

**Universidad Privada de Tacna**

**Facultad de Ciencias Empresariales**

**Escuela Profesional de Administracion de Negocios**

**Internacionales**



**Desempeño exportador y la competitividad empresarial de las empresas exportadoras  
de orégano en Tacna, año 2022**

**TESIS**

**PRESENTADA POR:**

Wilfredo Iglesias Delgado

0009-0005-4399-8194

**ASESORA**

Dra. Marizol Candelaria Arambulo Ayala

0000-0003-4332-0795

**Para optar el título profesional de:**

Licenciado en administración de Negocios Internacionales

TACNA - PERÚ

2025

### DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Yo **Wilfredo Iglesias Delgado**, 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 70924918 Soy autor de la tesis titulada: *“Desempeño exportador y la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022”* , teniendo como asesor a la *Dra. Marizol Candelaria Arambulo Ayala*.

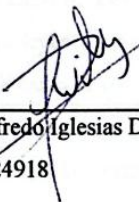
DECLARO BAJO JURAMENTO:

- Ser el único autor del texto entregado para obtener el **Título profesional de Licenciado Con mención 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 transgredido 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, 04 de Diciembre del 2025



---

Bach. Wilfredo Iglesias Delgado  
DNI: 70924918

## Dedicatoria

A mi familia, con todo mi amor y gratitud.

En este momento tan especial, quiero dedicar este logro a quienes han sido mi mayor fuente de fortaleza y motivación. A mi familia, por estar siempre a mi lado, apoyándome en cada desafío, celebrando cada pequeño triunfo y brindándome su cariño incondicional. Su confianza en mí ha sido el motor que me impulsó a seguir adelante incluso en los momentos más difíciles.

Pero, sobre todo, a ti, **mamá**. Este logro es tanto tuyo como mío. Gracias por ser mi pilar, por tus sacrificios silenciosos, por tus palabras de aliento cuando dudaba de mí mismo, por tu amor infinito que me ha dado la fuerza para seguir adelante. Tu dedicación y esfuerzo han sido la base sobre la cual he construido mis sueños, y hoy, al alcanzar esta meta, quiero que sepas que cada esfuerzo ha valido la pena.

Gracias por enseñarme que la perseverancia y el trabajo duro siempre dan frutos. Por ser mi ejemplo de valentía, entrega y amor incondicional. Este título es un reflejo de todo lo que me has enseñado y de todo lo que hemos superado juntos.

A ti, mamá, y a mi familia, con todo mi corazón, **gracias eternas**. Este es solo el comienzo de muchas más metas por alcanzar, siempre con ustedes a mi lado.

## Agradecimiento

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a la **Universidad Privada de Tacna**, institución que me ha brindado las herramientas académicas, el conocimiento y la formación integral necesarios para mi desarrollo profesional en el campo de la **Administración de Negocios Internacionales**. Gracias a su excelencia educativa y compromiso con la enseñanza, hoy puedo dar un paso más en mi camino profesional.

Asimismo, extendiendo mi reconocimiento a los **docentes**, quienes con su dedicación, experiencia y vocación de enseñanza han sido una fuente constante de inspiración. Sus conocimientos y guía han sido fundamentales en mi proceso de aprendizaje, inculcándome valores como la disciplina, la ética y la perseverancia.

Finalmente, mi más sincero agradecimiento a mi **familia**, quienes con su amor, apoyo incondicional y sacrificios han estado a mi lado en cada etapa de esta travesía académica. Sin su aliento y confianza en mí, este logro no sería posible.

Este reconocimiento es un reflejo del esfuerzo conjunto de todas estas personas e instituciones que han contribuido a mi formación. A todos, ¡gracias!

## Índice de contenidos

Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento.....	V
Índice de contenidos .....	VI
Índice de tablas .....	VIII
Índice de figuras.....	IX
Resumen.....	X
Abstract.....	XI
Introducción .....	XII
CAPÍTULO I .....	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	2
1.1.- DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.2.- FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	12
1.3.- JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	12
1.4.- OBJETIVOS .....	14
1.5.- HIPÓTESIS.....	14
CAPÍTULO II.....	15
MARCO TEÓRICO.....	15
2.1.- ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
2.2.- BASES TEÓRICAS .....	23
2.3.- DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS .....	41
CAPÍTULO III.....	43
METODOLOGÍA.....	43
3.1.- TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	43
3.2.- NIVEL DE INVESTIGACIÓN .....	43
3.3.- DISEÑO DE INVESTIGACIÓN .....	43
3.4.- POBLACIÓN Y MUESTRA.....	44

3.5.- VARIABLES .....	46
3.6.- TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	48
3.7.- TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS .....	48
CAPÍTULO IV.....	53
RESULTADOS.....	53
4.1.- DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO .....	53
4.2.- ANÁLISIS ESTADÍSTICO DESCRIPTIVO DE LOS RESULTADOS.....	54
4.3.- PRUEBAS DE NORMALIDAD .....	67
4.4.- VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS .....	68
DISCUSIÓN .....	74
CONCLUSIONES .....	76
RECOMENDACIONES.....	77
REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFÍA.....	79
ANEXOS .....	89

### Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> Conceptualización del desempeño exportador.....	29
<b>Tabla 2</b> Formas de dimensionar el desempeño exportador.....	30
<b>Tabla 3</b> Dimensiones de la competitividad empresarial .....	38
<b>Tabla 4</b> Taxonomía del orégano.....	40
<b>Tabla 5</b> Partida arancelaria.....	41
<b>Tabla 6</b> Operacionalización de la variable independiente .....	46
<b>Tabla 7</b> Operacionalización de la variable dependiente.....	47
<b>Tabla 8</b> Confiabilidad del instrumento.....	49
<b>Tabla 9</b> Rango de confiabilidad .....	51
<b>Tabla 10</b> Nombres de los expertos.....	52
<b>Tabla 11</b> Tabla de frecuencia para la variable "desempeño exportador" .....	54
<b>Tabla 12</b> Tabla de frecuencia para la dimensión "Intensidad exportadora" .....	55
<b>Tabla 13</b> Tabla de frecuencia para la dimensión "logro de la exportación" .....	56
<b>Tabla 14</b> Tabla de frecuencia para la dimensión "satisfacción en la exportación" .....	57
<b>Tabla 15</b> Tabla de frecuencia para la variable "competitividad" .....	58
<b>Tabla 16</b> Tabla de frecuencia para la dimensión "planeación estratégica" .....	59
<b>Tabla 17</b> Tabla de frecuencia para la dimensión "producción y operaciones" .....	60
<b>Tabla 18</b> Tabla de frecuencia para la dimensión "aseguramiento de la calidad" .....	61
<b>Tabla 19</b> Tabla de frecuencia para la dimensión "comercialización" .....	62
<b>Tabla 20</b> Tabla de frecuencia para la dimensión "contabilidad y finanzas" .....	63
<b>Tabla 21</b> Tabla de frecuencia para la dimensión "recursos humanos" .....	64
<b>Tabla 22</b> Tabla de frecuencia para la dimensión "gestión ambiental" .....	65
<b>Tabla 23</b> Tabla de frecuencia para la dimensión "sistemas de información" .....	66
<b>Tabla 24</b> Prueba de normalidad para las variables y dimensiones de estudio .....	67
<b>Tabla 25</b> Rangos de correlación Rho de Spearman .....	68
<b>Tabla 26</b> Correlaciones para la dimensión intensidad exportadora y la variable competitividad empresarial.....	69
<b>Tabla 27</b> Correlaciones para la dimensión logro de la exportación y la variable competitividad empresarial.....	70
<b>Tabla 28</b> Correlaciones para la dimensión satisfacción en la exportación y la variable competitividad empresarial.....	71
<b>Tabla 29</b> Correlaciones para las variables desempeño exportador y competitividad empresarial .....	73

## Índice de figuras

<b>Figura 1</b> Índice de competitividad internacional 2022 .....	5
<b>Figura 2</b> Mapa de ranking de competitividad de los países latinoamericanos 2022.....	7
<b>Figura 3</b> Resultados de ranking de competitividad y de pilares de los países latinoamericanos 2022.....	9
<b>Figura 4</b> Resultado de ranking de competitividad de Perú 2022 .....	9
<b>Figura 5</b> Evolución de las posiciones y puntos del ranking de competitividad de Perú: 2008-2022.....	10
<b>Figura 6</b> Gráfico de barras para la variable "desempeño exportador" .....	54
<b>Figura 7</b> Gráfico de barras para la dimensión "Intensidad exportadora" .....	55
<b>Figura 8</b> Gráfico de barras para la dimensión "logro de la exportación" .....	56
<b>Figura 9</b> Gráfico de barras para la dimensión "satisfacción en la exportación" .....	57
<b>Figura 10</b> Gráfico de barras para la variable "competitividad" .....	58
<b>Figura 11</b> Gráfico de barras para la dimensión "planeación estratégica" .....	59
<b>Figura 12</b> Gráfico de barras para la dimensión "producción y operaciones" .....	60
<b>Figura 13</b> Gráfico de barras para la dimensión "aseguramiento de la calidad" .....	61
<b>Figura 14</b> Gráfico de barras para la dimensión "comercialización" .....	62
<b>Figura 15</b> Gráfico de barras para la dimensión "contabilidad y finanzas" .....	63
<b>Figura 16</b> Gráfico de barras para la dimensión "recursos humanos" .....	64
<b>Figura 17</b> Gráfico de barras para la dimensión "gestión ambiental" .....	65
<b>Figura 18</b> Gráfico de barras para la dimensión "sistemas de información" .....	66

### Resumen

La investigación tuvo como objetivo principal determinar cómo se relaciona el desempeño exportador con la competitividad empresarial en este sector. Se utilizó una metodología cuantitativa, de diseño no experimental, correlacional y transversal, aplicando encuestas a representantes de empresas exportadoras de orégano. Los resultados del análisis estadístico mediante el coeficiente de correlación de Spearman arrojaron un valor de  $\rho = 0.303$  con una significancia bilateral de  $p = 0.255$ , lo cual indica una relación positiva débil y no significativa entre el desempeño exportador y la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna. En conclusión, el estudio determinó que no existe una relación estadísticamente significativa entre el desempeño exportador y la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna durante el año 2022. Aunque se identificó una correlación positiva débil, esta no fue suficiente para confirmar una asociación directa entre ambas variables.

**Palabras clave:** Desempeño exportador, competitividad empresarial, intensidad exportadora, logro de la exportación, satisfacción de la exportación.

### **Abstract**

The main objective of this research was to determine how export performance relates to business competitiveness in this sector. A quantitative methodology was used, with a non-experimental, correlational, and cross-sectional design, and surveys were conducted among representatives of oregano exporting companies. The results of the statistical analysis using Spearman's correlation coefficient yielded a value of  $\rho = 0.303$  with a bilateral significance of  $p = 0.255$ , indicating a weak, positive, and non-significant relationship between export performance and business competitiveness of oregano exporting companies in Tacna. In conclusion, the study determined that there is no statistically significant relationship between export performance and business competitiveness of oregano exporting companies in Tacna during 2022. Although a weak positive correlation was identified, it was not sufficient to confirm a direct association between the two variables.

**Keywords:** Export performance, business competitiveness, export intensity, export achievement, export satisfaction.

## Introducción

Con el continuo crecimiento del comercio internacional y la importancia competitiva en el sector mercantil del entorno global, las actividades de exportación se convierten en un punto que alcance crecimiento y éxito en muchas empresas de diferentes ámbitos. En este contexto, la tesis titulada “Desempeño de las exportaciones y competitividad comercial de las empresas exportadoras en Tacna Pune, 2022” tiene como objetivo profundizar la relación del desempeño de las exportaciones con la competitividad de empresas que operan en el sector exportador en Pune. A través de un análisis exhaustivo de indicadores financieros, estrategias comerciales y factores internos - externos, este estudio pretende conocer sobre los factores que afectan al éxito exportador de las empresas, así como se refleja en la competencia de rivalidad en los mercados globales. Una mejor comprensión de esta relación alentará a las empresas a tomar decisiones informadas y enriquecer conocimientos en el campo de la gestión empresarial y el comercio exterior.

En este sentido, la investigación esta sistematizada de la siguiente forma:

Capítulo I: Planteamiento del problema, en el que se identifica la problemática, se formula, se plantean los objetivos del estudio, se presenta la justificación, importancia y los alcances de la indagación.

Capítulo II: Marco teórico, donde se presentan los antecedentes del estudio, se describe la base teórica – científica, la definición de términos básicos, se presenta el sistema de hipótesis y de variables.

Capítulo III: Metodología, donde se menciona el tipo de investigación, el diseño, la población, muestra, técnicas e instrumentos de compilación de *data*, de procesamiento de datos y selección y validación de las herramientas de indagación.

Capítulo IV: Resultados y discusión, donde se presenta el tratamiento e interpretación de los hallazgos mediante tablas, figuras, etc. Se contrasta la hipótesis, y se discute la evidencia.

Por último, se redactan las conclusiones y recomendaciones, las referencias, y anexos.

## **CAPÍTULO I**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1.- DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

El desempeño exportador de un país, región o industria se define como el éxito o fracaso relativo de las empresas que venden bienes y servicios en otros países, en comparación con los cambios en la estructura de las exportaciones durante un período de tiempo, medido en cantidad. Productos de exportación, mercados objetivo y número de empresas exportadoras. Además, la continuidad de las actividades de las empresas exportadoras fomenta la creación de nuevos bienes exportables e ingreso a mercados nuevos. Es así que mejorar la ejecución de las exportaciones está vinculado a la rivalidad de las exportaciones, lo que lleva a la integración dinámica de nacionalidades y productos en el mercado global. Según esta teoría, una industria se volverá más competitiva a medida que aumente su participación en el comercio mundial. Financiamiento, estrategia empresarial y factores internos y externos. Este estudio pretende arrojar luz sobre los factores que inciden en el éxito exportador de estas empresas y esto se refleja en una mejora de entendimiento en relación alentará a las empresas a tomar decisiones informadas y enriquecer conocimientos en el campo de la gestión empresarial y el comercio exterior (Serra, et al., 2020).

A nivel internacional, la actividad exportadora de las pequeñas y medianas empresas manufactureras (Pymes) como Baja California, México está conformada por cinco ciudades: Ensenada, Mexicali, Playas de Rosarito, Te Carter y Tijuana, las cuales son la base de la estructura industrial del país. porque crean una gran proporción de empleos formales y contribuyen al crecimiento económico. Como estado fronterizo, Baja California se caracteriza por actividades industriales que destacan la aeroespacial, la electrónica, los equipos metalmecánicos, los suministros médicos y los automóviles. Por tanto, la participación de la industria manufacturera en el producto interno bruto (PIB) de la industria es del 5 %, especialmente en términos de maquinaria y equipo. Por lo tanto, la existencia de un sector industrial competitivo fortalece su participación en el PIB del país como en su gente y crea más empleos y riqueza.

En cuanto a las exportaciones de orégano a nivel mundial, Chile experimentó una disminución en su desempeño, ya que pasó de \$1.8 000 000 en 2015 a \$807.6 000 en 2019. La mayor parte del área cultivada de orégano en el país del sur se encuentra en: Metropolitana, El Arica y Parinacota. Su valor unitario promedio en 2019 fue de 4.47 USD/kg. Además, debido a su cercanía e historia comercial con Brasil, el mercado boliviano del orégano está experimentando un crecimiento rápido, lo que lo convierte en una oportunidad en un producto que ya representa una amenaza para los exportadores peruanos (Ministerio de Agricultura y Riego, 2020).

A nivel nacional, de acuerdo con una investigación realizada por Carrasco et al. (2021), las microempresas juegan un papel clave en el desarrollo económico del país. Es por ello que este estudio es necesario y uno de sus principales objetivos es mostrar y demostrar que la industria del calzado peruano puede ser considerada parte integral de la matriz productiva nacional si se organiza e invierte en aspectos como organización interna, infraestructura y calidad. Esto es crucial porque enfrentan una desventaja competitiva en los mercados internacionales. Si tanto los empresarios como el gobierno prestan atención a este sector económico, pueden influir significativamente en el desarrollo del país.

Se puede afirmar que las microempresas se benefician del modelo de negocio propuesto, el cual les permite aumentar su competitividad. Dicho modelo es fundamental en sus planes de crecimiento, y al implementarlo, lograrán una mayor rentabilidad y mejorarán su desempeño. Por lo que al analizar este mercado permite su comprensión de las preferencias de los clientes, estas microempresas pueden volverse más competitivas, ya que sólo el 9,6% de ellas son consistentemente competentes en esta área. Por lo tanto, las microempresas no tienen una estructura de costos adecuada, por lo que el 2,9% de ingresos rara vez es suficiente para pagar las obligaciones. Esto genera la necesidad de reducir costes e intentar aumentar la rentabilidad y la facturación para mejorar la competitividad. En cuanto al segmento microempresarial, se puede concluir que solo el 3,2% de ellas tiene una comprensión clara de las preferencias de los consumidores, lo que les permite mantener su producción de manera exitosa (Carrasco, et al., 2021).

A nivel nacional las exportaciones de orégano, representó un promedio del 90 por ciento de exportaciones de la subpartida nacional el 2015 y 2019; fueron \$10,2 millones y \$13,2 millones. Es importante resaltar que en 2017 se exportaron 20 millones de dólares. Durante ese tiempo, la exportación creció en 6,6% al año promedio, lo que se reflejó en una mayor

producción y cosecha. Con el 45.3% de participación en volumen, Brasil es el primer destino del orégano seco de Perú. (Ministerio de Agricultura y Riego, 2020).

En términos de precios unitarios del orégano seco en Perú, los precios promedio anuales oscilan entre \$1,80 por kilogramo en 2015 y \$1,89 por kilogramo en 2019. El precio del pune varía ampliamente y si el año de precios es difícil, los productores pueden dejar de cosechar porque es una cosecha de largo plazo que significa abandono constante. Debido a esto, algunos abandonan el mercado en un año difícil, pero el rendimiento mejora a buen precio. En el contexto de la pandemia de COVID-19, los precios están aumentando constante, por tanto se requiere de la obtención de la mayor cantidad posible por hectárea, independientemente de las condiciones imperantes (Ministerio de Agricultura y Riego, 2020)

A nivel local, las Mypes y empresas familiares presentes en Tacna son las principales productoras de aceitunas en Perú, siendo el segundo país en Sudamérica en términos de exportación. Tacna produjo 69254 toneladas (Tn) de aceitunas, lo que representa el 87% de 80 010 Tn de aceitunas a nivel nacional. El distrito de La Yarada, Los Palos, es el principal centro de producción de olivos. No obstante, el cultivo de aceituna en la región se redujo en un 30% debido a la pandemia y a la caída de precios anteriores debido a la sobreproducción y la vecería del olivo, y, como consecuencia, las exportaciones y la producción quedaron afectadas (PRODUCE, 2020, citado en Espinoza y Palma, 2022). Sin embargo, la agricultura familiar fue la más afectada, pues debido a estas dificultades, los agricultores decidieron introducir nuevos productos, abandonando por segunda vez la tradición del cultivo del olivo, lo que repercute negativamente en el mercado laboral. En la ciudad capital Lima, la tasa de desempleo disminuyó 17,2 puntos porcentuales solo de diciembre de 2019 a febrero de 2020 y de febrero a abril (CEPAL, 2020).

La región Tacna también exportó este año más de dos mil cien Tn de orégano, constituyen una de las fuentes principales del ingreso de las PYMES cuyo tamaño promedio de finca no supera la media hectárea (ha). Esta región es la mayor productora - exportadora del producto en el país, asimismo de zonas de producción de provincias como Candaraven y Tacna con 800 y 65 ha de tierra cultivable respectivamente. También es significativa la superficie de las provincias de Jorge Basadre (443 ha) y Tarata (340 ha) (SENASA, 2018).

Además, de enero a julio de 2021, la región de Tacna lideró la exportación de aceitunas y orégano. El orégano representó el 9 por ciento del total de envíos (de \$10.636.000 a \$11.320.000) y las aceitunas el 66 por ciento (de \$1.592.300 a \$2.398.800), informó la Asociación de Exportadores (ADEX). Los principales mercados del orégano son Brasil (1%), Argentina (16%), Chile (13%), España (13%) y Uruguay (5,3%). En cambio, las aceitunas preparadas, enlatadas y congeladas (\$8.900) se venden principalmente a Brasil (78%) y Chile (18%) (AgroPerú, 2021).

Lizbeth Pumasunco, Coordinadora Investigaciones Económicas y Comerciales Globales de la Asociación de Exportadores CIEN-ADEX, señaló que la región tiene capacidad para incrementar el número de envíos con valor agregado porque son de alta calidad, pero también se necesitan. mejora tus habilidades. “Es importante utilizar inteligencia de negocios, analizar estadísticas (exportaciones, producción), identificar oportunidades y mejorar la productividad y el desempeño. También mecanismos de promoción (participación en ferias, misiones comerciales o ruedas de negocios), porque ayudan a localizar la oferta y minimizar riesgos. ,” él explicó de la misma manera, el coordinador menciona que es necesario acudir a ferias internacionales, también conocer tendencias, principales ingredientes, presentaciones y marcas. Señalando que “La Expoalimentaria virtual 2021 es ideal para acceder a esa información, promocionarse y concretar negocios” (AgroPerú, 2021).

En términos de competitividad global, Corea del Sur tiene la producción más baja entre los diez países más competitivos, que es 1,7 veces la de Turquía. De los diez países más competitivos, Irlanda es el que menos gasta en investigación, con un 1,23 por ciento del PIB, mientras que Guatemala, que ocupa el puesto 2 en el ranking ICI, gasta sólo un 0,03%.

### **Figura 1**

*Índice de competitividad internacional 2022*



Nota. (IMCO Staff, 2022)

La tasa promedio anual de los países aumentó de 4,8% (2020) a 6,3% (2021); en cambio un porcentaje poblacional económico activo no trabajador menor del 7.9% al 7.7% en promedio, posterior hubo un aumento en la cantidad de comercio internacional realizado por los países evaluados, lo que resultó en un aumento en la proporción del PIB de las exportaciones e importaciones, que pasó del 77.5% al 81.5%, asimismo del 15.6% al 17.5% como territorio destinado a producción.

Por otro lado, la tasa anual de cambio, en los precios de una canasta representativa de bienes y servicios, pasó de 2.7% a 4.8%, entre los retrocesos del Índice de Competitividad Internacional 2022. El porcentaje de mujeres de más de 15 años que son económicamente activas se redujo del 53 al 52. En lo que respecta a la corrupción, su calificación disminuyó en general, disminuyendo de 57,5 a 57,2. Además, la evaluación de la gestión del presupuesto gubernamental disminuyó su puntaje de 78.5 a 60. En cuanto a la deuda externa, el nivel promedio de deuda de los países con prestamistas extranjeros en comparación con su PIB aumentó de 129% a 130% (IMCO Staff, 2022).

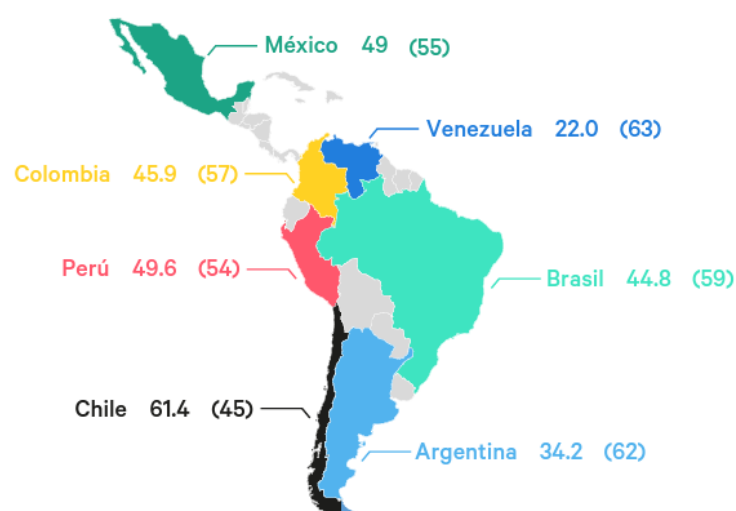
Al analizar Latinoamérica, se evidencia que la pandemia ha afectado negativamente la competitividad y que la recuperación económica de cada nación no ha sido adecuada. Los países no han logrado mejorar su desempeño competitivo a pesar de los avances en puntaje y posición en años anteriores, y lo que es peor, esta tendencia negativa afecta los elementos esenciales que sustentan la competitividad anual (Figura 2).

