

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

Escuela de Posgrado

MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

**LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU INFLUENCIA EN LA
PRODUCCIÓN DE ORÉGANO (*ORIGANUM VULGARE*)
DE LA REGIÓN TACNA, AÑO 2020**

TESIS

PRESENTADA POR:

JOHANA ORIANA MAMANI COLQUEHUANCA

Para optar el Grado Académico de:

**MAESTRO EN CIENCIAS (*MAGISTER SCIENTIAE*) CON
MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

TACNA – PERÚ

2022

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN – TACNA

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU INFLUENCIA EN LA PRODUCCIÓN DE
ORÉGANO (*ORIGANUM VULGARE*) DE LA REGIÓN TACNA, AÑO 2020

Tesis sustentada y aprobada el 11 de enero del 2022, estando el jurado calificador integrado por:

PRESIDENTE : 
.....
Dr. Santos Lucio Guanilo Gómez

SECRETARIO :
Dr. Winston Adrian Castañeda Vargas

MIEMBRO : 
.....
M.Sc. Andrea Carmen Lidia Ordinola Valdez

ASESOR : 
.....
M.Sc. Andrea Carmen Lidia Ordinola Valdez
ORCID: 0000-0003-1802-8522

DEDICATORIA

A mi madre que con sus palabras de aliento no me deja decaer, que gracias a su esfuerzo y dedicación me conduce por el camino del bien; sus sabios consejos y su gran corazón me hacen admirarla cada día más. A mi padre que me motiva constantemente para alcanzar y lograr mis metas. A mis hermanos Erick y Joseph, por su apoyo incondicional que me anima a salir adelante y a mi adorada hermanita Nicole por ser el gran motivo de mis logros.

AGRADECIMIENTO

A la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann por la oportunidad de ser profesional, agradeciendo a cada uno de los docentes, quienes me brindaron sus enseñanzas, me apoyaron e incentivaron durante mi formación profesional. A la M.Sc. Andrea Carmen Lidia Ordinola Valdez, por sus consejos, enseñanzas y su gran asesoría. Y a todos los distinguidos miembros del Jurado Calificador por su aporte a este trabajo de investigación.

CONTENIDO

	Pág.
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	xvi
ABSTRACT	xvii
INTRODUCCIÓN	01

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	03
1.1.1. Antecedentes del problema.....	06
1.1.2. Problemática de la investigación	07
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	08
1.2.1. Problema general	08
1.2.2. Problemas específicos	08
1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	08
1.3.1. Justificación de la investigación	09
1.3.1.1. Justificación teórica	09
1.3.1.2. Justificación práctica	09
1.3.1.3. Justificación metodológica.....	09
1.3.1.4. Justificación social.....	09
1.3.1.5. Justificación legal	10
1.3.1.6. Justificación económica.....	10
1.3.2. Importancia de la investigación	10
1.4. ALCANCES Y LIMITACIONES	11
1.4.1. Alcances de la investigación	11
1.4.2. Limitaciones de la investigación	11

1.5.	OBJETIVOS	11
1.5.1.	Objetivo general	11
1.5.2.	Objetivos específicos.....	11
1.6.	HIPÓTESIS	12
1.6.1.	Hipótesis general.....	12
1.6.2.	Hipótesis específicas.....	12

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1.	ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	13
2.1.1.	A nivel internacional	13
2.1.2.	A nivel nacional	14
2.1.3.	A nivel local	17
2.2.	BASES TEÓRICAS	18
2.2.1.	Gestión empresarial	18
2.2.2.	Producción de orégano (<i>Origanum vulgare</i>).....	20
2.3.	DEFINICIÓN DE TÉRMINOS.....	28

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1.	TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	33
3.1.1.	Tipo de estudio.....	33
3.1.2.	Diseño de investigación.....	33
3.2.	NIVEL DE INVESTIGACIÓN	33
3.3.	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	34
3.3.1.	Población.....	34
3.3.2.	Muestra	34
3.4.	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	35
3.4.1.	Identificación de las variables.....	35

3.4.2.	Caracterización de las variables.....	35
3.4.3.	Definición operacional de las variables	37
3.5.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS	38
3.6.	PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS	38

CAPÍTULO IV: MARCO FILOSÓFICO

4.1.	MARCO FILOSÓFICO	39
------	------------------------	----

CAPÍTULO V: RESULTADOS

5.1.	CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO.....	40
5.2.	VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO	41
5.3.	ANÁLISIS FACTORIAL EXPLORATORIO (AFE).....	45
5.4.	PRUEBA DE NORMALIDAD	51
5.5.	PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	52
5.6.	CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	127
5.6.1.	Verificación de la hipótesis general	127
5.6.2.	Verificación de las hipótesis específicas	129

CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN

6.1.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	134
------	-------------------------------	-----

	CONCLUSIONES	138
--	--------------------	-----

	RECOMENDACIONES	140
--	-----------------------	-----

	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	143
--	---------------------------------	-----

	ANEXOS	148
--	--------------	-----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Coeficiente de Alpha de Cronbach de la variable 'Gestión empresarial'.	40
Tabla 2.	Coeficiente de Alpha de Cronbach de la variable 'Producción'.	40
Tabla 3.	Validez del contenido del instrumento de la variable 'Gestión empresarial'.	42
Tabla 4.	Escala de calificación para la variable 'Gestión empresarial'.	43
Tabla 5.	Validez del contenido del instrumento de la variable 'Producción'.	44
Tabla 6.	Escala de calificación para la variable 'Producción'.	45
Tabla 7.	Validación del instrumento mediante la Prueba de KMO y Bartlett para la variable 'Gestión empresarial'.	45
Tabla 8.	Varianza total explicada de la variable 'Gestión empresarial'.	46
Tabla 9.	Validación del instrumento mediante la Prueba de KMO y Bartlett para la variable 'Producción'.	48
Tabla 10.	Varianza total explicada de la variable 'Producción'.	49
Tabla 11.	Prueba de normalidad de datos de 'Gestión empresarial'.	51
Tabla 12.	Prueba de normalidad de datos de 'Producción'.	52
Tabla 13.	Frecuencia de la variable 'Gestión empresarial'.	53
Tabla 14.	Escala de valoración de la variable 'Gestión empresarial'.	53
Tabla 15.	Frecuencia de la dimensión 'Planificación'.	54
Tabla 16.	Escala de valoración de la dimensión 'Planificación'.	55
Tabla 17.	Planes estratégicos.	56
Tabla 18.	Desarrollo de tecnología de la información.	57
Tabla 19.	Establecimiento de objetivos.	58
Tabla 20.	Designación de responsabilidades.	59
Tabla 21.	Desarrollo y mejoramiento de maquinaria y equipo.	60
Tabla 22.	Motivación de los interesados.	61

