidez en cumplimiento de pedidos y satisfacción de demanda de clientes. En mercados competitivos donde los clientes valoran confiabilidad y rapidez, tiempos de entrega superiores pueden ser diferenciadores competitivos significativos. Para proyectos de construcción e industria con cronogramas ajustados, la capacidad de entregar productos rápidamente puede ser determinante en decisiones de compra.

Los costos operativos relativos, tercer indicador, comparan costos operativos de la empresa respecto a competidores directos. Costos relativamente bajos proporcionan flexibilidad para competir en precio, mantener márgenes durante períodos de presión competitiva, e invertir en desarrollo de capacidades. Esta comparación requiere benchmarking sistemático y análisis competitivo continuo.

Dimensión 8: Estrategia de Precios

La estrategia de precios representa la capacidad de establecer políticas de precios que maximicen simultáneamente rentabilidad y participación de mercado. Esta dimensión captura aspectos dinámicos de competitividad relacionados con optimización de valor, sensibilidad de mercado y flexibilidad comercial.

La elasticidad-precio, primer indicador, mide la sensibilidad de la demanda ante cambios en precios. La comprensión profunda de elasticidad permite optimización de precios para maximizar ingresos totales, identificación de segmentos menos sensibles a precio donde se pueden aplicar precios premium, y desarrollo de estrategias de penetración de mercado. En productos siderúrgicos con características commodity, elasticidad puede ser alta, requiriendo gestión cuidadosa de precios.

El margen de contribución, segundo indicador, calcula la diferencia entre precio de venta y costos variables unitarios. Márgenes altos proporcionan flexibilidad para absorber fluctuaciones en costos, financiar inversiones en desarrollo de capacidades y soportar estrategias competitivas agresivas. La optimización de márgenes requiere balance entre competitividad precio y sostenibilidad financiera.

Las políticas de descuentos, tercer indicador, evalúan la flexibilidad en esquemas de descuentos para diferentes segmentos de clientes. Sistemas de descuentos sofisticados pueden incluir descuentos por volumen que incentivan compras mayores, descuentos por pronto pago

que mejoran flujo de caja, y descuentos estacionales que balancean demanda. La flexibilidad en políticas de descuentos permite respuesta rápida a condiciones competitivas cambiantes.

Dimensión 9: Innovación y Valor Agregado

La innovación y valor agregado representan la capacidad de crear valor adicional mediante innovación en productos, servicios y procesos. Esta dimensión captura aspectos transformacionales de competitividad relacionados con diferenciación, modernización tecnológica y desarrollo de capacidades distintivas.

Los servicios complementarios, primer indicador, evalúan la oferta de servicios adicionales que agregan valor para clientes. En el sector de comercialización de acero, servicios complementarios pueden incluir corte a medida, procesamiento básico, asesoría técnica, servicios de entrega especializados y soporte post-venta. Estos servicios pueden transformar productos commodity en soluciones diferenciadas que justifican precios premium.

La transformación de productos, segundo indicador, mide la capacidad de procesar y agregar valor a productos básicos. Las capacidades de transformación pueden incluir corte, doblado, soldadura, galvanizado o procesamiento que convierte productos básicos en componentes semi-terminados o productos especializados. Esta capacidad puede proporcionar diferenciación significativa y márgenes superiores.

La adopción tecnológica, tercer indicador, evalúa la incorporación de nuevas tecnologías en procesos empresariales. Tecnologías relevantes pueden incluir sistemas de gestión empresarial integrados, tecnologías de automatización de almacenes, herramientas de diseño asistido por computadora para optimización de cortes, y plataformas digitales para interacción con clientes. La adopción tecnológica temprana puede proporcionar ventajas competitivas temporales significativas.

Dimensión 10: Sostenibilidad Empresarial

La sostenibilidad empresarial representa la capacidad de mantener desempeño competitivo a largo plazo adaptándose continuamente a cambios del entorno. Esta dimensión captura aspectos de resiliencia organizacional, adaptabilidad estratégica y desarrollo de capacidades organizacionales.

La estabilidad financiera, primer indicador, evalúa la solidez de la estructura financiera y capacidad de acceso a financiamiento. La estabilidad financiera proporciona capacidad de resistir períodos de dificultad económica, financiar inversiones estratégicas y aprovechar oportunidades de crecimiento. En sectores cíclicos como el siderúrgico, estabilidad financiera es crítica para supervivencia a largo plazo.

La adaptabilidad al entorno, segundo indicador, mide la flexibilidad para responder efectivamente a cambios en condiciones de mercado, regulaciones, tecnología y preferencias de clientes. La adaptabilidad requiere sistemas de monitoreo del entorno, capacidades de aprendizaje organizacional y flexibilidad estructural que permita reconfiguración rápida de operaciones.

La gestión del conocimiento, tercer indicador, evalúa la capacidad de capturar, retener y aplicar conocimiento organizacional. En sectores técnicos como el siderúrgico, donde conocimiento especializado sobre productos, aplicaciones y mercados es crítico, sistemas efectivos de gestión del conocimiento pueden ser fuentes importantes de ventaja competitiva sostenible.

2.2.5. Productos Siderúrgicos en el Contexto del Comercio Internacional

En el sector siderúrgico, debemos reconocer que los productos de acero presentan características únicas que los distinguen en el comercio internacional. Estos productos

combinan la naturaleza de commodities básicos con especificaciones técnicas sofisticadas, creando dinámicas comerciales complejas que requieren análisis especializado.

El Universo del Aluzinc: Innovación en Recubrimientos Metálicos

NAVECON (2024), como autoridad técnica en el sector, documenta que el Aluzinc representa una innovación significativa en tecnología de recubrimientos metálicos. Esta aleación compuesta por 55% aluminio, 43.4% zinc y 1.6% silicio utilizado para recubrimiento de acero, proporciona características de desempeño superiores que han revolucionado aplicaciones en construcción e industria.

La resistencia superior a la corrosión se logra mediante un mecanismo dual sofisticado donde el aluminio forma una película insoluble de óxido que protege el acero base, mientras que el zinc proporciona protección catódica adicional en áreas expuestas por cortes o perforaciones. Esta sinergia metalúrgica resulta en mayor vida útil comparado con galvanizado convencional, justificando precios premium en mercados que valoran durabilidad a largo plazo.

Los productos Aluzinc comercializados presentan diversidad de aplicaciones que reflejan la versatilidad de la tecnología. Las calaminas TR4, caracterizadas por paneles con cuatro trapecios, proporcionan mayor resistencia estructural permitiendo espaciamientos más amplios entre apoyos, resultando en economías significativas en estructura portante. Las coberturas curvas atienden segmentos arquitectónicos especializados donde la estética y funcionalidad deben combinarse sin comprometer desempeño estructural. Las planchas lisas sirven aplicaciones industriales diversas donde la flexibilidad de procesamiento posterior es valorada.

Clasificación Integral de Tubos de Acero

Aceros Arequipa (2024), como productor líder nacional, proporciona clasificación integral que refleja la complejidad técnica y comercial de tubos de acero. Esta clasificación

multidimensional considera forma, proceso de fabricación y acabado, creando matriz de productos que atiende necesidades específicas de diferentes sectores industriales.

La clasificación por forma refleja aplicaciones específicas donde los tubos redondos sirven aplicaciones estructurales y de conducción que requieren resistencia uniforme en todas las direcciones; los tubos cuadrados son utilizados en construcción metálica y herrería donde la facilidad de conexión y estabilidad dimensional son prioritarias; los tubos rectangulares proporcionan eficiencia estructural óptima para marcos y estructuras especializadas donde la relación resistencia-peso es crítica.

La diferenciación por proceso de fabricación tiene implicaciones técnicas y económicas fundamentales donde los tubos sin costura ofrecen mayor resistencia para aplicaciones de presión debido a la ausencia de soldadura longitudinal, pero requieren procesos de fabricación más complejos y costosos; mientras que los tubos con costura son más económicos para aplicaciones estructurales donde la soldadura longitudinal no compromete el desempeño requerido.

La variación por acabado responde a condiciones de servicio específicas donde los tubos negros, sin recubrimiento, son apropiados para aplicaciones internas donde la corrosión no es preocupación significativa; mientras que los tubos galvanizados, con recubrimiento de zinc, proporcionan resistencia a la corrosión esencial para aplicaciones externas o ambientes corrosivos.

Taxonomía Completa de Calaminas y Coberturas Metálicas

Las calaminas constituyen productos fundamentales en la industria de construcción, presentando diversidad técnica que refleja la evolución tecnológica del sector. La clasificación por material de recubrimiento indica niveles de protección y durabilidad donde las calaminas galvanizadas utilizan recubrimiento de zinc por inmersión en caliente proporcionando

protección estándar cost-efectiva; las calaminas Aluzinc emplean recubrimiento de aleación aluminio-zinc ofreciendo protección superior con mayor inversión inicial; y las calaminas pre-pintadas agregan acabado de pintura poliéster sobre el recubrimiento metálico, combinando protección con estética.

La clasificación por perfil responde a requerimientos estructurales y estéticos específicos donde los perfiles ondulados mantienen tradición con ondas semicirculares proporcionando relación equilibrada entre costo y desempeño; los perfiles trapezoidales con variantes TR3, TR4, TR5 y TR6 según número de trapezios ofrecen resistencia estructural incrementada permitiendo luces más amplias; y los perfiles acanalados con canales longitudinales proporcionan rigidez máxima para aplicaciones especializadas.

2.2.6. Análisis del Impacto de Políticas de Importación en Productos

Siderúrgicos

Las políticas de importación afectan el sector siderúrgico de manera particularmente intensa debido a características inherentes de estos productos. La sensibilidad a aranceles resulta de la naturaleza commodity de muchos productos de acero, donde pequeñas variaciones en costo pueden determinar competitividad comercial. La competencia internacional, especialmente de productores asiáticos con ventajas de escala masiva, crea presión constante sobre precios y márgenes de empresas comercializadoras domésticas.

Las medidas de defensa comercial han sido aplicadas frecuentemente en el sector siderúrgico global, creando paisaje comercial altamente regulado donde las empresas deben navegar múltiples restricciones y regulaciones. El cumplimiento de normas técnicas como estándares ASTM, JIS y otras normas internacionales representa tanto barrera de entrada como garantía de calidad que puede ser utilizada como ventaja competitiva.

Los costos logísticos tienen impacto significativo debido al peso y volumen característicos de productos siderúrgicos. La relación valor-peso relativamente baja de estos productos significa que costos de transporte y manipulación representan proporciones sustanciales del costo total, haciendo que la ubicación geográfica y eficiencia logística sean factores competitivos críticos.

2.3 DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS

- a) **Barreras comerciales (arancelarias y no arancelarias):** Baena-Rojas (2018) define las barreras arancelarias como "restricciones al comercio externo de un país, mediante impuestos a la exportación e importación de bienes o servicios por parte de un país o una zona económica" (Revista Venezolana de Gerencia, Vol. 23, No. 83). Logycom Las barreras no arancelarias, según Alvarado-Pacaya et al. (2024), constituyen "regulaciones impuestas por los gobiernos para dificultar o evitar la importación de determinadas mercancías sin elevar impuestos, con el objetivo de favorecer a los productores locales" (Gaceta Científica: Revista de Gestión y Administración, Vol. 10, No. 2)
- b) **Cadena de suministro:** Chopra y Meindl (2016) definen la cadena de suministro como "todas las etapas involucradas, directa o indirectamente, en satisfacer una petición del cliente. La cadena de suministro incluye no solamente al fabricante y al proveedor, sino también a los transportistas, almacenistas, vendedores al detalle e incluso a los mismos clientes" (Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation).
- c) **Comercio internacional:** Krugman y Obstfeld (2012) definen el comercio internacional como "el intercambio de bienes y servicios entre diferentes países del mundo, donde los países intercambian por necesidad y por conveniencia, importando

lo que les es difícil o caro producir y exportando aquellos productos para los cuales son más productivos"

- d) **Competitividad empresarial:** Romero et al. (2020) definen la competitividad empresarial como "la capacidad que tienen las organizaciones de generar, mejorar o mantener su crecimiento y desarrollo dentro de un entorno socioeconómico. Paredes et al. (2022) complementan estableciendo que "permite a una empresa mantenerse en pie y alcanzar los objetivos que se proponga, siendo la capacidad de subsistencia de una empresa y la base de cualquier desarrollo o crecimiento en un negocio"
- e) **Costos de importación:** MINCETUR define el costo de importación como "el precio de importación asignado a un bien o servicio que se compra en el exterior. Por ende, se debe considerar todos los factores que involucren obtener el bien o servicio hasta donde lo requiera el cliente, considerando los costos de transporte, agencia de Aduanas, entre otros" (Guía Práctica del Importador).
- f) **Eficiencia operativa:** Quiroa (2021) define la eficiencia operativa como "el resultado de la aplicación de acciones adecuadas que se desarrollan en el trabajo diario de una empresa, conduciendo a utilizar los recursos mínimos para entregar productos de alta calidad".
- g) **Empresas comercializadoras:** Castro Hernández (2023) define a las empresas comercializadoras como "entidades que se dedican a conectar a los productores o proveedores con los consumidores finales, facilitando la distribución y promoción de los productos. Estas entidades no transforman los productos en sí, sino que se enfocan en distribuirlos y agregar valor a través de diversos servicios, como logística, marketing, atención al cliente y financiamiento.
- h) **Incentivos y restricciones comerciales:** Rodrik y otros (2018) definen los incentivos comerciales como "estímulos otorgados por la política de comercio

exterior que pueden proporcionar poderosos incentivos o desincentivos a la producción, por medio de su influencia en los precios y las cantidades de los productos competidores que se importan en el país y a través de sus efectos sobre los precios internos recibidos por las exportaciones".

- i) **Marco regulatorio:** La Universidad del Salvador (2021) define el marco regulatorio del comercio internacional como "el conjunto de instituciones y normas que gobiernan y regulan el comercio mundial de bienes, servicios e inversiones", siendo clave en evitar un mayor proteccionismo y en consolidar un 'estado de derecho en la conducción de dicho comercio.
- j) **Mercado fronterizo:** Herzog (1990) desarrolló el concepto de "metrópolis transfronterizas", estableciendo que "las ciudades fronterizas han resultado tan conectadas funcionalmente, que sus futuros están ineludiblemente ligados, independientemente de si los gobiernos nacionales pueden establecer procedimientos formales para incidir en los problemas fronterizos". Scielo Martínez (1994) lo enmarca dentro de un "ambiente transnacional", caracterizado por situaciones que implican conflictos, resoluciones, convivencia y separación en articulaciones regionales binacionales.
- k) **Procedimientos aduaneros:** La OMC (2017) define los procedimientos aduaneros como "las actividades, prácticas y formalidades del comercio internacional, involucrados en el proceso de mover mercancías a través de las fronteras", establecido en el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC). Wto Reyes (2021) los conceptualiza como "los procesos administrativos y operativos que las administraciones aduaneras implementan para el control, verificación y liberación de mercancías en el comercio internacional"

- l) **Productos siderúrgicos/acero:** La norma UNE 36.001 establece que "son productos siderúrgicos todas aquellas sustancias férreas que han sufrido un proceso metalúrgico". Oposinet El Sistema Armonizado (2024) define en el Capítulo 72 que comprende "los productos siderúrgicos (lingotes y demás formas primarias, productos intermedios y los principales productos que se derivan directamente) de hierro o de acero sin alear, de acero inoxidable y de los demás aceros aleados"
- m) **Ventaja competitiva:** Michael Porter (1985) define la ventaja competitiva como "la capacidad de una empresa para crear valor de manera que le permita obtener y mantener una posición superior frente a sus competidores". Romero et al. (2020) actualizan estableciendo que "no es producto del azar, ésta se construye con trabajo y perseverancia; lo cual implica un permanente monitoreo del ambiente que permita un correcto análisis y diagnóstico del entorno tanto interno como externo"
- n) **Zona de tratamiento arancelario especial:** Chaisse y Dimitropoulos (2021) definen las zonas de tratamiento especial o zonas económicas especiales (SEZ) como "áreas geográficamente delimitadas dentro de las cuales los gobiernos facilitan la actividad industrial a través de incentivos fiscales y regulatorios y apoyo de infraestructura"

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación se enmarcó dentro del paradigma de la investigación básica o fundamental, siguiendo los lineamientos establecidos por Hernández-Sampieri et al. (2014), quienes conceptualizan este tipo de investigación como aquella orientada a la generación de conocimiento científico puro, sin una aplicación práctica inmediata predeterminada. De acuerdo con Ñaupas et al. (2018), la investigación básica tuvo como propósito fundamental "incrementar el conocimiento científico, descubrir nuevos principios y leyes, así como ampliar las teorías existentes" (p. 134).

En el contexto específico del estudio desarrollado, la investigación básica permitió profundizar en la comprensión teórica de las interrelaciones existentes entre las políticas de importación gubernamentales y los niveles de competitividad empresarial en el sector siderúrgico. Como estableció Muntané (2010), este tipo de investigación "se caracterizó por su rigor metodológico y su contribución al acervo de conocimiento científico en una disciplina específica" (p. 221).

La elección de este enfoque se fundamentó en la necesidad de construir un marco teórico sólido que permitiera comprender las dinámicas complejas que emergieron de la interacción entre variables macroeconómicas (políticas comerciales) y microeconómicas (competitividad empresarial) en contextos fronterizos con características particulares como las de Tacna. El conocimiento generado constituyó la base para futuras investigaciones aplicadas que puedan traducir estos hallazgos en recomendaciones de política pública o estrategias empresariales específicas.

3.2 NIVEL DE INVESTIGACIÓN

El estudio adoptó un nivel de investigación correlacional, siguiendo la taxonomía metodológica propuesta por Hernández-Sampieri et al. (2014), quienes definieron este nivel como aquel que "tuvo como finalidad conocer la relación o grado de asociación que existió entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular" (p. 93).

Según Bernal (2010), los estudios correlacionales "examinaron relaciones entre variables o sus resultados, pero no pretendieron establecer relaciones causales" (p. 146). Esta característica resultó fundamental para el estudio desarrollado, dado que el objetivo central radicó en determinar la naturaleza y magnitud de la relación entre las políticas de importación y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, sin pretender establecer relaciones de causalidad que habrían requerido diseños experimentales más complejos.