En esta compleja situación de la región, Chile ocupa el primer lugar con 61, puntos y en el puesto 5. En las columnas Eficiencia Gubernamental (EG) 22-30, Eficiencia Empresarial (EN) 0- 1 e Infraestructura 5- 7, el país descendió cuatro posiciones, mientras que en la columna Desarrollo Económico (ED) de 53 a 50 los Hogares y Empleo Los factores (TC) aumentan ligeramente debido a las altas tasas de crecimiento. Perú ocupa el puesto 54 entre 63 países, un aumento de 4.2 puntos respecto al año pasado. Este resultado se debe al crecimiento de las variables económicas observadas, que tuvieron un efecto rebote por el impacto de la pandemia en 2020. El crecimiento se puede observar únicamente en la columna DE, mientras que en las otras tres columnas hay una disminución notoria. Por resultados negativos en todos los pilares, México también sube 4.5 puntos y se mantiene en el puesto 55. Colombia ocupa el puesto 57, una mejora con respecto al año pasado, pero experimentó una caída de 0.9 puntos en su clasificación en los pilares EG, EN e Infraestructura.

Brasil también sufrió con una disminución de 0,7 puntos y una caída de dos posiciones. Con 44.8 puntos, ocupa el puesto 59 de esta edición. Esta disminución es el resultado de varios resultados. Aunque hubo una pequeña mejora en el pilar de DE, se han observado disminuciones en los otros tres pilares. Argentina sigue en la lista con 34.2 puntos y ocupa el penúltimo lugar. No ha logrado avanzar posiciones a pesar de un ligero aumento de 1.4 puntos con respecto al año anterior. Venezuela sigue siendo competitiva al final del ranking con 22 puntos, evidenciando ninguna mejora en su posición de los pilares evaluados.

## Figura 2

*Mapa de ranking de competitividad de los países latinoamericanos 2022*



Nota. (Marquina et al., 2022)

Teniendo en cuenta que actualmente estos países afirman que los resultados no fueron satisfactorios. La mayoría de los grupos se encuentran al final de la Tabla, tanto en cada columna de valoración como en el ranking general, es aquí el objetivo principal de este estudio al diagnosticar la situación actual de los países a fin de analizar previamente e incentivar a los agentes de cambio a tomar medidas concretas para mejorar la competitividad del país (Marquina et al., 2022).

### Figura 3

Resultados de ranking de competitividad y de pilares de los países latinoamericanos 2022

País LA	Ranking General	Desempeño Económico	Eficiencia del Gobierno	Eficiencia de Negocios	Infraestructura
Chile	<b>61.4</b> (45)	<b>46.5</b> (50)	<b>68.9</b> (30)	<b>50.7</b> (41)	<b>45.1</b> (47)
<b>Perú</b>	<b>49.6</b> (54)	<b>36.6</b> (40)	<b>46.6</b> (52)	<b>36.0</b> (53)	<b>28.0</b> (59)
México	<b>49.0</b> (55)	<b>52.1</b> (27)	<b>34.3</b> (60)	<b>43.1</b> (47)	<b>30.6</b> (58)
Colombia	<b>45.9</b> (57)	<b>42.8</b> (45)	<b>34.8</b> (59)	<b>39.4</b> (60)	<b>35.8</b> (56)
Brasil	<b>44.8</b> (59)	<b>48.6</b> (48)	<b>20.3</b> (61)	<b>41.9</b> (52)	<b>36.8</b> (53)
Argentina	<b>34.2</b> (62)	<b>36.9</b> (57)	<b>10.2</b> (63)	<b>15.3</b> (63)	<b>34.7</b> (54)
Venezuela	<b>22.0</b> (63)	<b>0.0</b> (63)	<b>18.6</b> (62)	<b>21.1</b> (62)	<b>14.0</b> (63)

*Nota.* Los valores en negrita corresponden a los puntos y los valores en (.) indican la posición alcanzada en esta edición.

Además, los puntos y rankings obtenidos se pueden utilizar para ilustrar los logros de los países latinoamericanos durante las últimas 15 presentaciones. Si bien en algunos años se observan fluctuaciones anuales positivas, este análisis muestra un factor clave a la baja a los países de la región. Las posiciones cambiaron al agregar países; sin embargo, se conoce cómo han progresado en sus posiciones relativas. Con una mejor puntuación no se asciende en el ranking, lo que otros países necesitan mejorar más.

Perú ocupa el puesto 54 entre 63 países, subiendo cuatro lugares, con un aumento de 4.2 siendo el más bajo entre 2008 al 2021 de 45.4 a 49.6 puntos respectivamente.

### Figura 4

Resultado de ranking de competitividad de Perú 2022



Desde 2008 se observa una tendencia negativa en cuanto a tareas; sin embargo, sumando información a la evolución del puntaje se puede ver claramente el nivel de competitividad del país. Históricamente, la mejor clasificación se lograba en el puesto 35 entre 55 países, aunque la puntuación no era tan alta, sólo 56.3 puntos en una escala de 0 a 100 (Figura 5). En resumen,

la competencia en Perú no mejora en términos de calificaciones ni de ubicaciones. Sin embargo, debido al efecto rebote de las variables del pilar de desarrollo económico CT, que se vieron fuertemente afectadas por la pandemia, la economía del Perú comenzó a recuperarse en 2022. Los datos son claros, por lo que se debe impulsar a mejor continuamente en los aspectos explícitos a fin de incrementar su competitividad.

### Figura 5

*Evolución de las posiciones y puntos del ranking de competitividad de Perú: 2008-2022*



**Nota.** La posición alcanzada (numerador) y total de países evaluados en el año correspondiente (denominador).

Se observó una disminución en las puntuaciones en: ranking general, pilares y factores entre 2019 y 2022. La Tabla contiene datos completos y cambios en puntos y clasificaciones entre 2021 y 2008. En cuanto a los resultados Según componentes, las puntuaciones de los tres pilares caen: EG (6,6 puntos desde 36,5 puntos), EN (de 36 puntos a 27,7 puntos) e infraestructuras (de 28 puntos a 18,5 puntos).

En cuanto a la columna DE, se observa un aumento de 16 puntos, lo que permite aumentar 20 puestos. La principal explicación de este resultado se puede encontrar en los hogares, el comercio internacional y el empleo, que tiene en cuenta las CT de indicadores como el PIB, el empleo y las exportaciones. Por tanto, esta mejora en la posición relativa es un resultado que oculta la dispersión de las puntuaciones obtenidas y su duración en el tiempo. En otras palabras, la mejora significativa en la columna DE se debió al impacto estadístico del crecimiento económico en 2021 debido a la grave desaceleración durante la pandemia.

Debido a las ventajas climáticas y de superficie, en la región sierra explícitamente como productor céntrico de orégano, como la región de Tacna local mayoritaria. En la región interandina son Camilaca, Ilabaya, Susapaya, Cairani, Candarave, Huanura y Tarata. En región costera las zonas de La Yarada, los Palos y Locumba. Sin embargo, las empresas exportadoras de Tacna tienen dificultades para competir con productores de otros países que pueden ofrecer precios más bajos o tener mayor capacidad de producción, por lo que son necesarias mejoras en la infraestructura, incluida la gestión de los recursos hídricos, para aumentar la competitividad del cultivo, asistencia técnica como estándares de calidad y recursos para el desarrollo y producción de productos con mayor valor agregado (Ministerio de Agricultura y Riego, 2020).

Se han observado rechazos al ingreso de orégano a los mercados internacionales debido a la presencia de químicos excesivos o prohibidos. Debemos enfocarnos en productos libres de pesticidas y trabajar en proyectos para la obtención de certificados orgánicos, enfocándonos en los productores de esta cadena en la costa del Perú. Por lo tanto, es necesario desarrollar paquetes tecnológicos que utilicen biofertilizantes coproducidos, introducir métodos biológicos para control de plagas y enfermedades, limitar el uso de herbicidas.

En conclusión, en la situación actual del COVID-19, donde el mundo busca productos como antibióticos naturales y sistemas inmunológicos, se fomenta la investigación para mejorar la calidad de la cosecha y sus propiedades naturales continuamente no solo para la industria gastronómica, sino para industrias de cuidado personal y farmacéutica.

Por ello, este estudio se realiza con el objetivo de conocer la relación que existe del desempeño exportador y la competitividad comercial en empresas exportadoras de orégano en Tacna en el año 2022.

## **1.2.- FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### 1.2.1.- Problema general

¿De qué manera el desempeño exportador se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022?

### 1.2.2.- Problemas específicos

- ¿De qué manera la intensidad exportadora se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022?
- ¿De qué manera el logro de la exportación se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022?
- ¿De qué manera la satisfacción de la exportación se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022?

## **1.3.- JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

### 1.3.1.- Relevancia teórica

El propósito es contribuir a la economía y el comercio internacional proporcionando información importante sobre el desempeño exportador y competitividad de empresas industriales de origen en una región determinada. La investigación se basa en teorías y conceptos económicos relacionados con la competitividad, el comercio internacional y la actividad empresarial. Al estudiar la relación de estos factores con la industria originaria se pueden extraer conclusiones valiosas para mejora de la eficiencia y competitividad como empresas exportadoras.

### 1.3.2.- Relevancia práctica

La investigación cobra valor práctico porque brinda a las empresas exportadoras de orégano de Tacna insumos concretos que equivocan ayudar a la evaluación y mejora de sus procesos de internacionalización. El estudio proporciona una serie de insumos para el diagnóstico del nivel del desempeño exportador que tienen las empresas y cómo dicho desempeño guarda relación con la competitividad empresarial, lo que permite detectar brechas y/u oportunidades para mejorar algunas dimensiones clave como la intensidad del compromiso exportador, el cumplimiento de los objetivos comerciales y la satisfacción con las operaciones

internacionales. En la práctica dicha investigación se traduce en una forma de guiar desde las empresas a las estrategias más funcionales relacionadas con la planificación estratégica, el control de las operaciones, la gestión de la calidad y la introducción a nuevos mercados. Los resultados no se entienden como elementos que se asientan en el marco teórico, sino que se orientan a ayudar a la implementación de la toma de decisiones que diseñen y formulen políticas internas que refuercen la sostenibilidad exportadora y el posicionamiento competitivo de las empresas en el mercado global.

### 1.3.3.- Relevancia metodológica

El estudio mediante revisión sistemática y análisis de data cuántica, a fin de que los métodos como encuestas, análisis estadísticos y revisión de documentos brindan información completa sobre el desempeño exportador y la competitividad de las empresas exportadoras originarias. Utilizar una muestra representativa de empresas exportadoras de Tacna Pune en 2022 permite sacar conclusiones válidas y generalizables sobre la industria en estudio.

Además, con la ayuda de herramientas analíticas y modelos financieros se evalúa la competitividad de las empresas y su relación con los resultados exportadores. Esto proporciona una base sólida para las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

### 1.3.4.- Relevancia empresarial

Desde el punto de vista empresarial, el valor añadido que aporta el trabajo vinculado al estudio queda determinado por la necesidad de que las organizaciones agroexportadoras sean conscientes de que el desempeño exportador no significa solo cumplir con el objetivo de realizar ventas al exterior, sino que requiere consolidar factores estructurales y estratégicos que faciliten su competitividad a largo plazo. El estudio pone de manifiesto que, si bien la relación entre desempeño exportador y competitividad empresarial desarrollada en las empresas de orégano de Tacna es débil y carece de significado estadístico, ello no quiere decir que las demandas internas de fortalecimiento como la gestión de recursos humanos, la innovación, la calidad de los procesos y la diversificación de mercados puedan ser desatendidas. Desde la óptica corporativa, los resultados muestran una invitación para que la Alta Dirección sea capaz de priorizar inversiones en infraestructura, en certificaciones de calidad y en herramientas de gestión moderna que les facilite diferenciarse frente a los competidores internacionales y refuerzan la idea de que, para que la competitividad sea sostenible, esta depende tanto de cumplir con los objetivos de exportación como de la capacidad de innovar y de adaptarse a las exigencias cambiantes de los mercados internacionales.

## **1.4.- OBJETIVOS**

### 1.4.1.- Objetivo general

Determinar de qué manera el desempeño exportador se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.

### 1.4.2.- Objetivos específicos

- Determinar de qué manera la intensidad exportadora se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.
- Determinar de qué manera el logro de la exportación se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.
- Determinar de qué manera la satisfacción de la exportación se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.

## **1.5.- HIPÓTESIS**

### 1.5.1.- Hipótesis general

El desempeño exportador se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.

### 1.5.2.- Hipótesis específicas

- La intensidad exportadora se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.
- El logro de la exportación se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.
- La satisfacción de la exportación se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1.- ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN**

##### 2.1.1.- Internacional

Rahul (2021) en la indagación “Three decades of export competitiveness literature: systematic review, synthesis and future research agenda”, analizó artículos indexados en Scopus entre 1991 y 2020 para sintetizar determinantes, teorías y métodos utilizados en estudios sobre competitividad exportadora. Se identificó un avance hacia la medición empírica de la CE y una falta de revisiones exhaustivas previas. Se concluye que el campo ha evolucionado a un enfoque más científico y que futuras investigaciones deben abordar vacíos teóricos y metodológicos. Esta revisión aporta bases sólidas para estudios como el de las empresas exportadoras de orégano en Tacna.

Keskin et al. (2021) en “The simultaneous effect of firm capabilities and competitive strategies on export performance: the role of competitive advantages and competitive intensity”, aplicaron un modelo de ecuaciones estructurales a datos de 281 empresas turcas. El objetivo fue analizar el impacto conjunto de capacidades internas y estrategias competitivas sobre el desempeño exportador, moderado por la intensidad competitiva. Se encontró que capacidades como relaciones, marketing e información son claves, así como el liderazgo en costos y diferenciación. Se concluye que la ventaja competitiva modera el efecto de estas variables sobre el desempeño. Este modelo ofrece un enfoque integral útil para las empresas tacneñas.

Ramírez (2021) en la indagación “Análisis del desempeño exportador del sector vinícola argentino”, usó el análisis CMS para descomponer el crecimiento de las exportaciones en factores de oferta y demanda entre 1998 y 2017. Se verificó que el crecimiento fue impulsado mayormente por la demanda internacional. Se concluye que entender la dinámica de los destinos es clave para mejorar el desempeño exportador. Estos hallazgos pueden ser extrapolables al orégano tacneño, donde también se debe identificar la evolución de la demanda externa.

Ruzekova, et al. (2020) en la investigación “Export performance as a measurement of competitiveness”, utilizaron regresión lineal para evaluar el impacto de indicadores institucionales (eficacia gubernamental, calidad regulatoria, percepción de corrupción) y el consumo interno sobre el desempeño exportador. Los resultados muestran que una institucionalidad débil reduce la competitividad exportadora. Se concluye que la competitividad es un fenómeno complejo con influencias macro y microeconómicas. Este enfoque integral puede ser aplicado al análisis del sector exportador de orégano, especialmente al considerar su entorno regulatorio.

Braja y Gemzik (2020) en “Competitiveness of high-tech exports in the EU countries”, emplearon el método CMS (análisis de cuota de mercado constante) para evaluar las exportaciones de alta tecnología entre 2008 y 2017. Se identificó un crecimiento compuesto del 0.9% y que países como Polonia y Eslovaquia mostraron incrementos significativos. Se concluye que la competitividad en tecnología impulsa la necesidad de exportar. Aunque el sector difiere, los métodos y hallazgos de este estudio pueden guiar investigaciones aplicadas a sectores agrícolas como el orégano, al resaltar la importancia del conocimiento tecnológico.

Gastón, et al. (2020) en el estudio “Competitividad internacional y performance exportadora”, realizaron una revisión teórica para construir una matriz de análisis que combine factores de oferta y demanda, y el rol del Estado. Se resalta el modelo de Competitividad de las Naciones (CAN) de la CEPAL como marco integral. Se concluye que la competitividad depende tanto de la capacidad exportadora como del entorno institucional y regulatorio. Este marco puede ser útil para entender los factores estructurales que afectan a las empresas exportadoras de orégano.

Mujica (2019) en “El desempeño exportador como estrategia de mejora empresarial. Caso Vicrila Glass”, usó un enfoque mixto para diagnosticar el desempeño exportador y proponer mejoras estratégicas. A partir de cuatro variables clave, se identificaron oportunidades de mejora en los procesos de exportación. Se concluye que el rediseño estratégico constante es necesario para lograr sostenibilidad exportadora. Este estudio sirve como referencia metodológica para evaluar el desempeño exportador en empresas tacneñas.

Hossian et al. (2019) en el estudio “Export Competitiveness of Bangladesh Readymade Garments Sector”, aplicaron un enfoque cuantitativo usando análisis de participación de mercado y el índice de entropía comercial. Su objetivo fue evaluar la competitividad del sector

RMG de Bangladesh entre 2012 y 2016. Los resultados muestran que la participación de mercado aumentó del 4.77% al 7.50%, y la diversificación geográfica también mejoró. A pesar de ello, el 85% de las exportaciones seguían concentradas en la UE y EE.UU. Se concluye que, aunque el sector ha ganado competitividad, debe diversificar más sus mercados. El estudio aporta una visión comparativa útil para sectores agroexportadores como el orégano en Tacna.

De la Hoz, et al. (2019) en el estudio “Evaluación de la competitividad comercial del sector industrial colombiano mediante el coeficiente de apertura exportadora”, aplicaron redes neuronales probabilísticas en Statgraphics para clasificar el comportamiento competitivo entre 2001 y 2012, usando 10 variables de entrada. El modelo logró una precisión de clasificación del 95.23%. Se concluye que la inteligencia artificial puede ser una herramienta efectiva para analizar competitividad. Este enfoque puede aplicarse en Tacna para evaluar el desempeño exportador mediante tecnologías emergentes.

#### 2.1.2.- Nacional

Mendoza y Stucchi (2022) en “Relación entre la estrategia competitiva de liderazgo en costo y el desempeño exportador de las empresas peruanas de arándanos hacia el mercado de China durante el período 2016-2020”, aplicaron un diseño mixto con métodos descriptivos correlacionales. Se recolectaron datos a través de encuestas (n=16) y entrevistas semiestructuradas (n=10), analizadas con SPSS y Atlas Ti. El coeficiente de correlación de Spearman fue 0.744, indicando que estrategias como optimización de procesos, eficiencia interna y recursos externos inciden en el desempeño exportador. Se concluye que las estrategias de liderazgo en costos son efectivas para aumentar la productividad y competitividad. Esto brinda valiosa evidencia para empresas exportadoras de orégano que buscan mejorar su posicionamiento en mercados internacionales.

Yauri (2022) en “La innovación productiva y su relación con el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de la región Junín en el periodo 2019 – 2021” aplicó un diseño cuantitativo básico, descriptivo, no experimental, encuestando a 64 personas. El análisis chi-cuadrado mostró una relación significativa ( $p=0.000$ ), concluyendo que la innovación en productos, procesos y organización mejora el desempeño exportador. Se destaca que invertir en innovación eleva la competitividad exportadora, siendo aplicable al sector orégano como estrategia clave de desarrollo.

Jerí y López (2021) en el estudio “La estrategia de lugar, producto de alta calidad y la marca de producto, y su relación con el desempeño exportador del sector de joyería de plata en el Perú, en el periodo 2015-2019”, aplicaron un enfoque cualitativo-descriptivo mediante teoría fundamentada. Usaron entrevistas (n=10) y cuestionarios a artesanos del rubro (n=7), analizados con Atlas Ti. El objetivo fue analizar cómo estrategias locales, productos de alta calidad y marcas impactan en el desempeño exportador. Se identificó una integración efectiva de estas estrategias con apoyo estatal, lo que generó sinergias competitivas. Se concluye que la articulación estratégica entre actores fortalece la competitividad y exportación, lo cual puede extrapolarse al sector del orégano.

Alvarado (2021) en la investigación “Cultura exportadora en el desempeño exportador de las agroexportadoras de espárragos de la región La Libertad 2020”, aplicó un diseño mixto secuencial explicativo, con encuestas (n=26) y entrevistas (n=5). El análisis cuantitativo se realizó con SPSS y arrojó un coeficiente de Spearman de 0.804, evidenciando una relación positiva muy fuerte. El objetivo fue determinar el impacto de la cultura exportadora en el desempeño exportador. Se concluye que fortalecer dicha cultura es determinante para la competitividad exportadora, resultando en una lección aplicable al sector orégano de Tacna.

Cárdenas (2021) en su estudio “La competitividad empresarial y el desempeño exportador de las empresas peruanas de frutas en el periodo 2020”, utilizó un enfoque cuantitativo descriptivo y correlacional, aplicando encuestas a 10 empresas frutícolas. Su objetivo fue analizar el impacto de la competitividad en el desempeño exportador. El coeficiente de correlación fue  $r=0.786$ , evidenciando una relación positiva significativa entre ambas variables. En conclusión, las empresas con mayor competitividad presentan mejores resultados en exportaciones. Este estudio resulta clave para entender cómo dicho vínculo puede trasladarse al rubro del orégano exportador en Tacna.

Machuca (2020) en su estudio “Desempeño exportador y la competitividad empresarial del sector textil al mercado de Estados Unidos – California, 2020”, aplicó un diseño cuantitativo no experimental. Su objetivo fue determinar la relación entre el desempeño exportador y la competitividad en la industria textil dirigida al mercado de California. La muestra incluyó a 40 representantes empresariales con experiencia en diversos cargos. El análisis arrojó una correlación significativa ( $p=0.000$ ) con un coeficiente de 0.694, indicando una relación positiva

fuerte entre las variables. Se concluye que la competitividad empresarial influye directamente en el desempeño exportador, destacando la rentabilidad como resultado clave. Estos hallazgos refuerzan la importancia de fortalecer la competitividad como vía para mejorar el rendimiento exportador, aplicable al caso de empresas de orégano en Tacna.

Gonzales (2019) en su estudio titulado “La influencia de la innovación en el desempeño exportador de las empresas exportadoras de café en el Perú 2019”, aplicó un diseño cuantitativo correlacional no experimental con una muestra de 114 empresas. Encontró un coeficiente de correlación  $r=0.755$  ( $p<0.05$ ), confirmando una relación positiva fuerte entre innovación y desempeño exportador. Se concluye que implementar innovaciones mejora la competitividad exportadora. Este hallazgo es clave para replicarse en empresas de orégano.

Cahuana (2019) en su estudio titulado “El rol del capital humano capacitado para lograr ventaja competitiva en la MYPE de lima metropolitana caso: Empresa de servicios de tecnología de la información” aplicó un diseño descriptivo correlacional con encuestas a 118 trabajadores. Se concluye que el capital humano capacitado incide directamente en la ventaja competitiva, pero también se evidencia una carencia de inversión en formación. Este resultado destaca la importancia de desarrollar competencias en el personal, lo cual es aplicable a empresas agroexportadoras tacneñas.