Tabla 23.	Procesos de producción.	62
Tabla 24.	Inversión del proyecto.	63
Tabla 25.	Estándares de desempeño para la obtención de resultados.	64
Tabla 26.	Capacidad de innovación.	65
Tabla 27.	Frecuencia de la dimensión 'Organización'.	66
Tabla 28.	Escala de valoración de la dimensión 'Organización'.	66
Tabla 29.	Capacitación de los interesados.	67
Tabla 30.	Engagement de los interesados.	68
Tabla 31.	Feedback entre los interesados.	69
Tabla 32.	Selección de profesionales capacitados.	70
Tabla 33.	Formación continua de los profesionales.	71
Tabla 34.	Ambiente laboral.	72
Tabla 35.	Participación de los interesados.	73
Tabla 36.	Conocimiento y experiencia en los procesos de producción.	74
Tabla 37.	Desempeño de los roles de los interesados.	75
Tabla 38.	Organización de equipos de trabajo.	76
Tabla 39.	Frecuencia de la dimensión 'Dirección'.	77
Tabla 40.	Escala de valoración de la dimensión 'Dirección'.	78
Tabla 41.	Eficiencia y eficacia en la realización de actividades.	79
Tabla 42.	Identificación de conflictos.	80
Tabla 43.	Resolución de conflictos.	81
Tabla 44.	Cooperación de los interesados.	82
Tabla 45.	Análisis de las alternativas.	83
Tabla 46.	Toma de decisiones.	84
Tabla 47.	Utilización de los recursos.	85
Tabla 48.	Supervisión de actividades.	86
Tabla 49.	Comunicación interna y externa.	87
Tabla 50.	Liderazgo del impulsor del proyecto.	88
Tabla 51.	Frecuencia de la dimensión 'Control'.	90

Tabla 52.	Escala de valoración de la dimensión 'Control'.	90
Tabla 53.	Desarrollo de actividades de control.	91
Tabla 54.	Evaluaciones de desempeño.	92
Tabla 55.	Monitoreo de actividades.	93
Tabla 56.	Análisis de riesgos.	94
Tabla 57.	Maximización de rentabilidad.	95
Tabla 58.	Actualización de los resultados de control.	96
Tabla 59.	Manejo de información actualizada.	97
Tabla 60.	Implementación de los procesos de producción.	98
Tabla 61.	Evaluación de los objetivos.	99
Tabla 62.	Cumplimiento de objetivos.	100
Tabla 63.	Frecuencia de la variable 'Producción'.	102
Tabla 64.	Escala de valoración de la variable 'Producción'.	102
Tabla 65.	Frecuencia de la dimensión 'Capacidad de producción para consumo interno'.	103
Tabla 66.	Escala de valoración de la dimensión 'Capacidad de producción para consumo interno'.	104
Tabla 67.	Capacidad de producción.	105
Tabla 68.	Calidad de la producción.	106
Tabla 69.	Satisfacción laboral.	107
Tabla 70.	Cumplimiento de plazos.	108
Tabla 71.	Productividad.	109
Tabla 72.	Eficiencia.	110
Tabla 73.	Eficacia.	111
Tabla 74.	Rentabilidad.	112
Tabla 75.	Beneficio.	113
Tabla 76.	Sostenibilidad.	114
Tabla 77.	Frecuencia de la dimensión 'Capacidad de producción para consumo externo'.	115

Tabla 78.	Escala de valoración de la dimensión 'Capacidad de producción para consumo externo'.	115
Tabla 79.	Capacidad exportable.	116
Tabla 80.	Gestión de las exportaciones.	117
Tabla 81.	Nivel de especialización.	118
Tabla 82.	Competitividad.	119
Tabla 83.	Oportunidades de crecimiento.	120
Tabla 84.	Conocimiento del mercado.	121
Tabla 85.	Recursos económicos y financieros.	122
Tabla 86.	Identificación de la demanda.	123
Tabla 87.	Alianzas estratégicas.	124
Tabla 88.	Infraestructura.	125
Tabla 89.	Modelo de regresión ordinal.	127
Tabla 89.	Pseudo R cuadrado.	127
Tabla 90.	Tabla cruzada 'Gestión empresarial' – 'Producción'.	129
Tabla 91.	Estadísticos de prueba de la variable 'Gestión empresarial'.	130
Tabla 92.	Estadísticos de prueba de la variable 'Producción'.	131
Tabla 93.	Correlaciones.	133

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Producción de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) de la Región Tacna (en toneladas), 2016-2020.	23
Figura 2.	Exportaciones de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) al mundo (en toneladas), 2016-2020.	24
Figura 3.	Exportaciones de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) al mundo (en US\$), 2016-2020.	24
Figura 4.	Exportaciones de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) a los principales países (en toneladas), 2016-2020.	25
Figura 5.	Exportaciones de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) a los principales países (en US\$), 2016-2020.	26
Figura 6.	Exportaciones de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) (en toneladas), 2020.	26
Figura 7.	Exportaciones de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) (en US\$), 2020.	27
Figura 8.	Gráfico de sedimentación de la variable 'Gestión empresarial'.	47
Figura 9.	Gráfico de sedimentación de la variable 'Producción'.	50
Figura 10.	Frecuencia relativa porcentual de la variable 'Gestión empresarial'.	54
Figura 11.	Frecuencia relativa porcentual de la dimensión 'Planificación'	55
Figura 12.	Planes estratégicos.	56
Figura 13.	Desarrollo de tecnología de la información.	57
Figura 14.	Establecimiento de objetivos.	58
Figura 15.	Designación de responsabilidades.	59
Figura 16.	Desarrollo y mejoramiento de maquinaria y equipo.	60
Figura 17.	Motivación de los interesados.	61
Figura 18.	Procesos de producción.	62