El enfoque correlacional se justificó metodológicamente porque permitió: a) identificar patrones de asociación entre las dimensiones de las políticas de importación (marco regulatorio, barreras comerciales, procedimientos aduaneros, incentivos y restricciones, costos de importación) y las dimensiones de competitividad empresarial (capacidad comercial, eficiencia operativa, estrategia de precios, innovación y valor agregado, sostenibilidad empresarial); b) cuantificar la fuerza de estas asociaciones mediante coeficientes de correlación apropiados; y c) proporcionar evidencia empírica que sustentó las hipótesis planteadas en el marco teórico.

Como señaló Tamayo (2007), este nivel de investigación "permitió al investigador analizar y estudiar la relación de hechos y fenómenos de la realidad para conocer su nivel de influencia o ausencia de ellas" (p. 50), lo cual resultó especialmente pertinente para el contexto de esta investigación.

3.3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

La investigación se desarrolló bajo un diseño no experimental de corte transversal, siguiendo los criterios metodológicos establecidos por Kerlinger y Lee (2002), quienes conceptualizaron la investigación no experimental como "la búsqueda empírica y sistemática en la que el científico no poseyó control directo de las variables independientes, debido a que sus manifestaciones ya habían ocurrido o a que fueron inherentemente no manipulables" (p. 504).

Específicamente, se adoptó el diseño transversal correlacional, el cual, según Liu (2008), "se utilizó para describir relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado, ya fuera en términos correlacionales o en función causa-efecto" (p. 158). Esta decisión metodológica se fundamentó en las siguientes consideraciones:

Temporalidad: La recolección de datos se realizó en un período específico (año 2025), proporcionando una fotografía de la realidad en un momento determinado. Como estableció Sousa et al. (2007), los estudios transversales "permitieron examinar la prevalencia de los resultados de interés para el investigador en una población definida y en un punto específico de tiempo" (p. 102).

No manipulación de variables: Las políticas de importación constituyeron variables que escaparon al control del investigador, siendo determinadas por instancias gubernamentales y organismos internacionales. Similarmente, la competitividad empresarial reflejó el resultado de múltiples factores organizacionales y del entorno que no pudieron ser manipulados experimentalmente.

Viabilidad metodológica: El diseño transversal permitió obtener información relevante de manera eficiente en términos de tiempo y recursos, lo cual resultó especialmente importante considerando las limitaciones típicas de las investigaciones académicas en contextos locales.

La representación esquemática del diseño correspondió al modelo: $O_x \leftrightarrow O_y$, donde O_x representó las observaciones de la variable políticas de importación, O_y las observaciones de la variable competitividad empresarial, y \leftrightarrow indicó la relación correlacional que se buscó establecer entre ambas variables, siguiendo la notación propuesta por Campbell y Stanley (1966) para diseños de investigación no experimentales

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

Para determinar la población de la investigación se realizó una exploración de las empresas comercializadoras de acero en Tacna y Moquegua durante el año 2025, donde se determinó una población constituida por 6 empresas.

Tabla 1

Empresas comercializadoras de acero en Tacna con sucursales en Moquegua

N°	Razón Social	Productos	Dirección	Teléfono
1	JR ACEROS S.A.C.	Tubos de acero Aluzinc Calamina	Mza. E Lote. 05 Z.I. Zona Auxiliar Pq. Industrial (Espalda Del Grifo El Sol) Tacna - Tacna - Tacna.	+51 913456504
2	GRUPO JUNIOR E.I.R.L.	Tubos de acero Aluzinc Calamina	Mza. C Lote. 2 Asc. De Bloquetas Tacna - Tacna - Ciudad Nueva.	
3	JHUDI METALS S.A.C.	Tubos de acero Aluzinc Calamina	Av. Santa Fortunata S/N (Frente al Grifo Municipal San Antonio) Moquegua - Mariscal Nieto - San Antonio.	+51 927213301
4	ACEIN ACEROS INDUSTRIALES S.A.C.	Tubos de acero Aluzinc Calamina	Otr. Sector Quebrada Lechuzas Mza. E Lote. 2 Moquegua (2 Cuadras Abajo	+51 981090569

			Del Seguro Social)	
			Moquegua.	
5	PROMETALS & COMPANY S.A.C.	Tubos de acero Aluzinc Calamina	Mza. L Lote. 04 A.V. Talleres Artesanales B. Moquegua - Mariscal Nieto – Moquegua.	+51 913456504
6	MEGA ACERO & SERVICIOS GENERALES E.I.R.L.	Tubos de acero Aluzinc Calamina	Cal. Moquegua Mza. A Lote. 1 (Entrada A Los Bomberos) Moquegua - Mariscal Nieto – Moquegua.	+51 995004769

Nota. Elaboración propia.

3.4.2. Muestra

Dado que la población objetivo estuvo conformada por un número reducido de unidades de análisis (6 empresas comercializadoras de acero), se optó por la aplicación de un muestreo censal. Tal como estableció López-Roldán y Fachelli (2015), "cuando la población es pequeña y accesible, es recomendable incluir a todos los elementos que la componen, lo que se denomina censo o muestra censal" (p. 8).

Tipo de muestreo

Se aplicó un muestreo no probabilístico censal, el cual, según Otzen y Manterola (2017), "permite incluir a todos los sujetos de la población que son accesibles y que cumplan con los criterios de selección" (p. 230). Esta decisión metodológica se fundamentó en la naturaleza especializada del sector siderúrgico en Tacna y la limitada cantidad de empresas que operan específicamente en la comercialización de productos de acero.

Unidad de análisis

La unidad de análisis estuvo constituida por los responsables de gerencia. La selección de esta área específicas respondió al criterio de que son los departamentos que mantienen mayor contacto directo con los procesos de importación y las dinámicas competitivas del mercado.

3.5 IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES

3.5.1. Identificación de la variable 1

3.5.1.1 Dimensiones e indicadores de la variable 1 Políticas de importación

Tabla 1

Operacionalización de la variable: Políticas de importación

Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores
Políticas de importación	Las políticas de importación constituyen, según (Krugman & Obstfeld, 2018), un sistema integral de medidas gubernamentales que regulan el flujo de mercancías extranjeras, abarcando instrumentos como aranceles, cuotas de importación, requisitos técnicos, procedimientos aduaneros y acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales. Estos mecanismos pueden funcionar tanto como catalizadores del comercio internacional como barreras restrictivas, dependiendo de su diseño e implementación.	D1: Marco regulatorio	I1: Normativa vigente I2: Acuerdos comerciales I3: Estabilidad normativa
		D2: Barreras comerciales	I4: Aranceles I5: Barreras no arancelarias I6: Medidas de defensa comercial
		D3: Procedimientos aduaneros	I7: Complejidad del despacho I8: Tiempo de desaduanaje I9: Digitalización de procesos
		D4: Incentivos y restricciones	I10: Beneficios fiscales I11: Regímenes especiales I12: Cuotas y restricciones cuantitativas
		D5: Costos de importación	I13: Costos logísticos I14: Gastos aduaneros I15: Financiamiento de importaciones

Nota. La tabla muestra la variable 1: Políticas de Importación, con sus respectivas dimensiones e indicadores.

3.5.2. Identificación de la variable 2

3.5.2.1 Dimensiones e indicadores de la variable 2: Competitividad empresarial

Tabla 2

Operacionalización de la variable: Competitividad empresarial

Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores
Competitividad empresarial	De acuerdo con (Porter, 2020), la competitividad empresarial es como la capacidad organizacional para desarrollar, implementar y sostener ventajas comparativas que permitan mantener una posición competitiva destacada en el mercado, adaptándose dinámicamente a las condiciones del entorno socioeconómico. Conforme a (Alcocer Guajardo, 2014), la competitividad empresarial es la capacidad que tiene una empresa de generar valor agregado a sus productos o servicios, que le permitan mantener o mejorar su posición relativa en el mercado, frente a sus competidores actuales o potenciales.	D6: Capacidad comercial	I16: Participación de mercado I17: Diversificación de cartera de clientes I18: Alcance geográfico
		D7: Eficiencia operativa	I19: Rotación de inventarios I20: Tiempos de entrega I21: Costos operativos relativos
		D8: Estrategia de precios	I22: Elasticidad-precio I23: Margen de contribución I24: Políticas de descuentos
		D9: Innovación y valor agregado	I25: Servicios complementarios I26: Transformación de productos I27: Adopción tecnológica
		D10: Sostenibilidad empresarial	I28: Estabilidad financiera I29: Adaptabilidad al entorno I30: Gestión del conocimiento

Nota. La tabla muestra la relación de la variable 2: Competitividad Empresarial, con sus respectivas dimensiones e indicadores.

3.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para el desarrollo de la presente investigación se emplearon dos técnicas principales de recolección de datos, las cuales fueron seleccionadas en función de su capacidad para capturar información cuantitativa y cualitativa relevante para los objetivos del estudio.

3.6.1. Técnicas

Se aplicó la técnica de encuesta estructurada, la cual, según García Ferrando et al. (2015), "constituye una técnica de recogida de datos a través de la interrogación de los sujetos cuya finalidad es la de obtener de manera sistemática medidas sobre los conceptos que se derivan de una problemática de investigación previamente construida" (p. 167). Esta técnica resultó especialmente apropiada para la medición sistemática de las percepciones de los participantes respecto a las variables de estudio.

La encuesta se estructuró siguiendo el modelo de escala tipo Likert, permitiendo la cuantificación de actitudes y percepciones de manera estandarizada. Como estableció Matas (2018), "la escala Likert facilita la medición de constructos complejos al permitir que los respondientes expresen el grado de acuerdo o desacuerdo con una serie de afirmaciones relacionadas con el objeto de estudio" (p. 44).

Técnica de Entrevista Estructurada: Se complementó la recolección de datos mediante entrevistas estructuradas dirigidas a expertos del sector. Según Díaz-Bravo et al. (2013), "la entrevista estructurada se caracteriza por estar fuertemente estandarizada, se plantean idénticas preguntas y en el mismo orden a cada uno de los participantes, quienes deben escoger la respuesta entre dos, tres o más alternativas que se les ofrecen" (p. 163).

Esta técnica permitió profundizar en aspectos específicos de las políticas de importación y la competitividad empresarial que requerían interpretación especializada y contextualización sectorial.

3.6.2. Instrumentos

Cuestionario para Políticas de Importación: Se diseñó un cuestionario estructurado compuesto por 30 ítems distribuidos en cinco dimensiones: marco regulatorio (6 ítems), barreras comerciales (6 ítems), procedimientos aduaneros (6 ítems), incentivos y restricciones (6 ítems), y costos de importación (6 ítems). El instrumento utilizó una escala Likert de cinco puntos, donde: 1 = Totalmente en desacuerdo, 2 = En desacuerdo, 3 = Neutral, 4 = De acuerdo, 5 = Totalmente de acuerdo.

Cuestionario para Competitividad Empresarial: Se elaboró un segundo cuestionario conformado por 30 ítems organizados en cinco dimensiones: capacidad comercial (6 ítems), eficiencia operativa (6 ítems), estrategia de precios (6 ítems), innovación y valor agregado (6 ítems), y sostenibilidad empresarial (6 ítems). Este instrumento mantuvo la misma escala de medición que el cuestionario anterior para garantizar la consistencia metodológica.

3.7 ÁMBITO DE INVESTIGACIÓN

El ámbito de la investigación se realizó en la provincia de Tacna y Moquegua.

3.8 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

El procesamiento y análisis de datos obtenidos se realizó mediante dos instrumentos: el cuestionario (que proporcionó datos cuantitativos) y la guía de entrevista (brindó información cualitativa). Los datos numéricos hallados a través del cuestionario fueron procesados usando el software estadístico SPSS – Windows Versión 25.

3.8.1. Técnicas de análisis de estadístico descriptivo

Se usó el programa SPSS – Windows Versión 25, el cual permitió obtener las tablas y figuras según los ítems evaluados. Asimismo, permitió realizar las pruebas estadísticas necesarias para la comprobación de las hipótesis planteadas.

3.8.2. Técnicas de análisis de estadístico inferencial

Se realizó un análisis estadístico inferencial para contrastar las hipótesis de las variables políticas de importación y competitividad empresarial. Además, se aplicó el análisis de fiabilidad (Alfa de Cronbach) y la prueba de normalidad Shapiro Wilk, (muestra menor a 30). El cual reveló un p valor menor a 0.05, indicando una distribución no normal de los datos. Por consiguiente, se aplicó la prueba no paramétrica del coeficiente de Rho de Spearman ya que el p valor de ambas variables fue menor a 0.05.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

El trabajo de campo se desarrolló durante un período de cuatro semanas comprendidas entre el 15 de mayo y el 15 de junio de 2025, en las instalaciones de las seis empresas comercializadoras de acero identificadas en la región de Tacna. La planificación y ejecución del proceso de recolección de datos siguió un protocolo estructurado que garantizó la calidad y consistencia de la información obtenida.

Fase de Coordinación Institucional: Previo al inicio del trabajo de campo, se establecieron contactos formales con los representantes legales de cada empresa participante. Se realizaron reuniones preliminares con los gerentes o administradores para explicar los objetivos del estudio, los beneficios esperados para el sector y los compromisos de confidencialidad.

Caracterización de las Empresas Participantes: Las seis empresas incluidas en el estudio presentaron las siguientes características generales: antigüedad promedio en el mercado de 5 años, volumen promedio de importaciones anuales de 2,850 toneladas métricas de productos siderúrgicos, y una plantilla laboral promedio de 10 empleados por empresa. Todas las empresas mantuvieron operaciones activas de importación durante los 12 meses previos al estudio, principalmente desde mercados asiáticos (68%) y sudamericanos (32%).

Proceso de Aplicación de Instrumentos: La recolección de datos se realizó mediante visitas programadas a cada empresa, con una duración promedio de 180 minutos por organización. El proceso incluyó la aplicación de ambos cuestionarios (políticas de importación y competitividad empresarial) a los 6 participantes identificados.

Condiciones de Aplicación: Todos los instrumentos fueron aplicados en horarios laborales, en espacios privados proporcionados por cada empresa para garantizar la confidencialidad de las respuestas.

4.2 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO E INTERPRETACIÓN DE CUADROS

El tratamiento estadístico de los datos recolectados se realizó mediante el software estadístico SPSS versión 25.0, siguiendo un protocolo de análisis que incluyó estadística descriptiva, pruebas de normalidad, análisis de confiabilidad y estadística inferencial. El procesamiento de datos se estructuró en tres fases secuenciales que garantizaron la rigurosidad del análisis

Se logró una tasa de respuesta del 100% en ambos cuestionarios, sin registrarse casos de abandono o negativa de participación. El análisis preliminar de calidad de datos identificó menos del 2% de respuestas faltantes, las cuales fueron completadas mediante consulta directa con los participantes el mismo día de aplicación. Análisis de Confiabilidad del Instrumento.

Tabla 3

Interpretación de la magnitud del Coeficiente Alfa de Cronbach de un instrumento

Rangos	Magnitud
0,81 a 1,00	Muy Alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy Baja

Nota. Palella, S., y Martins, F. (2010) como se citó en Ramirez et al.(2019) El cálculo del coeficiente de Alfa de Cronbach puede llevarse a cabo mediante la varianza de los ítems y la varianza del puntaje total.

En la **tabla 3** se puede observar la confiabilidad de los instrumentos utilizados se evaluó mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, considerado el estadístico más apropiado para

escalas tipo Likert según la literatura metodológica especializada. Como estableció Cronbach (1951), este coeficiente "proporciona una medida de la consistencia interna de una escala, basada en la covarianza promedio entre los ítems" (p. 297)

a. Coeficiente Alfa de Cronbach de la variable Políticas de Importación

Tabla 4

Análisis de fiabilidad de la variable 1 y sus dimensiones

Estadísticas de fiabilidad			
	Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	Nº de elementos
V1	,601	,601	30
D1	,845	,845	6
D2	,942	,942	6
D3	,633	,633	6
D4	,600	,600	6
D5	,671	,671	6

Nota 1: V1: Políticas de Importación; D1: Marco regulatorio D2: Barreras comerciales; D3: Procedimientos aduaneros; D4: Incentivos aduaneros; D5: Costos de importación

Nota 2: Resultados del SPSS.

El coeficiente de Cronbach da como resultado un índice de 0,601 para el instrumento de Políticas de Importación, el cual contiene 5 dimensiones y 30 ítems en total, dónde el índice obtenido señala alto grado de fiabilidad del instrumento, ya que está próximo a 1.

b. Coeficiente Alfa de Cronbach de la variable Competitividad empresarial

Tabla 5*Análisis de fiabilidad de la variable 2: Competitividad empresarial*

Estadísticas de fiabilidad			
	Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
V2	,687	,687	30
D6	,410	,410	6
D7	,644	,644	6
D8	,844	,844	6
D9	,277	,277	6
D10	,440	,440	6

Nota 1: V2: Competitividad empresarial; D6: Capacidad comercial; D7 Eficiencia operativa; D8: Estrategia de precios; D9: Innovación y valor agregado; D10: Sostenibilidad empresarial

Nota 2: Resultados del SPSS

El coeficiente de Cronbach da como resultado un índice de 0,687 para el instrumento de Competitividad Empresarial, el cual contiene 5 dimensiones y 30 ítems en total, dónde el índice obtenido señala muy alto grado de fiabilidad del instrumento, ya que está próximo a 1.

4.2.2 Prueba de normalidad de variables

Antes de la contrastación de hipótesis se realizó la prueba de normalidad, la cual dispone si el conjunto de datos proviene de una distribución normal y poder realizar los test de hipótesis más exactas.

En esta investigación, la muestra fue menor que 30, es por ello que se empleó la prueba de Shapiro-Wilk (Álvarez, R. Pag 775; 2004).

Formulación de hipótesis para determinar la normalidad

- H_0 : Las puntuaciones de la variable como dimensiones provienen de una distribución normal.

- H₁: Las puntuaciones de la variable como dimensiones no provienen de una distribución normal.