Ramos y Huerta (2019) en su estudio, “La gestión empresarial y su relación con la competitividad de las Mypes ferreteras cercado Arequipa, 2018”, utilizaron un diseño cuantitativo correlacional, encuestando a 113 Mypes. El análisis arrojó una correlación positiva moderada ( $r=0.654$ ,  $p=0.000$ ). Se concluye que una mejor gestión empresarial aumenta la competitividad. Este estudio respalda el fortalecimiento de prácticas de gestión en el sector del orégano para potenciar su capacidad exportadora.

Bazán y Sanabria (2019) en “Efectos mediadores de los programas de promoción de exportaciones en el desempeño exportador de las empresas Mypes agroexportadoras de granos andinos en el Perú, 2019 emplearon un enfoque cuantitativo con análisis en SPSS y AMOS a partir de encuestas a 184 responsables de exportación. El objetivo fue analizar la relación entre los programas de promoción de exportaciones (EPP) y el desempeño exportador. Se evidenció una relación positiva directa e indirecta significativa, confirmando que la participación en

programas de EPP mejora los resultados exportadores. Este aporte es clave para aplicar programas similares en empresas exportadoras de orégano.

Ramírez y Villanueva (2019) en el estudio “Factores determinantes en el desempeño exportador de la pequeña y mediana empresa”, realizaron una revisión cuantitativa de literatura sobre modelos de internacionalización (como Uppsala) y factores como cultura empresarial, innovación y dinámica exportadora. Aunque es un estudio documental, recopila evidencias empíricas que destacan que una cultura emprendedora, innovación, liderazgo y compromiso organizacional son fundamentales para el éxito exportador. Se concluye que las pymes que fortalecen estos factores incrementan su competitividad y eficacia exportadora. Estos hallazgos resultan útiles para orientar estrategias en las empresas de orégano en Tacna.

Aguirre y Buendía (2018) en su estudio “Desempeño Exportador de las Mipyme Usuarias del Programa Exporta Fácil en la Región Lambayeque, años 2014 y 2015”, aplicaron un enfoque cualitativo deductivo, empleando revisión documental y entrevistas a expertos, con una muestra no probabilística de 101 MIPYMES extraídas de una base regional. El objetivo fue medir el desempeño exportador de las MIPYMES usuarias del Programa Exporta Fácil (EF) y evaluar si este fue adecuado en el periodo 2014-2015. Los resultados revelaron que EF no logró consolidarse como una herramienta efectiva para impulsar las exportaciones en Lambayeque, debido a deficiencias en la gestión institucional de SERPOST S.A., falta de articulación entre entidades involucradas y la pérdida de alineación con los objetivos originales del programa. Se concluye que las MIPYMES no pudieron acceder plenamente a los beneficios esperados del programa, afectando negativamente su desempeño exportador. Este estudio representa un caso relevante para investigaciones como la de Tacna, ya que evidencia la importancia de una gestión adecuada de programas de promoción para lograr resultados efectivos en la competitividad y desempeño exportador de pequeñas empresas.

Aguirre y Buendía (2018) en “Desempeño Exportador de las Mipyme Usuarias del Programa Exporta Fácil en la Región Lambayeque, años 2014 y 2015”, aplicaron un enfoque cuantitativo con estadísticas descriptivas y el Índice de Éxito Exportador (IEE), analizando a 66 MIPYMES. El objetivo fue evaluar el impacto del programa Exporta Fácil en su desempeño exportador durante 2014-2015. Los resultados revelaron un desempeño deficiente en el 92.4% de las empresas, debido a una gobernanza ineficaz y falta de coordinación institucional. Se concluye

que el bajo impacto de programas mal implementados limita el potencial exportador, lo cual ofrece aprendizajes para mejorar intervenciones en Tacna.

### 2.1.3.- Regional o Local

García (2022) en su estudio titulado “Relación del e-commerce con la competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2021”, empleó una metodología cuantitativa mediante análisis de correlación no paramétrico. El objetivo fue determinar la relación entre el comercio electrónico y la competitividad en empresas exportadoras agrícolas de Tacna. Los resultados arrojaron una relación positiva débil ( $Rho=0.300^{**}$ ,  $p<0.01$ ), con un nivel de confianza del 99%. Se evidenció que el 99% de las empresas presentaban altos niveles de e-commerce, destacando componentes como alcance de clientes, interactividad y seguridad virtual. En conclusión, el estudio demuestra que un mayor uso del comercio electrónico está vinculado con niveles más altos de competitividad, sugiriendo que su fortalecimiento podría mejorar el desempeño exportador en la región.

Quispe (2022) en “La influencia de la gestión empresarial en la competitividad de las empresas exportadoras de orégano de Tacna, 2021”, aplicó un diseño cuantitativo, no experimental y transversal, con encuestas a 50 personas de 24 empresas. Buscó determinar el impacto del gobierno corporativo en la competitividad. El análisis mostró una relación moderada del 69.3% y un coeficiente de determinación ( $R^2$ ) de 0.480, indicando un impacto medio. Se concluye que mejoras en el gobierno corporativo elevan la competitividad en las empresas exportadoras de orégano de Tacna.

Linares et al. (2022) en “Influencia de las barreras legales y limitación del recurso hídrico, como factor competitivo para la exportación del *Solanum lycopersicum*”, utilizaron una metodología cuantitativa de diseño descriptivo transaccional. El objetivo fue analizar las barreras legales y la escasez hídrica como limitantes en la exportación agrícola. Encuestaron a 26 organizaciones exportadoras de orégano. Los hallazgos mostraron que el 57.14% reconoció barreras legales y el 82.14% consideró necesaria la planificación hídrica. Se concluye que las restricciones legales y la disponibilidad de agua impactan negativamente la competitividad, recomendándose reformas normativas y mejor gestión hídrica para asegurar la sostenibilidad exportadora.

Jave (2020) en “Comercio exterior de la región Tacna y sus ventajas comparativas”, usó una metodología cuantitativa descriptiva, analizando productos agroindustriales exportados entre 2010 y 2017. Su objetivo fue evaluar el impacto de las ventajas comparativas en el comercio exterior. Los resultados mostraron un crecimiento promedio del 25% en exportaciones no tradicionales, destacando productos como champiñones, aceitunas y aceite de oliva. Sin embargo, se evidenció una caída en las exportaciones de orégano. En conclusión, se confirma que las ventajas comparativas, como ubicación y clima, son claves para el desempeño exportador, pero se requiere apoyo gubernamental para mantener y diversificar la oferta exportable.

Mamani (2020) en “Gestión empresarial y su influencia con la competitividad en las MYPES manufactureras en el distrito Cnel. Gregorio Albarracín Lanchipa, 2020”, aplicó un diseño cuantitativo no experimental con encuestas a 221 empresas. Su objetivo fue determinar el impacto de la gestión empresarial en la competitividad. Los resultados arrojaron una correlación muy alta ( $Rho=0.925$ ,  $p=0.000$ ), confirmando una fuerte relación entre ambos factores. Se concluye que una adecuada gestión empresarial incide directamente en la mejora de la competitividad de las MYPES, siendo extrapolable al contexto agroexportador de orégano.

Condori (2020) en su tesis “Factores internos que inciden en la competitividad de las empresas vitivinícolas, en la Provincia Tacna, periodo 2018”; aplicó un enfoque cuantitativo, diseño no experimental explicativo, encuestando a 23 empresas. Su objetivo fue identificar factores internos que inciden en la competitividad. Los resultados mostraron que la gestión de recursos humanos, comercial y financiera impactan significativamente ( $p<0.05$ ), explicando el 36.58% de la competitividad, siendo la gestión de RRHH el factor más influyente (30.21%). Se concluye que el fortalecimiento de estos factores internos es determinante para mejorar la competitividad de las empresas.

Calvo (2019) en “La Influencia de la Gestión Empresarial en la Competitividad de las Empresas de Exportación Agroindustrial de Tacna, 2018”, utilizó una metodología cuantitativa, aplicada y explicativa, con análisis de regresión. Encuestó a 40 empresas. El resultado fue un  $R^2$  de 0.816, indicando que la gestión empresarial influye en un 81.60% en la competitividad. Con un p-valor de 0.000 y  $t=12.98$ , se valida estadísticamente el modelo. Se concluye que la gestión empresarial sólida es esencial para mejorar la competitividad en el rubro agroexportador.

Román (2019) en “La gestión del conocimiento y la competitividad de las empresas exportadoras de orégano de Tacna, Periodo 2017”, aplicó un enfoque cuantitativo no experimental. Encuestó a 22 empresas exportadoras. El análisis mostró una relación significativa ( $p=0.000$ ,  $\alpha=0.05$ ) entre gestión del conocimiento y competitividad, especialmente en el poder de negociación del cliente. Se concluye que fortalecer la gestión del conocimiento permite a las empresas exportadoras de orégano mejorar su posición en el mercado, consolidando así su competitividad.

Chuquimia (2018) en la investigación “Análisis de competitividad de la aceituna tacneña dentro de las perspectivas del mercado internacional”, utilizó un diseño cuantitativo descriptivo, no experimental y transversal, apoyado en la metodología del diamante de Porter. El objetivo fue evaluar la competitividad de la aceituna tacneña en mercados internacionales. Se encontró que el sector obtuvo un nivel de competitividad de 3.17/4, destacando la calidad del producto como principal ventaja, aunque se identificó la baja inversión en I+D como una debilidad. En conclusión, se reafirma que la innovación y la diferenciación son factores esenciales para sostener la competitividad internacional.

## **2.2.- BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1.- Fundamentación teórica de las variables**

#### **Teorías relevantes aplicadas al desempeño exportador y la competitividad**

##### **Teoría de la Ventaja Competitiva (Porter)**

Porter (2008) establece que una empresa puede alcanzar una ventaja competitiva mediante el liderazgo en costos, la diferenciación o el enfoque en un nicho específico. Esta teoría es crucial para el análisis del desempeño exportador del orégano tacneño, dado que permite identificar estrategias mediante las cuales estas empresas pueden sobresalir en mercados internacionales, ya sea reduciendo costos de producción, ofreciendo un producto diferenciado (como orégano orgánico certificado) o enfocándose en segmentos específicos de consumidores, como el mercado gourmet o farmacéutico.

##### **Modelo del Diamante de la Competitividad (Porter)**

El modelo del diamante propone que la competitividad de una industria está determinada por cuatro factores clave: condiciones de los factores, condiciones de la demanda, industrias relacionadas y estrategia empresarial (Porter, 1990). Este modelo es útil para entender cómo la región de Tacna puede fortalecer su entorno productivo para potenciar la competitividad de sus empresas exportadoras de orégano.

### **Teoría de Uppsala sobre internacionalización gradual**

Johanson y Vahlne (1977) explican que las empresas tienden a internacionalizarse progresivamente, iniciando en mercados cercanos o similares culturalmente, y conforme adquieren experiencia, expanden su alcance. Esta teoría es aplicable a las MYPES tacneñas, que generalmente comienzan sus exportaciones hacia países vecinos (como Chile o Bolivia) antes de ingresar a mercados más lejanos.

### **Teoría de los Recursos y Capacidades**

La Resource-Based View (RBV) o visión basada en recursos, de Barney (1991), sostiene que la competitividad depende de recursos valiosos, raros, inimitables y organizados (VRIO). En Tacna, factores como el conocimiento local sobre el cultivo del orégano, el acceso a tierras con condiciones agroclimáticas óptimas, y el capital social de las cooperativas agrícolas constituyen activos estratégicos que pueden sostener una ventaja competitiva exportadora si se gestionan adecuadamente.

### **Modelo Ecléctico de Dunning (OLI)**

Dunning (1988) propone que las empresas se internacionalizan si poseen: ventajas de **propiedad (Ownership)**, como marcas o tecnologías; ventajas de **localización (Location)**, como costos bajos o proximidad a mercados; y ventajas de **internalización (Internalization)**, que justifican operar directamente en lugar de subcontratar. En el caso del orégano, las empresas con marcas diferenciadas, cercanía a mercados sudamericanos y control sobre el proceso productivo tienden a internacionalizarse con mayor éxito.

### **Enfoques contemporáneos para medir desempeño exportador**

#### **Balanced Scorecard aplicado a la exportación**

Kaplan y Norton (2004) proponen un enfoque de gestión integral conocido como Balanced Scorecard, el cual puede adaptarse al contexto exportador. Este modelo incluye indicadores

financieros (ventas y márgenes de exportación), procesos internos (eficiencia logística y certificaciones), aprendizaje organizacional (innovación y capacitación), y satisfacción del cliente internacional.

### **Índice de Satisfacción Exportadora (ISE)**

Investigaciones recientes proponen el uso del ISE para captar la percepción de éxito de las empresas exportadoras, integrando variables subjetivas como satisfacción con las metas alcanzadas, adaptación a los mercados internacionales y calidad de relaciones comerciales (Lages & Lages, 2004).

### **Indicadores de desempeño multivariable**

Geldres y Etchebarne (2022) recomiendan combinar indicadores económicos (ventas, márgenes, volumen de exportación), estratégicos (penetración en nuevos mercados, diversificación de cartera), y actitudinales (compromiso directivo con la internacionalización, cultura organizacional exportadora). Esta triangulación es útil para obtener una visión holística del desempeño exportador en sectores agrícolas tradicionales como el orégano.

#### 2.2.1.1.- Bases teóricas de indicadores de la variable independiente

### **Desempeño exportador**

Refiere a la aptitud y eficiencia de una organización o país para realizar actividades exportadoras de bienes y servicios además de lograr resultados positivos en términos de volumen de exportación, participación en mercados internacionales y ganancias. Muchos autores coinciden en que el exportador competitivo está estrechamente vinculado con la competitividad de las empresas y países en el mercado global. Para lograr un buen desempeño exportador es necesario narrar que productos y/o servicios con competitivos en términos de calidad, precio, innovación y adaptación a las necesidades del mercado internacional. (Porter, 1999).

Según Valencia et al. (2021) puede entenderse a partir de la actividad comercial de la empresa en los entornos internacionales. Este define a aplicar a otros factores como la eficacia, la satisfacción y el interés por el mundo. El desempeño depende de variables internas y externas de la empresa y de la dirección. La perspectiva económica, incluida la rentabilidad de las empresas, el crecimiento, las ventas, la frecuencia de las exportaciones, etc., es uno de los

métodos más utilizados para explicar el desempeño de las exportaciones. Crea un contexto general para el desarrollo financiero de la empresa.

Las variables del desempeño exportador son económicas relacionadas con ventas, ganancias y participación de mercado, mientras que el segundo grupo no económicas incluye variables generales relacionadas con productos, mercados y otros aspectos. Finalmente, en el tercer grupo generales se encuentran estructuras a que las decisiones desde el punto de vista de quien las toma (Valencia et al., 2021).

Las empresas que se dedican a exportar pagan más que las que no lo hacen. Por lo tanto, se necesita capital monetario de recursos internos y/o externos para apoyar la internacionalización y mantener la competitividad de las empresas (Valencia et al., 2021)

- **Competitividad y ventaja comparativa:** La competitividad y la ventaja comparativa se refieren a las características o atributos distintivos que posee un producto o marca, los cuales le otorgan una posición de superioridad frente a sus competidores directos. Esta superioridad, cuando existe, es relativa, ya que se refiere al competidor mejor posicionado en el mercado del producto. En este sentido, se hace alusión al competidor más relevante o prioritario (Sanz, 2023). Según Porter (1999), la competitividad constituye un factor esencial para el rendimiento en el ámbito exportador. Tanto las empresas como los países deben desarrollar ventajas competitivas basadas en calidad, tecnología, costos y diferenciación para alcanzar el éxito en los mercados internacionales.
- **Factores internos y externos:** Según estudios de economía internacional, una combinación de factores internos y externos influye en el desempeño exportador. La capacidad de producción, la calidad de los productos, la gestión comercial, la inversión en investigación y desarrollo y las habilidades de marketing son factores internos. La demanda global, las barreras comerciales, la infraestructura, los acuerdos comerciales y la estabilidad macroeconómica son factores externos (Balassa, 1985).

La productividad puede tener un impacto en varios aspectos de la empresa a través del análisis de los factores internos y externos, destacando que las empresas más productivas tienden a participar más en las exportaciones que las empresas menos productivas (Valencia et al., 2021).

- **Aprendizaje y experiencia:** Algunos estudios sugieren que el aprendizaje y la experiencia son fundamentales para mejorar el desempeño exportador. A medida que las empresas ganan experiencia en los mercados internacionales, pueden adaptarse mejor a las preferencias y necesidades de los clientes extranjeros, mejorar la calidad de los productos y optimizar sus estrategias de marketing (Lall, 1986).
- A medida que las empresas adquieren más experiencia en mercados externos, mejoran su comprensión y familiaridad con ese contexto. Por lo tanto, el aprendizaje ayuda a su internacionalización y reduce los costos de información e incertidumbre. La acumulación de experiencia en mercados internacionales disminuye los costos y crea economías de aprendizaje. Además, aumenta la probabilidad de obtener mejores resultados que fomenten la exportación, y la experiencia tiene un impacto positivo en las exportaciones (Malca & Rubio)
- **Políticas y apoyo gubernamental:** La literatura destaca la importancia de las políticas gubernamentales y el apoyo institucional en el desempeño exportador. Esto incluye el establecimiento de políticas comerciales favorables, la provisión de incentivos para la exportación, el apoyo en la promoción comercial, la facilitación del acceso a financiamiento y la promoción de la capacidad empresarial (Krueger, 1978).  
Si bien los recursos generados por el gobierno como políticas de desarrollo industrial a veces no son aprovechados por las organizaciones, son cruciales en los primeros años de las empresas y cuando comienzan a internacionalizarse. Los objetivos de un programa de apoyo a la internacionalización de las organizaciones deben enfocarse en motivar a los empresarios, reducir obstáculos para la exportación, planificar el proceso y proporcionar apoyo financiero y no financiero; No obstante, los apoyos no financieros son los más aceptados, ya que la empresa puede contar con los recursos económicos necesarios para internacionalizarse, pero necesita un mayor apoyo para desarrollar una estrategia exitosa. Es necesario que los gobiernos investiguen más a fondo los sectores que buscan fortalecer mediante iniciativas de fomento de las exportaciones, pues se requiere que las ayudas se focalicen a aquellas organizaciones con mayor potencial exportador y que puedan atender sus necesidades específicas (Díaz, García, & Pinzón, 2019).

Al vivir en un mundo altamente globalizado, las empresas operan en un entorno altamente competitivo y no pueden permanecer aisladas, lo que resulta en la búsqueda de nuevos mercados mientras implementan estrategias para ingresar a ellos, siendo las exportaciones la

principal vía de entrada (Geldres & Etchebarne, 2022). Por ello, diversos estudios se han dedicado a estudiar las actividades exportadoras y los factores que influyen y determinan las actividades exportadoras. El concepto es complejo, multidimensional, es decir, no puede evaluarse mediante una única medida y deben tenerse en cuenta diferentes perspectivas. Para la medición se deben utilizar métodos cuantitativos y cualitativos (Hurtado-Ayala & Escandón-Barbosa, 2016)

El desempeño exportador ha aumentado en los últimos años, principalmente debido a la falta de acuerdo sobre un concepto único y a una serie de autores que proponen definiciones de este concepto; En definitiva, su percepción surge de la forma en que se definen sus dimensiones y medidas. Estancia. A partir de la revisión de la literatura, podemos definir el desempeño de las exportaciones utilizando varios sinónimos, como éxito o desempeño de las exportaciones. La forma más común de aplicar este concepto es a través de métodos económicos y financieros. Otra perspectiva se basa en centrarse en un enfoque diferente. Se basa en un análisis de las actitudes y percepciones de los directivos hacia la exportación (Navarro, 2016).

Cavusgil y Zou (1994) definieron la actividad exportadora es el grado en que la empresa pretende exportar sus productos/marcas a mercados extranjeros, incluidos los aspectos financieros o administrativos (beneficios, ventas, etc.), plan de marketing de exportación e implementación de la empresa a fin de lograr el objetivo estratégico.

La tabla 1 simplifica las diferentes formas en que podemos conceptualizar el desempeño de las exportaciones.

**Tabla 1***Conceptualización del desempeño exportador*

<b>Enfoque</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Indicadores sugeridos</b>
<b>Resultados financieros y económicos</b>	- Rentabilidad exportadora	- Ventas de exportación - Crecimiento exportador - Intensidad exportadora - Participación en el mercado - Medidas de rentabilidad
<b>Resultados estratégicos</b>	- Mejoras de la competitividad - Aumento cuota de mercado - Fortalecimiento posición estratégica	- Cumplimiento de los objetivos estratégicos Desempeño en la comercialización
<b>Actitudes con el rendimiento exportador</b>	- Satisfacción con las operaciones de exportación	- Percepción de los directivos sobre el comportamiento exportador - Satisfacción con el desempeño exportador

*Nota.* Tomado de Mujica (2019).

La información muestra que existen tres enfoques principales para conceptualizar el desempeño exportador, ya sea financiero, estratégico o actitudinal, que siguen siendo tanto cualitativos como cuantitativos dependiendo de la visión de la empresa socia y del enfoque que satisfaga sus necesidades. específico. Otro aspecto del debate sobre este tema está relacionado con la forma de medir el constructo en estudio, que, como se mencionó anteriormente, es un concepto multifacético que ha sido abordado por varios autores desde diferentes perspectivas a lo largo de los años. La Tabla 2 muestra todas las concentraciones propuestas que exportan el rendimiento en tamaño.

**Tabla 2***Formas de dimensionar el desempeño exportador*

<b>Autores</b>	<b>Año</b>	<b>Formas de dimensionar el desempeño exportador (medidas)</b>
<b>Zou y Stan</b>	1998	- Resultados financieros - Resultados no financieros - Medidas compuestas
<b>Zou, Taylor y Osland</b>	1998	- Escala múltiple: EXPERF scale - Rendimiento financiero - Rendimiento estratégico - Satisfacción con el resultado exportador
<b>Styles</b>	1998	- Eficacia - Eficiencia - Adaptabilidad
<b>Shoham</b>	1999	- Ventas - Beneficios - Crecimientos
<b>Katsikeas, Leonidou y Morgan</b>	2000	- Medidas económicas (ventas, beneficios, cuota de mercado) - Medidas no económicas (mercado, producto, otros) - Medidas genéricas (satisfacción con el resultado exportador)
<b>Alonso y Donoso</b>	2000	- Compromiso exportador - Dinamismo exportador - Rentabilidad exportadora - Otras medidas
<b>Leonidou, Katsikeas y Samiee</b>	2002	- Intensidad exportadora - Monto exportado - Rentabilidad de exportaciones
<b>Lages y Lages</b>	2004	- Escala múltiple: STEP scale - Satisfacción con el desempeño exportador - Incremento de la intensidad exportadora - Expectativas de mejora en desempeño exportador
<b>Lages et al.</b>	2009	- Escala múltiple: NEP scale - Aspectos generales del performance exportador - Relaciones con el importador - Relaciones con los proveedores - Calidad de los componentes

Los indicadores de exportación reflejan la actividad global de la empresa, vinculando diversos factores con las características particulares de la organización, las cuales son fundamentales para el desarrollo económico del país, al ser consideradas un motor económico (Cassoni & Vaillant, 1992). En términos generales, todos los métodos para medir el desempeño exportador son aplicables en contextos específicos y estarán determinados por diversas circunstancias, tales como la perspectiva de las partes interesadas, el marco de referencia, entre otros. Otros autores han clasificado las medidas dentro de este marco en indicadores financieros, que se

basan en las ventas y ganancias derivadas de las actividades exportadoras; indicadores no financieros, que destacan los mercados de exportación; y medidas de satisfacción general, que se enfocan en los resultados internacionales (Geldres & Etchebarne, 2022).