Figura 19. Inversión del proyecto.	63
Figura 20. Estándares de desempeño para la obtención de resultados.	64
Figura 21. Capacidad de innovación.	65
Figura 22. Frecuencia relativa porcentual de la dimensión 'Organización'.	67
Figura 23. Capacitación de los interesados.	68
Figura 24. Engagement de los interesados.	69
Figura 25. Feedback entre los interesados.	70
Figura 26. Selección de profesionales capacitados.	71
Figura 27. Formación continua de los profesionales.	72
Figura 28. Ambiente laboral.	73
Figura 29. Participación de los interesados.	74
Figura 30. Conocimiento y experiencia en los procesos de producción.	75
Figura 31. Desempeño de los roles de los interesados.	76
Figura 32. Organización de equipos de trabajo.	77
Figura 33. Frecuencia relativa porcentual de la dimensión 'Dirección'.	78
Figura 34. Eficiencia y eficacia en la realización de actividades.	80
Figura 35. Identificación de conflictos.	81
Figura 36. Resolución de conflictos.	82
Figura 37. Cooperación de los interesados.	83
Figura 38. Análisis de las alternativas.	84
Figura 39. Toma de decisiones.	85
Figura 40. Utilización de los recursos.	86
Figura 41. Supervisión de actividades.	87
Figura 42. Comunicación interna y externa.	88
Figura 43. Liderazgo del impulsor del proyecto.	89
Figura 44. Frecuencia relativa porcentual de la dimensión 'Control'.	91
Figura 45. Desarrollo de actividades de control.	92
Figura 46. Evaluaciones de desempeño.	93

Figura 47. Monitoreo de actividades.	94
Figura 48. Análisis de riesgos.	95
Figura 49. Maximización de rentabilidad.	96
Figura 50. Actualización de los resultados.	97
Figura 51. Manejo de información actualizada.	98
Figura 52. Implementación de los procesos de producción.	99
Figura 53. Evaluación de los objetivos.	100
Figura 54. Cumplimiento de objetivos.	101
Figura 55. Frecuencia relativa porcentual de la variable 'Producción'.	103
Figura 56. Frecuencia relativa porcentual de la dimensión 'Capacidad de producción para consumo interno'.	104
Figura 57. Capacidad de producción.	105
Figura 58. Calidad de la producción.	106
Figura 59. Satisfacción laboral.	107
Figura 60. Cumplimiento de plazos.	108
Figura 61. Productividad.	109
Figura 62. Eficiencia.	110
Figura 63. Eficacia.	111
Figura 64. Rentabilidad.	112
Figura 65. Beneficio.	113
Figura 66. Sostenibilidad.	114
Figura 67. Frecuencia relativa porcentual de la dimensión 'Capacidad de producción para consumo interno'.	116
Figura 68. Capacidad exportable.	117
Figura 69. Gestión de las exportaciones.	118
Figura 70. Nivel de especialización.	119
Figura 71. Competitividad.	120
Figura 72. Oportunidades de crecimiento.	121
Figura 73. Conocimiento del mercado.	122

Figura 74. Recursos económicos y financieros.	123
Figura 75. Identificación de la demanda.	124
Figura 76. Alianzas estratégicas.	125
Figura 77. Infraestructura.	126

RESUMEN

La investigación presenta como objetivo primordial establecer la influencia de la gestión empresarial en la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) en la Región Tacna en el año 2020, y de la misma manera, establecer la relación entre ambas variables, así como determinar el nivel de la gestión empresarial de los productores de orégano, el nivel de producción y el nivel de exportación del orégano. Con la finalidad de tener conocimiento del tema para impulsar proyectos de igual envergadura.

Se aplicó dos cuestionarios cerrados de 40 y 20 ítems, respectivamente, en escala de Likert, el cual fue aplicado a 135 productores de orégano, que conforman el tamaño muestral, considerando un +/-5 % de error y un 95 % de nivel de confiabilidad. Siendo el SPSS versión 25.0, el programa utilizado para el procesamiento de la data obtenida.

La investigación es básica, cuantitativa, correlacional – explicativa (causal), con diseño no experimental de corte transversal.

Los resultados demostraron que la variable ‘Gestión empresarial’ y la variable ‘Producción’ son regulares, con 49,60 % y 35,60 %, respectivamente. Además, ambas variables se relacionan significativamente, con un 75,50 %. Asimismo, se demuestra que, la variable ‘Gestión empresarial’ influye en 68,20 % en la variable ‘Producción’.

Palabras clave: Consumo externo, consumo interno, exportación, gestión empresarial, producción.

ABSTRACT

The main objective of this research is to establish the influence of business management in the production of oregano (*Origanum Vulgare*) in the Tacna Region in 2020, and the same way, to establish the relationship between both variables, as well as to determine the level of the business management of oregano producers, the level of production and the level of export of oregano. In order to have knowledge of the subject to promote projects of the same magnitude.

Two closed questionnaires of 40 and 20 items respectively were applied to 135 oregano producers, which make up the sample size, considering a +/-5% error and a 95% level of reliability. Being SPSS version 25.0, the program used to process the data obtained.

The research is basic, quantitative, correlational – explanatory (causal), with a non-experimental cross-sectorial design.

The results showed that the variable “Business management” and the variable “Production” are regular, with 49,60 % and 35,60 %, respectively. In addition, both variables are significantly related, with 75,50 %. Likewise, it is shown that the variable ‘Business management’ influences 68,20 % in the variable ‘Production’.

Keywords: External consumption, internal consumption, export, business management, production.

INTRODUCCIÓN

Definiendo la gestión empresarial como un conjunto de actividades planificadas, ejecutadas o por ejecutar, para alcanzar objetivos ya propuestos, además de buscar y crear estrategias que permitan el desarrollo, crecimiento y posicionamiento de la organización en base a la eficacia y eficiencia de sus colaboradores. Determinando la influencia de la gestión empresarial en la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020.

En el primer capítulo se menciona de manera detallada el problema, su formulación, justificación teórica, práctica, metodológica, social, legal y económica; así como su importancia, además de los alcances y limitaciones, exponiendo los objetivos y, las hipótesis a contrastar.

En el segundo capítulo se relatan los aspectos importantes de cada uno de los antecedentes desde locales hasta internacionales; y de la misma manera, se describen cada una de las bases teóricas para ambas variables, siendo la gestión empresarial, la variable independiente, y la producción de orégano (*Origanum Vulgare*), la dependiente. Además de la identificación de los términos básicos, aportando una concepción más profunda del tema.

El tercer capítulo comprende el marco metodológico, describiendo el tipo de estudio, el diseño y el nivel de la investigación, la población y la muestra, la operacionalización de ambas variables, las técnicas e instrumentos para la recolección de datos, así como su procesamiento y análisis.

El cuarto capítulo señala el marco filosófico, de la manera más completa posible, mencionando todos los hechos en el contexto actual y local.