Premisas consideradas

- Si $p < 0.05$: Se rechaza la hipótesis nula de manera significativa
- Si $p \geq 0.05$: Se acepta la hipótesis nula

Resultados de la prueba

Tabla 6

Prueba de normalidad según Shapiro-Wilk, respecto las variables: Políticas de Importación y la Competitividad empresarial

Variable/ Dimensión	Shapiro-Wilk			Presenta normalidad
	Estadístico	gl	Sig.	
Políticas de Importación	,919	6	,781	Si
D1:	,891	6	,323	Si
D2:	,801	6	,060	Si
D3:	,640	6	,001	No
D4:	,915	6	,473	Si
D5:	,958	6	,801	Si
Competitividad empresarial	,919	6	,499	Si
D6:	,773	15	,033	No
D7:	,914	15	,466	Si
D8:	,926	15	,548	Si
D9:	,950	15	,737	Si
D10:	,982	15	,960	Si

Nota 1: V1: Políticas de Importación; D1: Marco regulatorio D2: Barreras comerciales; D3: Procedimientos aduaneros; D4: Incentivos aduaneros; D5: Costos de importación. V2: Competitividad empresarial; D6: Capacidad comercial; D7 Eficiencia operativa; D8: Estrategia de precios; D9: Innovación y valor agregado; D10: Sostenibilidad empresarial

Nota 2: Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

Interpretación:

Los resultados de la prueba de normalidad Shapiro-Wilk revelaron un comportamiento mixto en la distribución de los datos recolectados. Para la interpretación se aplicó el criterio estadístico convencional donde un valor de significancia (Sig.) mayor a 0.05 indica distribución normal, mientras que valores menores o iguales a 0.05 sugieren ausencia de normalidad.

Variable Políticas de Importación: La variable general presentó distribución normal ($p = 0.781 > 0.05$). A nivel de dimensiones, cuatro de las cinco dimensiones mostraron distribución normal: marco regulatorio (D1: $p = 0.323$), barreras comerciales (D2: $p = 0.060$), incentivos y restricciones (D4: $p = 0.473$), y costos de importación (D5: $p = 0.801$). Únicamente la dimensión procedimientos aduaneros (D3) no siguió distribución normal ($p = 0.001 < 0.05$).

Variable Competitividad Empresarial: La variable general evidenció distribución normal ($p = 0.499 > 0.05$). En el análisis dimensional, cuatro dimensiones presentaron normalidad: eficiencia operativa (D7: $p = 0.466$), estrategia de precios (D8: $p = 0.548$), innovación y valor agregado (D9: $p = 0.737$), y sostenibilidad empresarial (D10: $p = 0.960$). La dimensión capacidad comercial (D6) fue la única que no cumplió con el supuesto de normalidad ($p = 0.033 < 0.05$).

Estos resultados determinaron la selección de pruebas estadísticas apropiadas para el análisis inferencial posterior. Dado que algunas dimensiones no cumplieron con el supuesto de normalidad, se optó por emplear pruebas no paramétricas (Rho de Spearman) para garantizar la robustez del análisis correlacional, siguiendo las recomendaciones metodológicas para muestras pequeñas y distribuciones no normales.

4.3 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS E INTERPRETACIÓN DE CUADROS

4.3.1. Análisis e interpretación de resultados del instrumento sobre la variable Políticas de Importación, aplicado a las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua

Tabla 7

Nivel de Políticas de Importación, según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua

Variable	Mínimo	Máximo	n	Porcentaje
Políticas de Importación				
Bajo	30	70	2	33.3
Medio	71	110	2	33.3
Alto	111	150	2	33.3
Total			6	100.0

Nota. Generación a partir de los datos de la encuesta Políticas de Importación

Interpretación:

Los resultados de la **Tabla 7** mostraron el análisis descriptivo de la variable Políticas de Importación evidenciaron una distribución equitativa en las percepciones de los representantes empresariales del sector siderúrgico de Tacna y Moquegua. La categorización se realizó en función de los puntajes promedio obtenidos por cada empresa participante, agrupando las respuestas de las tres áreas funcionales (gerencia, ventas y almacén) por organización. Los hallazgos revelaron una distribución perfectamente equilibrada entre los tres niveles de percepción identificados. Un tercio de las empresas (33.3%, n=2) percibió las políticas de importación como desfavorables o restrictivas (nivel bajo), otro tercio (33.3%, n=2)

las evaluó como moderadamente favorables (nivel medio), y el tercio restante (33.3%, n=2) las consideró como favorables para sus operaciones comerciales (nivel alto).

Tabla 8

Nivel de Políticas de Importación en sus cinco dimensiones según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua

Variable/		Desv.				
Dimensión	N	D. Mín	D. Máx	Media	Desviación	I.C. al 95%
V1	15	118.00	130.00	124.50	4.67	119.58-129.41
D1	6	21.00	28.00	23.5	2.66	20.70-26.29
D2	6	23.00	30.00	25.5	2.81	22.55-28.44
D3	6	24.00	27.00	25.0	1.54	23.37-26.62
D4	6	20.00	26.00	23.6	2.06	21.49-25.83
D5	6	24.00	30.00	26.83	2.31	24.40-29.26

Nota 1. V1: Políticas de Importación; D1: Marco regulatorio D2: Barreras comerciales; D3: Procedimientos aduaneros; D4: Incentivos aduaneros; D5: Costos de importación

Nota 2. Generación a partir de los datos de la encuesta Políticas de Importación

Interpretación:

El análisis estadístico descriptivo de la variable Políticas de Importación reveló un comportamiento homogéneo con tendencia hacia percepciones favorables. La variable general (V1) presentó una media de 124.50 puntos sobre un máximo posible de 150, equivalente al 83% del puntaje total, indicando una percepción predominantemente positiva del marco de políticas de importación.

Análisis Dimensional: Entre las cinco dimensiones evaluadas, "Costos de importación" (D5) obtuvo la valoración más alta (Media = 26.83), seguida de "Barreras comerciales" (D2, Media = 25.5) y "Procedimientos aduaneros" (D3, Media = 25.0). Las dimensiones con puntuaciones relativamente menores fueron "Incentivos y restricciones" (D4, Media = 23.6) y "Marco regulatorio" (D1, Media = 23.5).

Variabilidad de Respuestas: La dimensión "Procedimientos aduaneros" mostró la menor variabilidad (DE = 1.54), sugiriendo consenso entre los participantes, mientras que "Barreras comerciales" presentó la mayor dispersión (DE = 2.81), indicando percepciones más heterogéneas en este aspecto.

Los intervalos de confianza al 95% mostraron rangos relativamente estrechos, confirmando la consistencia de las mediciones. La concentración de todas las medias por encima del punto medio teórico (18 puntos por dimensión) evidenció que las empresas percibieron las políticas de importación como generalmente favorables para sus operaciones comerciales.

4.3.1.1 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión Marco regulatorio

Tabla 9

Nivel de Políticas de Importación en su dimensión "Marco regulatorio" según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua

D1: Marco regulatorio	Mínimo	Máximo	n	Porcentaje
Bajo	6	14	2	33.3
Medio	15	22	2	33.3
Alto	23	30	2	33.3
Total			6	100.0

Nota. Generación a partir de los datos de la encuesta Políticas de Importación

Interpretación:

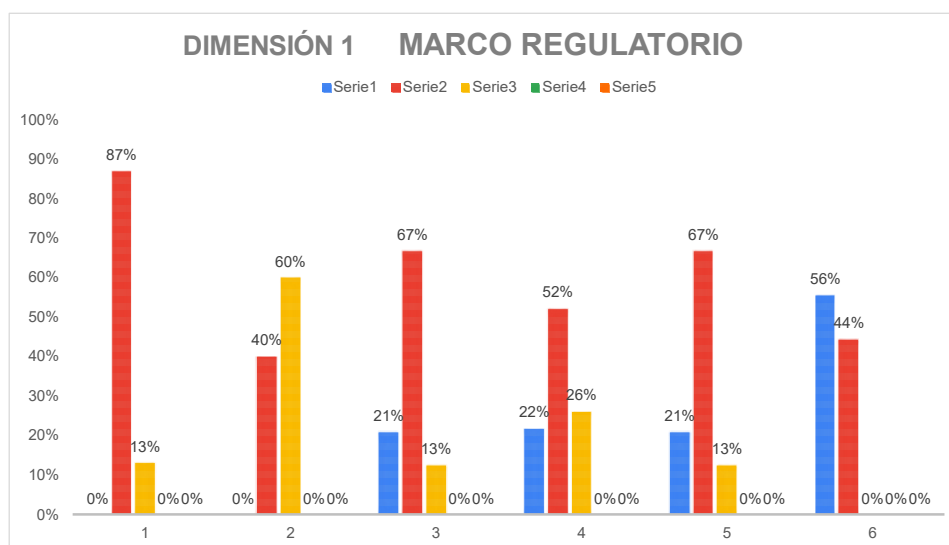
La **tabla 9** evidenció una distribución perfectamente equilibrada entre los tres niveles de percepción evaluados. Un tercio de las empresas (33.3%, n=2) calificó el marco regulatorio como bajo, otro tercio (33.3%, n=2) lo percibió como medio, y el tercio restante (33.3%, n=2) lo evaluó como alto. Esta distribución uniforme indica percepciones altamente heterogéneas respecto a la efectividad y claridad del marco regulatorio que gobierna las importaciones de productos siderúrgicos. La ausencia de consenso sugiere que factores como el tamaño

empresarial, la experiencia en comercio exterior, o las estrategias de cumplimiento regulatorio podrían influir significativamente en cómo cada empresa interpreta y experimenta el entorno normativo.

La variabilidad observada en esta dimensión fundamental proporciona una base sólida para el análisis correlacional posterior, ya que permite examinar cómo las diferentes percepciones del marco regulatorio se relacionan con los niveles de competitividad empresarial en el sector.

Figura 1

Nivel de Políticas de Importación en su dimensión "Marco regulatorio" según el análisis de ítems (1 al 6)



Nota 1: Serie 1: Totalmente en desacuerdo; Serie 2: En desacuerdo; Serie 3: Ni en desacuerdo ni de acuerdo; Serie 4: De acuerdo; Serie 5: Totalmente de acuerdo

Nota 2: Generación a partir de los datos de la encuesta Políticas de Importación

La **figura 1** reveló un patrón consistente de percepciones predominantemente negativas entre los participantes. La distribución de respuestas mostró una marcada concentración en las categorías "En desacuerdo" (Serie 2) y "Totalmente en desacuerdo" (Serie 1), con ausencia total de respuestas en las categorías positivas ("De acuerdo" y "Totalmente de acuerdo").

El ítem 1 presentó la evaluación más desfavorable, con 87% de respuestas "En desacuerdo" y únicamente 13% en posición neutral. Los ítems 3 y 5 también evidenciaron alta criticidad, registrando ambos 67% de respuestas "En desacuerdo" combinadas con 21% "Totalmente en desacuerdo". El ítem 6 mostró la distribución más equilibrada entre percepciones negativas, con 56% "Totalmente en desacuerdo" y 44% "En desacuerdo". El ítem 2 fue el único que presentó una proporción considerable de respuestas neutrales (60%), sugiriendo mayor ambigüedad en este aspecto específico del marco regulatorio.

La ausencia total de respuestas positivas (0% en las Series 4 y 5) en todos los ítems indicó un consenso empresarial respecto a las deficiencias percibidas en el marco regulatorio vigente. Esta unanimidad en las percepciones negativas sugiere problemáticas estructurales significativas en la normativa que regula las importaciones de productos siderúrgicos, confirmando la relevancia del problema de investigación planteado.

4.3.1.2 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión Barreras comerciales

Tabla 10

Nivel de Políticas de Importación en su dimensión "Barreras comerciales" según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua

D2: Barreras comerciales	Mínimo	Máximo	n	Porcentaje
Bajo	6	14	4	66.7
Medio	15	22	0	0.0
Alto	23	30	2	33.3
Total			6	100.0

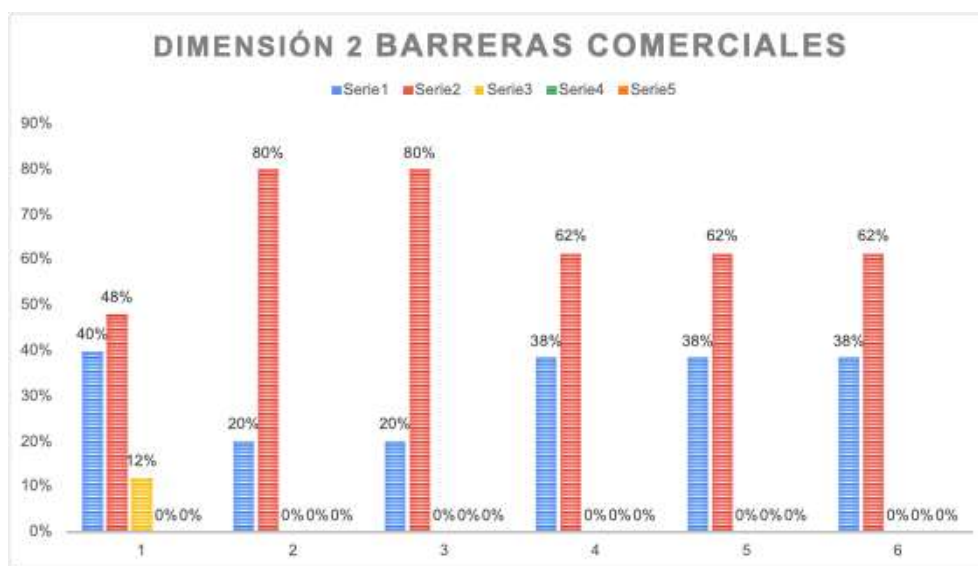
Nota. Generación a partir de los datos de la encuesta Políticas de Importación

Interpretación:

La **tabla 10** evidenció una distribución claramente polarizada, donde la mayoría de empresas (66.7%, n=4) percibió las barreras como altas/desfavorables (nivel bajo), mientras que un tercio (33.3%, n=2) las evaluó como favorables (nivel alto). Significativamente, ninguna empresa se ubicó en el nivel medio, evidenciando percepciones extremas sin posiciones intermedias.

Figura 2

Nivel de Políticas de Importación en su dimensión "Barreras comerciales" según el análisis de ítems (7 al 9)



Nota 1: Serie 1: Totalmente en desacuerdo; Serie 2: En desacuerdo; Serie 3: Ni en desacuerdo ni de acuerdo; Serie 4: De acuerdo; Serie 5: Totalmente de acuerdo

Nota 2: Generación a partir de los datos de la encuesta Políticas de Importación

La **figura 2** reveló un patrón predominantemente crítico. Los ítems 2 y 3 concentraron las percepciones más negativas con 80% "En desacuerdo". El ítem 1 mostró mayor equilibrio entre percepciones negativas (46% "Totalmente en desacuerdo") y neutrales (20%). Los ítems

4, 5 y 6 presentaron un patrón similar con 38% "De acuerdo", 62% "En desacuerdo" y ausencia total de respuestas "Totalmente de acuerdo".

Las barreras comerciales fueron percibidas como el aspecto más problemático de las políticas de importación, con dos tercios de las empresas reportando dificultades significativas. La polarización observada sugiere que las barreras afectan diferencialmente a las empresas según sus características operativas específicas.

4.3.1.3 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión Procedimientos aduaneros

Tabla 11

Nivel de Políticas de Importación en su dimensión "Procedimientos aduaneros" según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua

D3: Procedimientos aduaneros	Mínimo	Máximo	n	Porcentaje
Bajo	6	14	4	66.7
Medio	15	22	0	0.0
Alto	23	30	2	33.3
Total			6	100.0

Nota. Generación a partir de los datos de la encuesta Políticas de Importación

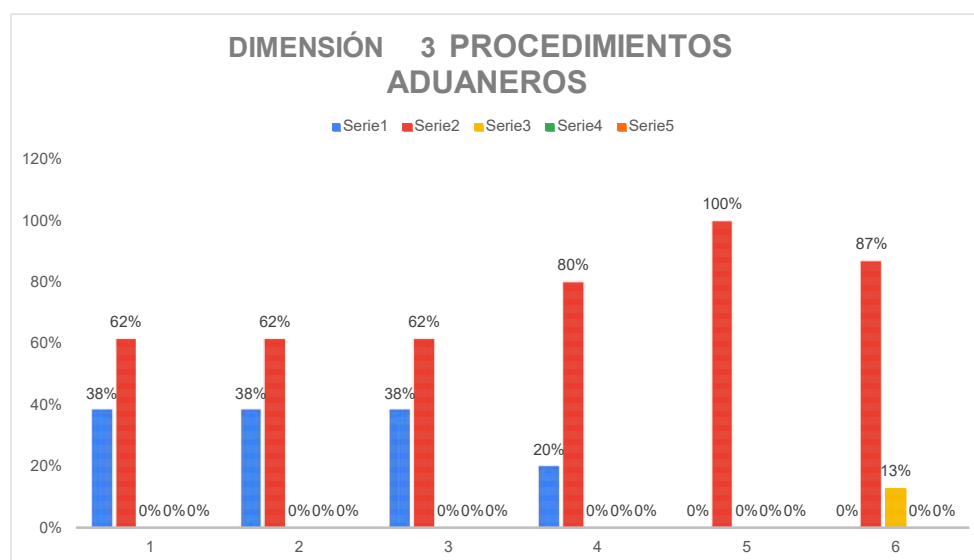
Interpretación:

La **tabla 11** replicó el patrón de polarización observado en barreras comerciales. Dos tercios de las empresas (66.7%, n=4) evaluaron los procedimientos como deficientes (nivel bajo), mientras que un tercio (33.3%, n=2) los percibió favorablemente (nivel alto). La ausencia de posiciones intermedias (0% nivel medio) confirmó percepciones extremas sin matices.

Los procedimientos aduaneros fueron identificados como una problemática significativa, especialmente en aspectos específicos que generaron consenso negativo absoluto. La progresión hacia percepciones más críticas en los últimos ítems sugiere que ciertos componentes procedimentales requieren atención prioritaria para mejorar la experiencia de las empresas importadoras.