Las empresas intentan adaptar planes y estrategias que les permitan desarrollar, promover y sostener las exportaciones y, por lo tanto, los exportadores deben identificar y ser capaces de mejorar su desempeño exportador (Lages & Lages, 2004). Su importancia radica en la realización de las exportaciones, es decir, el éxito o fracaso del proceso que generalmente se asocia con las actividades exportadoras de una empresa y puede definirse por los factores básicos de éxito de las exportaciones (Navarro, Acedo, Losada, & Ruzo, 2012). Los indicadores de exportación son muy importantes para una empresa, por lo que inciden en la estabilidad financiera de la empresa, fortalecen su imagen empresarial, acceden a nuevos mercados, etc.

En el sector exportador, es fácil considerar el concepto de eficiencia en relación con el desempeño exportador y se proponen tres niveles de eficiencia, eficacia y adaptabilidad, el primer nivel se centra en el grado en que los exportadores logran sus objetivos de exportación. El segundo se centra en los exportadores, en la medida en que se logren los objetivos de exportación. La tercera cuestión se relaciona con la capacidad de las empresas para responder a las necesidades del mercado (Restrepo y Vanegas, 2014).

## **Competitividad territorial y sostenibilidad**

### **Competitividad territorial**

Según la CEPAL (2016) la competitividad no debe evaluarse únicamente desde una perspectiva empresarial, sino también desde una lógica territorial. Factores como la infraestructura de transporte, la calidad de los servicios logísticos, el acceso a financiamiento y el soporte técnico en zonas rurales inciden directamente en el desempeño exportador de productos como el orégano.

### **Sostenibilidad e innovación verde**

La *Green Competitiveness* implica adoptar prácticas que minimicen el impacto ambiental, fomenten la agricultura orgánica y generen valor agregado sustentable. Esto incluye

certificaciones ecológicas, uso de biofertilizantes y trazabilidad. Estas acciones se convierten en ventajas competitivas en mercados que valoran la sostenibilidad (OCDE, 2017).

### **Dimensiones del desempeño exportador**

De acuerdo con Ibarra, L. (2015) para medir el desempeño exportador de una empresa se utilizan tres dimensiones:

- a) **La intensidad exportadora;** es decir, la relación de producción y exportaciones, expresada como porcentaje de las exportaciones sobre el total de ventas y ganancias de la empresa; las empresas con mayor intensidad exportadora han desarrollado mayores capacidades en la configuración de sus canales de distribución y estrategias de comunicación.
- b) **Producción de exportación.** Es decir, el grado en que la empresa logra sus objetivos de exportación en términos de ventas, ganancias, participación de mercado, además del desempeño general; y,
- c) **La satisfacción de la exportación;** Es decir, se utiliza una variable psicológica compuesta (estado emocional) para evaluar la efectividad de los programas de exportación en términos de ventas, ganancias, participación de mercado y desempeño.

#### 2.2.2.1.- Bases teóricas de los indicadores de la variable dependiente

### **Competitividad empresarial**

La competitividad de las empresas se refiere a la capacidad de producir bienes y servicios de manera eficiente, asequible y con alta calidad para competir en un mercado exigente (Carrasco, Mendoza, & López, 2021)

Según Porter (1987), la competitividad empresarial se refiere a la capacidad de una empresa para obtener y mantener una ventaja sobre sus competidores en un mercado determinado. Él propone el concepto de "ventaja competitiva" como un medio para lograr la competitividad empresarial. Según Porter, la ventaja competitiva se puede lograr a través de la diferenciación de productos, liderazgo en costos o enfoque en un nicho de mercado.

Toda empresa tiene la capacidad de competir gracias a su estructura interna, incluida la organización y la capacidad de producción, para poder aumentar las ventas y superar a la competencia en muy diversas áreas. Esto muestra que el primer paso para mejorar la

competitividad de la industria es organizar los procesos operativos y determinar la capacidad de producción, la infraestructura y otras cuestiones. (Díaz, Quintana, & Fierro, 2021).

La competitividad es una de las fuerzas más poderosas de la sociedad porque permite avanzar en términos de crecimiento social y económico (Díaz, Quintana, & Fierro, 2021) . Krugman (1994) argumenta que esta no debe verse como una medida de productividad o eficiencia interna de una empresa, sino como una cuestión relativa entre empresas y países. Según Krugman, la competitividad se basa en la capacidad de una empresa o una economía para producir bienes y servicios que sean valiosos en los mercados internacionales.

EL World Economic Forum (WEF) (2020) es una organización internacional que evalúa y clasifica la competitividad global de los países. Utilizan una metodología integral que considera múltiples factores, como el entorno institucional, la infraestructura, la estabilidad macroeconómica, la educación y la formación, la eficiencia del mercado laboral, la sofisticación empresarial y la innovación tecnológica. Según el WEF, la competitividad empresarial es crucial para el crecimiento económico sostenible y el desarrollo de un país.

De acuerdo con Ferraz, Kupfer y Haguener (1996) La capacidad de una empresa para desarrollar e implementar una estrategia competitiva y mantener o aumentar la participación de mercado de sus productos se llama competitividad. Desde la capacitación técnica de los empleados, los procesos administrativos y organizacionales, hasta las políticas públicas, la provisión de infraestructura y las características de la oferta y la demanda, una empresa puede o no controlar estas oportunidades.

La competitividad tiene un impacto positivo en el crecimiento económico a largo plazo, lo que indica su importancia. Cuando un país gestiona sus recursos y habilidades de una manera que mejora la calidad de vida de sus ciudadanos y mejora el rendimiento de sus empresas, se considera competitivo (IMD World Competitiveness Yearbook (WCY), 2022). Según la definición estándar de la Unión Europea (2022), la competitividad a nivel regional y nacional es la capacidad de un país o región determinado para lograr tasas de crecimiento y empleo significativamente más altas.

Algunos autores han estudiado la relación entre los principales factores que determinan la competitividad, el crecimiento económico y el desarrollo de un país. Inversión de capital,

división del trabajo y comercio según la teoría clásica; Intensidad de capital según el enfoque keynesiano; Valores, inversiones, subsidios gubernamentales y políticas fiscales; Según los diversos estudios que componen la teoría, los incentivos a la investigación y el desarrollo (I+D), la innovación, los cambios estructurales, la apertura comercial y la inversión extranjera directa desde la perspectiva de la economía al crecimiento económico y los principales puntos a definir la capacidad de las empresas. "Nueva teoría del crecimiento" (Madeiros, Gonçalves Godoi, & Camargos Teixeira, 2019).

Crear una estrategia de negocio implica posicionar una empresa para maximizar el valor de las capacidades que la diferencian de sus competidores, lo que requiere mucho esfuerzo y objetivos bien definidos y claramente determinados para sobresalir en el mundo empresarial. Por muy claro que sea el objetivo, sin las herramientas necesarias será difícil lograr los resultados esperados, o peor aún, perderás las ventajas competitivas que te ayudan a destacar entre las empresas del ramo (Díaz, Quintana, & Fierro, 2021)

Cabrera-Martínez et al., 2011, pp. 23-24 citado en (Cisneros & Gonzales, 2017) indica que los indicadores de la competitividad empresarial se basan en los siguientes aspectos:

- Una adecuada gestión de los procesos productivos y el control de inventarios de materias primas y componentes es crucial para la eficiencia operativa.
- Las patentes y otras formas de protección industrial e intelectual juegan un papel esencial en el crecimiento, ya que la innovación se erige como un pilar fundamental para mantener la competitividad y el desarrollo económico. La integración efectiva de las actividades de planificación de mercado, investigación y desarrollo (I+D), diseño, ingeniería y fabricación constituye una base clave para sostener la competitividad y el crecimiento económico.
- La capacidad de combinar la I+D interna con la realizada en universidades, centros de investigación y otras empresas es esencial para potenciar la innovación y el desarrollo tecnológico.
- La prosperidad, competitividad y crecimiento de una economía dependen de su habilidad para adaptarse a los cambios en la demanda y la evolución del mercado, además de crear un entorno empresarial propicio para el desarrollo.

- Es fundamental desarrollar programas productivos mediante estrategias que promuevan la asociación e integración entre las empresas, así como crear sistemas que faciliten el desarrollo de proveedores y distribuidores dentro de la cadena de valor.

### **Factores que afectan la competitividad de las empresas**

La competencia de la Compañía puede verse afectada por una serie de factores, algunos de los cuales están fuera del control de la Compañía y otros están dentro del control de la Compañía. Los defectos de fabricación son muy comunes y ocurren al final de la línea de producción, lo que genera retrabajos y costos relacionados con las materias primas, la mano de obra y el tiempo de producción. La falta de comunicación, la falta de orden en la gestión de la producción y la falta de control, así como de los estándares de calidad de las materias primas, son las razones de esta situación. Por esta razón, es necesario realizar investigaciones internacionales antes de formular estrategias y planes de negocios porque la investigación del entorno competitivo afecta la competitividad de la industria. El cumplimiento es muy importante. (Díaz, Quintana, & Fierro, 2021)

### **Origen y nexos del concepto de competitividad**

El análisis de Michael Porter de "ventaja competitiva y estrategia", ve como la capacidad es alta de operar con éxito en los mercados extranjeros, fue el punto de partida formal del concepto complejo de competitividad en la década de 1980. la economía. La competencia y la ventaja comparativa son otras dos definiciones de la competitividad que han sido ampliamente discutidas en la teoría económica (Arboleda, 2016).

La competencia, que se llama a sí misma perfecta o incompleta, es el proceso de interacción entre las firmas del mercado para obtener bienes y servicios para obtener beneficios monetarios. Si comparamos este concepto con la competitividad, aparecen relaciones íntimas y relaciones entre ellos. Tanto es así que cuando apareció la palabra "competitividad" a principios de los años 80, el diccionario económico español la consideró una simple palabra de moda traducida del inglés "*competitiveness*", que significaba "la capacidad de competir", incluida la capacidad de utilizar una serie de habilidades y condiciones necesarias (Müller, 1995).

De esta forma, la competencia pasa a ser resultado de la competencia, incorporando este último concepto. A partir de los años 1990, el concepto de "competitividad" maduró hasta alcanzar su propio posicionamiento, rompiendo el esquema de conceptos económicos simples y

posicionándose al nivel del “mapa de competitividad”, donde otros conceptos y dimensiones corresponden a las dimensiones socioculturales y políticas. unos. y el entorno que servirán de guía para los procesos macro y micro de planificación del desarrollo (Arboleda, 2016).

La "ventaja comparativa" es un concepto adicional vinculado a la competitividad que, a diferencia de la competencia, cambia en el ámbito macroeconómico. Los economistas clásicos, especialmente David Ricardo (1817) propuso su alcance en relación con el comercio entre países que se especializaban en la producción y exportación de productos relativamente baratos. Según los economistas tradicionales, el comercio exterior es una herramienta especialmente beneficiosa para el crecimiento económico de una nación porque permite el uso más eficiente de los recursos internos al especializar la producción de acuerdo con las ventajas comparativas de la nación. Otros economistas clásicos, como John Stuart Mill, fueron un paso más allá y enfatizaron los efectos dinámicos del comercio, incluida la capacidad de adquirir tecnología y capital extranjero, así como sus efectos sobre la acumulación, el cambio de gustos y el fomento de actitudes empresariales e innovación (Applegard & Field, 2002).

### **Dimensiones de la competitividad empresarial**

Ibarra, et al. (2017) afirman que, en cuanto al nivel de competitividad a nivel micro o institucional, los autores propusieron ocho dimensiones que, en conjunto, determinan la competitividad y el éxito de una empresa frente al resto del mercado. Estos aspectos son los siguientes:

1. Planeación estratégica: Se refiere a si la organización cuenta con reglas, objetivos, políticas de cumplimiento y control. También evalúa si la empresa ha analizado su entorno, las amenazas y los planes de emergencia. Aunque teóricamente este aspecto es aplicable a todas las empresas, en la práctica, a veces la competitividad no se considera una prioridad para las empresas líderes.
2. Producción y operaciones: La complejidad de los procesos de fabricación, el uso de herramientas avanzadas, la certificación, la flexibilidad del proceso, la planificación de materiales, y la gestión de inventarios de nuevos productos son factores externos que contribuyen a mejorar la competitividad empresarial. Las empresas que logran adaptarse rápidamente a cambios en la demanda y factores externos son más competitivas, ya que sus procesos y operaciones son flexibles y modernos.
3. Aseguramiento de la calidad: Este aspecto evalúa el nivel de cumplimiento de los estándares de calidad, la existencia de grupos de trabajo relevantes, las certificaciones

y los planes de emergencia. Las empresas que tienen procesos de calidad certificados y productos de alta calidad son generalmente más competitivas.

4. Marketing: Incluye el análisis de políticas de ventas, canales de distribución, métodos de pago, relaciones con clientes y proveedores, identificación de mercados objetivo e investigaciones de mercado. El marketing y la satisfacción del cliente son cruciales, ya que la interacción eficaz entre proveedor y cliente es esencial para una producción eficiente y una distribución exitosa de productos.
5. Contabilidad y finanzas: Implica verificar si la empresa ha establecido una estructura de costos, márgenes de beneficio, planificación y gestión financiera, estrategia financiera, y cumplimiento de pagos de impuestos. El acceso y uso de los recursos financieros son fundamentales para el éxito o fracaso de una organización.
6. Recursos humanos: La competitividad de una organización también depende de cómo aprovecha sus recursos humanos. Esto incluye procesos rigurosos de selección y reclutamiento, planes de capacitación y educación, análisis de rotación laboral, clima laboral, acciones correctivas, compensaciones, así como el cumplimiento de normativas de seguridad e higiene.
7. Gestión ambiental: Las empresas deben ser competitivas y respetuosas con el medio ambiente debido a las nuevas demandas de la industria. Una empresa competitiva analiza el uso de estándares ambientales, desarrolla planes relevantes y establece políticas de gestión de residuos y reciclaje.
8. Sistemas de información: La tecnología es clave para la competitividad empresarial. Las organizaciones que comprenden y utilizan la tecnología de la información, tienen personal dedicado, están bien organizadas y cuentan con planes de contingencia, son más competitivas tanto a nivel nacional como internacional.

Según la literatura mencionada, se puede inferir que, a medida que una empresa mejora su planificación estratégica, implementa sistemas de gestión ambiental y de información adecuados, y gestiona eficientemente sus recursos, mejorará su capacidad de liderazgo y competitividad (Ibarra, M., et al., 2017).

Tabla 3

Dimensiones de la competitividad empresarial

<b>Dimensiones de la competitividad empresarial</b>	<b>Indicadores asociados</b>
<b>Planeación estratégica</b>	- Establecimiento de objetivos - Definición de metas - Análisis del entorno - Elaboración de planes de contingencia
<b>Producción y operaciones</b>	- Procesos de producción - Certificaciones de calidad - Flexibilidad productiva - Desarrollo de nuevos productos y procesos - Planeación de materiales e insumos
<b>Aseguramiento de la calidad</b>	- Cumplimiento normativo - Conformación de grupos de trabajo y retroalimentación - Procesos certificados
<b>Comercialización</b>	- Políticas de venta - Estrategias de distribución - Relaciones con clientes y proveedores - Satisfacción del cliente - Estudios e investigaciones de mercado
<b>Contabilidad y finanzas</b>	- Estructura de costos - Administración financiera - Estrategias fiscales - Pago de tributos - Gestión de inventarios
<b>Recursos humanos</b>	- Procesos de selección y reclutamiento - Rotación y clima laboral - Seguridad e higiene ocupacional - Programas de compensación
<b>Gestión ambiental</b>	- Manejo de desechos - Políticas de reciclaje - Cumplimiento normativo ambiental
<b>Sistemas de información</b>	- Uso de tecnologías de la información - Sistematización de procesos - Planes de contingencia tecnológica

### Definición y origen del orégano

El orégano es una planta herbácea originaria de la región mediterránea y crece en regiones templadas. *Origanum vulgare* L. también se conoce como tomillo español y mejorana silvestre. Singletary (2010) afirma que esta especie, miembro de la familia *Lamiaceae*, generalmente se vende el orégano en Europa y Estados Unidos. La planta aromática de la familia *Labiata*, de hojas de color verde claro, pecioladas y ovaladas que se elaboran para su consumo posterior, se llama orégano. Entre las especies del género *Origanum*, los componentes principales son

limoneno, B-cariofileno, r-cimeno, alcanfor, linalol, a-pineno, carvacrol y timol. (Hernández et al., 2016).

Los factores climáticos, la altitud, el momento de la cosecha y las condiciones de crecimiento afectan la formación y cantidad de metabolitos secundarios. Este grupo de hierbas ha sido estudiado como antioxidantes y conservantes en los alimentos, aumentando su uso en la industria alimentaria como alternativa a los aditivos artificiales. También se utiliza en la industria cosmética como ingrediente, también conocido como aceite esencial, y en otras aplicaciones farmacéuticas debido a sus componentes (Hernández et al., 2016).

Actualmente, esta planta se cultiva en diferentes continentes. Se desconoce el ingreso de esta planta al país; Sin embargo, existe una teoría sobre su introducción hacia el sur, la cual se explica por los inmigrantes europeos que se asentaron en Tacna y Arica (Ministerio de Agricultura y Riego, 2020).

### **Nombre científico y comercial del orégano**

Familia: *Lamiacea*

Género: *Origanum*

Nombre científico: *Origanum vulgare L.*

En Perú, conforme a Di Fabio (2011) Las especies de orégano producidas se denominan 'Zambito' y 'Nigra', y son híbridos resultantes del cruce de mejorana (*Origanum Majorana L.*) con *Origanum vulgare L. subsp. vulgare* y *Origanum vulgare L. subsp. virens*.

Según INDECOPI, en la norma 209.190 (2013), comercialmente se llama “orégano” para referirse a las hojas y botones florales secos, picados o molidos de la especie *Origanum vulgare L.*

**Tabla 4***Taxonomía del orégano*

<b>Categoría</b>	<b>Clasificación</b>
Reino	<i>Plantae</i>
División	<i>Angiospermae</i>
Clase	<i>Dicotyledones</i>
Orden	<i>Tubiflorae</i>
Familia	<i>Labiadas (Labiatae)</i>

*Nota.* Ministerio de Agricultura y Riego (2020)

**Variedades**

Los tipos de orégano más famosos son la planta griega *Origanum vulgare*, originaria de Europa, y *Lippia graveolens*, originaria de México. El contenido de cada uno de sus componentes principales depende del tipo, clima, altitud, época de cosecha y etapa de crecimiento (Ministerio de Agricultura y Riego, 2020).

El Ministerio de Agricultura y Riego (2020) explica que:

“en la región sur del país, donde se cultiva la mayor parte del orégano, el producto varía según la ubicación geográfica tanto en la costa como en la sierra, siendo este último el que tiene precios más altos y menos preocupado por los desechos químicos de los herbicidas o plaguicidas. Las características de este orégano llamado orégano nigra lo distinguen de las pantallas comunes. En la mayoría de los casos, este tipo de orégano se cultiva en altitudes superiores a los 2 500 metros sobre el nivel del mar”

El crecimiento y la producción, el orégano costero suele utilizar productos químicos y, a veces, riego por aspersión. Sus hojas son de menor tamaño y suelen combinarse con hojas más grandes de orégano para mejorar la calidad (Ministerio de Agricultura y Riego, 2020).

**Tabla 5***Partida arancelaria*

<b>Sección II</b>	<b>Productos del reino vegetal</b>
Capítulo 12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
12.11	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.
1211.90	Los demás
1211.90.30.00	Orégano ( <i>Origanum vulgare</i> )

*Nota.* Ministerio de Agricultura y Riego (2020).

Cabe señalar que el subgrupo nacional relacionado con el orégano no tiene trazabilidad internacional porque no cuenta con un código único de seis dígitos -el Grupo Armonizado- denominado “otras plantas, partes de plantas, semillas y frutos...” (Ministerio de Agricultura y Riego, 2020).

### 2.3.- DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS

- Competitividad: capacidad de una empresa, industria o país para competir y prosperar en un entorno económico global. Se asocia con la capacidad de crear y mantener una ventaja sobre los competidores, tanto en términos de costo, calidad, innovación y diferenciación (Porter M. , 1987).
- Desempeño exportador: resultados y logros de la empresa o país en las actividades exportadoras. Se relaciona con la capacidad de una empresa para vender sus productos o servicios en mercados extranjeros y lograr un crecimiento sostenible de las exportaciones (Katsikeas, Piercy y Ioannidis, 1996).
- Exportación: acto de vender y enviar bienes o servicios producidos en un país a otros países. Esta es una actividad comercial esencial que permite a las empresas expandir sus operaciones más allá del mercado local y aprovechar las oportunidades de comercio internacional.

- Innovación: proceso de desarrollar y aplicar nuevas ideas, conceptos, productos, servicios o métodos que generan valor y contribuyen al progreso económico y social. La innovación implica la introducción exitosa de novedades en diferentes áreas, como la tecnología, la organización, los modelos de negocio y los procesos de producción (Christensen, 1997).
  
- Ventajas absolutas: se produce cuando un país o una empresa tiene una ventaja comparativa en la producción de un bien (Ricardo, 2007).
  
- Ventaja comparativa: la superioridad relativa de una entidad (una empresa, región o país) en la producción y provisión de bienes o servicios en comparación con otras entidades. Se basa en la idea de que una entidad debe especializarse en producir bienes o servicios cuyos costos de producción sean menores o más eficientes en comparación con otras entidades (Ricardo, 2007).

## **CAPÍTULO III METODOLOGÍA**

### **3.1.- TIPO DE INVESTIGACIÓN**

La investigación será fundamental, conduciendo a la búsqueda de nuevas áreas de conocimiento e investigación; en otras palabras, se encarga de recopilar datos fácticos para ampliar el conocimiento científico (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018). Este enfoque se caracteriza por buscar el desarrollo de conocimientos prácticos y su aplicación directa a la problemática en el contexto específico.

### **3.2.- NIVEL DE INVESTIGACIÓN**

El nivel de indagación adoptado en este estudio es descriptivo, dado que se busca identificar y analizar las características y particularidades de las variables bajo estudio, relacionándolas entre sí a través del uso de la estadística. Esto se ajusta a lo señalado por Hernández y Mendoza (2018), quienes sostienen que la investigación descriptiva tiene como objetivo encontrar y analizar las características, perfiles y particularidades de fenómenos, sociedades, procesos u objetos. Dichos estudios proporcionan una visión detallada de cómo se forman, estructuran o modifican los problemas (Aquino y Barrón, 2020).

Este estudio también tiene un enfoque correlacional, dado que se mide la relación entre dos variables: el desempeño exportador y la competitividad de las empresas. El propósito es determinar si existe una relación estadísticamente significativa entre estas variables y, en caso afirmativo, identificar su dirección y fuerza, quien según los autores Hernández, et al. (2019), el objetivo de la investigación correlacional es comprender la asociación o grado de relación que puede existir entre dos o más variables en una muestra o contexto específico.

### **3.3.- DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

Fue no experimental, lo que implicó recopilar datos en su forma natural, sin realizar manipulaciones deliberadas. A través de la observación y medición de las variables relevantes, se busca comprender las relaciones, patrones o tendencias presentes en el fenómeno estudiado (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018).

En esta investigación, se empleará para examinar las variables de desempeño exportador y competitividad empresarial, asimismo, la investigación es transversal. Esta clase de

indagaciones se limitan a recolectar datos en puntos fijos y únicos en el tiempo, como si se fotografiaran eventos (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018).

### **3.4.- POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### **3.4.1.- Población**

Según la definición de Robles (2019), designa un grupo de personas o elementos que son objeto de estudio de un investigador. Esta categoría está formada por individuos que comparten características específicas identificadas por el investigador como criterios de selección. En este sentido, la presente investigación consideró como población a las **16 empresas exportadoras de orégano registradas formalmente en la región Tacna**, dado que representan el universo completo de unidades económicas que participan activamente en la cadena de exportación de este cultivo en dicha región durante el periodo de estudio (PromPerú, 2025).