Finalmente, en el quinto y sexto capítulo se realiza el procesamiento de datos, la presentación, análisis e interpretación de los resultados, así como también, la contrastación de hipótesis; y su respectiva discusión. Además, los anexos presentan la matriz de consistencia, los cuestionarios de evaluación de cada variable y la validación a criterio de tres expertos.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Las hierbas aromáticas son esenciales para las actividades culinarias, siendo ingredientes que les otorgan cualidades adicionales en el aroma y en el sabor, además, influyen positivamente en la salud. Entre las hierbas aromáticas más importantes tenemos el orégano, utilizado generalmente en seco, aunque en fresco posee un aroma intenso. De todas las hierbas aromáticas que existen en la clase Magnoliopsida, se ha procedido a seleccionar al orégano (*Origanum vulgare*), cuya clasificación arancelaria es 1211.90.30.00, por ser uno de los productos de la región con más demanda a nivel mundial.

La región de Tacna se ha caracterizado principalmente por la producción y exportación de orégano de calidad, teniendo como países de destino: Brasil, Chile, Argentina, Italia, España, Alemania, Estados Unidos, etc. Siendo el orégano, a nivel regional, la hierba aromática con mayor demanda a nivel mundial.

Se considera productores de orégano (*Origanum Vulgare*) a todos los agricultores dedicados a su cultivo, quienes son esenciales por la experiencia y conocimientos que poseen en el tema. Sin embargo, los tiempos evolucionan, y cada vez existe mayor competencia en el sector, motivo por el cual deben innovarse constantemente. Es por esa razón que, una buena gestión empresarial es importante para impulsar una producción acorde a las expectativas de la demanda interna y externa.

A nivel regional y nacional no existe una especialización en lo referente a la producción de hierbas aromáticas para exportación, siendo pocas las hectáreas destinadas al cultivo de orégano aproximadamente 2.500 hectáreas y una producción de cerca de 12.000 toneladas. Siendo inexistente la siembra de otras hierbas aromáticas como en el caso del culantro, perejil, albahaca y romero. Pero esta data no niega que, pueda existir una producción doméstica.

Se ha percibido que, en la región Tacna existen deficiencias en la gestión empresarial, que engloba las cuatro etapas que componen el proceso administrativo, que merecen ser analizadas con detenimiento para poder identificar y brindar solución a los conflictos que se susciten, ya que estas deficiencias repercuten en gran medida en la producción, considerándose la capacidad de producción para consumo interno y externo. Los conflictos pueden surgir en la fase planificación, organización, dirección y control; y cada uno de los indicadores que se especifican para la producción y posterior comercialización del orégano (*Origanum Vulgare*) en el mercado nacional e internacional, son cruciales para un óptimo desarrollo, maximizando la rentabilidad y minimizando los riesgos.

Se ha considerado los efectos ocasionados por las medidas restrictivas impuestas por los diferentes gobiernos a nivel mundial para mitigar y reducir el impacto de la pandemia producto del coronavirus, consecuencias que han repercutido negativamente en la producción y comercialización de diferentes productos incluido el orégano. Estas repercusiones se perciben en el incremento de del nivel de precios de la materia prima, como los insecticidas, plaguicidas y herbicidas, además de los precios de las maquinarias y equipos, así como el mejoramiento de la infraestructura necesaria para el almacenamiento, ya que el producto necesita un lugar limpio, seco y fresco. Asimismo, las personas dedicadas a la agroexportación vieron afectadas sus utilidades por la disminución del nivel de las exportaciones, teniendo que buscar otras opciones de mercado para la colocación de sus productos.

Con respecto a la gestión empresarial, los productores no tienen bien definidos los planes estratégicos, contando con una escasa y casi inexistente experiencia y capacitación en la utilización de las TIC's, con un débil establecimiento de objetivos, calificando como regulares la designación de responsabilidades, la visión que promueva la motivación del equipo de trabajo hacia las metas, los procesos de producción, la inversión del proyecto, la capacidad de innovación de las empresas agroexportadoras, la capacitación de los interesados en el proyecto, el feedback entre los mismos, la selección de profesionales capacitados, la formación continua de los profesionales, el ambiente laboral, el conocimiento y experiencia en los procesos de producción, la organización de equipos de trabajo, la eficiencia y eficacia, el análisis de las alternativas, la efectiva toma de decisiones, la utilización de los recursos escasos, la comunicación interna y externa, las evaluaciones de desempeño, el análisis de riesgos, la actualización de los resultados de control, la evaluación de los objetivos y el cumplimiento de los mismos. En definitiva, si se mejoran cada una las proposiciones anteriormente mencionadas, se podría obtener mejores resultados, tanto para la gestión empresarial como para la producción.

En lo referente de la producción, se tiene deficiencias en la capacidad y calidad de producción, la productividad, la eficiencia y eficacia, la rentabilidad, el beneficio, y en la sostenibilidad, el cual es un término muy importante en las organizaciones, que les permiten no solamente crecer en un determinado periodo de tiempo, sino en desarrollar una marca como organización y como empresa. Teniendo en cuenta la capacidad de producción para consumo externo, los productores agroexportadores califican como regulares la capacidad exportable, las oportunidades de crecimiento, el conocimiento de nuevos mercados, los recursos económicos y financieros, la identificación de la demanda y las alianzas estratégicas con la finalidad de exportar el producto en estudio.

1.1.1. Antecedentes del problema

El departamento de Tacna es productor de orégano (*Origanum Vulgare*), característica que lo convierte en primer productor a nivel nacional. Además, se ha visualizado que, en el último quinquenio, el nivel de producción ha fluctuado de manera positiva hasta su disminución en el año 2020, año afectado por la crisis sanitaria producto de la pandemia. Sin embargo, esta disminución se ha comparado en relación al año anterior, pero aun así es preocupante porque es solamente una muestra de la proyección de una lenta recuperación. Por otro lado, los productores en nuestro país se han visto obligado a buscar otras alternativas para comercializar este producto en otros mercados internacionales.

En el lapso del primer periodo de observación, correspondiente a los años 2016-2017, percibiéndose una disminución de 281 toneladas, pero aumentando en 1,536 toneladas para el año siguiente, creciendo en 720 toneladas para el tercer periodo, y finalmente, disminuyendo en 98 toneladas en el periodo 2019-2020, año coincidente con las repercusiones sufridas por la pandemia. En términos monetarios, los precios fluctuaron evidenciándose una ligera alza en el precio del producto, lo que amortiguó la caída del nivel de las exportaciones, a pesar que, la mayoría de países cerraron temporalmente sus fronteras, impidiendo el ingreso de productos.

Los países importadores del orégano peruano son principalmente Brasil, demandando más de la tercera parte de la cantidad exportada; seguido por España, y Estados Unidos; disminuyendo este último su demanda, situaciones que provocaron que los productores y agroexportadores optaran por otras medidas con la finalidad de no perjudicar sus ingresos, siendo la primera, dirigir la producción al mercado interno, y la segunda alternativa, dirigir dicha producción al mercado externo.