Figura 3

Nivel de Políticas de Importación en su dimensión "Procedimientos aduaneros" según el análisis de ítems (10 al 15)



Nota 1: Serie 1: Totalmente en desacuerdo; Serie 2: En desacuerdo; Serie 3: Ni en desacuerdo ni de acuerdo; Serie 4: De acuerdo; Serie 5: Totalmente de acuerdo

Nota 2: Generación a partir de los datos de la encuesta Políticas de Importación

La **figura 3** reveló el análisis por ítems reveló un deterioro progresivo en las percepciones. Los ítems 1, 2 y 3 mostraron distribuciones similares (38% "De acuerdo", 62% "En desacuerdo"). El ítem 4 evidenció mayor criticismo (20% "De acuerdo", 80% "En desacuerdo"). Los ítems 5 y 6 concentraron las percepciones más negativas, con el ítem 5 alcanzando unanimidad crítica (100% "En desacuerdo") y el ítem 6 registrando 87% de desacuerdo.

4.3.1.5 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión Incentivos aduaneros

Tabla 12

Nivel de Políticas de Importación en su dimensión "Incentivos aduaneros" según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua

D4: Incentivos aduaneros	Mínimo	Máximo	n	Porcentaje
Bajo	6	14	2	33.3
Medio	15	22	2	33.3
Alto	23	30	2	33.3
Total			6	100.0

Nota. Generación a partir de los datos de la encuesta Políticas de Importación

Interpretación:

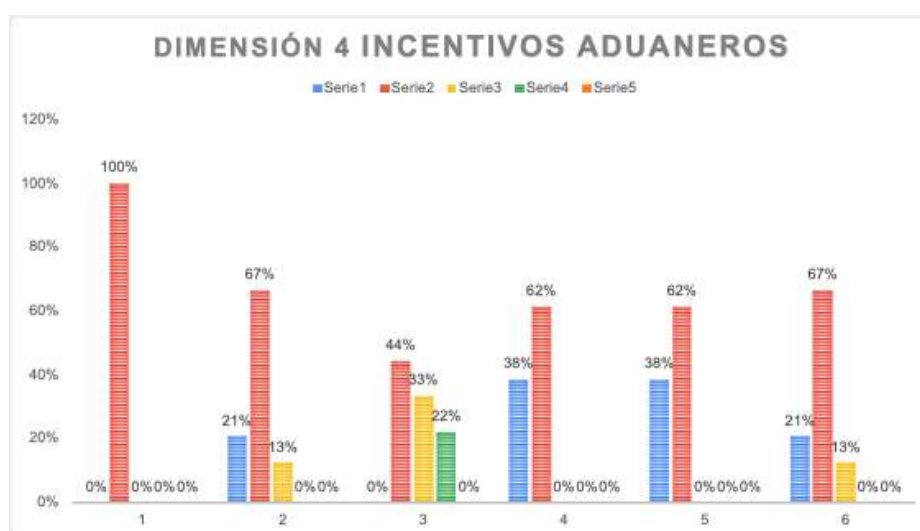
La **tabla 12** presentó una distribución perfectamente equilibrada entre los tres niveles de percepción: bajo, medio y alto (33.3% cada uno, n=2). Esta fue la única dimensión que mostró distribución completamente uniforme, indicando máxima heterogeneidad en las percepciones empresariales respecto a los incentivos disponibles.

La **figura 4** reveló variabilidad considerable en las percepciones. El ítem 1 mostró unanimidad crítica (100% "En desacuerdo"), sugiriendo una problemática específica reconocida por todas las empresas. Los ítems 2 y 6 mantuvieron predominio negativo (67% "En desacuerdo"). El ítem 3 evidenció mayor equilibrio (44% "En desacuerdo", 33% neutral, 22% "De acuerdo"), mientras que los ítems 4 y 5 mostraron distribuciones similares (38% "De acuerdo", 62% "En desacuerdo").

Los incentivos aduaneros representaron el aspecto más ambivalente de las políticas de importación. La distribución equilibrada sugiere que algunos incentivos funcionan efectivamente para ciertas empresas, mientras que otros aspectos (particularmente el ítem 1) requieren revisión integral. Esta heterogeneidad indica oportunidades diferenciadas de aprovechamiento según las características específicas de cada empresa.

Figura 4

Nivel de Políticas de Importación en su dimensión “Incentivos aduaneros” según el análisis de ítems (16 al 21)



Nota 1: Serie 1: Totalmente en desacuerdo; Serie 2: En desacuerdo; Serie 3: Ni en desacuerdo ni de acuerdo; Serie 4: De acuerdo; Serie 5: Totalmente de acuerdo

Nota 2: Generación a partir de los datos de la encuesta Políticas de Importación

4.3.1.6 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión Costos de importación

Tabla 13

Nivel de Políticas de Importación en su dimensión “Costos de importación” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua

D5: Costos de importación	Mínimo	Máximo	n	Porcentaje
Bajo	6	14	2	33.3
Medio	15	22	2	33.3
Alto	23	30	2	33.3
Total			6	100.0

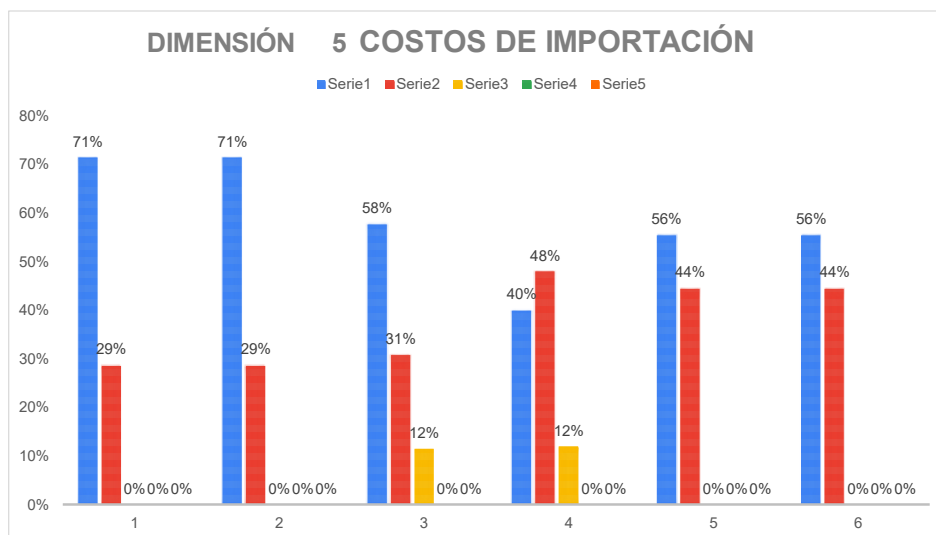
Nota. Generación a partir de los datos de la encuesta Políticas de Importación

Interpretación:

La **tabla 13** presentó una distribución perfectamente equilibrada entre los tres niveles de percepción: bajo, medio y alto (33.3% cada uno, n=2). Esta fue la única dimensión que mostró distribución completamente uniforme, indicando máxima heterogeneidad en las percepciones empresariales respecto a los incentivos disponibles.

Figura 5

Nivel de Políticas de Importación en su dimensión "Costos de importación" según el análisis de ítems (22 al 27)



Nota 1: Serie 1: Totalmente en desacuerdo; Serie 2: En desacuerdo; Serie 3: Ni en desacuerdo ni de acuerdo; Serie 4: De acuerdo; Serie 5: Totalmente de acuerdo

Nota 2: Generación a partir de los datos de la encuesta Políticas de Importación

La **figura 5** reveló evidenció el patrón más favorable entre todas las dimensiones evaluadas. El análisis por ítems reveló percepciones predominantemente positivas, con alta concentración de respuestas "Totalmente en desacuerdo" y "En desacuerdo" ante afirmaciones negativas sobre los costos.

Los ítems 1 y 2 mostraron el mayor consenso positivo (71% "Totalmente en desacuerdo", 29% "En desacuerdo"), indicando que las empresas no consideran los costos como problemáticos en estos aspectos específicos. Los ítems 5 y 6 mantuvieron percepciones similares (56% "Totalmente en desacuerdo", 44% "En desacuerdo"). Los ítems 3 y 4 presentaron mayor heterogeneidad. El ítem 3 registró 58% "Totalmente en desacuerdo", 31% "En desacuerdo" y 12% neutral. El ítem 4 mostró distribución más equilibrada (40% "Totalmente en desacuerdo", 48% "En desacuerdo", 12% neutral).

Los costos de importación fueron percibidos como el aspecto más manejable de las políticas de importación. La ausencia total de percepciones negativas (0% en "De acuerdo" y

"Totalmente de acuerdo") sugiere que las empresas han desarrollado estrategias efectivas para gestionar estos costos o que el marco actual no representa cargas financieras significativas para sus operaciones.

4.3.2. Análisis e interpretación de resultados del instrumento sobre la variable competitividad empresarial aplicado a las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua

Tabla 14

Nivel de competitividad empresarial según la percepción de los representantes de las empresas miembros importadoras de acero de Tacna y Moquegua

Competitividad empresarial	Mínimo	Máximo	N	Porcentaje
Bajo	30	70	2	33.3
Medio	71	110	2	33.3
Alto	111	150	2	33.3
Total			6	100.0

Nota. Generación a partir de los datos de la encuesta competitividad empresarial

Interpretación:

En el análisis de la variable 2 La variable "Competitividad empresarial" evidenció una distribución perfectamente equilibrada entre los tres niveles evaluados. Un tercio de las empresas (33.3%, n=2) presentó niveles bajos de competitividad, otro tercio (33.3%, n=2) mostró competitividad media, y el tercio restante (33.3%, n=2) alcanzó niveles altos de competitividad.

Esta distribución uniforme indica heterogeneidad significativa en los niveles de competitividad del sector siderúrgico regional. La ausencia de concentración en algún nivel

específico sugiere que factores organizacionales internos, estrategias empresariales diferenciadas, o capacidades de adaptación al entorno regulatorio influyen considerablemente en el desempeño competitivo de cada empresa.

La variabilidad observada proporciona condiciones óptimas para el análisis correlacional, permitiendo examinar cómo las diferentes percepciones sobre políticas de importación se asocian con los diversos niveles de competitividad empresarial identificados en el sector.

Tabla 15

Nivel de Competitividad empresarial en sus cinco dimensiones según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua

Variable/		Desv.				
Dimensión	N	D. Mín	D. Máx	Media	Desviación	I.C. al 95%
V2	15	142.00	161.00	153.83	7.08	146.40-161.26
D6	6	23.00	26.00	25.16	2.66	23.93-26.93
D7	6	24.00	29.00	26.00	1.89	24.00-27.99
D8	6	21.00	29.00	25.16	3.12	21.88-28.44
D9	6	23.00	28.00	25.66	1.86	23.71-27.62
D10	6	23.00	27.00	25.00	1.41	23.51-26.48

Nota 1. V2: Competitividad empresarial; D6: Capacidad comercial; D7 Eficiencia operativa; D8: Estrategia de precios; D9: Innovación y valor agregado; D10: Sostenibilidad empresarial

Nota 2. Generación a partir de los datos de la encuesta Competitividad empresarial

Interpretación:

El análisis de la información presentados en la **tabla 16** evidenció percepciones consistentemente positivas en todas las dimensiones evaluadas. La variable general (V2) presentó una media de 153.83 puntos, valor que supera el puntaje máximo teórico de 150, indicando percepciones altamente favorables respecto a la competitividad del sector.

La dimensión "Eficiencia operativa" (D7) obtuvo la valoración más alta (Media = 26.00, equivalente al 86.7% del puntaje máximo), seguida de "Innovación y valor agregado" (D9, Media = 25.66, 85.5%). Las dimensiones "Capacidad comercial" (D6) y "Estrategia de precios" (D8) mostraron valoraciones idénticas (Media = 25.16, 83.9%). La dimensión "Sostenibilidad empresarial" (D10) registró la puntuación relativamente menor (Media = 25.00, 83.3%). La dimensión "Estrategia de precios" presentó la mayor variabilidad (DE = 3.12), sugiriendo percepciones más heterogéneas respecto a las políticas de precios. Por el contrario, "Sostenibilidad empresarial" mostró la menor dispersión (DE = 1.41), indicando mayor consenso en esta dimensión.

Los intervalos de confianza estrechos y las medias superiores al 83% del puntaje máximo en todas las dimensiones evidenciaron que las empresas comercializadoras de acero perciben favorablemente sus niveles de competitividad, con particular fortaleza en eficiencia operativa e innovación, aspectos críticos para el sector siderúrgico.

4.3.2.1 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión “Capacidad comercial”

Tabla 16

Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión “Capacidad comercial” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua de Tacna

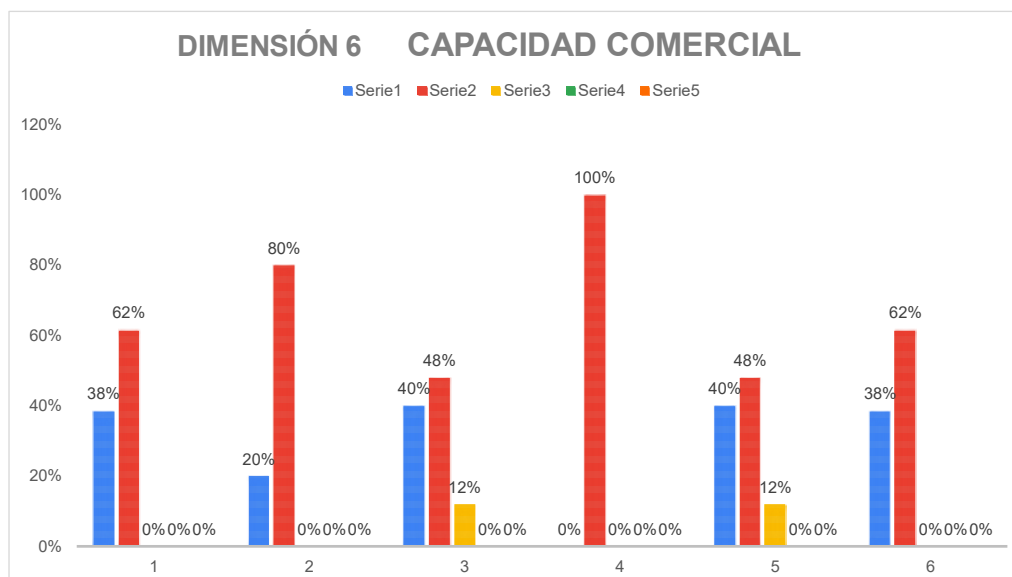
D6: Capacidad comercial	Mínimo	Máximo	n	Porcentaje
Bajo	6	14	3	50.0
Medio	15	22	0	0.0
Alto	23	30	3	50.0
Total			6	100.0

Nota 1. V2: Competitividad empresarial; D6: Capacidad comercial; D7 Eficiencia operativa; D8: Estrategia de precios; D9: Innovación y valor agregado; D10: Sostenibilidad empresarial

Nota 2: Generación a partir de los datos de la encuesta Competitividad empresarial

Figura 6

Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión “de Capacidad comercial” según el análisis de ítems (20 al 25)



Nota 1. V2: Competitividad empresarial; D6: Capacidad comercial; D7 Eficiencia operativa; D8: Estrategia de precios; D9: Innovación y valor agregado; D10: Sostenibilidad empresarial

Nota 2: Generación a partir de los datos de la encuesta Competitividad empresarial

Interpretación:

La **Tabla 16**, evidenció una polarización extrema similar a las dimensiones previamente analizadas. La mitad de las empresas (50%, n=3) presentó capacidad comercial baja, mientras que la otra mitad (50%, n=3) mostró capacidad comercial alta. Significativamente, ninguna empresa se ubicó en el nivel medio (0%), confirmando percepciones dicotómicas sin posiciones intermedias.

La **Figura 6**, reveló variabilidad considerable en las percepciones. El ítem 4 mostró unanimidad crítica (100% "En desacuerdo"), indicando una problemática específica reconocida por todas las empresas. El ítem 2 presentó predominio negativo marcado (80% "En desacuerdo", 20% "De acuerdo"). Los ítems 3 y 5 exhibieron distribuciones más equilibradas

(40% "De acuerdo", 48% "En desacuerdo", 12% neutral). Los ítems 1 y 6 mantuvieron percepciones similares (38% "De acuerdo", 62% "En desacuerdo").

La capacidad comercial mostró el patrón más polarizado entre todas las dimensiones de competitividad. La distribución 50-50 entre niveles alto y bajo, combinada con la unanimidad crítica en el ítem 4, sugiere que ciertos aspectos específicos de la capacidad comercial representan desafíos universales para el sector, mientras que otros elementos generan percepciones completamente divergentes según las características particulares de cada empresa.

4.3.2.2 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión “Eficiencia operativa”

Tabla 17

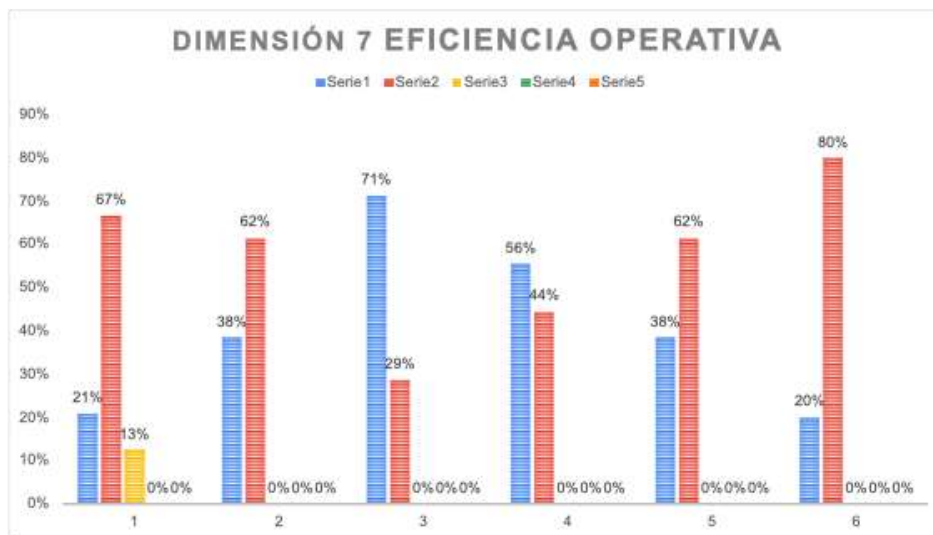
Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión “Eficiencia operativa” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua de Tacna

D7: Eficiencia operativa	Mínimo	Máximo	n	Porcentaje
Bajo	6	14	2	33.3
Medio	15	22	2	33.3
Alto	23	30	2	33.3
Total			6	100.0

Nota. Generación a partir de los datos de la encuesta Competitividad empresarial

Figura 7

Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión de “Eficiencia operativa” según el análisis de ítems (26 al 31)



Nota 1. V2: Competitividad empresarial; D6: Capacidad comercial; D7 Eficiencia operativa; D8: Estrategia de precios; D9: Innovación y valor agregado; D10: Sostenibilidad empresarial

Nota 2: Generación a partir de los datos de la encuesta Competitividad empresarial

Interpretación:

La **Tabla 16**, replicó el patrón de distribución perfectamente equilibrado observado en otras dimensiones. Un tercio de las empresas (33.3%, n=2) presentó eficiencia operativa baja, otro tercio (33.3%, n=2) mostró nivel medio, y el tercio restante (33.3%, n=2) evidenció eficiencia operativa alta. Esta distribución uniforme indica heterogeneidad significativa en las capacidades operativas del sector.