#### **Criterios de inclusión:**

- Empresas formalmente registradas ante organismos pertinentes como SUNAT, MINAGRI o PROMPERÚ como exportadoras de orégano.
- Empresas cuya sede o actividad operativa relacionada con el orégano se desarrolle en la región Tacna.
- Empresas que hayan mantenido actividad exportadora durante al menos uno de los últimos dos años.
- Empresas con disponibilidad para proporcionar información técnica o comercial mediante encuestas, entrevistas o revisión documental.

#### **Criterios de exclusión:**

- Empresas dedicadas exclusivamente a la producción nacional sin actividad exportadora de orégano.
- Empresas que se encuentren inactivas, en proceso de liquidación o sin operaciones comerciales durante el periodo de estudio.
- Organizaciones informales o sin registro oficial ante entidades estatales que respalden su actividad exportadora.

La selección censal de las 16 empresas responde a un enfoque exhaustivo que prioriza la **representatividad total** del fenómeno investigado en el ámbito regional. Al considerar la totalidad de unidades existentes, se evita el sesgo muestral y se fortalece la **validez interna y**

**externa** del estudio, dado que se analizan todas las realidades empresariales vinculadas al proceso exportador de orégano en Tacna. Esta estrategia metodológica es especialmente pertinente en contextos donde la población objetivo es limitada y manejable en su totalidad, como es el caso del presente estudio.

#### 3.4.2.- Muestra

La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población (Hernández, et al., 2019). Para esta investigación, la muestra estuvo conformada por los **gerentes generales o gerentes de área directamente vinculados al proceso exportador de orégano** dentro de las 16 empresas seleccionadas. La elección de estos informantes clave responde a criterios metodológicos de pertinencia y accesibilidad, propios del **muestreo censal intencional**, el cual se justifica cuando el universo de estudio es reducido y cada unidad aporta información significativa y no sustituible para los objetivos de análisis (Hernández, et al., 2019).

El **muestreo censal** es una técnica no probabilística que consiste en **incluir a la totalidad de los elementos que conforman la población de estudio**, sin seleccionar una parte o subconjunto. Esta estrategia se aplica cuando el tamaño poblacional es manejable, reducido o estratégico, permitiendo que se recojan datos de todas las unidades sin recurrir a métodos de selección aleatoria o por conveniencia. Según Hernández et al., (2019), "el censo se utiliza cuando la población es tan pequeña que resulta viable considerar todos sus elementos como muestra", lo cual incrementa la precisión de los resultados y elimina el error muestral.

#### **Criterios de inclusión:**

- Ocupen un cargo directivo con capacidad de decisión dentro de la empresa exportadora (gerente general, gerente de operaciones, gerente de comercio exterior, etc.).
- Tengan conocimiento directo y actualizado sobre los procesos productivos, logísticos y comerciales vinculados al orégano.
- Acepten participar voluntariamente en la investigación y completen el instrumento de recolección de datos.

#### **Criterios de exclusión:**

- Personal que no tenga funciones ejecutivas o carezca de información estratégica sobre las operaciones exportadoras.
- Gerentes interinos sin estabilidad en el cargo o con menos de tres meses en funciones al momento de la aplicación del instrumento.

- Empresas cuyos representantes se nieguen a brindar información o no respondan al instrumento de forma completa.

Al emplear un enfoque **censal**, se garantiza que cada empresa esté representada por su actor decisor más idóneo, asegurando así la calidad, profundidad y relevancia de los datos recogidos. Además, esta decisión fortalece la **validez de contenido** y la **confiabilidad de la información**, dado que proviene de fuentes autorizadas y bien informadas. Finalmente, este tipo de muestreo es coherente con la estrategia metodológica de estudios sectoriales en regiones donde el número de unidades es limitado y la participación total es factible.

### 3.5.- VARIABLES

#### 3.5.1.- Identificación de la Variable independiente

La primera variable, **Desempeño exportador (V.1)**, se entiende como la capacidad y eficacia de una empresa o país para llevar a cabo actividades de exportación de bienes y servicios. Implica la generación de resultados positivos en términos de volúmenes de exportación, participación en mercados internacionales y rentabilidad, de acuerdo con Porter (1999). En su definición operacional, Ibarra (2015) sostiene que para medir el desempeño exportador de una empresa se utilizan tres dimensiones, las cuales se valoran mediante una escala ordinal tipo Likert. Dichas dimensiones son: la intensidad exportadora, el logro de la exportación y la satisfacción de la exportación. La escala de medición aplicada es de tipo ordinal y el instrumento utilizado corresponde a un cuestionario.

#### 3.5.1.1.- Operacionalización de la variable independiente

**Tabla 6**

*Operacionalización de la variable independiente*

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Escala de medición	Instrumento
<b>V.1. Desempeño exportador</b>	Se refiere a la capacidad y eficacia de una empresa o país para llevar a cabo actividades de exportación de bienes y servicios, así como para generar resultados positivos en	De acuerdo con Ibarra, L. (2015) para medir el desempeño exportador de una empresa se utilizan tres dimensiones, estas se medirán mediante una	1.1. La intensidad exportadora 1.2. Logro de la exportación 1.3. La satisfacción de la exportación	Ordinal	Cuestionario

---

términos de escala ordinal de volúmenes de tipo Likert. exportación, participación en mercados internacionales y rentabilidad (Porter, 1999).

---

### 3.5.2.- Identificación de la variable dependiente

La segunda variable, **Competitividad empresarial (V.2)**, según Porter (1987), hace referencia a la capacidad de una empresa para obtener y mantener una ventaja sobre sus competidores en un mercado determinado. En su definición operacional, Ibarra y colaboradores (2017) plantean ocho dimensiones fundamentadas en distintos autores, referidas al nivel de competitividad a nivel micro o empresarial. Dichas dimensiones, consideradas en conjunto, determinan qué tan competitiva resulta una empresa, así como su grado de éxito frente al mercado. Estas dimensiones se miden también con una escala ordinal de tipo Likert. Las ocho dimensiones son: planeación estratégica, producción y operaciones, aseguramiento de la calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información. Al igual que en la primera variable, la escala de medición es ordinal y el instrumento empleado es un cuestionario.

#### 3.5.2.1.- Operacionalización de la variable dependiente

**Tabla 7**

*Operacionalización de la variable dependiente*

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Escala de medición</b>	<b>Instrumento</b>
V.2. Competitividad empresarial	Según Porter (1987) la competitividad empresarial se refiere a la capacidad de una empresa para obtener y mantener una ventaja sobre sus competidores en un mercado determinado.	Ibarra et al. (2017) han planteado 8 dimensiones de acuerdo con lo argumentado por varios autores respecto al nivel de competitividad a nivel micro o empresarial, las cuales de	2.1. Planeación estratégica 2.2. Producción y operaciones 2.3. Aseguramiento de la calidad 2.4. Comercialización 2.5. Contabilidad y finanzas 2.6. Recursos humanos 2.7. Gestión ambiental 2.8. Sistemas de información	Ordinal	Cuestionario

---

---

manera  
combinada  
determinan  
qué tan  
competitiva es  
una empresa,  
así como el  
grado de éxito  
que esta  
presenta  
respecto al  
resto del  
mercado.  
Estas  
dimensiones  
se medirán  
mediante una  
escala ordinal  
de tipo Likert.

---

### **3.6.- TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

En efecto, Hernández, et al. (2019), consideran que las técnicas de investigación son un conjunto de métodos y estándares que guían un procedimiento particular y logran los objetivos especificados en el estudio.

#### **3.6.1.- Técnicas**

- Encuesta: Con su ayuda, el estudio proporciona información completa del desempeño exportador y la competitividad de las empresas exportadoras de orégano de manera mediante la formulación de preguntas a la muestra de estudio (Hernández, et al. 2019).

#### **3.6.2.- Instrumentos**

- Cuestionario: Constituida por una serie de preguntas diseñadas para recopilar información sobre las variables de estudio. El cuestionario permitirá obtener respuestas de los participantes y recopilar datos relevantes para la investigación (Hernández, et al. 2019).

### **3.7.- TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS**

#### **3.7.1.- Técnicas de análisis estadístico descriptivo**

En el proceso de investigación, se llevarán a cabo tanto procedimientos de estadística descriptiva como de estadística inferencial para analizar y comprender los datos recolectados. Se evaluará la confiabilidad del instrumento cuestionario mediante la escala Alfa de Cronbach.

### 3.7.2.- Técnicas de análisis estadístico inferencial

La data resultante mediante la aplicación de la encuesta se tabula en Excel y serán procesados por el software estadístico español SPSS V. 25 mediante el cual se obtendrá los resultados que permitirán determinar la confiabilidad del instrumento, resultados de la investigación, la prueba de normalidad y contrastación de las hipótesis.

La consistencia interna, por su parte, se evaluó mediante el método del alfa de Cronbach, que también proporcionó información sobre el grado en que los ítems afectan a la consistencia interna de las dimensiones del cuestionario, y si se elimina un ítem, se obtiene un "valor de Cronbach". El coeficiente Alfa, propuesto por Cronbach en 1951, puede entenderse como el promedio de todas las posibles correlaciones corregidas utilizando la fórmula de Spearman-Brown, especialmente aplicada en pruebas que involucran más de dos opciones de respuesta (Reidl, 2013).

**Confiabilidad:** El proceso de confiabilidad determina qué tan confiable, consistente, coherente o estable es un instrumento desarrollado (Mejía, 2005, p. 27). Al respecto, se evaluó la confiabilidad del instrumento cuestionado mediante la escala Alfa de Cronbach.

Con respecto a la confiabilidad del observador, se prueban los conocimientos y habilidades del investigador en el uso del instrumento de observación y su análisis. En este sentido, se midió mediante la prueba experimental de 42 ítems del cuestionario (Ñaupas, Vladivia, Palacios, & Romero, 2018).

**Tabla 8**

*Confiabilidad del instrumento*

<b>Variable</b>	<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>N.º de elementos</b>
Desempeño exportados	,810	12
<b>Dimensiones</b>	<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>N.º de elementos</b>
Intensidad exportadora	,677	4
Logro de la exportación	,619	4
La satisfacción de la exportación	,810	4
<b>Variable</b>	<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>N.º de elementos</b>
Competitividad Empresarial	,942	30

Dimensiones	Alfa de Cronbach	N.º de elementos
Planeación estratégica	,670	4
Producción y operaciones	,860	4
Aseguramiento de la calidad	,861	4
Comercialización	,736	4
Contabilidad y finanzas	,709	4
Recursos humanos	,834	4
Gestión ambiental	,711	3
Sistemas de información	,524	3
Total	,950	42

*Nota.* Datos extraídos del software SPSS. V. 25

La utilización del método del alfa de Cronbach constituye una justificación adicional para garantizar la consistencia interna del cuestionario empleado en la recolección de datos. Este método evalúa la relación entre los elementos del cuestionario, proporcionando un valor que indica el nivel de consistencia interna, lo que implica que las preguntas se alinean efectivamente con la dimensión o constructo que se pretende medir. Según lo señalado a continuación:

$$\alpha = \left[ \frac{k}{k-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right],$$

Donde:

$S_i^2$ : es la varianza del ítem  $i$

$S_t^2$ : Es la varianza de los valores totales observados

$K$ : Es el número de preguntas o ítems.

os valores típicos de esta prueba oscilan entre 0 y 1, ya que conceptualmente esta razón, al igual que otras razones de confianza, está diseñada para responder a la pregunta de cuán similares son los datos entre sí. En términos básicos, la similitud se evalúa en una escala de 0 (completamente diferente) a 1 (idéntico en su totalidad). Es importante considerar que un valor del coeficiente alfa excesivamente alto (por encima de 0,90) puede indicar una posible duplicación de elementos, estímulos o preguntas (Reidl, 2013). En la siguiente tabla se muestran los rangos de confiabilidad:

**Tabla 9***Rango de confiabilidad*

<b>Valores</b>	<b>Nivel</b>
De -1 a 0	No es confiable
De 0,01 a 0,49	Baja confiabilidad
De 0,5 a 0,75	Moderada confiabilidad
De 0,76 a 0,89	Fuerte confiabilidad
De 0,9 a 1	Alta confiabilidad

*Nota.* Hernández y Mendoza, 2019

Posteriormente, se llevó a cabo el análisis correspondiente de las pruebas de normalidad para observar la distribución de los datos. En función de los resultados obtenidos, se utilizó la prueba no paramétrica de Rho de Spearman para verificar la hipótesis. Estos análisis son adecuados para este tipo de investigación, ya que buscan establecer relaciones entre variables que podrían no tener una distribución normal o una relación lineal. La escala utilizada para la interpretación de los resultados fue la siguiente:

Finalmente, los datos generados se interpretaron para llegar a conclusiones sobre la relación entre el desempeño exportador y la competitividad. La obtención de resultados descriptivos mediante gráficos de barras y tablas de frecuencia es una forma efectiva y fácil de interpretar los resultados de manera clara y concisa.

Tras procesar los datos en Excel y transferirlos a SPSS versión 25, se procedió con la evaluación estadística.

Este análisis permitió definir las dos variables exploradas y realizar comparaciones para presentar los resultados en tablas y figuras utilizando categorías de frecuencia y porcentaje. El uso de Excel para procesar los datos y su posterior transferencia a SPSS versión 25 para un análisis estadístico más complejo es habitual en investigaciones que requieren análisis detallados. SPSS, al ser una herramienta avanzada, facilitó un análisis más profundo de la relación entre el trabajo en equipo y la modificación intranet en el sector económico.

**Validez:** Para asegurar la calidad y fiabilidad del cuestionario, se solicitó una validación por juicio profesional. Esto implicó que expertos o profesionales en el área relevante revisaran el

cuestionario y proporcionarán su evaluación sobre su contenido, relevancia y adecuación. La validación por juicio profesional mejora la validez y la confiabilidad de la herramienta de investigación. Según Hernández y Mendoza (2019) la validación representa el grado de conformidad en el uso de un instrumento para un estudio específico.

Para la recolección de la información, se pidió a expertos y profesores revisar la muestra por pares, aplicando una herramienta diseñada específicamente para tal fin, basada en los lineamientos metodológicos de Escobar y Cuervo (2008), así como en el modelo desarrollado por Burgos (2007).

**Tabla 10**

*Nombres de los expertos*

<b>Nombre del experto</b>	<b>Grado Académico</b>
1. Orietta Mabel Barriga Soto	Doctora
2. Guido Oswaldo Cazorla Galdos	Magíster en Docencia Universitaria
3. Juan Oscar Mayaute	Magíster

*Nota.* Elaboración propia, 2023.

## CAPÍTULO IV RESULTADOS

### 4.1.- DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

El trabajo de campo de la investigación se centró en obtener información directamente de las empresas exportadoras de orégano de Tacna, con el fin de medir cómo su desempeño exportador se relaciona con la competitividad empresarial. Para ello, se utilizó un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental, de tipo correlacional y transversal. La técnica principal de recolección de datos fue la **encuesta estructurada** aplicada a representantes de las empresas exportadoras, quienes proporcionaron información sobre distintos aspectos vinculados tanto a la variable independiente (desempeño exportador) como a la dependiente (competitividad empresarial).

La aplicación de las encuestas permitió recopilar datos respecto a dimensiones específicas: la **intensidad exportadora** (frecuencia y volumen de exportaciones), el **logro de la exportación** (nivel de cumplimiento de objetivos en ventas y participación de mercado) y la **satisfacción con la exportación** (percepción de éxito y alcance de metas internacionales). De igual modo, para la competitividad se indagó sobre factores como planeación estratégica, operaciones, calidad, comercialización, finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información.

Una vez levantada la información de campo, se procedió a la tabulación y procesamiento estadístico mediante el programa SPSS. Se realizaron pruebas de normalidad y análisis de correlación de Spearman, con lo que se contrastaron las hipótesis planteadas. De esta manera, el trabajo de campo no solo permitió recoger datos representativos de la realidad de las empresas tacneñas, sino que constituyó la base empírica para los análisis posteriores y la formulación de conclusiones sobre la relación entre desempeño exportador y competitividad empresarial.

## 4.2.- ANÁLISIS ESTADÍSTICO DESCRIPTIVO DE LOS RESULTADOS

### 4.2.1.- Análisis estadístico de la variable independiente

#### 4.2.1.1.- Análisis estadístico de la variable 1

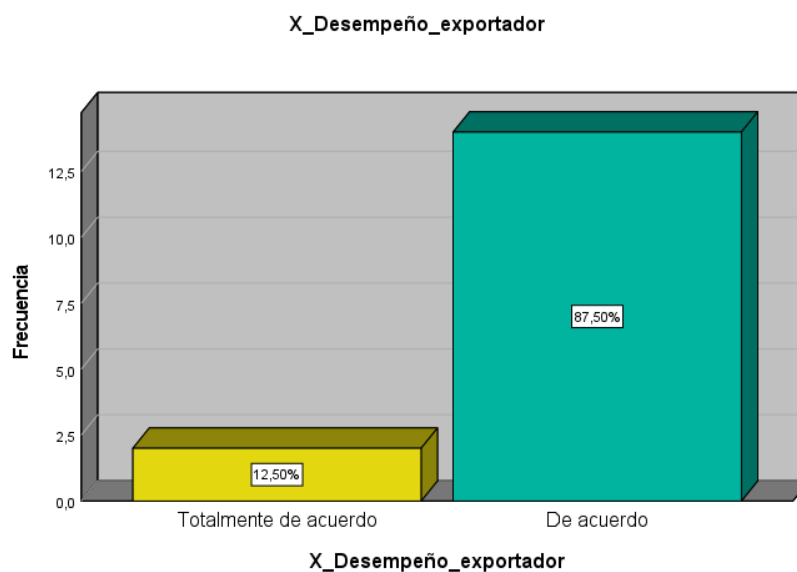
**Tabla 11**

*Tabla de frecuencia para la variable "desempeño exportador"*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	2	12,5	12,5	12,5
De acuerdo	14	87,5	87,5	100,0
Total	16	100,0	100,0	100,0

**Figura 6**

*Gráfico de barras para la variable "desempeño exportador"*



Acorde con lo anterior, el 12,5 % de encuestados contestó estar totalmente de acuerdo con el desempeño exportador en las empresas exportadoras de orégano en Tacna; no obstante, el 87,5 % señaló estar de acuerdo con ello.

## 4.2.1.2.- Análisis estadístico por dimensión

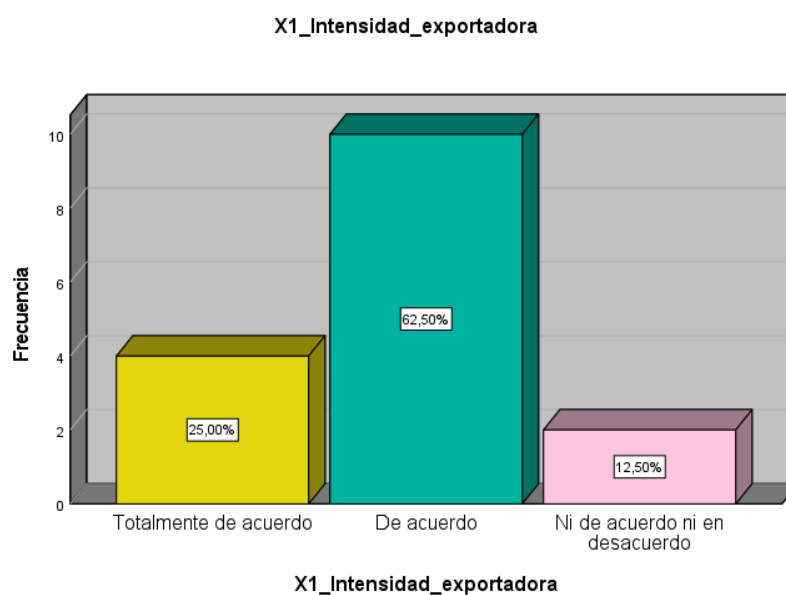
**Tabla 12**

*Tabla de frecuencia para la dimensión "Intensidad exportadora"*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	4	25,0	25,0	25,0
De acuerdo	10	62,5	62,5	87,5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	12,5	12,5	100,0
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

**Figura 7**

*Gráfico de barras para la dimensión "Intensidad exportadora"*



Acorde con lo anterior, el 25 % de encuestados contestó estar totalmente de acuerdo con la intensidad exportadora en las empresas exportadoras de orégano en Tacna; asimismo, el 62,5 % respondió estar de acuerdo; y, el 12,5 % sostuvo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo.

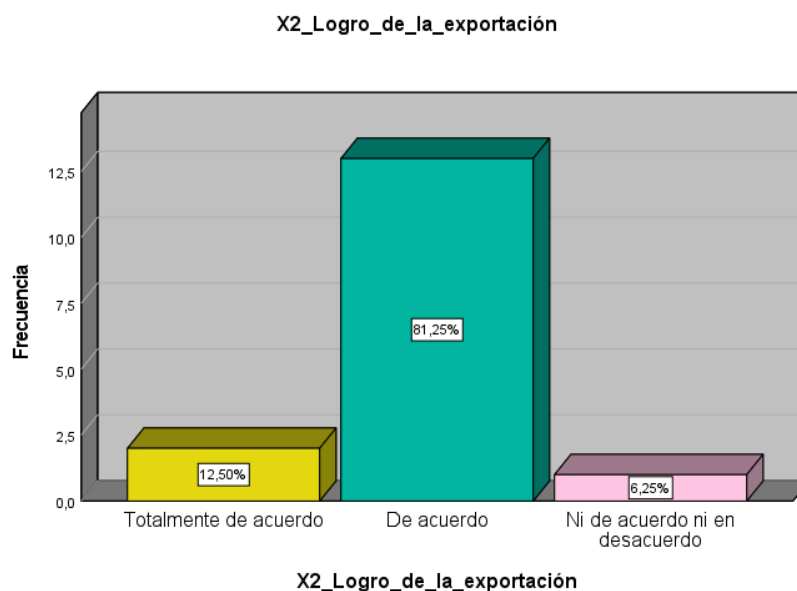
**Tabla 13**

*Tabla de frecuencia para la dimensión "logro de la exportación"*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	2	12,5	12,5	12,5
De acuerdo	13	81,3	81,3	93,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	6,3	6,3	100,0
Total	16	100,0	100,0	100,0

**Figura 8**

*Gráfico de barras para la dimensión "logro de la exportación"*



Acorde con lo anterior, el 12,5 % de encuestados contestó estar totalmente de acuerdo con el logro de exportación en las empresas exportadoras de orégano en Tacna; asimismo, el 81,25 % respondió estar de acuerdo; y, el 6,25 % sostuvo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo.