1.1.2. Problemática de la investigación

Siendo Tacna una ciudad productora y exportadora de orégano, considerado por muchos como su producto bandera, ya que se produce cerca de 4 mil toneladas por hectárea y se obtiene al menos dos cortes anuales. Aún con estas ventajas características, los productores no se han enfocado en la gestión empresarial para optimizar su producción, mejorar su rendimiento y reducir sus riesgos. Para solucionar esta problemática, se han identificado las cuatro etapas del proceso administrativo, considerándose la base para poder encontrar las debilidades que repercuten en la gestión y reforzar, de esta manera, las fortalezas que involucran cada dimensión.

Tanto la gestión empresarial y la producción de orégano se han visto debilitadas por las medidas restrictivas impuestas por los gobiernos con la finalidad de mitigar el impacto del coronavirus, ya que se han cerrado muchas fronteras, interponiéndose nuevas restricciones que impiden el libre comercio de mercancías, y disminuyendo sus demandas por la abrupta caída de las economías. En las dimensiones correspondientes a cada variable, se han identificado ítems que permiten obtener información más detallada concerniente al tema, siendo los mismos productores que conforman el tamaño muestral de la presente investigación, quienes demuestran su preocupación para resolver los inconvenientes, problemas y conflictos internos; afirmando sus deseos de alinearse a las expectativas actuales en la nueva normalidad.

En la etapa post-cuarentena y post-pandemia va a traer consigo cambios que obligarán a los productores no solo a agruparse y a asociarse para cubrir las exigencias de la demanda mundial, sino a cumplir el rol de agroexportadores, ya que completarían la cadena productiva e iniciarían la comercialización, siendo esta última fase de gran importancia, la cual se refleja en sus ganancias.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema general

¿De qué manera influye la gestión empresarial en la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es el nivel de la gestión empresarial de los productores de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020?
- ¿Cuál es el nivel de la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020?
- ¿Cuál es la relación entre la gestión empresarial y la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020?

1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

El presente trabajo de investigación se realizará con la finalidad de tener conocimiento en lo que respecta a la producción del orégano (*Origanum Vulgare*), influida por la gestión empresarial, es decir, con una buena gestión en cada una de las dimensiones planteadas, se obtendrán mejores resultados como producto para consumo interno y externo (exportación), resultado que se cuantificará en ganancias del proyecto, y por ende, de los agricultores. Es por eso que dicha investigación servirá para obtener información actualizada que nos servirá, tanto a los empresarios especializados en la producción y exportación de hierbas aromáticas como las especies presentadas anteriormente o en general, y a los emprendedores que deseen incursar en esta actividad.

1.3.1. Justificación de la investigación

1.3.1.1. Justificación teórica

La investigación que se ha propuesto se realiza mediante la conceptualización de cada una de las variables utilizadas, así como la presentación y análisis de las dimensiones e indicadores, mediante los cuales se logrará una explicación más detallada del producto en los últimos años y de la cantidad de hectáreas destinadas para su cultivo a nivel regional, con la finalidad de impulsar la gestión para la obtención de mejores resultados. Por esta razón, es de suma importancia recopilar toda la información necesaria para proceder con una investigación completa y documentada.

1.3.1.2. Justificación práctica

Los resultados de la investigación permiten encontrar soluciones a los problemas que se suscitan en la gestión empresarial, dependiendo de las fases del proyecto, y su influencia en la producción del orégano (*Origanum Vulgare*), a nivel regional, en comparación con la producción nacional, la cual es destinada para consumo interno y para exportación.

1.3.1.3. Justificación metodológica

Durante el presente trabajo de investigación, se realizaron todas las acciones y actividades necesarias para la recopilación de información primaria (encuestas) y secundaria (bibliografía), para la obtención de la data que será procesada con la utilización de los correspondientes medios informáticos, como Microsoft Office: Word y Excel; y el programa informático SPSS versión 25.0.

1.3.1.4. Justificación social

La presente investigación permite exponer y resaltar la importancia medicinal y alimenticia de la hierba aromática seleccionada, y a la vez, permitirá, de ser el

caso, implementar canales para que la demanda potencial tenga la facilidad de acceso para adquirirlas de los productores de la región de Tacna. Siura y Ugás (2001) mencionan que las hierbas aromáticas poseen muchas propiedades medicinales, siendo innumerables y beneficiosas para la medicina alternativa moderna, más aún en residentes urbanos.

1.3.1.5. Justificación legal

El presente estudio tiene como base legal la Ley N°29196, y el Decreto Supremo N°007-98-SA, el cual refuerza la Ley N°26842, que estipula en el Capítulo II, capítulo denominado 'De los alimentos de origen vegetal', las buenas prácticas en el sector agricultura.

1.3.1.6. Justificación económica

La investigación realizada permite optimizar la cadena productiva desde la producción hasta la comercialización de las especies seleccionadas, teniendo en cuenta la eficacia y eficiencia en cada fase, brindándole mayor importancia a la eficiencia en este aspecto, ya que, a diferencia de la eficacia, se puede lograr mayores objetivos con menos recursos o la misma cantidad de recursos, pero siempre teniendo en cuenta las buenas prácticas agrícolas. El presente estudio también permitirá el logro de objetivos a corto, mediano y largo plazo, como los resultados de la producción que se refleja en la ganancia del productor.

1.3.2. Importancia de la investigación

La información ha sido obtenida de fuentes primarias y secundarias, dicha información nos permite tener un panorama más completo para un análisis exhaustivo, y de esta manera poder encontrar soluciones a la problemática, con la finalidad de plantear medidas que permitan impulsar una eficiente gestión empresarial en proyectos de producción de orégano o de otras hierbas aromáticas, o en todo caso, de productos orgánicos.

1.4. ALCANCES Y LIMITACIONES

1.4.1. Alcances de la investigación

El estudio establece la influencia de la gestión empresarial en la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) en la Región Tacna en el año 2020, determinando los niveles de producción y de exportación del producto en mención. Evaluando, además, cada una de las etapas que conforman el proceso administrativo, las cuales se han considerado como dimensiones de la variable independiente 'gestión empresarial'.

1.4.2. Limitaciones de la investigación

Los resultados de los cuestionarios aplicados a los productores de orégano (*Origanum Vulgare*) podrían tener +/- 5 % de error y un 95 % de nivel de confiabilidad. Y no existe una base de datos actualizada de los agricultores y lo que cultivan por año.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo general

Determinar la influencia de la gestión empresarial en la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020.