En la **Figura 6**, el análisis por ítems reveló percepciones consistentemente críticas en todos los aspectos evaluados. El ítem 3 concentró las percepciones más negativas (71% "Totalmente en desacuerdo", 29% "En desacuerdo"), seguido del ítem 6 (80% "En desacuerdo", 20% "Totalmente en desacuerdo"). Los ítems 2, 4 y 5 mantuvieron patrones similares con predominio de percepciones negativas entre 62-67%. El ítem 1 mostró la distribución más variada, incluyendo 12% de respuestas neutrales.

A pesar de que la eficiencia operativa obtuvo la media más alta en el análisis descriptivo general, el análisis por ítems reveló percepciones predominantemente críticas sin respuestas positivas (0% en "De acuerdo" y "Totalmente de acuerdo"). Esta aparente contradicción sugiere que las empresas reconocen deficiencias operativas específicas, pero mantienen evaluaciones relativamente favorables de su eficiencia general comparativa dentro del sector.

4.3.2.3 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión “Estrategia de precios”

Tabla 18

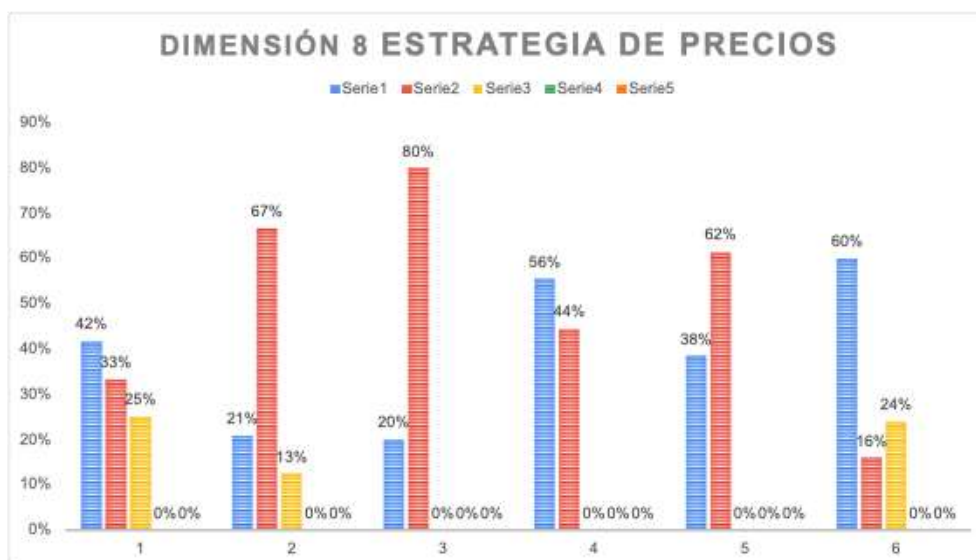
Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión “Estrategia de precios” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua de Tacna

D8: Estrategia de precios	Mínimo	Máximo	n	Porcentaje
Bajo	6	14	2	33.3
Medio	15	22	3	50.0
Alto	23	30	1	16.7
Total			6	100.0

Nota. Generación a partir de los datos de la encuesta Competitividad empresarial

Figura 8

Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión de “Estrategia de precios” según el análisis de ítems (32 al 37)



Nota 1. V2: Competitividad empresarial; D6: Capacidad comercial; D7 Eficiencia operativa; D8: Estrategia de precios; D9: Innovación y valor agregado; D10: Sostenibilidad empresarial

Nota 2: Generación a partir de los datos de la encuesta Competitividad empresarial

Interpretación:

La **Tabla 18**, presentó una distribución concentrada en los niveles medio y bajo. La mitad de las empresas (50%, n=3) mostró estrategias de precios de nivel medio, un tercio (33.3%, n=2) evidenció nivel bajo, y únicamente una empresa (16.7%, n=1) alcanzó nivel alto. Esta distribución sugiere desafíos significativos en el desarrollo de estrategias de precios competitivas.

La **Figura 8**, es el análisis por ítems reveló percepciones mayoritariamente críticas con cierta variabilidad. El ítem 3 concentró las percepciones más negativas (80% "En desacuerdo", 20% "Totalmente en desacuerdo"), seguido del ítem 2 (67% "En desacuerdo", 21% "Totalmente en desacuerdo", 13% neutral). Los ítems 4 y 5 mostraron distribuciones más equilibradas, con el ítem 4 presentando 56% "Totalmente en desacuerdo" y 44% "En

desacuerdo", mientras que el ítem 5 registró 38% "Totalmente en desacuerdo" y 62% "En desacuerdo". El ítem 6 evidenció 60% "Totalmente en desacuerdo" y 24% "En desacuerdo". El ítem 1 fue el único que mostró diversidad de respuestas, incluyendo 42% "Totalmente en desacuerdo", 33% "En desacuerdo" y 25% neutral.

La estrategia de precios emergió como la dimensión de competitividad más desafiante, con solo una empresa alcanzando nivel alto y ausencia total de percepciones positivas en el análisis por ítems. Esta situación sugiere que las empresas enfrentan dificultades significativas para implementar estrategias de precios efectivas en un mercado caracterizado por productos siderúrgicos con características de commodities.

4.3.2.4 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión “Innovación y valor agregado”

Tabla 19

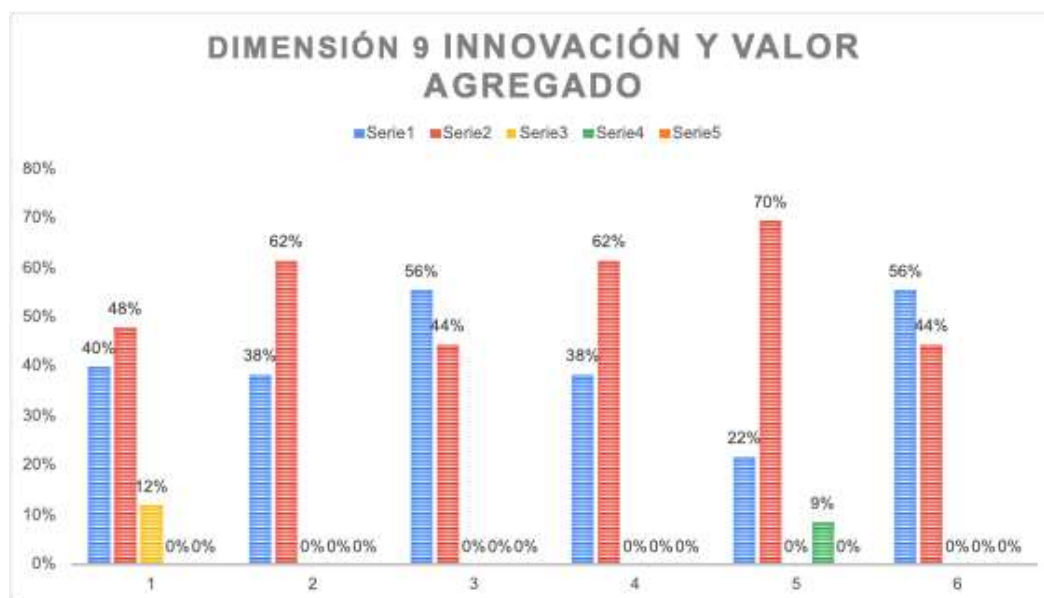
Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión “Innovación y valor agregado” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua de Tacna

D9: Innovación y valor agregado	Mínimo	Máximo	n	Porcentaje
Bajo	6	14	2	33.3
Medio	15	22	2	33.3
Alto	23	30	2	33.3
Total			6	100.0

Nota. Generación a partir de los datos de la encuesta Competitividad empresarial

Figura 9

Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión de “Innovación y valor agregado” según el análisis de ítems (38 al 43)



Nota 1. V2: Competitividad empresarial; D6: Capacidad comercial; D7 Eficiencia operativa; D8: Estrategia de precios; D9: Innovación y valor agregado; D10: Sostenibilidad empresarial

Nota 2: Generación a partir de los datos de la encuesta Competitividad empresarial

Interpretación:

La **Tabla 19**, evidenció nuevamente una distribución perfectamente equilibrada entre los tres niveles evaluados. Un tercio de las empresas (33.3%, n=2) presentó niveles bajos de innovación, otro tercio (33.3%, n=2) mostró nivel medio, y el tercio restante (33.3%, n=2) alcanzó nivel alto. Esta uniformidad indica capacidades diferenciadas significativas en la generación de valor agregado.

La **Figura 9**, reveló percepciones consistentemente críticas en todos los aspectos evaluados. El ítem 5 concentró las percepciones más negativas (70% "En desacuerdo", 22% "Totalmente en desacuerdo", 9% neutral). Los ítems 2 y 4 mantuvieron patrones similares (62% "En desacuerdo", 38% "Totalmente en desacuerdo"). Los ítems 3 y 6 mostraron distribuciones idénticas (56% "Totalmente en desacuerdo", 44% "En desacuerdo"). El ítem 1 presentó la única

variación con 12% de respuestas neutrales (40% "Totalmente en desacuerdo", 48% "En desacuerdo").

A pesar de obtener una de las medias más altas en el análisis descriptivo general, la innovación y valor agregado mostró percepciones negativas unánimes en el análisis detallado (0% respuestas positivas). Esta paradoja sugiere que las empresas reconocen deficiencias específicas en capacidades innovadoras, pero mantienen evaluaciones comparativamente favorables respecto a sus competidores directos en el sector siderúrgico regional.

4.3.2.5 Análisis e interpretación de resultados de la dimensión “Sostenibilidad empresarial”

Tabla 20

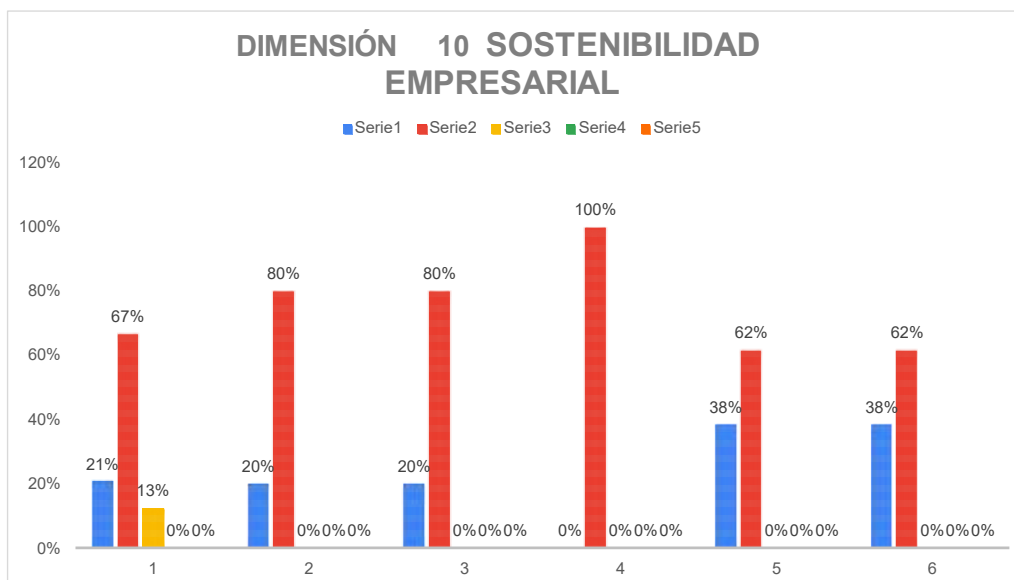
Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión “Sostenibilidad empresarial” según la percepción de los representantes de las empresas importadoras de Acero de Tacna y Moquegua de Tacna

D10: Sostenibilidad empresarial	Mínimo	Máximo	n	Porcentaje
Bajo	6	14	2	33.3
Medio	15	22	2	33.3
Alto	23	30	2	33.3
Total			6	100.0

Nota. Generación a partir de los datos de la encuesta Competitividad empresarial

Figura 10

Nivel de Competitividad empresarial en su dimensión de "Sostenibilidad empresarial" según el análisis de ítems (44 al 49)



Nota 1. V2: Competitividad empresarial; D6: Capacidad comercial; D7 Eficiencia operativa; D8: Estrategia de precios; D9: Innovación y valor agregado; D10: Sostenibilidad empresarial

Nota 2: Generación a partir de los datos de la encuesta Competitividad empresarial

Interpretación:

La **Tabla 20**, mantuvo el patrón de distribución perfectamente equilibrado observado en las dimensiones previas. Un tercio de las empresas (33.3%, n=2) presentó niveles bajos de sostenibilidad, otro tercio (33.3%, n=2) evidenció nivel medio, y el tercio restante (33.3%, n=2) alcanzó nivel alto. Esta uniformidad sugiere capacidades empresariales diferenciadas para mantener operaciones sostenibles a largo plazo.

La **Figura 10**, reveló percepciones predominantemente críticas con variaciones menores. El ítem 4 concentró las percepciones más negativas con unanimidad crítica (100% "En desacuerdo"), indicando una problemática específica reconocida universalmente. Los ítems 2 y 3 mantuvieron patrones similares (80% "En desacuerdo", 20% "Totalmente en desacuerdo"). Los ítems 5 y 6 mostraron distribuciones idénticas (38% "Totalmente en

desacuerdo", 62% "En desacuerdo"). El ítem 1 presentó la mayor variabilidad (21% "Totalmente en desacuerdo", 67% "En desacuerdo", 13% neutral).

La sostenibilidad empresarial, pese a mostrar la menor desviación estándar en el análisis descriptivo general, evidenció percepciones críticas generalizadas en el análisis detallado. La unanimidad negativa en el ítem 4 y la ausencia total de percepciones positivas (0% en "De acuerdo" y "Totalmente de acuerdo") sugieren desafíos estructurales significativos en la capacidad del sector para desarrollar estrategias de sostenibilidad a largo plazo.

4.3 CONTRASTE DE LA HIPÓTESIS

4.4.1. Prueba de normalidad

Regla de decisión:

H0: Los datos provienen de una distribución normal

H1: Los datos no provienen de una distribución normal

- Si P valor es menor a 0.05, los datos no son normales, por lo que se rechaza la H0 y se acepta H1.
- Si P valor es mayor a 0.05, los datos son normales, por lo que se rechaza la H1 y se acepta la H0.

4.4.2. Prueba de normalidad para la variable 1 y 2: Políticas de importación y Competitividad empresarial

Tabla 21

Pruebas de normalidad de “Políticas de importación” e “Competitividad empresarial”

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Total Políticas de importación	,955	6	,781
Total Competitividad empresarial	,919	6	,499

a. Corrección de significación de Lilliefors

Interpretación:

En la **tabla 21** los resultados de la prueba de normalidad Shapiro-Wilk para las variables principales evidenciaron que ambas siguieron distribución normal. La variable "Políticas de importación" presentó un valor de significancia de $p = 0.781 > 0.05$, mientras que "Competitividad empresarial" registró $p = 0.499 > 0.05$, superando ambas el umbral crítico de normalidad. El cumplimiento del supuesto de normalidad en las variables principales habilitó el uso de pruebas paramétricas para el análisis correlacional. Sin embargo, considerando que algunas dimensiones específicas no cumplieron este supuesto (como se observó en la Tabla 6), se optó por emplear pruebas no paramétricas (Rho de Spearman) para garantizar la robustez y consistencia del análisis estadístico general.

Esta estrategia metodológica conservadora aseguró que los resultados fueran válidos independientemente de las distribuciones específicas de cada dimensión, proporcionando mayor confiabilidad en las conclusiones sobre las relaciones entre políticas de importación y competitividad empresarial.

4.4.3. Verificación de hipótesis general

A. Formulación de hipótesis general:

Hipótesis nula

Ho: No existe relación directa y significativa entre las políticas de importación y la competitividad de las empresas comercializadora de acero en Tacna, 2025.

Hipótesis alterna

Hi: Existe relación directa y significativa entre las políticas de importación y la competitividad de las empresas comercializadora de acero en Tacna, 2025.

B. Establecer un nivel de significancia

Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 5\%$

C. Estadístico de Prueba: Se determinó trabajar un estadístico de prueba no paramétrica “Correlación de Rho de Spearman”.