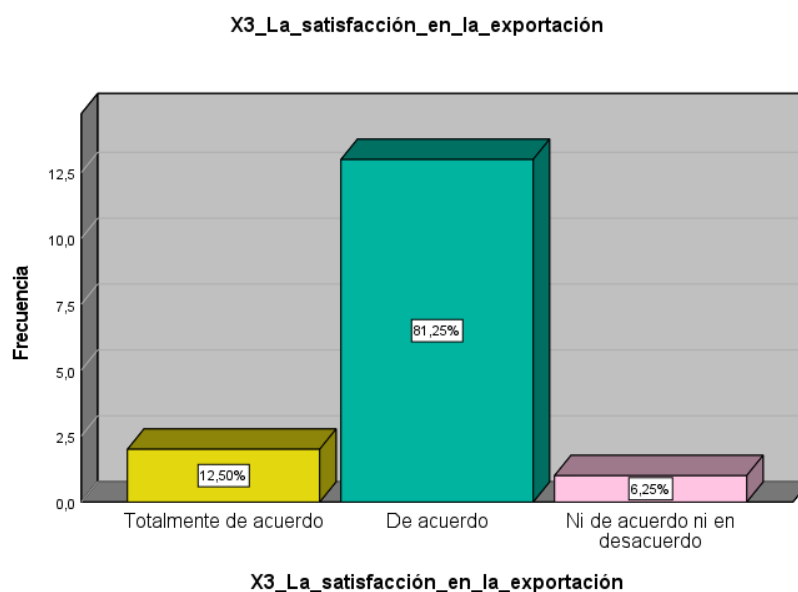
**Tabla 14**

*Tabla de frecuencia para la dimensión "satisfacción en la exportación"*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	2	12,5	12,5	12,5
De acuerdo	13	81,3	81,3	93,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	6,3	6,3	100,0
Total	16	100,0	100,0	100,0

**Figura 9**

*Gráfico de barras para la dimensión "satisfacción en la exportación"*



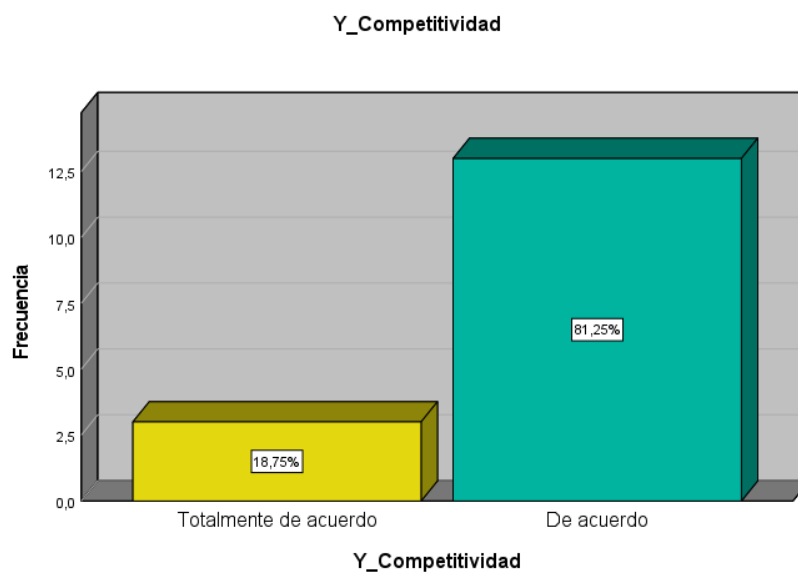
Acorde con lo anterior, el 12,5 % de encuestados contestó estar totalmente de acuerdo con la satisfacción en la exportación en las empresas exportadoras de orégano en Tacna; asimismo, el 81,25 % respondió estar de acuerdo; y, el 6,25 % sostuvo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo.

## 4.2.2.- Análisis estadístico de la variable dependiente

## 4.2.2.1.- Análisis estadístico de la variable 2

**Tabla 15***Tabla de frecuencia para la variable "competitividad"*

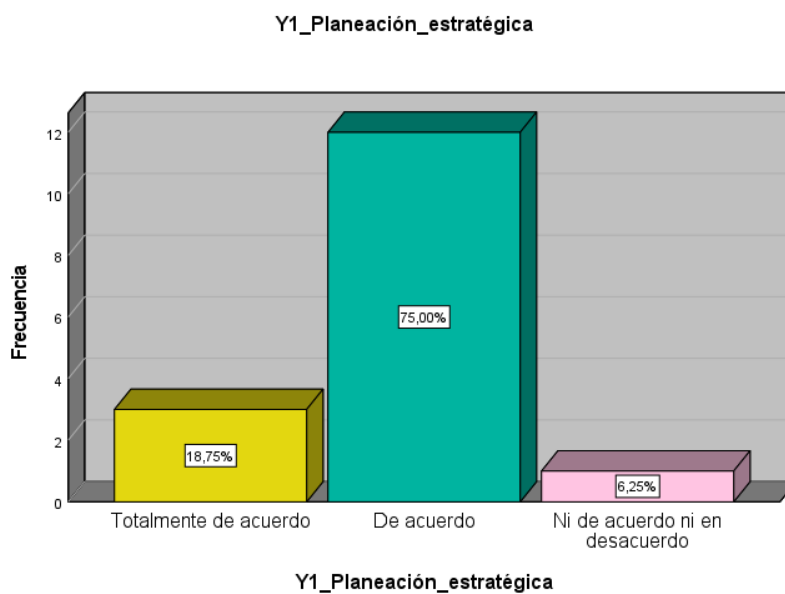
Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	3	18,8	18,8	18,8
De acuerdo	13	81,3	81,3	100,0
Total	16	100,0	100,0	100,0

**Figura 10***Gráfico de barras para la variable "competitividad"*

Acorde con lo anterior, el 18,75 % de encuestados contestó estar totalmente de acuerdo con la competitividad en las empresas exportadoras de orégano en Tacna; y, el 81,25 % sostuvo estar de acuerdo con ello.

4.2.2.2.- Análisis estadístico por *dimensión***Tabla 16***Tabla de frecuencia para la dimensión "planeación estratégica"*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	3	18,8	18,8	18,8
De acuerdo	12	75,0	75,0	93,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	6,3	6,3	100,0
Total	16	100,0	100,0	100,0

**Figura 11***Gráfico de barras para la dimensión "planeación estratégica"*

Acorde con lo anterior, el 18,75 % de encuestados contestó estar totalmente de acuerdo con la planeación estratégica en las empresas exportadoras de orégano en Tacna; asimismo, el 75 % respondió estar de acuerdo; y, el 6,25 % sostuvo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo.

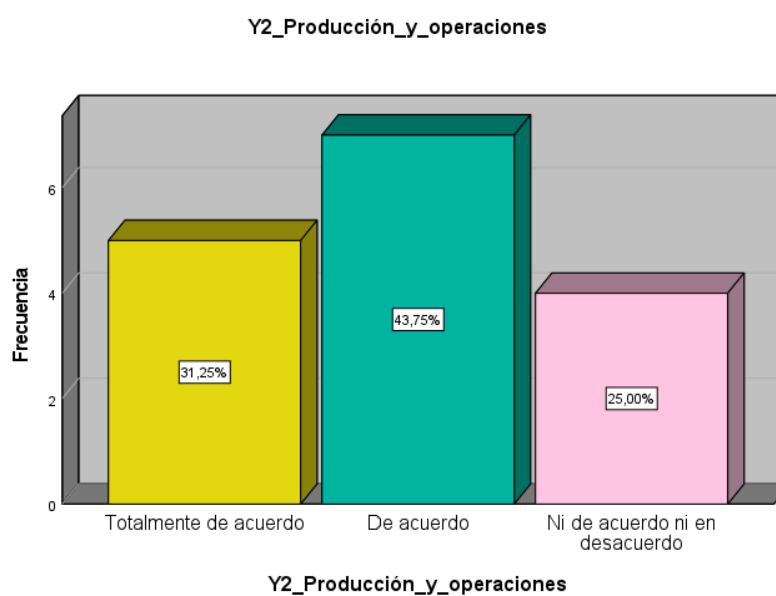
**Tabla 17**

*Tabla de frecuencia para la dimensión "producción y operaciones"*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	5	31,3	31,3	31,3
De acuerdo	7	43,8	43,8	75,0
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	25,0	25,0	100,0
Total	16	100,0	100,0	100,0

**Figura 12**

*Gráfico de barras para la dimensión "producción y operaciones"*



Acorde con lo anterior, el 31,25 % de encuestados contestó estar totalmente de acuerdo con la producción y operaciones en las empresas exportadoras de orégano en Tacna; asimismo, el 43,75 % respondió estar de acuerdo; y, el 22 % sostuvo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo.

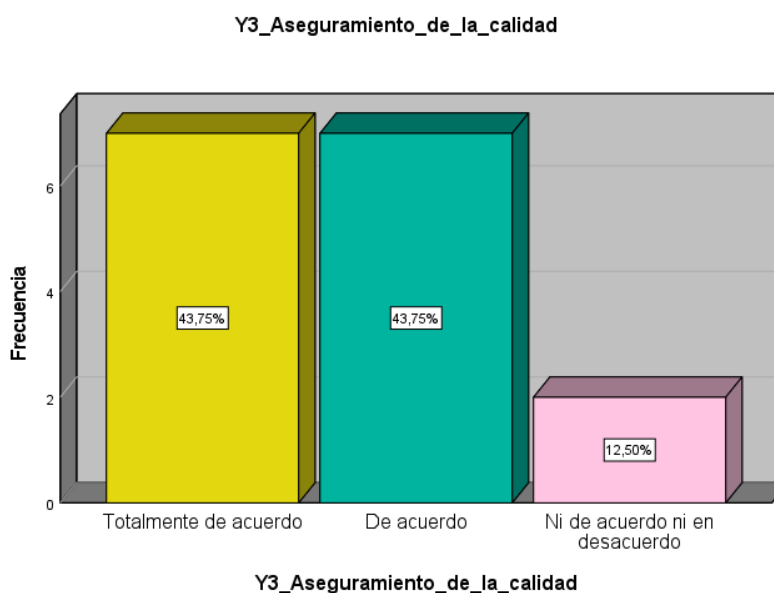
**Tabla 18**

*Tabla de frecuencia para la dimensión "aseguramiento de la calidad"*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	7	43,8	43,8	43,8
De acuerdo	7	43,8	43,8	87,5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	12,5	12,5	100,0
Total	16	100,0	100,0	100,0

**Figura 13**

*Gráfico de barras para la dimensión "aseguramiento de la calidad"*



Acorde con lo anterior, el 43,75 % de encuestados contestó estar totalmente de acuerdo con el aseguramiento de la calidad en las empresas exportadoras de orégano en Tacna; asimismo, el 43,75 % respondió estar de acuerdo; y, el 12,5 % sostuvo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo.

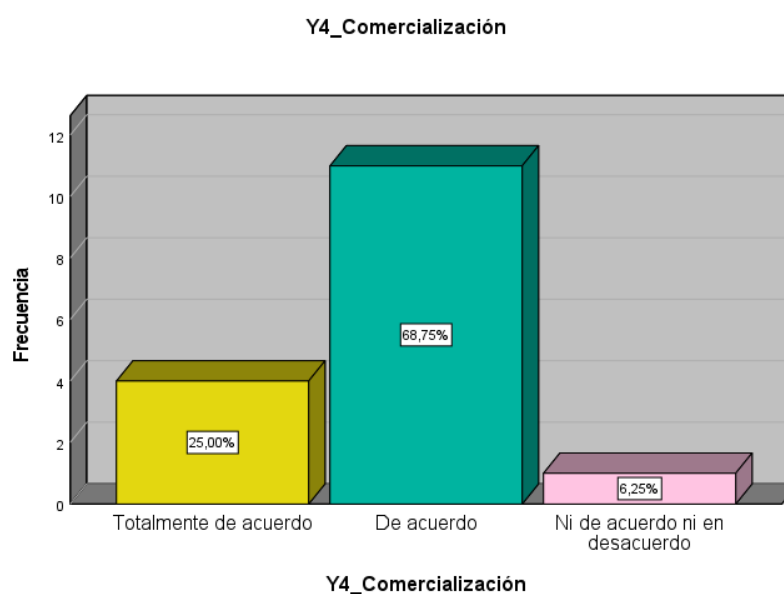
**Tabla 19**

*Tabla de frecuencia para la dimensión "comercialización"*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	4	25,0	25,0	25,0
De acuerdo	11	68,8	68,8	93,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	6,3	6,3	100,0
Total	16	100,0	100,0	100,0

**Figura 14**

*Gráfico de barras para la dimensión "comercialización"*



Acorde con lo anterior, el 25 % de encuestados contestó estar totalmente de acuerdo con la comercialización en las empresas exportadoras de orégano en Tacna; asimismo, el 68,75 % respondió estar de acuerdo; y, el 6,25 % sostuvo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo.

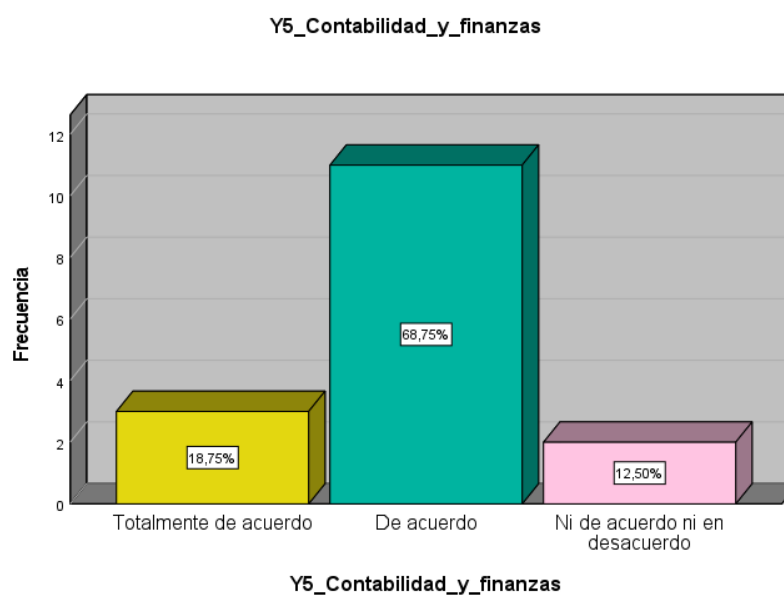
**Tabla 20**

*Tabla de frecuencia para la dimensión "contabilidad y finanzas"*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	3	18,8	18,8	18,8
De acuerdo	11	68,8	68,8	87,5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	12,5	12,5	100,0
Total	16	100,0	100,0	100,0

**Figura 15**

*Gráfico de barras para la dimensión "contabilidad y finanzas"*



Acorde con lo anterior, el 18,75 % de encuestados contestó estar totalmente de acuerdo con la contabilidad y finanzas en las empresas exportadoras de orégano en Tacna; asimismo, el 68,75 % respondió estar de acuerdo; y, el 12,5 % sostuvo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo.

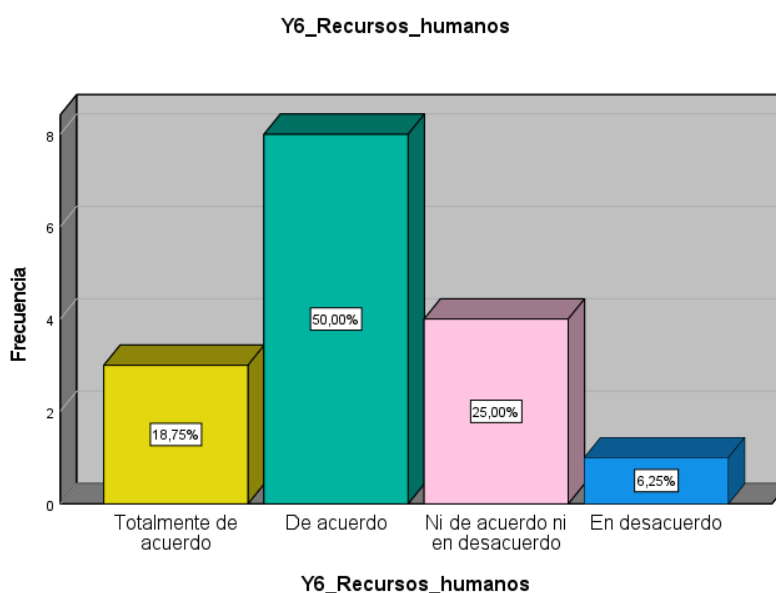
**Tabla 21**

*Tabla de frecuencia para la dimensión "recursos humanos"*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	3	18,8	18,8	18,8
De acuerdo	8	50,0	50,0	68,8
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	25,0	25,0	93,8
En desacuerdo	1	6,3	6,3	100,0
Total	16	100,0	100,0	100,0

**Figura 16**

*Gráfico de barras para la dimensión "recursos humanos"*



Acorde con lo anterior, el 25 % de encuestados contestó estar totalmente de acuerdo con la comercialización en las empresas exportadoras de orégano en Tacna; asimismo, el 68,75 % respondió estar de acuerdo; y, el 6,25 % sostuvo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo.

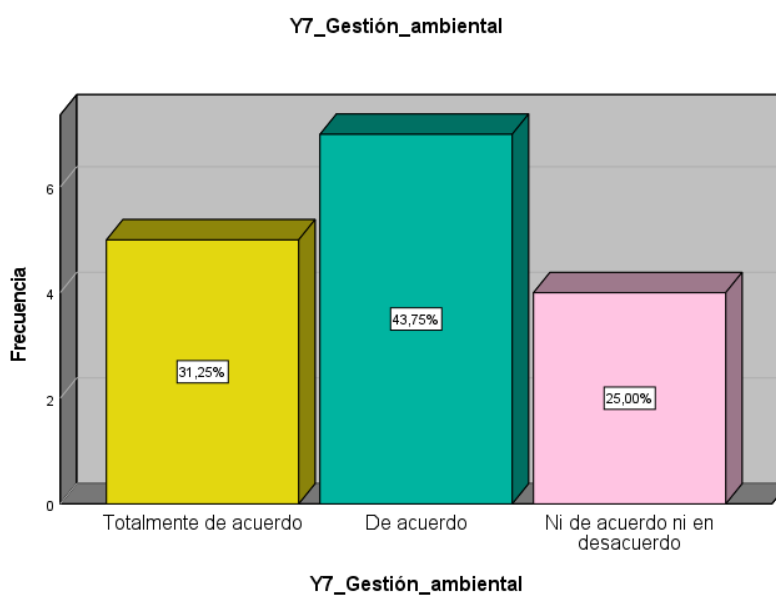
**Tabla 22**

*Tabla de frecuencia para la dimensión "gestión ambiental"*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	5	31,3	31,3	31,3
De acuerdo	7	43,8	43,8	75,0
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	25,0	25,0	100,0
Total	16	100,0	100,0	100,0

**Figura 17**

*Gráfico de barras para la dimensión "gestión ambiental"*



Acorde con lo anterior, el 31,25 % de encuestados contestó estar totalmente de acuerdo con la gestión ambiental en las empresas exportadoras de orégano en Tacna; asimismo, el 43,75 % respondió estar de acuerdo; y, el 25 % sostuvo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo.

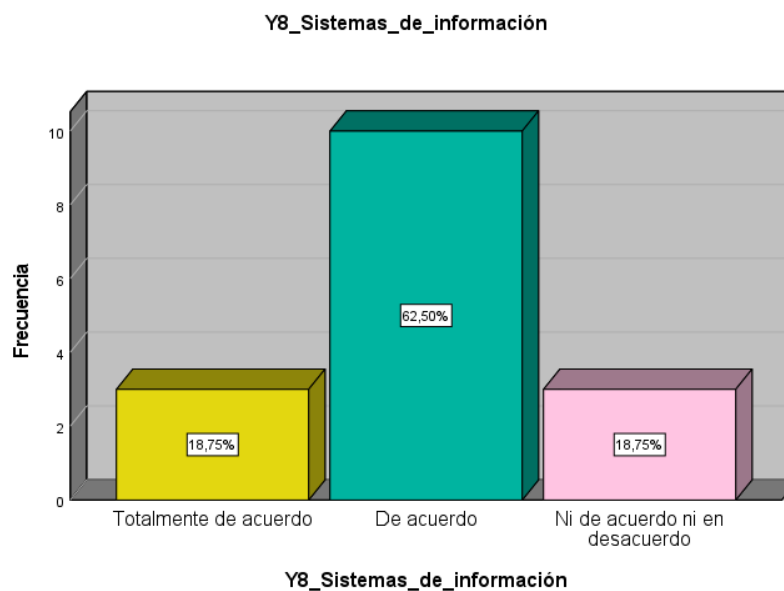
**Tabla 23**

*Tabla de frecuencia para la dimensión "sistemas de información"*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	3	18,8	18,8	18,8
De acuerdo	10	62,5	62,5	81,3
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	18,8	18,8	100,0
Total	16	100,0	100,0	100,0

**Figura 18**

*Gráfico de barras para la dimensión "sistemas de información"*



Acorde con lo anterior, el 18,75 % de encuestados contestó estar totalmente de acuerdo con los sistemas de información en las empresas exportadoras de orégano en Tacna; asimismo, el 62,5 % respondió estar de acuerdo; y, el 18,75 % sostuvo estar ni de acuerdo ni en desacuerdo.

### 4.3.- PRUEBAS DE NORMALIDAD

#### 4.3.1.- Pruebas de normalidad

##### 4.3.1.1.- Prueba de normalidad de variable independiente y dependiente

**Tabla 24**

*Prueba de normalidad para las variables y dimensiones de estudio*

Variable	Kolmogórov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
X1_Intensidad_exportadora	,330	16	,000	,778	16	,001
X2_Logro_de_la_exportación	,431	16	,000	,612	16	,000
X3_La_satisfacción_en_la_exportación	,431	16	,000	,612	16	,000
Y1_Planeación_estratégica	,411	16	,000	,676	16	,001
Y2_Producción_y_operaciones	,220	16	,038	,819	16	,016
Y3_Aseguramiento_de_la_calidad	,273	16	,002	,788	16	,002
Y4_Comercialización	,385	16	,000	,719	16	,006
Y5_Contabilidad_y_finanzas	,356	16	,000	,748	16	,003
Y6_Recursos_humanos	,276	16	,002	,872	16	,029
Y7_Gestión_ambiental	,220	16	,038	,819	16	,016
Y8_Sistemas_de_información	,313	16	,000	,787	16	,002
X_Desempeño_exportador	,518	16	,000	,398	16	,000
Y_Competitividad_empresa	,492	16	,000	,484	16	,000

De lo que se percibe, y para una muestra de 16 ítems es necesario considerar la prueba de Shapiro-Wilk porque el número de elementos muestreados es menor a 50. Por lo tanto, se consideró el valor de Shapiro-Wilk, que da un valor de significancia menor a 0,000, lo que significa que es necesario utilizar el estadístico Rho de Spearman para probar hipótesis.

#### 4.4.- VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Se realizó considerando la siguiente tabla:

**Tabla 25**

*Rangos de correlación Rho de Spearman*

<b>Rangos</b>	<b>Magnitud</b>
<b>0,81 a 1,00</b>	Muy alta
<b>0,61 a 0,80</b>	Alta
<b>0,41 a 0,60</b>	Moderada
<b>0,21 a 0,40</b>	Baja
<b>0,01 a 0,20</b>	Muy baja

*Nota.* Hernández y Mendoza, 2019

4.4.1.- Verificación de hipótesis específicas

4.4.1.1. Verificación de primera hipótesis específica

##### **- Hipótesis estadísticas**

H0 → No es significativa

H1 → Si es significativa

##### **- Nivel de significación**

##### **- Regla de decisión**

Si p-valor < 0.05 Se rechaza Ho

Si p-valor > 0.05 Se acepta Ho

##### **- Prueba estadística**

Ha: La intensidad exportadora se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.

H0: La intensidad exportadora no se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.

**Tabla 26**

*Correlaciones para la dimensión intensidad exportadora y la variable competitividad empresarial*

		X1_Intensidad_exportadora	Y_Competitividad
Rho de Spearman	Coefficiente de correlación	1,000	,444
	Sig. (bilateral)	-	,085
	N	16	16
	Coefficiente de correlación	,444	1,000
	Sig. (bilateral)	,085	-
	N	16	16

El coeficiente de correlación observada es de 0.444 lo cual sugiere en el análisis de la correlación una relación positiva débil entre ambas variables con un valor de significancia bilateral de 0.085, que se encuentra por encima del valor convencional de 0.05, es decir, se puede decir que estadísticamente no existe una relación significativa entre la intensidad exportadora y la competitividad empresarial en el presente estudio y en consecuencia de aquí puede inferirse que los datos no permiten afirmar que un mejor intensidad exportadora esté relacionado de forma significativa con una mayor competitividad entre las empresas en este estudio.