1.5.2. Objetivos específicos

- Determinar el nivel de gestión empresarial de los productores de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020.
- Determinar el nivel de la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020.

- Demostrar la relación entre la gestión empresarial y la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020.

1.6. HIPÓTESIS

1.6.1. Hipótesis general

H₁: La gestión empresarial influye en la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020.

1.6.2. Hipótesis específicas

Primera hipótesis

H₁: El nivel de gestión empresarial de productores de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020, es regular.

Segunda hipótesis

H₁: El nivel de la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020, es regular.

Tercera hipótesis

H₁: La gestión empresarial y la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020 se relacionan significativamente.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. Antecedentes a nivel internacional

En diversos trabajos de investigación se ha resaltado a nuestro país como una de las potencias exportadoras de orégano. Cortijo (2013) menciona la existencia de rivalidad a nivel nacional, la cual se encuentra supeditada por la oferta de los diferentes proveedores de orégano, ya sean productores, acopiadores o comercializadores.

De la misma manera, se observan trabajos de investigación cuyo objetivo es impulsar los productos orgánicos más rentables de sus localidades.

Amador y Verdugo (2014) en su tesis, cuyo tema está relacionado a la ejecución de un plan de negocios de agroexportación, en este caso, de la albahaca al mercado californiano, utilizaron el método deductivo – sintético, con un nivel de carácter descriptivo-correlacional. La investigación se realizó con la finalidad de crear un plan de exportación del producto envasado por la empresa hacia el mercado de Los Ángeles, California, debido a que la producción de hierbas aromáticas en lugar de destino es muy baja y no alcanza a cubrir el consumo que va en aumento. Los autores concluyen que el estado de California existe una demanda creciente, a pesar que el país es un gran productor; por presentar una amplia cultura culinaria y la preocupación por el cuidado de la salud; además que la investigación realizada permitió presentar un análisis que ratifica que su modelo de negocios cumple las expectativas del mercado californiano. Teniendo como

resultado que dicha viabilidad permite generar mayores ganancias y rentabilidad para la empresa.

Rey (2014) en su trabajo de grado, cuyo tema se enfocó en la logística privada, enfocada en la exportación de hierbas aromáticas desde Colombia hacia el mercado germano, analizando solamente una empresa. Esta investigación tuvo como objetivo principal diseñar todo el proceso de logística de exportación de los productos colombianos hacia el mercado alemán de tal forma que satisfaga la demanda solicitada. La data fue recopilada mediante estudios de mercado realizados previamente por instituciones confiables. El trabajo de investigación concluye que la empresa objeto del estudio podrá ingresar en el mercado europeo y lograr buenos resultados, si enfoca su estrategia de distribución trabajando con grandes cadenas de distribuidoras en industrias alimentarias y farmacéuticas, a donde va dirigido el mercado de las hierbas aromáticas, que hoy forman parte de los productos de primera necesidad, el estudio también demuestra que el proyecto de producción y exportación del producto tendrá rentabilidades prometedoras. A su vez, se recomienda consolidar la carga para minimizar costos de exportación, y manejar una cantidad mínima de proveedores para minimizar los riesgos relacionados, y finalmente, aconseja realizar un estudio de mercado completo para conocer la competencia que se tiene en el mercado alemán.

2.1.2. Antecedentes a nivel nacional

Como se menciona anteriormente, existen diversas variedades de hierbas aromáticas, y en diferentes partes del país se ha impulsado su producción e implementado programas de capacitación que ayuden a los agricultores a potenciar su producción y a maximizar sus ganancias, así como minimizar sus riesgos.

En el presente apartado nos enfocaremos a describir los estudios realizados a nivel nacional y externo a la región, que será explicado en el siguiente apartado.

Arela (2017) en su tesis cuyo tema se enfoca en la producción de hierbas aromáticas orgánicas, realizada en el departamento de Arequipa, trabajó con la producción orgánica certificada con productores de tres conocidos distritos de la zona altoandina, consolidando así la cadena de comercialización. La finalidad de su investigación fue definir y controlar la producción y comercialización de hierbas aromáticas orgánicas. Concluyendo que la producción orgánica de hierbas aromáticas, en los tres distritos contexto del estudio, que están ubicados por encima de los 2,300 m.s.n.m., tienen una ventaja competitiva en su calidad del producto, otorgándole valor agregado que resalta las características orgánicas del producto, también se ha introducido el cultivo de otras hierbas aromáticas en los distritos anteriormente mencionados, consolidándose las cadenas productivas y de comercialización. El tesista recomienda enfocarse en la investigación de la producción, así como en la innovación de nuevos productos con certificación para mejorar los procesos de producción de las hierbas aromáticas orgánicas, y satisfacer las exigencias de la demanda potencial y real, con la finalidad de ofrecer un producto certificado de acuerdo a las normas del mercado.

León y Olaya (2015) en su tesis cuyo tema se aplica a la implementación de programas de capacitación enfocados en la manzanilla y el impacto en su producción, utilizaron como instrumento un cuestionario que fue aplicado antes y después de la capacitación, a 20 pequeños productores de un determinado distrito. La investigación demuestra estrategias de capacitación enfocadas en el mercado de manzanilla y analizar el impacto en la producción y el bienestar de los mismos agricultores. Teniendo como resultado, que el 100 % de los agricultores que conforman la muestra, han duplicado y hasta triplicado sus ingresos; pero a pesar de la mentada capacitación, se siguen dedicando, en su mayoría, a la siembra de papa; pero el 100 % de los agricultores han visto la siembra de la manzanilla como una excelente opción, además de que en su totalidad han visto que la venta al por mayor le generan mayores ganancias. El estudio concluye que la producción de manzanilla, *chamomille recutita*, en Perú, aún no está completamente desarrollada

para fines de agroexportación, lo que, conjuntamente, al conocer la oferta y demanda mundial, ha incentivado la promoción de este cultivo. Finalmente, los autores recomiendan promover este programa de capacitación en diferentes comunidades dedicadas al cultivo del producto, además de reforzar los vínculos comerciales entre agricultores e intermediarios del producto.