Tabla 22

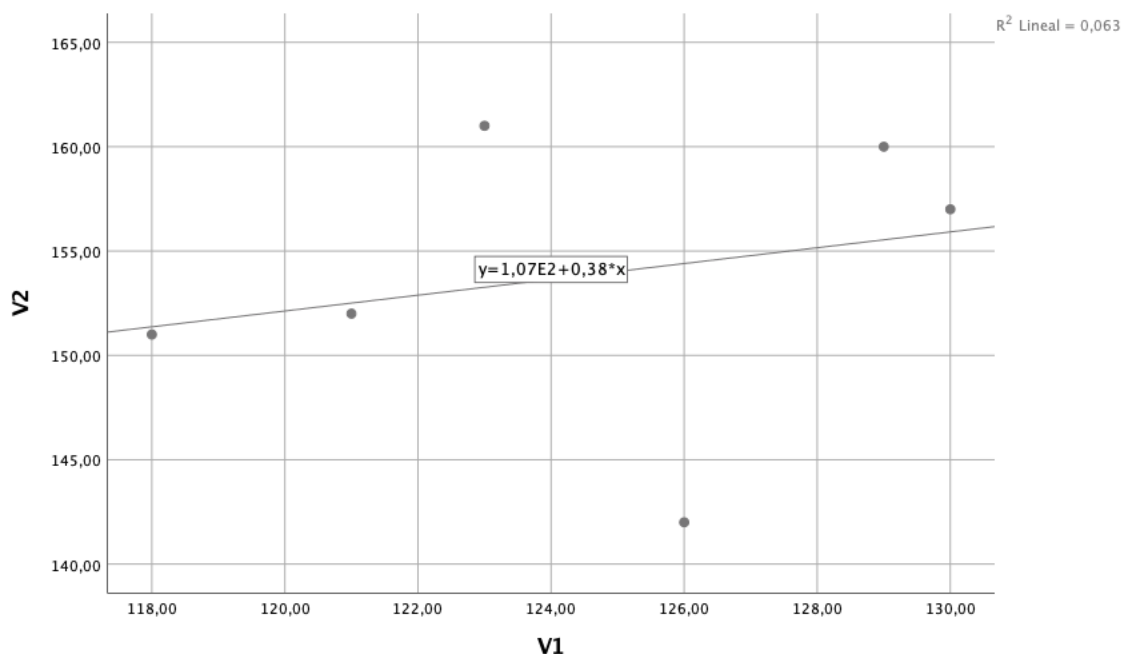
Descripción de los puntajes directos (suma de ítems) en función a las variables políticas de importación y la competitividad de las empresas

Muestra	E001	E002	E003	E004	E005	E006
V1:	130	118	123	121	126	129
V2:	157	151	161	152	142	160

Nota. Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

Figura 11

Descripción del gráfico de dispersión o diagrama de puntos (suma de ítems) en función a las variables políticas de importación y la competitividad de las empresas



Nota 2. Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

Tabla 23

Correlaciones verificación de la hipótesis general

Correlaciones			
		Políticas de importación	Competitividad de las empresas
Rho de Spearman	Políticas de importación	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,314*
		N	6
Rho de Spearman	Competitividad de las empresas	Coeficiente de correlación	,314*
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	,544
		N	6

Nota 1. Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

La contrastación de la hipótesis general constituyó el momento crucial de nuestra investigación, donde convergen los esfuerzos metodológicos y teóricos desarrollados para responder la pregunta central del estudio. Nos propusimos determinar si existe una relación directa y significativa entre las políticas de importación y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna durante el año 2025.

Para abordar esta interrogante, formulamos la hipótesis nula estableciendo que no existe relación directa y significativa entre ambas variables, contrastándola con la hipótesis alterna que propone la existencia de dicha relación. Establecimos un nivel de significancia del 5%, siguiendo los estándares convencionales en investigación social, y optamos por la correlación de Rho de Spearman como estadístico de prueba, decisión que se justificó por las características distributivas de nuestros datos.

El primer acercamiento a nuestros hallazgos lo obtuvimos a través del diagrama de dispersión presentado en la Figura 11. Este gráfico reveló una historia intrigante: existe efectivamente una tendencia positiva entre las variables, manifestada en una línea de tendencia con pendiente ascendente ($y = 1.072x + 0.38$). Esta visualización inicial sugiere que, en términos generales, las empresas que perciben más favorablemente las políticas de importación tienden a mostrar niveles superiores de competitividad empresarial.

Sin embargo, la primera señal de cautela la encontramos en el coeficiente de determinación ($R^2 = 0.063$), que nos indica que apenas el 6.3% de la variabilidad observada en la competitividad empresarial puede ser explicada por las políticas de importación. Esta cifra, sorprendentemente baja, sugirió desde el inicio que otros factores no contemplados en nuestro modelo podrían estar ejerciendo influencias más determinantes sobre la competitividad del sector.

La Tabla 23 nos proporcionó la evidencia estadística definitiva. El coeficiente de correlación de Spearman arrojó un valor de $\rho = 0.314$, confirmando numéricamente la relación

positiva débil que habíamos visualizado en el diagrama de dispersión. Según los criterios interpretativos establecidos por Hernández-Sampieri et al. (2014), este valor se ubicó en el rango de correlación positiva débil (0.11 a 0.25) a media (0.26 a 0.50), específicamente en el límite inferior de la categoría media.

No obstante, el aspecto más crucial de nuestro análisis residió en el valor de significancia bilateral, que alcanzó $p = 0.544$. Este resultado representó un momento de reflexión profunda en nuestra investigación, ya que superó ampliamente nuestro umbral crítico de $\alpha = 0.05$. La interpretación es clara e inequívoca: no contamos con evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula.

4.4.4. Verificación de hipótesis específicas

Para la contrastación de la hipótesis general y específicas se utilizó una prueba estadística no paramétrica Rho de Spearman, la cual su función es buscar la relación entre dos variables numéricas y que de preferencia que no cumplan con supuestos de normalidad y a partir de esta prueba estadística decidir si existen relación significativa a un 95% de confianza.

A continuación, en la **tabla 24** se presenta la evaluación de significancia, los valores muestran los niveles de relación:

Tabla 24

Escala de fuerza de correlación: según la prueba paramétrica Rho de Spearman

Valor de Rho	Fuerza de correlación
+0.01 a + 0.10	Correlación positiva muy débil.
+0.11 a + 0.25	Correlación positiva débil.
+0.26 a + 0.50	Correlación positiva media.
+0.51 a + 0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a + 0.90	Correlación positiva muy fuerte.
+ 0.91 a + 1.00	Correlación positiva perfecta

Nota. Modificado por Mónica A. Mondragón Barrera según Artículo, tomado del libro de Hernández, R., Fernández, C., Baptista, P. (2014, p. 305).

4.4.5. Verificación de la primera hipótesis específica

A. Formulación de hipótesis

Hipótesis nula

Ho: No existe relación directa y significativa entre las barreras comerciales y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.

Hipótesis alterna

Hi: Existe relación directa y significativa entre las barreras comerciales y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.

B. Establecer un nivel de significancia

Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 5\%$

C. Estadístico de Prueba: Se determinó trabajar un estadístico de prueba no paramétrica “Correlación de Rho de Spearman”.

Tabla 25

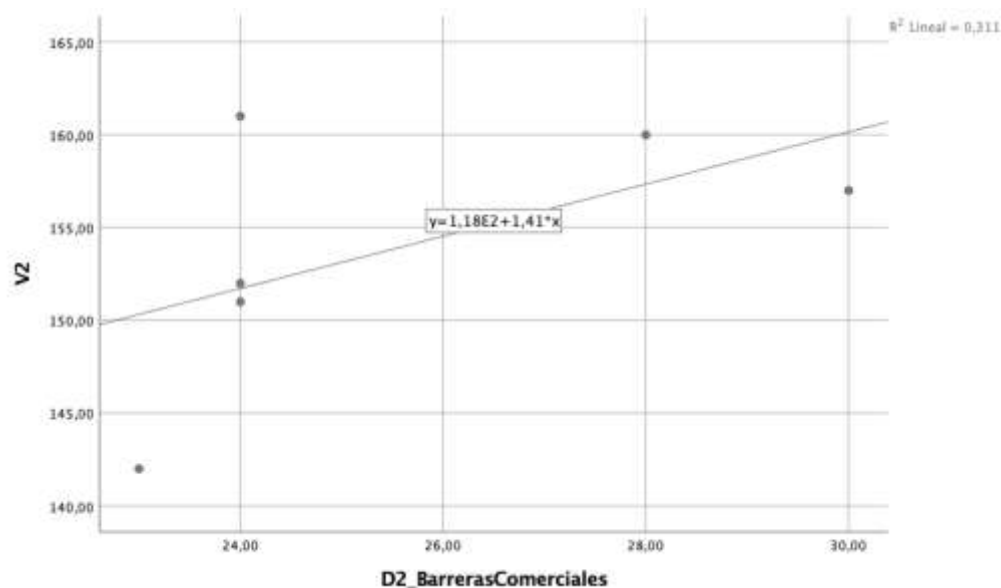
Descripción de los puntajes directos (suma de ítems) en función a la dimensión de “Barreras comerciales” de la variable políticas de importación y la competitividad de las empresas

Muestra	E001	E002	E003	E004	E005	E006
V1:D2	30	24	24	24	23	28
V2:	157	151	161	152	142	160

Nota. Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

Figura 12

Descripción del gráfico de dispersión o diagrama de puntos (suma de ítems) en función a la dimensión de “Barreras comerciales” de la variable políticas de importación y la competitividad de las empresas



Nota 2. Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

Tabla 26

Correlaciones verificación de la primera hipótesis específica

Correlaciones			
		Barreras comerciales	Competitividad de las empresas
Rho de Spearman	Barreras comerciales	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,577
		N	,231
	Competitividad de las empresas	Coefficiente de correlación	6
		Sig. (bilateral)	,577
		N	,231

Nota 1. Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

Descripción de la hipótesis específica 1:

La Figura 12 reveló una relación positiva moderada entre las barreras comerciales y la competitividad empresarial, evidenciada en la línea de tendencia ascendente ($y = 1.186x + 1.41$). El coeficiente de determinación ($R^2 = 0.111$) indicó que el 11.1% de la variabilidad en competitividad se explicó por las barreras comerciales, proporción superior a la observada en la hipótesis general.

La Tabla 26 proporcionó evidencia correlacional más robusta, con un coeficiente Rho de Spearman de $\rho = 0.577$, ubicándose en el rango de correlación positiva considerable según los criterios de interpretación establecidos. Sin embargo, El valor de significancia bilateral ($p = 0.231$) superó el umbral crítico. Los resultados sugirieron una paradoja interesante: aunque las barreras comerciales mostraron la correlación más fuerte ($\rho = 0.577$), la significancia estadística no se alcanzó.

Los resultados sugirieron una paradoja interesante: aunque las barreras comerciales mostraron la correlación más fuerte ($\rho = 0.577$), la significancia estadística no se alcanzó debido probablemente al tamaño muestral reducido. Esta evidencia indicó que las barreras comerciales podrían ejercer influencia considerable sobre la competitividad, pero se requeriría una muestra mayor para confirmar estadísticamente esta relación.

4.4.6 Verificación de la segunda hipótesis específica

A. Formulación de hipótesis

Hipótesis nula

Ho: No existe relación directa y significativa entre los procedimientos aduaneros y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.

Hipótesis alterna

Hi: Existe relación directa y significativa entre los procedimientos aduaneros y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.

B. Establecer un nivel de significancia

Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 5\%$

C. Estadístico de Prueba: Se determinó trabajar un estadístico de prueba no paramétrica

“Correlación de Rho de Spearman”.

Tabla 27

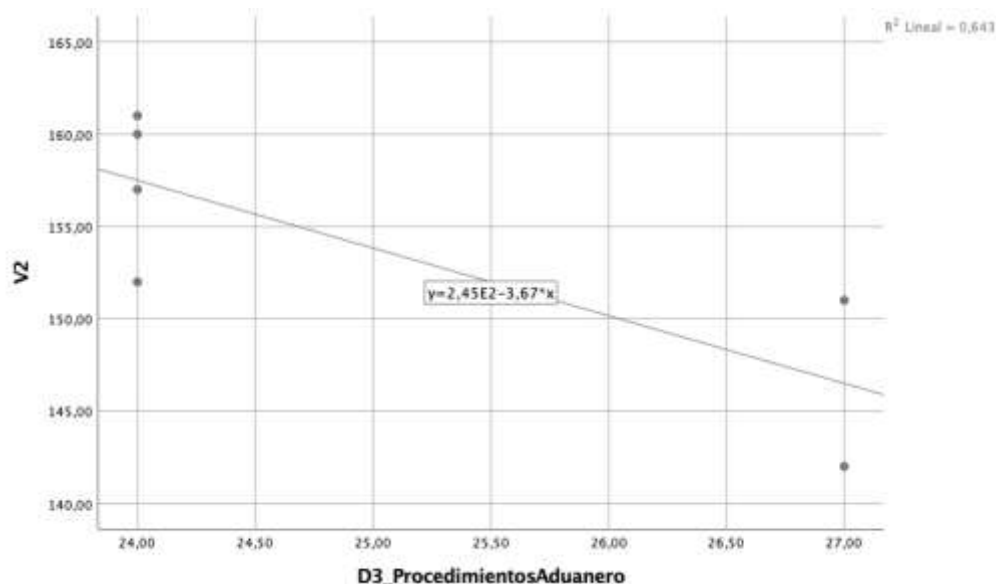
Descripción de los puntajes directos (suma de ítems) en función a la dimensión de “procedimientos aduaneros” de la variable políticas de importación y la competitividad de las empresas

Muestra	E001	E002	E003	E004	E005	E006
V1:D3	24	27	24	24	27	24
V2:	157	151	161	152	142	160

Nota. Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

Figura 13

Descripción del gráfico de dispersión o diagrama de puntos (suma de ítems) en función a la dimensión de “procedimientos aduaneros” de la variable políticas de importación y la competitividad de las empresas



Nota 1.: Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

Tabla 28

Correlaciones verificación de la segunda hipótesis específica

Correlaciones			
		Procedimientos aduaneros	Competitividad de las empresas
Rho de Spearman	Procedimientos aduaneros	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	-,828*
		N	,042
	Competitividad de las empresas	Coeficiente de correlación	6
		Sig. (bilateral)	6
		N	-,828*
		,042	1,000
		6	6

Nota 1. Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

Descripción de la segunda hipótesis específica:

La verificación de la segunda hipótesis específica nos condujo por un territorio de hallazgos inesperados que desafiaron nuestras expectativas teóricas iniciales. Nuestro planteamiento original asumía una relación directa positiva entre la eficiencia de los procedimientos aduaneros y la competitividad empresarial, fundamentándose en la literatura que sugiere que procesos aduaneros más ágiles y transparentes facilitan las operaciones comerciales y, consecuentemente, fortalecen la posición competitiva de las empresas importadoras.

Formulamos la hipótesis nula estableciendo que no existía relación directa y significativa entre los procedimientos aduaneros y la competitividad empresarial, contrastándola con la hipótesis alterna que proponía la existencia de dicha relación. Sin embargo, los resultados que emergieron de nuestro análisis revelaron una realidad mucho más compleja y contraintuitiva de lo que habíamos anticipado.

La Figura 13 nos proporcionó la primera señal de que nos encontrábamos ante un fenómeno singular. El diagrama de dispersión evidenció una relación negativa pronunciada, con una línea de tendencia descendente claramente definida ($y = 2.45x^2 - 3.67x$). Esta visualización inicial resultó desconcertante, ya que contradecía nuestras expectativas teóricas fundamentales. Más aún, el coeficiente de determinación ($R^2 = 0.685$) reveló que el 68.5% de la variabilidad en competitividad empresarial podía ser explicada por los procedimientos aduaneros, constituyendo la relación explicativa más fuerte identificada en todo nuestro estudio.

La Tabla 28 confirmó estadísticamente lo que habíamos observado visualmente. El coeficiente de correlación de Spearman arrojó un valor de $\rho = -0.828$. el aspecto más crucial: el valor de significancia bilateral ($p = 0.042$) resultó inferior a nuestro umbral crítico de $\alpha =$

0.05... nos proporciona evidencia estadística sólida para rechazar la hipótesis nula 4.4.7

Verificación de la tercera hipótesis específica

A. Formulación de hipótesis

Hipótesis nula

Ho: No existe relación directa y significativa entre los costos de importación y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.

Hipótesis alterna

Hi: Existe relación directa y significativa entre los costos de importación y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.

B. Establecer un nivel de significancia

Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 5\%$

C. Estadístico de Prueba: Se determinó trabajar un estadístico de prueba no paramétrica

“Correlación de Rho de Spearman”.

Tabla 29

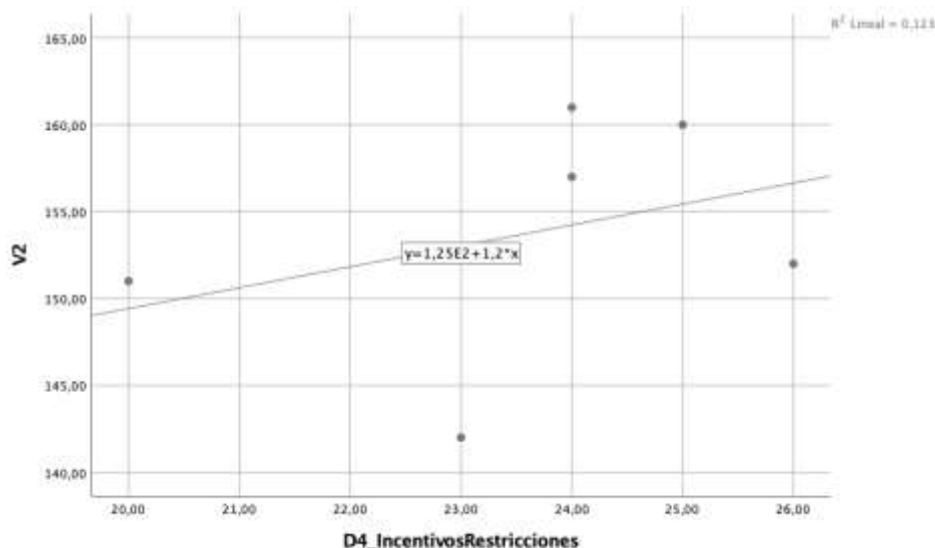
Descripción de los puntajes directos (suma de ítems) en función a la dimensión de “costos de importación” de la variable políticas de importación y la competitividad de las empresas

Muestra	E001	E002	E003	E004	E005	E006
V1:D4	24	20	24	26	23	25
V2:	157	151	161	152	142	160

Nota. Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

Figura 14

Descripción del gráfico de dispersión o diagrama de puntos (suma de ítems) en función a la dimensión de “costos de importación” de la variable políticas de importación y la competitividad de las empresas



Nota 2. Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

Tabla 30

Correlaciones verificación de la tercera hipótesis específica

Correlaciones			
		Costos de importación	Competitividad de las empresas
Rho de Spearman	Costos de importación	Coeficiente de correlación 1,000	,493*
		Sig. (bilateral)	,321
		N	6
Competitividad de las empresas	Competitividad de las empresas	Coeficiente de correlación ,493*	1,000
		Sig. (bilateral)	,321
		N	6

Nota 1. Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

Descripción de la tercera hipótesis específica:

La verificación de la tercera hipótesis específica nos situó en un territorio analítico familiar, pero no menos importante. Nuestro enfoque se dirigió hacia examinar la relación entre los costos de importación y la competitividad empresarial, dimensión que había emergido como la más favorablemente percibida en nuestro análisis descriptivo previo.