#### 4.4.1.2. Verificación de segunda hipótesis específica

##### - Hipótesis estadísticas

H0 → No es significativa

H1 → Si es significativa

##### - Nivel de significación

##### - Regla de decisión

Si p-valor < 0.05 Se rechaza Ho

Si p-valor > 0.05 Se acepta Ho

### - Prueba estadística

Ha: El logro de la exportación se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.

H0: El logro de la exportación no se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.

**Tabla 27**

*Correlaciones para la dimensión logro de la exportación y la variable competitividad empresarial*

		X2_Logro_de_la_expor tación	Y_Competitivi dad
Rho de Spearman	Coefficiente de correlación	1,000	,306
	Sig. (bilateral)	-	,249
	N	16	16
	Coefficiente de correlación	,306	1,000
	Sig. (bilateral)	,249	-
	N	16	16

El coeficiente de correlación observada es de 0.306 lo cual sugiere en el análisis de la correlación una relación positiva débil entre ambas variables con un valor de significancia bilateral de 0.249, que se encuentra por encima del valor convencional de 0.05, es decir, se puede decir que estadísticamente no existe una relación significativa entre el logro de la exportación y la competitividad empresarial en el presente estudio y en consecuencia de aquí puede inferirse que los datos no permiten afirmar que un mejor logro de la exportación esté relacionado de forma significativa con una mayor competitividad entre las empresas en este estudio.

## 4.4.1.3. Verificación de tercera hipótesis específica

**- Hipótesis estadísticas**

H0 → No es significativa

H1 → Si es significativa

**- Nivel de significación****- Regla de decisión**

Si p-valor &lt; 0.05 Se rechaza Ho

Si p-valor &gt; 0.05 Se acepta Ho

**- Prueba estadística**

Ha: La satisfacción de la exportación se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.

H0: La satisfacción de la exportación no se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.

**Tabla 28**

*Correlaciones para la dimensión satisfacción en la exportación y la variable competitividad empresarial*

		X3_La_satisfacción_en _la_exportación	Y_Competitivi dad
Rho	de	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	-,249
Spearman	de	N	16
		Coefficiente de correlación	,306
	Y_Competitivi dad	Sig. (bilateral)	-,249
		N	16

El coeficiente de correlación observada es de 0.306 lo cual sugiere en el análisis de la correlación una relación positiva débil entre ambas variables con un valor de significancia bilateral de 0.249, que se encuentra por encima del valor convencional de 0.05, es decir, se puede decir que estadísticamente no existe una relación significativa entre la satisfacción en la exportación y la competitividad empresarial en el presente estudio y en consecuencia de aquí puede inferirse que los datos no permiten afirmar que una satisfacción en la exportación esté relacionado de forma significativa con una mayor competitividad entre las empresas en este estudio.

#### 4.4.1.4. Verificación de hipótesis general

##### - **Hipótesis estadísticas**

H0 → No es significativa

H1 → Si es significativa

##### - **Nivel de significación**

##### - **Regla de decisión**

Si  $p\text{-valor} < 0.05$  Se rechaza  $H_0$

Si  $p\text{-valor} > 0.05$  Se acepta  $H_0$

##### - **Prueba estadística**

$H_a$ : El desempeño exportador se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.

$H_0$ : El desempeño exportador no se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.

**Tabla 29***Correlaciones para las variables desempeño exportador y competitividad empresarial*

		X_Desempeño_exportador	Y_Competitividad
Rho de Spearman	X_Desempeño_exportador	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,303
		N	16
	Y_Competitividad	Coeficiente de correlación	,303
		Sig. (bilateral)	,255
		N	16

El coeficiente de correlación observada es de 0.303 lo cual sugiere en el análisis de la correlación una relación positiva débil entre ambas variables con un valor de significancia bilateral de 0.255, que se encuentra por encima del valor convencional de 0.05, es decir, se puede decir que estadísticamente no existe una relación significativa entre el desempeño exportador y la competitividad empresarial en el presente estudio y en consecuencia de aquí puede inferirse que los datos no permiten afirmar que un mejor desempeño exportador esté relacionado de forma significativa con una mayor competitividad entre las empresas en este estudio.

## DISCUSIÓN

El objetivo general de la presente investigación fue determinar de qué manera el desempeño exportador se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022. Los resultados revelan una correlación positiva débil entre ambas variables ( $\rho = 0.303$ ) sin significancia estadística ( $p = 0.255$ ), lo cual sugiere una tendencia, pero sin respaldo concluyente. Este hallazgo discrepa con estudios como el de Machuca (2020) y Cárdenas (2021), donde se evidencian correlaciones significativamente positivas entre el desempeño exportador y la competitividad empresarial ( $r = 0.694$  y  $r = 0.786$  respectivamente). Mientras que en el contexto tacneño el vínculo es incipiente, en sectores como el textil y frutícola nacional esta relación se presenta como clara y robusta, posiblemente por diferencias estructurales, niveles de inversión o acceso a mercados internacionales más estables. Asimismo, en estudios como el de Gonzales (2019) se enfatiza el papel de la innovación como factor mediador entre ambas variables, aspecto que podría estar ausente o débilmente desarrollado en las empresas tacneñas de orégano. Este desfase podría explicar el bajo nivel de correlación hallado, en contraste con contextos más tecnificados.

Respecto al primer objetivo específico, que buscó determinar de qué manera la intensidad exportadora se relaciona con la competitividad empresarial, los resultados arrojan una correlación positiva moderada ( $\rho = 0.444$ ), cercana a la significancia estadística ( $p = 0.085$ ). Este hallazgo coincide parcialmente con los antecedentes de Mendoza y Stucchi (2022), quienes reportaron una correlación fuerte ( $\rho = 0.744$ ) entre estrategias de liderazgo en costos —como expresión de intensidad y eficiencia— y desempeño exportador. No obstante, en el presente estudio, aunque la tendencia es favorable, la evidencia estadística no alcanza significancia, lo que podría deberse a una muestra reducida o a una limitada diversificación de mercados. Además, estudios como el de Braja y Gemzik (2020) identifican que la intensidad exportadora en sectores de alta tecnología requiere soporte institucional y políticas orientadas al fomento exportador, algo que puede estar ausente o poco articulado en el caso de Tacna, como lo señalan los datos del SENASA (2018) y la ADEX (2021) respecto a barreras estructurales en la cadena exportadora de orégano.

Los resultados vinculados a los objetivos específicos sobre el logro y la competitividad empresarial en la exportación no fueron directamente presentados en las tablas mostradas, sin embargo, al no encontrarse una correlación significativa fuerte en el objetivo general, es

razonable deducir que estos componentes del desempeño exportador también presentan una relación limitada con la competitividad empresarial en el entorno investigado. Esto contrasta con investigaciones como la de Alvarado (2021), quien halló una fuerte correlación ( $\rho = 0.804$ ) entre la cultura exportadora —que incluye satisfacción, logro y compromiso— y el desempeño exportador en empresas agroexportadoras de espárrago en La Libertad. Es posible que, en el contexto tacneño, factores como la falta de estandarización de calidad, escasa capacitación técnica y débiles estrategias de mercado estén afectando la percepción de logro y satisfacción de las empresas, como se menciona en los antecedentes recogidos del Ministerio de Agricultura y Riego (2020).

Además, el análisis de correlación de Spearman arrojó un coeficiente de 0.306 y un valor de significancia de 0.249. Al igual que en el objetivo general, esta correlación positiva es débil y no significativa, lo cual revela que los niveles de éxito exportador percibido (en términos de cumplimiento de metas, acceso a nuevos mercados o estabilidad comercial) no inciden de manera contundente sobre la competitividad. Esta situación se aleja de los resultados obtenidos por Jerí y López (2021), quienes reportaron un impacto relevante de factores estratégicos como la marca y el posicionamiento en el logro exportador y la competitividad del sector joyero. En el caso de Tacna, esta desconexión podría deberse a la informalidad en la gestión, debilidad en las métricas de rendimiento y falta de planes estratégicos exportadores.

Por último, la relación entre la satisfacción en la exportación y la competitividad empresarial también arrojó una correlación positiva débil ( $\rho = 0.306$ ), con un valor de significancia de 0.249. Este resultado indica que no existe evidencia estadísticamente suficiente para afirmar que un mayor nivel de satisfacción de las empresas exportadoras se traduce en una competitividad empresarial más sólida. Esto contrasta con hallazgos como los de Alvarado (2021), quien identificó una relación fuerte y significativa entre cultura exportadora (que incluye la satisfacción empresarial) y desempeño exportador en agroexportadoras de espárrago. La falta de correspondencia en Tacna podría explicarse por la escasa retroalimentación de mercados internacionales, la debilidad en los procesos de posventa y atención al cliente global, o una visión empresarial centrada en el corto plazo más que en la sostenibilidad comercial.

## CONCLUSIONES

En cuanto al objetivo general, se concluye que los resultados de la investigación indican que el desempeño exportador, si bien guarda una relación positiva con la competitividad empresarial, no cuenta con el nivel de significatividad estadística que permita declarar que haya una relación de forma concluyente. El coeficiente de correlación de Spearman de 0.303 con un p valor de 0.255 demuestran que la relación entre estos dos elementos es escasa o débil y no significativa, lo cual podría sugerir que es necesario trabajar y reforzar los factores estructurales, estratégicos y operativos de los cuales depende el desempeño exportador y que lo llevarán a una mayor competitividad en el contexto de las empresas de orégano de Tacna.

En cuanto al objetivo específico 1, se ha encontrado que existe una relación positiva moderada entre la dimensión intensidad exportadora con la competitividad empresarial, ( $\rho = 0.444$ ), aunque sin significatividad estadística ( $p = 0.085$ ) para el par relaciones que también podría indicar la tendencia entre composición de las exportaciones y competitividad empresarial, lo cual sugiere que el incremento de la frecuencia o volumen de exportaciones puede colaborar a la competitividad empresarial, pero no se considera consolidado como un determinante que interviene en ese incremento de competitividad empresarial, a decir de los investigado.

Con relación al objetivo específico 2, los resultados demuestran una correlación positiva débil ( $\rho = 0.306$ ) entre dimensión logro exportador y la competitividad de las empresas, sin significancia estadística ( $p = 0.249$ ). Lo que implicaría que un mayor logro exportador podría influir en una mejora de la competitividad sólo a nivel percepción, de forma que en la realidad a la práctica esta relación no se ve reflejada de forma consistente. Una conclusión que podría estar mediada por la existencia de limitaciones para un acceso de mercado fluido, por las carencias en los procesos para garantizar estandarización de calidad o por escaso valor agregado en los productos que se exportan.

Por último, el objetivo específico 3, la dimensión satisfacción en la exportación y la competitividad empresarial también arrojó una correlación positiva débil ( $\rho = 0.306$ ), con un valor de significancia de 0.249. Este resultado indica que no existe evidencia estadísticamente suficiente para afirmar que un mayor nivel de satisfacción de las empresas exportadoras se traduce en una competitividad empresarial más sólida.

## RECOMENDACIONES

Se sugiere que el Gobierno Regional de Tacna, junto con el MINCETUR, PROMPERÚ, PRODUCE, las universidades locales y las asociaciones de productores y exportadores, tome la iniciativa en la ejecución de un plan regional integrado entre instituciones públicas, privadas y académicas para fomentar la competitividad de las empresas exportadoras de orégano, que se debe plasmar en acciones de desarrollo tecnológico, de capacitación continua, de acompañamiento para la obtención de certificaciones de calidad y de acceso a mercados estratégicos, con la exigencia de que la intervención se realice de forma sostenida para elevar la productividad, la calidad del producto y la competitividad del orégano tacneño en el comercio internacional.

Se recomienda la implementación de programas de internacionalización progresiva dedicados a las empresas exportadoras de orégano (asistiendo la ayuda técnica para aprovechar los tratados de comercio vigentes en el país, formación en comercio electrónico y marketing internacional, acceso a plataformas de logística internacional y mecanismos de financiamiento destinados a la exportación (créditos, *factoring*, seguro de riesgo comercial) por parte de PROMPERÚ y el MINCETUR, en la medida que lleven a cabo una interacción con las entidades financieras (COFIDE), cámaras de comercio y operadores logísticos internacionales para aumentar la intensidad exportadora y disminuir las barreras de acceso a nuevos mercados.

Resulta pertinente que el Gobierno Regional de Tacna, junto con PRODUCE, universidades, asociaciones de empresarios, etc., lleve a cabo acciones para la introducción de sistemas de medición del desempeño líder-exportador a partir de evaluar el cumplimiento de metas, la expectativa de la diversificación de mercados, el cumplimiento de los contratos comerciales, el volumen y el valor exportados, etc. Los sistemas de medición del desempeño deben complementarse con programas de fortalecimiento de capacidades de negociación internacional y de gestión de la cadena de suministro; de este modo, las empresas exportadoras deberían llevar adelante procesos estratégicos orientados al establecimiento de la sostenibilidad, la continuidad del comercio y el mejoramiento del posicionamiento a largo plazo.

Se aconseja a las propias empresas exportadoras, con el soporte técnico de PROMPERÚ y de consultoras especializadas en comercio exterior y logística, la puesta en práctica de sistemas de gestión de la experiencia del cliente internacional. Indudablemente, estos sistemas de

gestión han de tener su fundamento en encuestas de satisfacción de la experiencia post-venta, muchos de ellos en los diversos medios que los competidores utilizan para el seguimiento logístico y en el diseño de protocolos de atención de reclamos de forma formalizada, todo ello con el objetivo de: fortalecer las relaciones comerciales, mejorar la percepción de la calidad de servicio que se brinda (currículos, valor añadido, etc.) y retroalimentar la estrategia empresarial relacionada con la dirección típica de una actividad enfocada en el cliente.

## REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFÍA

- AgroPerú. (16 de septiembre de 2021). *Tacna es líder en la exportación de orégano y aceitunas*. <https://www.agroperu.pe/tacna-es-lider-en-la-exportacion-de-oregano-y-aceitunas/>
- Aguirre Togas, A. F. y Buendía Muro, A. G. (2018). *Desempeño Exportador de las Mipyme Usuarías del Programa Exporta Fácil en la Región Lambayeque, años 2014 y 2015*. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo]. <https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/4003/BC-TES-TMP-2838.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Aguirre, F., y Buendía, A. (2018). *Desempeño Exportador de las Mipyme Usuarías del Programa Exporta Fácil en la Región Lambayeque, años 2014 y 2015*. Lambayeque: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.
- Aiken, L. (1985). Three Coeficients for Analyzing the Reliability and Validity of Ratings. *Educational and Psychological Measurement*, 45, 131-142. <https://doi.org/10.1177/0013164485451012>
- Alvarado Espinoza, J. O. (2021). *Cultura exportadora en el desempeño exportador de las agroexportadoras de espárragos de la región La Libertad 2020*. [Tesis de doctorado, Universidad César Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/55706>
- Applegard, D., y Field, A. (2002). *Economía internacional* (4a ed.). McGraw Hill.
- Arboleda, H. (2016). Competitividad: concepto y evolución histórica. *Revista de Economía & Administración*, 13(2), 13-28. <https://revistas.uao.edu.co/ojs/index.php/REYA/article/download/21/15>
- Balassa, B. (1985). Exports, policy choices, and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock. *Journal of Development Economics*, 18(1), 23-35. [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(85\)90004-5](https://doi.org/10.1016/0304-3878(85)90004-5)
- Bazan Ibarra, J. L. y Sanabria Porras, L. I. (2019). *Efectos mediadores de los programas de promoción de exportaciones en el desempeño exportador de las empresas Mypes agroexportadoras de granos andinos en el Perú, 2019*. [Tesis de licenciatura, Universidad San Ignacio de Loyola]. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/da96e93a-2f34-4a03-b667-9833e8b45a3c/content>

- Braja, M. y Gemzik-Salwach, A. (2020). Competitiveness of high-tech exports in the EU countries. *Journal of International Studies*, 13(1), 359-372. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2020/13-1/23>
- Burgos, A. (2007). *Formación en prevención de riesgos laborales: Bases para la adquisición de una cultura preventiva en los centros educativos*. Tesis de Doctorado. España: Universidad de Granada. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=72098>
- Cahuana, R. (2019). *El rol del capital humano capacitado para lograr ventaja competitiva en la mype de Lima Metropolitana caso: Empresa de servicios de tecnología de la información*. Lima: Universidad Ricardo Palma. <https://repositorio.urp.edu.pe/handle/20.500.14138/2291>
- Calvo, C. (2019). *La Influencia de la Gestión Empresarial en la Competitividad de las Empresas de Exportación Agroindustrial de Tacna, 2018*. Tacna: Universidad Privada de Tacna. <https://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/983>
- Camacho Flores, M. J. (2017). *La competitividad empresarial y el desempeño exportador de las empresas peruanas de mango*. [Tesis de licenciatura, Universidad San Ignacio de Loyola]. <https://repositorio.usil.edu.pe/entities/publication/cfbffa9a-c49f-4a74-84b4-82bc1c79e6cb>
- Cárdenas Quesquén, V. A. (2021). *La competitividad empresarial y el desempeño exportador de las empresas peruanas de frutas en el periodo 2020*. [Tesis de bachiller, Universidad San Ignacio de Loyola]. <https://repositorio.usil.edu.pe/entities/publication/e9e2a20f-7fe7-492b-a7cb-0329a1fb3f69>
- Cárdenas, V. A. (2021). *La competitividad empresarial y el desempeño exportador de las empresas peruanas de frutas en el periodo 2020*. [Tesis de pregrado, Universidad San Ignacio de Loyola]. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/876aae37-5eb3-434e-9f4a-647fe6223c2a/content>
- Carrasco Vega, Y. L., Mendoza Virhuez, N. E., López Cuadra, Y. M., Mori Zavaleta, R. y Alvarado Ibáñez J. C. (2021). La competitividad empresarial en las pymes: retos y alcances. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(5). [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202021000500557](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202021000500557)
- Carrasco, Y., Mendoza, N., y López, Y. (2021). La competitividad empresarial en las pymes: retos y alcances. *Universidad y Sociedad*, 13(5), 557-564.

- Cassoni, A., y Vaillant, M. (1992). *Estrategias empresariales y desempeño exportador*. Universidad de la República. <https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/handle/20.500.12008/1944>
- Cavusgil, S. T., y Zou, S. (1994). Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures. *Journal of Marketing*, 58(1), 1-21. <https://doi.org/10.1177/002224299405800101>
- CEPAL. (2020). *Sectores y empresas frente al Covid-19: emergencia y reactivación*. Informe especial. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45734/4/S2000438\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45734/4/S2000438_es.pdf)
- Chuquimia Iturry, K. A. (2018). *Análisis de competitividad de la aceituna tacña dentro de las perspectivas del mercado internacional*. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann - Tacna]. [http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/3219/1488\\_2018\\_chuquimia\\_iturry\\_ka\\_fcje\\_ingenieria\\_comercial.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/3219/1488_2018_chuquimia_iturry_ka_fcje_ingenieria_comercial.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Cisneros, A., y Gonzales, L. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Estudios Fronterizos*, 18(35), 107-130. <https://doi.org/https://doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06>
- Condori Huanacuni, L. M. (2020). *Factores internos que inciden en la competitividad de las empresas vitivinícolas, en la Provincia Tacna, periodo 2018*. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann - Tacna]. <http://repositorio.unjbg.edu.pe/handle/UNJBG/4020>
- De la Hoz Granadillo, E., Morelos Gómez, J. y López Polo, L. (2019). Evaluación de la competitividad comercial del sector industrial colombiano mediante el coeficiente de apertura exportadora. *Aglala*, 10(1), 180-195. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7045884>
- Di Fabio, A. (2011). ACTA-Tercera reunión del Foro Federal de Hierbas. *XIIIº Reunión del Foro Federal de Hierbas Aromáticas y Especies*. San Salvador de Jujuy. [https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/contenido/sectores/aromaticas/foro/actas/2011\\_08Ago\\_11\\_XIII\\_Foro\\_Jujuy\\_acta.pdf](https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/contenido/sectores/aromaticas/foro/actas/2011_08Ago_11_XIII_Foro_Jujuy_acta.pdf)
- Díaz, D., García, C., y Pinzón, C. (2019). Programas gubernamentales para la internacionalización de las empresas: una reflexión desde el caso del sector de cosméticos y productos de aseo en Bogotá. *Innovar*, 29(71), 69-78. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0121-50512019000100069](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512019000100069)

- Díaz, G., Quintana, M., y Fierro, D. (2021). La competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones. *INNOVA Research Journal*, 6(1), 145-161. <https://doi.org/https://doi.org/10.33890/innova.v6.n1.2021.1465>
- Domínguez Zevallos, A. y Gutiérrez Rivera, J. A. (2017). *La competitividad y el desarrollo económico de las empresas exportadoras de orégano seco en la región Tacna*. [Tesis de licenciatura, Universidad San Ignacio de Loyola]. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/6503a02f-28d6-4b22-a77b-af97e0f2454e/content>
- Escobar, J. y Cuervo, A. (2008). Validez de contenido y juicio de expertos: una aproximación a su utilización. *Avances de medición*, 6, 27-36. [https://www.researchgate.net/publication/302438451\\_Validez\\_de\\_contenido\\_y\\_juicio\\_de\\_expertos\\_Una\\_aproximacion\\_a\\_su\\_utilizacion](https://www.researchgate.net/publication/302438451_Validez_de_contenido_y_juicio_de_expertos_Una_aproximacion_a_su_utilizacion)
- Espinoza Curmiluni, N. y Palma Leva, M. (2022). Competitividad de la agroindustria aceitunera de Tacna en tiempos de pandemia Covid-19. *Ingeniería Investiga*, 4. <https://doi.org/10.47796/ing.v4i0.575>
- Ferraz, J. C., Kupfer, D. y Haguenaer, L. (1996). *Made in Brazil: desafíos competitivos para a indústria*. CAMPUS. [https://www.researchgate.net/publication/326840465\\_MADE\\_IN\\_BRAZIL\\_DESAFIOS\\_COMPETITIVOS\\_PARA\\_A\\_INDUSTRIA](https://www.researchgate.net/publication/326840465_MADE_IN_BRAZIL_DESAFIOS_COMPETITIVOS_PARA_A_INDUSTRIA)
- García Cutipa, C. S. (2022). *Relación del e-commerce con la competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2021*. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann]. [http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/4682/2207\\_2022\\_garcia\\_cutipa\\_cs\\_fcag\\_ingenieria\\_en\\_economia\\_agraria.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/4682/2207_2022_garcia_cutipa_cs_fcag_ingenieria_en_economia_agraria.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Gastón Serra, D., Rodríguez, M. S., Novelino, H., Potenzoni, M., Carnuccio, J., Gerez, J. y Mariño, G. (2020). Competitividad internacional y performance exportadora. *AACINI - Revista Internacional De Ingeniería Industrial*(1), 46-59. <http://www3.fi.mdp.edu.ar/otec/revista/index.php/AACINI-RIII/article/view/9>
- Geldres, V., y Etchebarne, S. (2022). Promoción De Exportaciones Y Desempeño Exportador: Una Revisión Meta-Analítica. *Revista Universitaria Ruta*(11), 23-36. <https://revistas.userena.cl/index.php/ruta/article/view/237>
- Gonzales, F. (2019). *La influencia de la innovación en el desempeño exportador de las empresas exportadoras de café en el Perú 2019*. Lima: Universidad San Ignacio de

- Loyola. <https://repositorio.usil.edu.pe/entities/publication/aa3e9f8d-6aad-4b1f-81ac-0bc3d4b959fa>
- Hernández, L., Abraham Juárez, M., Martínez Jaime, O., Pérez Becerra, L., y Mares Mares, E. (2016). Aceite esencial de orégano como potencial nutracéutico . *Investigación y Desarrollo en Ciencia y Tecnología de Alimentos* , 1(2), 453-458. <http://www.fcb.uanl.mx/IDCyTA/files/volume1/2/4/78.pdf>
- Hernández, R., Fernández, D. y Baptista, M. (2019). *Metodología de la investigación* (6a. ed.). Ciudad de México: McGraw Hill Education. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hossian, S., Kabir, R. y Hafiz Latifee, E. (2019). Export Competitiveness of Bangladesh Readymade Garments Sector. *International Journal of Research in Business and Social Science*, 8(3), 43-63. <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v8i3.205>
- Hurtado-Ayala, A., y Escandón-Barbosa, D. M. (2016). Antecedentes de la postura emprendedora y su influencia en el desempeño exportador de las pymes en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 29(53). <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20548869002>
- Ibarra Cisneros, M. A., Gonzáles Torres, L. A. y Demuner Flores, M. R. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas. *Estudios fronterizos*, 18(35), 107-130. <https://doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06>
- Ibarra Cisneros, M. A., Gonzáles Torres, L. A. y Demuner Flores, M. R. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Estudios fronterizos*, 18(35). <https://doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06>
- Ibarra Morales, L. E. (2015). Factores de éxito que mejoran el desempeño exportador de las pymes industriales mexicanas. *TEACS*(17), 37-52. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6577508>
- IMCO Staff. (14 de septiembre de 2022). *ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL 2022*. <https://imco.org.mx/indice-de-competitividad-internacional-2022/>
- IMD World Competitiveness Yearbook (WCY). (2022). *World Competitiveness Ranking*. <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/>
- INDECOPI. (2013). *NTP 209.190:2011/ENM 1:2013* . <https://sni.org.pe/aprueban-enmienda-a-norma-tecnica-peruana-sobre-especias-condimentos-y-hierbas-aromaticas/>
- Jave Chávez, P. A. (2020). *Comercio exterior de la región Tacna y sus ventajas comparativas*. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional del Callao].