Arteaga y Alburuqueque (2007) en su tesis cuyo tema fue la elaboración de un estudio para establecer la factibilidad para la creación de una empresa, cuyas funciones engloben las fases de producción de la valeriana, siendo un estudio que tuvo la finalidad de determinar si existe la factibilidad de incursionar en el sector agroexportador para la comercialización del producto, el principal producto con el cual iniciarán las actividades la empresa contexto del estudio. Los resultados de los indicadores de evaluación económica y financiera del proyecto manifiestan que el proyecto es viable, ya que cumple con los indicadores de evaluación, económicos y financieros, que permiten ofrecer información que fomente la inversión. Finalmente, los autores recomiendan aprovechar las nuevas TIC's para implementar estrategias de agronegocios, estimulando la participación en el comercio exterior, iniciando alianzas estratégicas con empresas extranjeras en las conocidas ferias comerciales que permitan ingresar sin inconvenientes en los mercados internacionales, y buscar establecer un negocio conjunto, con centros de investigación prestigiosos a nivel mundial para dar a conocer los beneficios de las plantas medicinales de origen peruano, entre otras recomendaciones importantes.

2.1.3. Antecedentes a nivel local

Laquita (2019) en su tesis de Maestría, cuyo tema relacionó la gestión empresarial con la exportación de sandía de las empresas tacneñas, utilizando un diseño no experimental, con un nivel explicativo. Se ha aplicado como instrumento un cuestionario de 30 ítems aplicado a 17 responsables de las empresas agroexportadoras. Concluyendo que la variable independiente denominada gestión

empresarial se relacionó significativamente con la variable dependiente denominada exportación, del producto en mención, además la gestión empresarial impacta en gran medida, con un 93,5 %, en la exportación del producto en el contexto en estudio. Además, el autor recomienda realizar una evaluación continua del comportamiento del mercado internacional, comparándola con resultados actualizados de la oferta mundial, enfocados en los principales países exportadores, y a la vez buscar nuevos mercados.

Ortiz (2013) en su tesis de Maestría, cuyo tema relacionó las estrategias del comercio exterior con el desarrollo de las agroexportaciones de hierbas aromáticas en la región hacia el mercado neoyorkino. La presente investigación fue científica, cuantitativa, y con diseño no experimental, con un nivel de carácter descriptivo. Los principales instrumentos utilizados fueron los cuestionarios aplicados a 31 empresarios agrícolas de la región de Tacna, concluyéndose que no existen elementos que asocien la producción y la comercialización de los productos peruanos de exportación, y que existen buenas oportunidades para las plantas medicinales. Además, el autor recomienda solidificar el posicionamiento de los productos en la Región Tacna y promover dicho posicionamiento de manera adecuada en el mercado estadounidense, específicamente en Nueva York, buscando asociatividad y asesoramiento en equipo con PromPerú.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Gestión empresarial

Lo definimos como un conjunto de actividades planificadas ejecutadas o por ejecutar para alcanzar objetivos ya propuestos, además de buscar y crear estrategias que permitan el desarrollo, crecimiento y posicionamiento de la organización en base a la eficacia y eficiencia de sus colaboradores. Pérez (2008) coincide en que la finalidad es contribuir a alcanzar los objetivos de la empresa, mediante el control operativo de la gestión.

El enfoque estratégico de la gestión empresarial, específicamente la gestión del talento humano, consiste en enfocarnos particularmente en las cuatro etapas que componen el proceso administrativo, es decir, en la planificación, organización, dirección y control; basándonos en el seguimiento permanente de cada uno de los colaboradores de la organización, reforzando el engagement y las relaciones interpersonales, con la finalidad de lograr mejores resultados no solamente en la organización, sino también a nivel social y medioambiental. Existen diversos autores que definen a la administración utilizando los términos de las etapas del proceso administrativo. Armijos, Bermudez & Mora (2019) le otorgan la definición de planificación, organización, coordinación, desarrollo y control del desempeño eficiente de los colaboradores, empleando técnicas para la interrelación con la finalidad de alcanzar objetivos. Hernández (2017) afirma que la planeación, el control y la toma de decisiones son las tres actividades esenciales en toda organización, los cuales permiten facilitar el proceso para la elección de la mejor alternativa. También existen otros indicadores que en el ámbito empresarial se toman en cuenta, López y De la Garza (2019) brindan prioridad a las prácticas de gestión empresarial, la innovación, el emprendimiento, por su rol para el rendimiento empresarial en base a su producción, siendo factores clave para el éxito de la empresa.

a. Planificación

La planificación es el análisis previo de una determinada situación, en donde se establecen objetivos y se formulan estrategias que permitan lograr dichos objetivos, es decir, es necesario tener una visión global y completa de la empresa y de la empresa con su entorno, para que de esta manera se optimizar la toma de decisiones. Si se considera a los factores de producción: Trabajo, tierra, capital y tecnología, la definición se enfocará en algunos o todos de los factores de producción antes mencionados, dependiendo del sector. Los cambios tecnológicos han repercutido en algunas de las tareas del campo de la gestión, beneficiando la

gestión empresarial. Seldon y Pennance (1975) lo definen como la organización que hace uso de los factores de la producción, tales como trabajo, tierra, capital y tecnología. Para Concepción (2007), es un sistema compuesto por componentes, de los cuales se desprende tres elementos como los objetivos (propósito), los criterios de medida (indicador) y las acciones (actividades).

La finalidad de la planificación es la toma de decisiones de una manera más eficiente y eficaz, ya que al descartarse alternativas innecesarias que se habían propuesto para un determinado escenario, se eligen entre las mejores opciones. Es por ello, que es importante la toma de decisiones, ya que, la toma de malas decisiones beneficiaría en gran medida a la empresa y, por el contrario, la toma de malas decisiones aumentaría el costo de oportunidad para la organización.

b. Organización

Rubio (2000) lo define como el mejor aprovechamiento del factor humano y de los recursos disponibles para obtener resultados. Por otro lado, Dextre y Del Pozo (2012) le otorgan mayor importancia al capital humano, el cual está comprometido con la consecución de objetivos mediante la ejecución de acciones debidamente coordinadas. Para Minsal y Pérez (2007) la organización es la necesidad humana de cooperar, siendo más productiva si se dispone de una estructura adecuada.