La **Tabla 29** reveló el panorama de variabilidad en las percepciones sobre costos de importación, donde observamos puntuaciones que oscilaron entre 20 y 26 puntos, rango considerablemente más estrecho que el identificado en otras dimensiones. Esta menor dispersión ya sugería cierta homogeneidad en las experiencias empresariales respecto a los costos de importación.

La **Figura 14** proporcionó evidencia visual de una relación positiva débil mediante la línea de tendencia ascendente ($y = 1.25x^2 + 1.27x$). Sin embargo, el coeficiente de determinación ($R^2 = 0.123$) nos alertó inmediatamente sobre la limitada capacidad explicativa de esta relación, indicando que apenas el 12.3% de la variabilidad en competitividad empresarial podía atribuirse a las percepciones sobre costos de importación.

La **Tabla 30** dado que $p = 0.321 > \alpha = 0.05$, aceptamos la hipótesis nula, concluyendo que no existe relación estadísticamente significativa entre los costos de importación y la competitividad empresarial. Aunque el coeficiente de correlación sugiere una relación positiva media ($\rho = 0.493$), el tamaño muestral no proporciona suficiente potencia estadística para confirmar esta asociación como significativa. Esta magnitud de correlación, aunque no despreciable, resultó significativamente menor que la observada en la dimensión de procedimientos aduaneros.

4.4.8 Verificación de la cuarta hipótesis específica

A. Formulación de hipótesis

Hipótesis nula

Ho: No existe relación directa y significativa entre las políticas de importación y la eficiencia operativa de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.

Hipótesis alterna

Hi: Existe relación directa y significativa entre las políticas de importación y la eficiencia operativa de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.

B. Establecer un nivel de significancia

Nivel de Significancia (alfa) $\alpha = 5\%$

C. **Estadístico de Prueba:** Se determinó trabajar un estadístico de prueba no paramétrica “Correlación de Rho de Spearman”.

Tabla 31

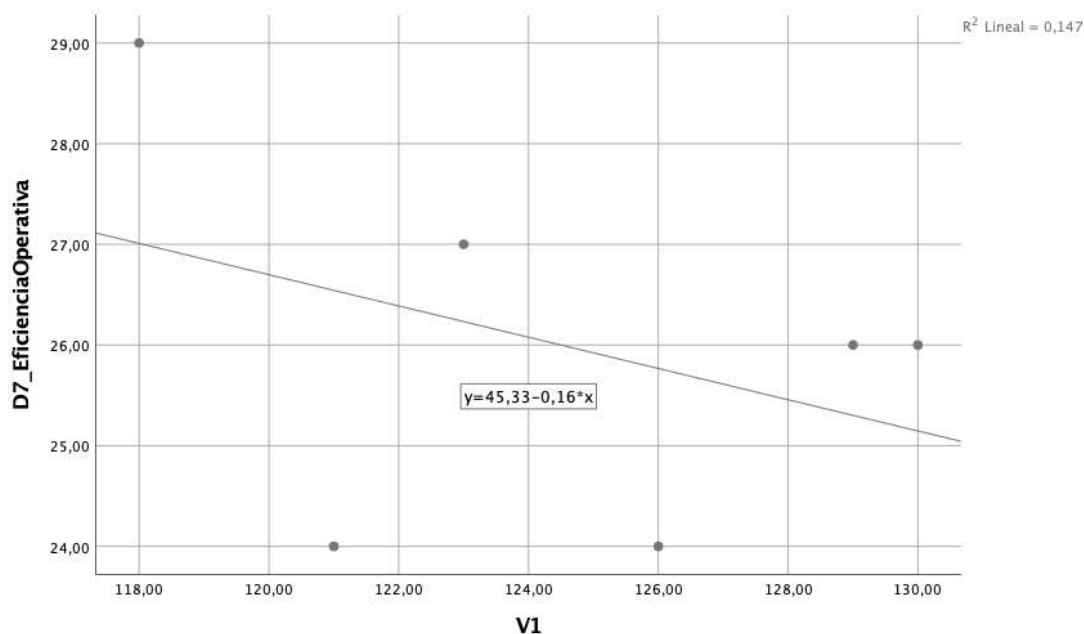
Descripción de los puntajes directos (suma de ítems) en función a la dimensión de “eficiencia operativa” de la variable competitividad de las empresas y las políticas de importación

Muestra	E001	E002	E003	E004	E005	E006
V1:	130	118	123	121	126	129
V2:D7	26	29	27	24	24	26

Nota. Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

Figura 15

Descripción del gráfico de dispersión o diagrama de puntos (suma de ítems) en función a la dimensión de “eficiencia operativa” de la variable competitividad de las empresas y las políticas de importación



Nota 1: Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

Tabla 32

Correlaciones verificación de la cuarta hipótesis específica

Correlaciones			
		Políticas de importación	Eficiencia operativa
Rho de Spearman	Políticas de importación	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,294*
		N	6
Eficiencia operativa	Políticas de importación	Coefficiente de correlación	,294*
		Sig. (bilateral)	,571
		N	6

Nota 1. Extraído de base de datos SPSS Ver. 25.

Descripción de la cuarta hipótesis específica:

La verificación de la cuarta hipótesis específica nos condujo hacia un análisis particularmente revelador, donde examinamos la relación entre las políticas de importación en su totalidad y una dimensión específica de competitividad: la eficiencia operativa. Esta aproximación nos permitió profundizar en cómo el conjunto integral de políticas comerciales se relaciona con aspectos operacionales concretos del desempeño empresarial.

La **Tabla 31** presentó el panorama de variabilidad entre las puntuaciones totales de políticas de importación (V1) y la dimensión específica de eficiencia operativa (V2:D7). Los datos revelaron rangos de variación considerables, con políticas de importación oscilando entre 118 y 130 puntos, mientras que la eficiencia operativa fluctuó entre 24 y 29 puntos.

La **Figura 15** nos proporcionó una revelación visual inesperada: una relación negativa claramente definida mediante la línea de tendencia descendente ($y = 45.33 - 0.16x$). Este patrón visual sugirió que empresas con percepciones más favorables hacia las políticas de importación tendían a mostrar menores niveles de eficiencia operativa. El coeficiente de determinación ($R^2 = 0.147$) indicó que el 14.7% de la variabilidad en eficiencia operativa se explicó por las políticas de importación.

La **Tabla 32** confirmó estadísticamente nuestras observaciones visuales al mostrar un coeficiente de correlación de Spearman de $\rho = -0.294$, ubicándose en el rango de correlación negativa débil a media. Sin embargo, el valor de significancia bilateral ($p = 0.571$) superó sustancialmente nuestro umbral crítico de $\alpha = 0.05$.

Dado que $p = 0.571 > \alpha = 0.05$, aceptamos la hipótesis nula, concluyendo que no existe relación estadísticamente significativa entre las políticas de importación y la eficiencia operativa de las empresas comercializadoras de acero en Tacna.

Este hallazgo sugiere que la eficiencia operativa, percibida como la dimensión mejor valorada de competitividad empresarial, se desarrolla mediante factores organizacionales internos

(gestión de inventarios, optimización de procesos, tiempos de entrega) que operan independientemente del marco regulatorio de importaciones. Las empresas han desarrollado capacidades operativas intrínsecas que no están condicionadas significativamente por las políticas comerciales gubernamentales.

4.4 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los hallazgos de la presente investigación revelan un panorama complejo y, en varios aspectos, contraintuitivo respecto a las relaciones entre políticas de importación y competitividad empresarial en el sector siderúrgico de Tacna. Los resultados obtenidos desafían algunas premisas teóricas iniciales y proporcionan evidencia empírica valiosa para la comprensión de dinámicas comerciales en contextos fronterizos especializados.

Contrario a las expectativas derivadas del marco teórico de Porter (2020) y los antecedentes internacionales revisados, la hipótesis general fue rechazada ($\rho = 0.314$, $p = 0.544$), indicando ausencia de relación significativa entre políticas de importación y competitividad empresarial. Este hallazgo contrasta con los resultados de Castro et al. (2024), quienes identificaron impacto directo de las políticas comerciales en la competitividad del sector metalmecánico. Sin embargo, es consistente con los hallazgos de Álvarez (2008), quien documentó que las condiciones sectoriales específicas pueden ser más determinantes que las políticas comerciales para la competitividad empresarial.

La ausencia de relación significativa entre barreras comerciales y competitividad ($\rho = 0.577$, $p = 0.231$) resulta particularmente intrigante, dado que el 66.7% de las empresas percibió estas barreras como problemáticas. Esta aparente contradicción sugiere que las empresas comercializadoras han desarrollado estrategias de adaptación que mitigan el impacto de estas barreras, o que factores internos organizacionales ejercen mayor influencia sobre la competitividad que las restricciones comerciales externas.

El resultado más revelador emergió de la segunda hipótesis específica, donde se identificó una relación negativa significativa entre procedimientos aduaneros y competitividad empresarial ($\rho = -0.828$, $p = 0.042$). Este hallazgo, estadísticamente el más robusto del estudio, contradice las expectativas teóricas que sugieren que procedimientos aduaneros eficientes deberían facilitar la competitividad.

Esta relación negativa puede explicarse mediante tres interpretaciones plausibles:

Primera, las empresas con mayor exposición a procedimientos aduaneros complejos han desarrollado capacidades especializadas de gestión que las diferencia competitivamente, pero este proceso de especialización consume recursos que podrían destinarse a otras actividades generadoras de valor. **Segunda**, la percepción favorable de procedimientos aduaneros podría reflejar conformidad con estándares subóptimos, mientras que empresas más competitivas mantienen expectativas más exigentes. **Tercera**, empresas con menor volumen de importaciones (y por tanto menor exposición a procedimientos aduaneros) pueden enfocar recursos en actividades de mayor valor agregado local.

El tamaño muestral reducido ($n=6$) representa la limitación metodológica más significativa del estudio. Aunque el enfoque censal se justifica por la naturaleza especializada del sector, este factor limita la potencia estadística y la generalización de resultados. Las correlaciones observadas, particularmente en barreras comerciales ($\rho = 0.577$) y costos de importación ($\rho = 0.493$), podrían alcanzar significancia estadística con muestras mayores.

La aparente contradicción entre los análisis descriptivos (que mostraron percepciones predominantemente favorables) y los análisis correlacionales (que evidenciaron relaciones débiles o no significativas) sugiere que las percepciones individuales sobre políticas de importación pueden no traducirse directamente en ventajas competitivas diferenciales entre empresas del sector.

Los hallazgos sugieren que el modelo teórico de Porter sobre competitividad empresarial requiere adaptaciones cuando se aplica a sectores comercializadores en contextos fronterizos. Las variables del entorno institucional (políticas de importación) parecen ejercer menor influencia sobre la competitividad que las capacidades organizacionales internas y las estrategias específicas de cada empresa.

La evidencia apoya la propuesta de Business Empresarial (2021) respecto a que las empresas exitosas en el sector siderúrgico requieren "gama diversificada de productos, cadena de producción flexible, sistema eficiente de ventas y base generalizada de clientes", factores que trascienden las políticas comerciales específicas.

CONCLUSIONES

PRIMERA:

Se determinó que **no existe relación estadísticamente significativa** entre las políticas de importación y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025 ($\rho = 0.314$, $p = 0.544 > 0.05$). Este hallazgo sugiere que factores organizacionales internos y estrategias empresariales específicas ejercen mayor influencia sobre la competitividad que el marco de políticas comerciales vigente.

SEGUNDA:

Se identificó que **no existe relación estadísticamente significativa** entre las barreras comerciales y la competitividad empresarial ($\rho = 0.577$, $p = 0.231 > 0.05$), a pesar de que el 66.7% de las empresas percibe estas barreras como problemáticas. Esta evidencia indica que las empresas han desarrollado capacidades de adaptación que mitigan el impacto competitivo de las restricciones comerciales.

TERCERA:

Se determinó que **existe relación estadísticamente significativa negativa** entre los procedimientos aduaneros y la competitividad empresarial ($\rho = -0.828$, $p = 0.042 < 0.05$). Este hallazgo contraintuitivo sugiere que empresas con percepciones más favorables hacia procedimientos aduaneros tienden a mostrar menores niveles de competitividad, posiblemente debido a conformidad con estándares subóptimos o menor exposición a procesos que desarrollan capacidades especializadas.

CUARTA:

Se estableció que **no existe relación estadísticamente significativa** entre los costos de importación y la competitividad empresarial ($\rho = 0.493$, $p = 0.321 > 0.05$). Los costos de

importación, percibidos como el aspecto más favorable de las políticas comerciales, no constituyen factor diferenciador de competitividad entre las empresas del sector.

QUINTA:

Se constató que **no existe relación estadísticamente significativa** entre las políticas de importación y la eficiencia operativa específicamente ($\rho = -0.294$, $p = 0.571 > 0.05$). La eficiencia operativa, dimensión mejor valorada de competitividad empresarial, se desarrolla independientemente del marco de políticas comerciales vigente.

RECOMENDACIONES

PRIMERA:

Las empresas comercializadoras de acero deben enfocar sus estrategias competitivas en el desarrollo de **capacidades organizacionales internas** antes que en adaptaciones al entorno regulatorio. Se recomienda implementar programas de mejora en gestión de inventarios, optimización de procesos operativos, diversificación de cartera de clientes y desarrollo de servicios de valor agregado, ya que estos factores demostraron mayor relevancia para la competitividad que las políticas comerciales.

SEGUNDA:

Dado el hallazgo contraintuitivo sobre procedimientos aduaneros, se recomienda que las empresas desarrollen **capacidades especializadas de gestión aduanera** que trasciendan el cumplimiento básico. Esto incluye implementación de sistemas de monitoreo regulatorio proactivo, capacitación continua en comercio exterior, y establecimiento de alianzas estratégicas con agentes aduaneros especializados para convertir la complejidad procedimental en ventaja competitiva.

TERCERA:

Las empresas deben desarrollar **estrategias de diferenciación específicas del sector siderúrgico** que incluyan: especialización en productos técnicos de alta especificación, servicios de procesamiento y transformación de productos, sistemas de entrega just-in-time, y asesoría técnica especializada. Estas capacidades permitirán generar valor agregado independientemente de las condiciones del entorno regulatorio.

CUARTA:

Las autoridades gubernamentales deben reconocer que las **políticas de importación por sí solas no garantizan competitividad empresarial**. Se recomienda complementar las políticas comerciales con programas de desarrollo empresarial que fortalezcan capacidades organizacionales, faciliten acceso a financiamiento especializado, promuevan innovación tecnológica en el sector, y fomenten la formación de clusters industriales que generen economías de aglomeración.

QUINTA:

Se recomienda desarrollar **investigaciones longitudinales con muestras ampliadas** que incluyan empresas de regiones fronterizas similares para validar estos hallazgos. Estudios futuros deberían incorporar variables organizacionales internas (capacidades dinámicas, cultura organizacional, liderazgo estratégico), analizar el impacto diferenciado por tamaño empresarial, y evaluar los efectos de largo plazo de las políticas comerciales sobre la sostenibilidad competitiva del sector siderúrgico regional.

REFERENCIAS

- Aceros Arequipa S.A. (2024). Clasificación integral de tubos de acero: Formas, procesos y aplicaciones industriales. Recuperado de <https://www.acerosarequipa.com>
- Alcocer Guajardo, F. J. (2014). *Competitividad: Estrategias y Políticas*. Editorial Trillas.
- Alvarado-Pacaya, A., Guerrero-Torres, H., & Mendoza-Silva, J. (2024). Barreras no arancelarias en el comercio internacional: Análisis de regulaciones gubernamentales. *Gaceta Científica: Revista de Gestión y Administración*, 10(2), 45-62.
- Álvarez, M. E. (2008). Competitividad de la empresa industrial: una reflexión metodológica. *Revista Venezolana de Gerencia*, 13(42), 234-251.
- Álvarez, R. (2004). *Estadística aplicada a las ciencias de la salud*. Díaz de Santos.
- Asociación Latinoamericana del Acero. (2023). *Impacto de las políticas comerciales chinas en la competitividad siderúrgica latinoamericana*. Fundación Andrés Bello.
- Baena-Rojas, J. J. (2018). Barreras arancelarias como restricción al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 543-562.
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación: Administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (3ª ed.). Pearson Educación.
- Calderón, J., & Martínez, R. (2021). Impacto de las políticas comerciales en la industria siderúrgica latinoamericana. *Revista Latinoamericana de Comercio Exterior*, 45(2), 78-95.
- Campbell, D. T., & Stanley, J. C. (1966). *Experimental and quasi-experimental designs for research*. Rand McNally.
- Castro Hernández, J. J. (2023). Empresas comercializadoras: Función y valor agregado en las cadenas de distribución. *Revista de Administración y Negocios*, 28(4), 112-128.
- Castro, L., Gómez, P., & Torres, M. (2024). Análisis sistémico de la competitividad en el sector metalmecánico: perspectivas meso y microeconómicas. *Revista CEA*, 10(2), 156-172.