<http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/5112/INFORME%20FINAL%20-%20JAVE%20CHAVEZ%20-%20FCE%20-%20COMERCIO%20EXTERIOR%20DE%20LA%20REGIO....pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Jerí de la Cruz, N. y López Polo, K. M. (2021). *La estrategia de lugar, producto de alta calidad y la marca de producto, y su relación con el desempeño exportador del sector de joyería de plata en el Perú, en el periodo 2015-2019*. [Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas].  
<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/657950>
- Katsikeas, C. S., Piercy, N. F. y Ioannidis, C. (1996). Determinants of export performance in a European context. *European Journal of Marketing*, 30(6), 6-35.  
<https://doi.org/10.1108/03090569610121656>
- Keskin, H, Ayar, H., Tatoglu, E., Gölgeci, I., Kalaycioglu, O. y Tuba, H. (2021). The simultaneous effect of firm capabilities and competitive strategies on export performance: the role of competitive advantages and competitive intensity. *International Marketing Review*, 38(6), 1242-1266. <https://doi.org/10.1108/IMR-09-2019-0227>
- Krueger, A. O. (1978). *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*. Ballinger Publishing Company.  
<https://www.nber.org/system/files/chapters/c3849/c3849.pdf>
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Council on Foreign Relations*, 73(2), 28-44. <https://doi.org/10.2307/20045917>
- Lages, L. F., y Lages, C. R. (2004). The STEP Scale: A Measure of Short-Term Export Performance Improvement. *Journal of International Marketing*, 12(1), 36-56.  
<https://doi.org/10.1509/jimk.12.1.36.25647>
- Lall, S. (1986). Technological development and export performance in LDCs: Leading engineering and chemical firms in India. *Weltwirtschaftliches Archiv volume*(122), 80-92. <https://doi.org/10.1007/BF02706287>
- Linares Vizcarra, L., Pilco Velásquez, R. M. y Monterio Zuñiga, E. T. (2022). Influencia de las barreras legales y limitación del recurso hídrico, como factor competitivo para la exportación del *Solanum lycopersicum*. *Economía & Negocios*, 4(2), 145-168.  
<https://doi.org/10.33326/27086062.2022.2.1561>

- Machuca Pérez, G. Y. (2020). *Desempeño exportador y la competitividad empresarial del sector textil al mercado de Estados Unidos – California, 2020*. [Tesis de licenciatura, Universidad César Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/57434>
- Madeiras, V., Gonçalves Godoi, L., y Camargos Teixeira, E. (2019). La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo. *Revista de la CEPAL*(129).  
[https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45005/RVE129\\_Medeiros.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45005/RVE129_Medeiros.pdf)
- Malca, O., y Rubio, J. (s.f.). Continuidad y desempeño exportador en la empresa peruana. *Journal of Business*, 5(1), 52-75.  
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6763269.pdf>
- Mamani, L. (2020). *Gestión empresarial y su influencia con la competitividad en las MYPES manufactureras en el distrito Cnel. Gregorio Albarracín Lanchipa, 2020*. Tacna: Universidad Privada e Tacna.  
<https://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/1509>
- Marquina, P., Avolio, B., Del Carpio, L., y Fajardo, V. (2022). *Resultados del Ranking de Competitividad Mundial 2022*. Centrum PUCP, Pontificia Universidad Católica del Perú.  
<https://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/185975/Resultados%20del%20Ranking%20de%20Competitividad%20Mundial%202022.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mendoza Córdor, R. y Stucchi Tapia, P. G. (2022). *Relación entre la estrategia competitiva de liderazgo en costo y el desempeño exportador de las empresas peruanas de arándanos hacia el mercado de China durante el período 2016-2020*. [Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias]. <http://hdl.handle.net/10757/659941>
- Ministerio de Agricultura y Riego. (2020). *Análisis de mercado orégano 2015-2019*. Unidad de Inteligencia Comercial.  
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1471800/An%C3%A1lisis%20de%20Mercado%20-%20Or%C3%A9gano%202015%20-%202019.pdf>
- Mujica Trejo, B. E. (2019). *El desempeño exportador como estrategia de mejora empresarial. Caso Vicrila Glass*. [Tesis de maestría, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo].  
chrome-extension://efahhttp://dgsa.uaeh.edu.mx:8080/bibliotecadigital/bitstream/handle/231104/2696/El%20desempe%C3%B1o%20exportador.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Mujica, B. (2019). *El desempeño exportador como estrategia de mejora empresarial. Caso Vicrila Glass*. [Tesis de maestría, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo].
- Müller, G. (1995). *El caleidoscopio de la competitividad*. CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/11993-caleidoscopio-la-competitividad>
- Navarro, A., Acedo, F., Losada, F., y Ruzo, E. (2012). Efectos de la Proactividad Exportadora y la Orientación al Mercado en las Operaciones de Comercio Exterior. *Revista Española de Investigación de Marketing ESIC*, 16(1), 113-133. [https://doi.org/10.1016/S1138-1442\(14\)60011-5](https://doi.org/10.1016/S1138-1442(14)60011-5)
- Navarro, M. (2016). Impact of the strategy, strategymaking and its formalization in the export performance of SMEs, in the province of Cartago. *Revista Tecnología en Marcha*, 29(4), 12-22. <https://doi.org/10.18845/tm.v29i6.2898>
- Ñaupas, P., Vladivia, D., Palacios, V., y Romero, D. (2018). *Metodología de la investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Percca Tarqui, M. R. (2017). *La Gestión Empresarial y su Impacto en la Exportación de Sandía de las Empresas Exportadoras de la Región Tacna, Año 2016*. [Tesis de licenciatura, Universidad Privada de Tacna]. <http://hdl.handle.net/20.500.12969/309>
- Porter, M. (1987). *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Compañía Editorial Continental. [https://books.google.com.pe/books/about/Ventaja\\_competitiva.html?id=pFsZnwEACAAJ&source=kp\\_book\\_description&redir\\_esc=y](https://books.google.com.pe/books/about/Ventaja_competitiva.html?id=pFsZnwEACAAJ&source=kp_book_description&redir_esc=y)
- Porter, M. I. (1999). *La ventaja competitiva de las naciones*. Vergara. [https://books.google.com.pe/books/about/La\\_ventaja\\_competitiva\\_de\\_las\\_naciones.html?id=7gC5QgAACAAJ&source=kp\\_book\\_description&redir\\_esc=y](https://books.google.com.pe/books/about/La_ventaja_competitiva_de_las_naciones.html?id=7gC5QgAACAAJ&source=kp_book_description&redir_esc=y)
- PromPerú. (mayo de 2025). *Exportemos.pe*. <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiMDZINWU5ZmMtZWZM4Yy00MTU0LWEyNzktZjFmMTg5NWUyZGIxliwidCI6IjkyYTM3OTA5LTIjOTktNDAYNS05NWE1LTI0MDgwNWY1M2QyOCIsImMiOiR9>
- Quispe, M. (2022). *La influencia de la gestión empresarial en la competitividad de las empresas exportadoras de orégano de Tacna, 2021*. Tacna: Universidad Privada de Tacnaq. <https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/2249/Quispe-Ccosi-Miriam.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rahul Dhiman, J. P. (2021). Three decades of export competitiveness literature: systematic review, synthesis and future research agenda. *International Marketing Review*, 38(5), 1082-1111. <https://doi.org/10.1108/IMR-12-2020-0295>

- Ramírez Cruzado, M. y Villanueva Fernandez, K. E. (2019). *Factores determinantes en el desempeño exportador de la pequeña y mediana empresa*. [Tesis de licenciatura, Universidad Peruviana Unión].  
[https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/2555/Milena\\_Trabajo\\_Bachillerato\\_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/2555/Milena_Trabajo_Bachillerato_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Ramírez, M. (2021). Análisis del desempeño exportador del sector vinícola argentino. *FACES*, 27(56), 9-29. <https://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/3528/>
- Ramos, E., y Huerta, L. (2019). *La gestión empresarial y su relación con la competitividad de las Mypes ferreteras cercado Arequipa, 2018*. Arequipa: Universidad Tecnológica del Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.12867/2575>
- Reidl, L. (2013). Confiabilidad en la medición. *Investigación en educación médica*, 2(6), 107-111. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2007-50572013000200007&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572013000200007&lng=es&tlng=es).
- Restrepo, J., y Vanegas, J. (2014). Desempeño exportador del sector industrial en Colombia: Análisis de frontera eficiente. *Criterio Libre*, 12(21), 139–156. <https://doi.org/10.18041/1900-0642/criteriolibre.2014v12n21.124>
- Ricardo, D. (2007). *Principios de economía política y tributación*. Ediciones Pirámide. [https://doi.org/https://ehu.eus/Jarriola/Docencia/EcoInt/Lecturas/David%20Ricardo\\_Principios\\_VII\\_Comercio%20exterior.pdf](https://doi.org/https://ehu.eus/Jarriola/Docencia/EcoInt/Lecturas/David%20Ricardo_Principios_VII_Comercio%20exterior.pdf)
- Robles, B. (2019). Población y muestra. *Pueblo continente*, 30(1), 245-246. <http://200.62.226.189/PuebloContinente/article/view/1269/1099#>
- Roman, R. (2019). *La Gestión del Conocimiento y la Competitividad de las Empresas Exportadoras de Orégano de Tacna. Periodo 2017*. Tacna: Universidad Privada de Tacna. <https://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/1356>
- Ruzekova, V., Kittova, Z. y Steinhauer, D. (2020). Export performance as a measurement of competitiveness. *Journal of Competitiveness*, 12(1), 145-160. <https://doi.org/10.7441/joc.2020.01.09>
- Sanz, C. (08 de 09 de 2023). *Ventajas competitivas*. foro capital pymes: <https://forocapitalpymes.com/ventaja-competitiva/>
- SENASA. (31 de mayo de 2018). *Tacna: MINAGRI certifica diez toneladas de orégano para su exportación a España*. <https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/senasa-tacna-minagri-certifica-diez-toneladas-de-oregano-para-su-exportacion-espana/>
- Serra, D., Rodríguez, M., Novellino, H., Potenzoni, M., Carnuccio, J., Gerez, J. y Mariño, G. (2020). Competitividad internacional y performance exportadora. *AACINI - Revista*

*Internacional De Ingeniería Industrial*(1), 46-59.

<http://www3.fi.mdpu.edu.ar/otec/revista/index.php/AACINI-RIII/article/view/9>

Singletary, K. (2010). Oregano: Overview of the Literature on Health Benefits. *Nutrition Today*, 45(3), 129-138. <https://doi.org/10.1097/NT.0b013e3181dec789>

Tonconi Quispe, J. (2017). *Las exportaciones de orégano (Origanum vulgare L.) y sus determinantes de la Región de Tacna hacia Brasil, período 1993 - 2015*. [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann]. <http://repositorio.unjbg.edu.pe/handle/UNJBG/1608>

Unión Europea. (2022). *REPORT on economic, social and territorial cohesion in the EU: the 8th Cohesion Report*. [https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-9-2022-0210\\_EN.html](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-9-2022-0210_EN.html)

Valencia, M., Londoño, L., y Vanegas, J. (2021). Eficiencia financiera y desempeño exportador: una aproximación empírica. *Semestre Económico*, 24(56), 2248-4345. <https://doi.org/https://doi.org/10.22395/seec.v24n56a3>

World Economic Forum. (2020). *The Global Competitiveness Report*. <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020/>

Yauri Huamán, M. H. (2022). *La innovación productiva y su relación con el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de la región Junín en el periodo 2019 - 2021*. [Tesis de pregrado, Universidad Continental]. [https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/12456/1/IV\\_FCE\\_315\\_TE\\_Yauri\\_Huaman\\_2022.pdf](https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/12456/1/IV_FCE_315_TE_Yauri_Huaman_2022.pdf)

## ANEXOS

### Anexo 1: Instrumento de recopilación de datos

Mediante el presente documento nos presentamos a usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada “**Desempeño exportador y la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022**” el cual me permitirá medir las variables de investigación y probar mi hipótesis, por lo cual pido que me apoye ofreciendo sus respuestas. Quedo agradecida por su intervención, haciendo a su vez la aclaración de que dicha información será **reservada y anónima**.

#### INSTRUCCIONES:

A continuación, usted encontrará un conjunto de ítems referidos al desempeño exportados y el competitividad, marque con una “X” en la columna de la alternativa que considere conveniente para cada pregunta. Su respuesta debe basarse en la siguiente escala:

<b>Totalmente de acuerdo</b>	<b>1</b>
<b>De acuerdo</b>	<b>2</b>
<b>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</b>	<b>3</b>
<b>En desacuerdo</b>	<b>4</b>
<b>Totalmente en desacuerdo</b>	<b>5</b>

PREGUNTAS		Escala valorativa				
		1	2	3	4	5
<b>DESEMPEÑO EXPORTADOR</b>						
<b>X.1. Intensidad exportadora</b>						
<b>1</b>	La exportación de orégano representa un porcentaje significativo de las ventas totales.					
<b>2</b>	Su empresa ha invertido en desarrollar canales de distribución específicos para el mercado de exportación de orégano.					
<b>3</b>	Las estrategias de comunicación que utiliza para promover e orégano en el mercado internacional son efectivas					
<b>4</b>	Considera que la intensidad exportadora ha permitido adquirir mayores capacidades en la gestión de exportaciones					
<b>X.2. Logro de la exportación</b>						
<b>5</b>	La empresa ha alcanzado los objetivos de ventas que se tenía establecido para el mercado de exportación de orégano.					
<b>6</b>	La exportación de orégano ha sido rentable para la empresa en comparación con otros mercados.					
<b>7</b>	Su empresa ha logrado una participación significativa en el mercado internacional de orégano.					

8	En general, considera que el desempeño exportador en el mercado de orégano ha sido exitoso					
<b>X.3. La satisfacción de la exportación</b>						
9	Se siento satisfecho(a) con los resultados obtenidos en términos de ventas en el mercado internacional de orégano.					
10	Se siente contento(a) con la rentabilidad que se ha alcanzado en el mercado de exportación de orégano					
11	La participación de mercado que se ha logrado en el extranjero ha logrado satisfacción.					
12	En general, se siento satisfecho(a) con el desempeño de su empresa en el mercado internacional de orégano.					
<b>COMPETITIVIDAD</b>						
<b>Y.1. Planeación estratégica</b>						
13	La empresa tiene objetivos claros y medibles para el crecimiento y desarrollo a corto y largo plazo.					
14	Se establecen metas específicas y alcanzables para cada área de la empresa.					
15	Se realiza un análisis periódico del entorno competitivo para identificar oportunidades y amenazas.					
16	La empresa tiene planes de contingencia efectivos para enfrentar situaciones inesperadas					
<b>Y.2. Producción y operaciones</b>						
17	Los procesos de producción son eficientes y están documentados.					
18	La empresa cuenta con certificaciones que respaldan la calidad de sus productos.					
19	La empresa puede ajustar rápidamente su producción ante cambios en la demanda.					
20	Se invierte en la investigación y desarrollo de nuevos productos y procesos.					
<b>Y.3. Aseguramiento de la calidad</b>						
21	La empresa cumple con las normativas de calidad y seguridad alimentaria.					
22	Existen grupos de trabajo que se encargan de mejorar continuamente la calidad.					
23	Los procesos clave están certificados bajo estándares de calidad reconocidos					
24	La empresa tiene estrategias sólidas para la comercialización de sus productos.					
<b>Y.4. Comercialización</b>						
25	La empresa tiene políticas de venta efectivas para promocionar sus productos.					

26	Se han establecido estrategias de distribución eficientes para llegar a los mercados objetivo.					
27	La empresa mantiene relaciones sólidas con sus clientes y proveedores.					
28	Se realiza regularmente una investigación de mercado para entender las necesidades de los clientes y las tendencias.					
<b>Y.5. Contabilidad y finanzas</b>						
29	La empresa tiene una estructura de costos bien definida y controlada.					
30	Se realiza una gestión financiera eficiente y se monitorea el flujo de efectivo.					
31	La empresa implementa estrategias fiscales legales para optimizar su carga tributaria.					
32	Se gestiona de manera efectiva el inventario de productos y materias primas.					
<b>Y.6. Recursos humanos</b>						
33	Se llevan a cabo procesos de selección y reclutamiento eficientes.					
34	La empresa mide y gestiona la rotación de personal y el clima laboral.					
35	Se implementan medidas de seguridad e higiene adecuadas en el lugar de trabajo.					
36	La empresa ofrece paquetes de compensación competitivos para retener talento.					
<b>Y.7. Gestión ambiental</b>						
37	La empresa tiene un programa efectivo de manejo de desechos.					
38	Se fomenta el reciclaje y la reutilización de materiales en la empresa.					
39	La empresa cumple con las regulaciones ambientales vigentes.					
<b>Y.8. Sistemas de información</b>						
40	La empresa utiliza tecnologías de la información para mejorar sus procesos.					
41	Se han implementado sistemas de gestión para optimizar la eficiencia operativa.					
42	Existencia planes de contingencia para garantizar la continuidad de los sistemas de información.					

## Anexo 2: Matriz de consistencia

<b>Problemas</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Variables y dimensiones</b>	<b>Metodología</b>
<b>Problema general</b>	<b>Objetivo general</b>	<b>Hipótesis general</b>	<b>Variable 1: Desempeño exportador</b>	Tipo: Básica
¿De qué manera el desempeño exportador se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022?	Determinar de qué manera el desempeño exportador se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.	El desempeño exportador se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.	1.1. Intensidad exportadora 1.2. Logro de la exportación 1.3. Satisfacción de la exportación	Diseño: No experimental, transversal Enfoque: Cuantitativo Nivel: Descriptivo-correlacional
<b>Problemas específicos</b>	<b>Objetivos específicos</b>	<b>Hipótesis específicas</b>	<b>Variable 2: Competitividad empresarial</b>	Población: 16 empresas exportadoras de orégano en Tacna
¿De qué manera la intensidad exportadora se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022?	Determinar de qué manera la intensidad exportadora se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.	La intensidad exportadora se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.	2.1. Planeación estratégica 2.2. Producción y operaciones 2.3. Aseguramiento de la calidad 2.4. Comercialización 2.5. Contabilidad y finanzas	Muestra: 16 empresas exportadoras de orégano en Tacna Técnica: Encuesta
¿De qué manera el logro de la exportación	Determinar de qué manera el logro de la	El logro de la exportación se relaciona	2.6. Recursos humanos 2.7. Gestión ambiental	Instrumento: Cuestionario

---

se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022?	exportación se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.	positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.	2.8. Sistemas de información
¿De qué manera la satisfacción de la exportación se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022?	Determinar de qué manera la satisfacción de la exportación se relaciona con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.	La satisfacción de la exportación se relaciona positivamente con la competitividad empresarial de las empresas exportadoras de orégano en Tacna, año 2022.	

---

Anexo 3: Validación de expertos

	<b>UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA</b> Facultad de Ciencias Empresariales Unidad de Investigación		
	Formato de Opinión por expertos		
Versión 01	Vigencia 2028	Páginas 01	


**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

**I. DATOS GENERALES:**

Apellidos y nombres del experto: *Barriga Solo Orietta Nabel*  
 Institución donde labora: *Universidad Privada de Tacna*  
 Grado Académico: *Doctora*  
 Instrumento de evaluación: *Encuesta*  
 Autor del instrumento: *José Luis Delgado Wilfredo*

**VALIDACIÓN**

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS Sobre los ítems del instrumento	Escala de Evaluación				
		Muy Malo	Mal	Regular	Buena	Muy Buena
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión				✓	
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductas observables, medibles				×	
3. CONSISTENCIA	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría				×	
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable				×	
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados					×
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento				✓	
<b>SUMATORIA PARCIAL</b>					20	5
<b>SUMATORIA TOTAL</b>					25	

	<b>UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA</b> Facultad de Ciencias Empresariales Unidad de Investigación		
	Formato de Opinión de expertos		
Versión 01	Vigencia 2028	Páginas 02	

**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:

*Ninguna*

Tacna, 12 de junio del 2025

*Orietta Solo*  
 Firma

	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 : *CABRERA GALDOS GUIDO OSWALDO*  
 Institución donde labora : *UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA*  
 Grado Académico : *MAESTRO EN DOCENCIA UNIVERSITARIA*  
 Instrumento de evaluación : *ENCUESTA*  
 Autor del instrumento : *Jorge Delgado Wilfredo*

**VALIDACIÓN**

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS	Muy Malo	Mal	Regular	Buena	Muy Buena
		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				3	20	
SUMATORIA TOTAL				23	100%	

	UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA Facultad de Ciencias Empresariales Unidad de Investigación		
	Formato de Opinión de expertos		
Versión 01	Vigencia 2025	Páginas 02	

**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  DEBE MEJORAR ( )  
NO APLICABLE ( )

2.3. Observaciones:

TACNA, 18 DE JUNIO DEL 2015

  
 \_\_\_\_\_  
 Firma

	UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA Facultad de Ciencias Empresariales Unidad de Investigación		
	Formato de Opinión por expertos		
Versión 01	Vigencia 2026	Páginas 01	


**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

**I. DATOS GENERALES:**

Apellidos y nombres del experto : *Mangual Zapata, Juan Oscar*  
 Institución donde labora : *UPT*  
 Grado Académico : *Magistro*  
 Instrumento de evaluación : *Cuestionario*  
 Autor del instrumento : *Ignacio Delgado, Wilfredo*

**VALIDACIÓN**

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS	MAY BUENO				
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión				X	
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conclusiones 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. PERTENENCIA	Las categorías de respuesta y sus valores son apropiados		X			
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y variedad de ítems presentados en el instrumento				X	
SUMATORIA PARCIAL			5	5		
SUMATORIA TOTAL			22			

	UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA Facultad de Ciencias Empresariales Unidad de Investigación		
	Formato de Opinión de expertos		
Versión 01	Vigencia 2026	Páginas 02	

**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  DEBE MEJORAR ( )  
NO APLICABLE ( )

**2.3. Observaciones:**

Tacna,

\_\_\_\_\_

Firma