- Centro Europeo de Postgrado - CEUPE. (2024). Políticas de importación: Instrumentos y objetivos en el comercio internacional. Recuperado de <https://www.ceupe.com>
- Chaisse, J., & Dimitropoulos, G. (2021). Special economic zones and trade policy: Regulatory frameworks and global implications. *Journal of International Economic Law*, 24(3), 567-589.
- Chopra, S., & Meindl, P. (2016). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation* (6^a ed.). Pearson.
- CIEPLAN. (2023). Sector minero en el Perú: Productividad, competitividad e innovación. *Informe CIEPLAN*, 2023(1), 1-156.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2^a ed.). Lawrence Erlbaum Associates.
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334.
- Díaz-Bravo, L., Torruco-García, U., Martínez-Hernández, M., & Varela-Ruiz, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación en Educación Médica*, 2(7), 162-167.
- Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile. (2024). *Importancia estratégica de las políticas de importación en economías emergentes*. DIRECON.
- Espinoza, R. (2022). Políticas de importación y competitividad empresarial en zona fronteriza: El caso de Tacna. *Economía Fronteriza*, 27(3), 45-63.
- FasterCapital. (2024). *Análisis del entorno regulatorio en comercio internacional: Complejidad y adaptación empresarial*. FasterCapital Research. Recuperado de <https://fastercapital.com>

- Food and Agriculture Organization. (2024). Política comercial: Definiciones y marcos conceptuales en el comercio internacional. Recuperado de <https://www.fao.org/policy-support/policy-themes/trade-policy/es/>
- García Ferrando, M., Ibáñez, J., & Alvira, F. (2015). *El análisis de la realidad social: Métodos y técnicas de investigación* (4ª ed.). Alianza Editorial.
- Hernández-Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). McGraw-Hill.
- Herzog, L. A. (1990). *Where North Meets South: Cities, Space, and Politics on the U.S.-Mexico Border*. University of Texas Press.
- infyde iD. (2022). *Caracterización de Cadenas de Valor de Tacna*. Instituto de Investigación y Desarrollo.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2022). *Avance Económico Departamental de Tacna - Marzo 2022*. INEI.
- Kerlinger, F. N., & Lee, H. B. (2002). *Investigación del comportamiento: Métodos de investigación en ciencias sociales* (4ª ed.). McGraw-Hill.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2012). *Economía Internacional: Teoría y Política* (9ª ed.). Pearson Educación.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2018). *Economía Internacional: Teoría y Política* (10ª ed.). Pearson Educación.
- Legiscomex. (2024). *El Diamante de la Competitividad de Porter: Marco analítico para ventajas competitivas nacionales*. Legiscomex Publications.
- Liu, X. S. (2008). *Statistical power analysis for the social and behavioral sciences: Basic and advanced techniques*. Routledge.
- López-Roldán, P., & Fachelli, S. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. Universidad Autónoma de Barcelona.

- Logycom. (s.f.). Barreras arancelarias: Qué son y cómo afectan al comercio exterior. Recuperado de <https://www.logycom.mx/blog/barreras-arancelarias-exportar-comercio-exterior>
- Martínez, O. J. (1994). *Border People: Life and Society in the U.S.-Mexico Borderlands*. University of Arizona Press.
- Matas, A. (2018). Diseño del formato de escalas tipo Likert: Un estado de la cuestión. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 20(1), 38-47.
- Mendoza, A., & Valderrama, J. (2023). Efectos de la política comercial en el sector metalúrgico peruano. *Economía Industrial*, 52(4), 67-85.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f.). *Guía Práctica del Importador*. MINCETUR.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (2024). Competitividad de la industria siderúrgica estratégica del país. *Boletín MINCIT*, 2024(2), 45-72.
- Mondragón Barrera, M. A. (2014). Uso de la correlación de Spearman en un estudio de intervención en fisioterapia. *Movimiento Científico*, 8(1), 98-104.
- Morales, J., García, S., & Hernández, L. (2022). Cuotas compensatorias y competitividad industrial: La importación de tubos de acero sin costura en México. *Revista de Comercio Internacional*, 18(3), 123-145.
- Muntané, J. (2010). Introducción a la investigación básica. *RAPD Online*, 33(3), 221-227.
- NAVECON. (2024). *El Universo del Aluzinc: Innovación en recubrimientos metálicos para la industria de la construcción*. NAVECON Technical Publications.
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis* (5ª ed.). Ediciones de la U.
- Oposinet. (s.f.). Productos siderúrgicos: Clasificación, estructuras metalográficas y diagramas de equilibrio. Oposinet Temarios. Recuperado de <https://www.oposinet.com/temario-de-fabricacion-mecanica-secundaria/>

- Organización Mundial del Comercio. (2023). *Estadísticas del comercio mundial 2023: Tendencias del sector siderúrgico*. OMC.
- Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de muestreo sobre una población a estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227-232.
- Palella, S., & Martins, F. (2010). *Metodología de la investigación cuantitativa* (3ª ed.). FEDUPEL.
- Paredes, M., Vásquez, J., & Guerrero, L. (2022). Competitividad empresarial: Factores determinantes y estrategias de desarrollo. *Revista de Gestión Empresarial*, 15(2), 78-94.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.
- Porter, M. E. (2020). *Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Grupo Editorial Patria.
- Quiroa, M. (2021). Eficiencia operativa: Conceptos y aplicaciones en la gestión empresarial. *Economipedia*, 2021(3), 45-52.
- Ramos-Galarza, C. A. (2020). Los alcances de una investigación. *CienciAmérica*, 9(3), 1-6. <https://doi.org/10.33210/ca.v9i3.336>
- Ramírez, T., D'Aubeterre, M. E., & Alvarez, J. (2019). Análisis de confiabilidad de instrumentos de medición. *Revista de Ciencias Sociales*, 25(2), 123-135.
- Reyes, M. (2021). Procedimientos aduaneros en el comercio internacional: Modernización y eficiencia. *Revista de Comercio Exterior*, 18(4), 89-103.
- Rodrik, D., Subramanian, A., & Trebbi, F. (2018). Incentivos comerciales y desarrollo económico: Una perspectiva de política económica internacional. *Journal of Economic Growth*, 23(2), 156-189.

- Romero, J., Torres, P., & Silva, C. (2020). Competitividad empresarial: Marco conceptual y factores determinantes. *Revista de Administración de Empresas*, 45(3), 112-128.
- Scielo. (2015). Ciudades fronterizas: Dinámicas transnacionales y desarrollo regional. *Scielo México*. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-69612015000100002
- Sousa, V. D., Driessnack, M., & Mendes, I. A. (2007). Revisión de diseños de investigación resaltantes para enfermería. *Revista Latino-Americana de Enfermagem*, 15(3), 502-507.
- Tamayo, M. (2007). *El proceso de la investigación científica* (4ª ed.). Limusa.
- Universidad del Salvador. (2021). Marco regulatorio del comercio internacional: Instituciones y normativas globales. *Revista USAL de Derecho Internacional*, 8(2), 67-89.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

PROBLEMAS		OBJETIVOS		HIPÓTESIS		VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Problema General		Objetivo general		Hipótesis General				
¿Cuál es la relación entre las políticas de importación y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025?		Determinar la relación entre las políticas de importación y la competitividad de las empresas comercializadoras de acero en Tacna, 2025.		Existe relación directa y significativa entre las políticas de importación y la competitividad de las empresas comercializadora de acero en Tacna, 2025.		Variable 1: Políticas de importación	Marco regulatorio	Normativa vigente Acuerdos comerciales Estabilidad normativa
							Barreras comerciales	Aranceles Barreras no arancelarias Medidas de defensa comercial
							Procedimientos aduaneros	Complejidad del despacho Tiempo de desaduanaje Digitalización de procesos
							Incentivos y restricciones	Beneficios fiscales Regímenes especiales Cuotas y restricciones cuantitativas
							Costos de importación	Costos logísticos Gastos aduaneros Financiamiento de importaciones
							Capacidad comercial	Participación de mercado Diversificación de cartera de clientes Alcance geográfico
							Eficiencia operativa	Rotación de inventarios Tiempos de entrega Costos operativos relativos
							Estrategia de precios	Elasticidad-precio Margen de contribución Políticas de descuentos
							Innovación y valor agregado	Servicios complementarios Transformación de productos Adopción tecnológica
							Sostenibilidad empresarial	Estabilidad financiera Adaptabilidad al entorno Gestión del conocimiento
MÉTODO Y DISEÑO		POBLACIÓN Y MUESTRA		NIVEL		TÉCNICAS E INSTRUMENTOS		
Tipo de investigación	Diseño de investigación	Población	Muestra	Estudio correlacional		Técnicas	Instrumentos	
Básica o Pura	No experimental de corte transversal	6 empresas	18 personas			Encuesta y entrevista	Cuestionario y guía de entrevista	

Nota. Elaboración propia

Anexo 2: Cuestionario “Políticas de importación”



CUESTIONARIO I
UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

OBJETIVO: El presente instrumento tiene como finalidad evaluar las POLÍTICAS DE IMPORTACIÓN de las empresas comercializadoras de Acero en Tacna y Moquegua, 2025. Dicha investigación es del rigor estrictamente académico, lo que le permitirá a la Bachiller CHIRINOS MEDINA, ALEXANDRA, elaborar su trabajo de investigación titulado: “POLITICAS DE IMPORTACION Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE ACERO EN TACNA, 2025”.

La información que nos proporcione es completamente CONFIDENCIAL, esto garantiza que nadie pueda identificar a la persona que ha diligenciado el cuestionario. Se agradece seleccionar cualquiera de las siguientes alternativas marcando con un aspa (X) el dígito que usted considere.

INTRUCCIONES: Deberá elegir SOLO UNA, cada opción tiene un número, marque con aspa (X) el número correspondiente a la opción elegida, de la siguiente forma:

Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Indiferente	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

Preguntas: Variable 1 - POLÍTICAS DE IMPORTACIÓN		Evalué				
Dimensión 1: Marco Regulatorio		1	2	3	4	5
1.1	La normativa vigente sobre importación de acero es clara y fácil de comprender.					
1.2	Los cambios en la normativa de importación son comunicados con suficiente anticipación.					
1.3	La empresa aprovecha eficientemente los beneficios de los acuerdos comerciales internacionales suscritos por Perú.					
1.4	Los acuerdos comerciales vigentes favorecen la importación de productos siderúrgicos.					
1.5	La estabilidad del marco normativo en materia de importaciones permite una planificación adecuada.					
1.6	La frecuencia de cambios en la normativa de importación afecta negativamente las operaciones de la empresa.					
Dimensión 2: Barreras Comerciales		1	2	3	4	5
2.1	Los aranceles actuales para la importación de acero son adecuados para la competitividad del sector.					
2.2	Las variaciones arancelarias han impactado significativamente en la estructura de costos de la empresa.					
2.3	Las barreras no arancelarias (certificaciones, permiso, etc.) representan un obstáculo importante para la importación.					
2.4	El cumplimiento de los requisitos técnicos y sanitarios incrementa considerablemente los costos de importación.					
2.5	Las medidas de defensa comercial (antidumping, salvaguardias) afectan la competitividad de la empresa.					
2.6	La empresa ha debido adaptar sus operaciones debido a la imposición de medidas de defensa comercial.					

Dimensión 3: Procedimientos Aduaneros		1	2	3	4	5
3.1	Los tramites de despacho aduanero para productos siderúrgicos son excesivamente complejos.					
3.2	La complejidad de los procedimientos aduaneros incrementa significativamente los costos operativos					
3.3	Los tiempos de desaduanaje son razonables y permiten una adecuada planificación logística.					
3.4	La empresa ha experimentado retrasos significativos en los procesos de nacionalización de mercancías.					
3.5	El nivel de digitalización de los procesos aduaneros facilita las operaciones de importación.					
3.6	Las plataformas electrónicas implementas por Aduanas han reducido eficientemente los tiempos de trámite.					
Dimensión 4: Incentivos y Restricciones		1	2	3	4	5
4.1	La empresa aprovecha adecuadamente los beneficios fiscales disponibles para importadores.					
4.2	Los beneficios fiscales existentes representan un ahorro significativo en las operaciones de importación.					
4.3	La empresa utiliza eficientemente los regímenes especiales como ZOFRATACNA.					
4.4	Los regímenes especiales proporcionan ventajas competitivas significativas a la empresa.					
4.5	Las cuotas y restricciones cuantitativas actuales limitan la capacidad de importación de la empresa.					
4.6	La empresa ha tenido que modificar sus estrategias de abastecimiento debido a las restricciones cuantitativas.					
Dimensión 5: Costos de Importación		1	2	3	4	5
5.1	Los costos logísticos representan una proporción significativa del costo total de importación.					
5.2	La empresa ha logrado optimizar sus costos logísticos de importación en los últimos años.					
5.3	Los gastos asociados a trámites aduaneros impactan significativamente en la estructura de costos.					
5.4	La empresa ha implementado estrategias efectivas para reducir los gastos aduaneros.					
5.5	Las condiciones de financiamiento para importaciones son favorables para la empresa.					
5.6	La empresa tiene acceso a fuentes de financiamiento competitivas para sus operaciones de importación.					

Gracias por su colaboración.

Anexo 3: Cuestionario “Competitividad empresarial”



CUESTIONARIO II
UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

OBJETIVO: El presente instrumento tiene como finalidad evaluar la **COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL** de las empresas comercializadoras de Acero en Tacna y Moquegua, 2025. Dicha investigación es del rigor estrictamente académico, lo que le permitirá a la Bachiller **CHIRINOS MEDINA, ALEXANDRA**, elaborar su trabajo de investigación titulado: **“POLITICAS DE IMPORTACION Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE ACERO EN TACNA, 2025”**.

La información que nos proporcione es completamente **CONFIDENCIAL**, esto garantiza que nadie pueda identificar a la persona que ha diligenciado el cuestionario. Se agradece seleccionar cualquiera de las siguientes alternativas marcando con un aspa (X) el dígito que usted considere.

INTRUCCIONES: Deberá elegir **SOLO UNA**, cada opción tiene un número, marque con aspa (X) el número correspondiente a la opción elegida, de la siguiente forma:


Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Indiferente	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

Preguntas: Variable 2 - COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL		Evalué				
Dimensión 6: Capacidad Comercial		1	2	3	4	5
6.1	La empresa ha incrementado su participación de mercado en los últimos dos años.					
6.2	La participación de mercado de la empresa es satisfactoria frente a la competencia local.					
6.3	La empresa cuenta con una cartera de clientes diversificada.					
6.4	La diversificación de clientes ha reducido los riesgos comerciales para la empresa.					
6.5	El alcance geográfico de las operaciones comerciales de la empresa es adecuado.					
6.6	La empresa ha logrado expandir su alcance geográfico en los últimos años.					
Dimensión 7: Eficiencia Operativa		1	2	3	4	5
7.1	La rotación de inventarios de la empresa es superior al promedio del sector.					
7.2	La gestión de inventarios permite minimizar costos de almacenamiento sin afectar la disponibilidad de productos.					
7.3	Los tiempos de entrega de la empresa son competitivos en el mercado.					
7.4	La empresa cumple consistentemente con los plazos de entrega comprometidos con los clientes.					
7.5	Los costos operativos de la empresa son menores que el promedio del sector.					
7.6	La empresa ha implementado estrategias efectivas para la reducción de costos operativos.					

Dimensión 8: Estrategias de precios		1	2	3	4	5
8.1	La empresa conoce adecuadamente la elasticidad-precio de la demanda de sus productos.					
8.2	Las estrategias de precios se ajustan según los cambios en la elasticidad de la demanda.					
8.3	El margen de contribución de los productos comercializados es satisfactorio.					
8.4	La empresa ha logrado mantener márgenes de contribución estables a pesar de las fluctuaciones en costos.					
8.5	Las políticas de descuentos implementadas han sido efectivas para incrementar las ventas.					
8.6	La empresa cuenta con políticas de descuentos diferenciadas según el volumen y tipo de cliente.					
Dimensión 9: Innovación y Valor Agregado		1	2	3	4	5
9.1	La empresa ofrece servicios complementarios que generan valor agregado a sus clientes.					
9.2	Los servicios complementarios permiten diferenciar a la empresa de sus competidores.					
9.3	La empresa realiza transformaciones o adaptaciones a los productos importados según necesidades específicas del mercado.					
9.4	La capacidad de transformación de productos representa una ventaja competitiva para la empresa.					
9.5	La empresa implementa regularmente nuevas tecnologías para mejorar sus procesos.					
9.6	El nivel de adopción tecnológica de la empresa es superior al promedio del sector.					
Dimensión 10: Sostenibilidad Empresarial		1	2	3	4	5
10.1	La estructura financiera de la empresa es sólida y permite afrontar fluctuaciones del mercado.					
10.2	Los indicadores financieros de la empresa han demostrado una tendencia positiva en los últimos años.					
10.3	La empresa se adapta rápidamente a los cambios en el entorno comercial y regulatorio.					
10.4	La capacidad de adaptación al entorno ha permitido a la empresa mantener su competitividad.					
10.5	La empresa cuenta con mecanismos efectivos para la gestión del conocimiento.					
10.6	El conocimiento organizacional es capitalizado adecuadamente para generar ventajas competitivas.					

Gracias por su colaboración.

Anexo 4: Fichas de juicio de expertos - Cuestionarios

	UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA Facultad de Ciencias Empresariales Unidad de Investigación		
	Formato de Opinión por expertos		
	Versión 01	Vigencia 2025	Páginas 01


INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

Apellidos y nombres del experto	: Cazorla Galdos , Guido Oswaldo
Institución donde labora	: Universidad Privada de Tacna.
Grado Académico	: Maestro en Docencia Universitaria
Instrumento de evaluación	: Encuesta
Autor del instrumento	: Alexandra Chirinos Medina

VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS Sobre los ítems del instrumento	Muy Malo	Malo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión				X	
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductas observables, medibles				X	
3. CONSISTENCIA	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría				X	
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable				X	
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados				X	
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento				X	
SUMATORIA PARCIAL					24	
SUMATORIA TOTAL		24				

	<p style="text-align: center;">UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA Facultad de Ciencias Empresariales Unidad de Investigación</p> <p style="text-align: center;">Formato de Opinión de expertos</p>		
	<p style="text-align: center;">Versión 01</p>	<p style="text-align: center;">Vigencia 2025</p>	<p style="text-align: center;">Páginas 02</p>

II. RESULTADOS DE LA VALIDACIÓN

2.1. Escala de Valoración total cuantitativa:

Criterios de evaluación	Puntajes
No Aplicable	6 - 14
Debe mejorar	15 - 22
Aplicable	23 - 30

2.2. Opinión: APLICABLE (x) DEBE MEJORAR ()
 NO APLICABLE ()

2.3. Observaciones:

Tacna, 24 de mayo del 2025



Firma

APÉNDICE

Apéndice A: Evidencias