En otras palabras, se puede definir como, el mejor uso de los recursos escasos por parte de los colaboradores de una determinada organización, ya que se evalúa el trabajo realizado por los mismos colaboradores gestionando los recursos escasos, con la finalidad de obtener los mejores resultados. En este caso, si el proyecto está correctamente organizado, desde sus cimientos, con toda la información extraída de fuentes fidedignas y confiables, entonces se puede asegurar, con toda seguridad, que el proyecto tendrá éxito.

c. Dirección

Sánchez (2008) menciona que los colaboradores que integran la organización repercuten en las actividades que se desarrollan. En otras palabras, el capital humano es primordial para la toma de decisiones, y para ello, es importante la elección de la mejor alternativa. Esta función fundamental de la gerencia se relaciona con la comunicación, tal y como lo menciona Rubio (2000) reafirma la importancia del nivel de comunicación entre el personal para la consecución de objetivos. Si existe una correcta comunicación entre los colaboradores de una organización entonces se obtendrán mejores resultados en las tareas asignadas. Además, Pautt (2011) afirma que el liderazgo posee la misma importancia que la dirección, debido a que, si aumenta la dirección y disminuye el liderazgo, la organización tiende a ser burocrática, pero puede darse el caso que sea inverso, es decir, si aumenta el liderazgo y disminuye la dirección, se genera una anarquía interna. De la misma manera, en esta etapa que comprende el proceso administrativo, se relaciona, además con el liderazgo, el cual debe ser considerado de una manera proporcional, impulsando la dirección por medio del liderazgo, teniendo en cuenta la buena comunicación entre los colaboradores.

d. Control

Dextre y Del Pozo (2012) lo definen como la función de la administración que se encarga de asegurar que las actividades se desarrollan previamente establecidas con la finalidad de cumplir los objetivos de la entidad a nivel empresarial, social y medioambiental. Rubio (2000) agrega que es la forma de cuantificar el desarrollo de actividades en referencia a los objetivos trazados. Es necesario el control en cada una de las actividades realizadas y en las tareas asignadas, ya que se corroborará de una manera transparente el avance en cada fase del proyecto. Sin lugar a duda, se puede considerar como la función fundamental de carácter cuantitativo de la gerencia.

2.2.2. Producción de orégano (*Origanum Vulgare*)

En el presente apartado se expondrá todo lo concerniente a la producción del orégano (*Origanum vulgare*). Siendo Tacna una ciudad productora de orégano, creándose el 7 de noviembre del 2015 el distrito de La Yarada – Los Palos, en la provincia y departamento de Tacna, con la finalidad de impulsar la agricultura y la agroexportación en la región, pero en la última década se han ido adaptando dichos valles que tienen una superficie aproximada de 232 Ha. Pero no toda esa área es utilizada para el cultivo del orégano, aún hay hectáreas que no son explotadas como corresponden, ya que en cualquier época del año se puede sembrar orégano, obteniéndose 2 a 3 cosechas por año, a excepción de la primera cosecha, que suele demorar un aproximado de 7 a 8 meses.

El orégano es un condimento muypreciado con alta demanda mundial, por sus características que perfilan la industria gastronómica, así como los beneficios medicinales y alimenticios que proporciona, por las propiedades que contiene. Albado, Saez y Grabiél (2001) mencionan que esta variedad de orégano es cultivada en gran escala, además de cosechado, desecado en Tacna, así como en la provincia de Tarata, como en la misma provincia de Tacna, e inclusive distribuida a los mercados nacionales e internacionales. Para Alpaca et al. (2018) priorizan los extractos naturales extraídos del orégano, por su atraktividad en el mercado como alternativa para la prevención y tratamiento de enfermedades, en relación a la composición y calidad y por alto valor comercial, además, el rendimiento de aceite esencial extraída de la hoja seca varía entre 2 % y 6 % dependiendo de la altitud de la zona de cultivo, y época de cosecha.

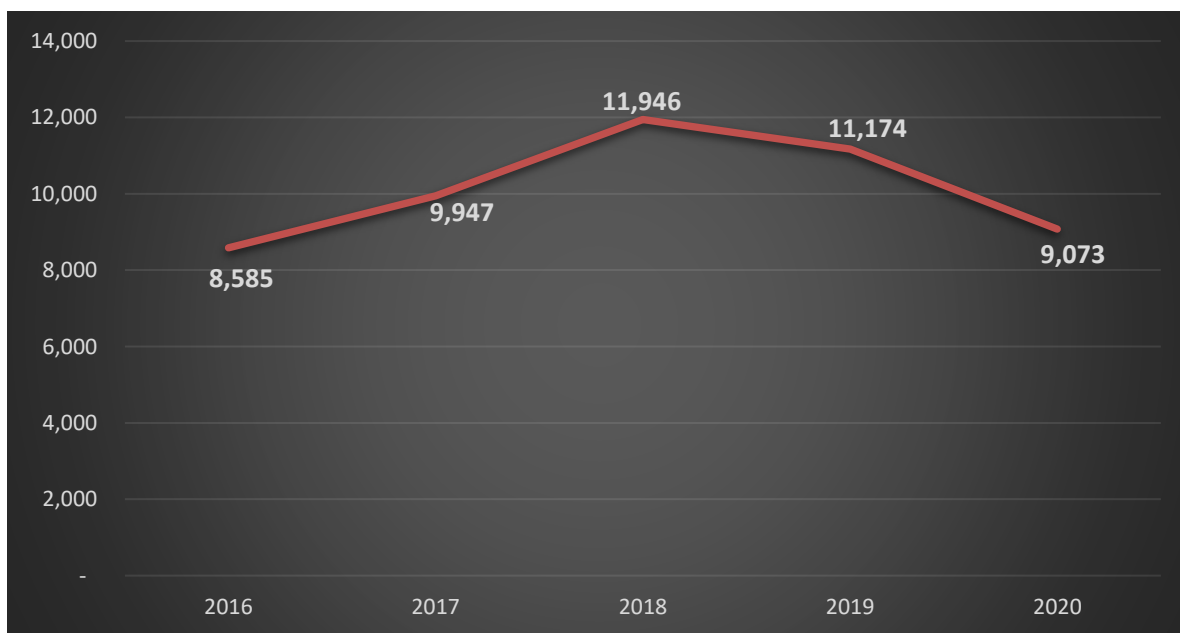
A su vez, Salaverry y Cabrera (2014) mencionan que las plantas medicinales han acompañado al hombre desde sus orígenes, es por ello que se considera como parte importante de la cultura ancestral. Hoy en día, se tiene en cuenta el fortalecimiento de estos conocimientos ancestrales y también de amplio

conocimiento popular. El *origanum vulgare* es una especie de la familia Lamiaceae, oriunda de la región mediterránea. Arcila et al. (2004) agrega que el *Origanum vulgare*, cuyo origen es europeo, se destina para fines culinarios. Sus propiedades dependen de la especie, el clima, la altitud, la época de recolección y el estado de crecimiento.

En el año 2020, la producción de orégano a nivel regional cubrió el 59.33 % de la producción nacional para exportación, pero esta cifra fue aún menor a comparación del año anterior, en el que la producción de la región Tacna abarcó el 84.56 % de la exportación nacional. (Ver figura 1).

Figura 1

Producción de orégano (Origanum Vulgare) de la Región Tacna (en toneladas), 2016-2020



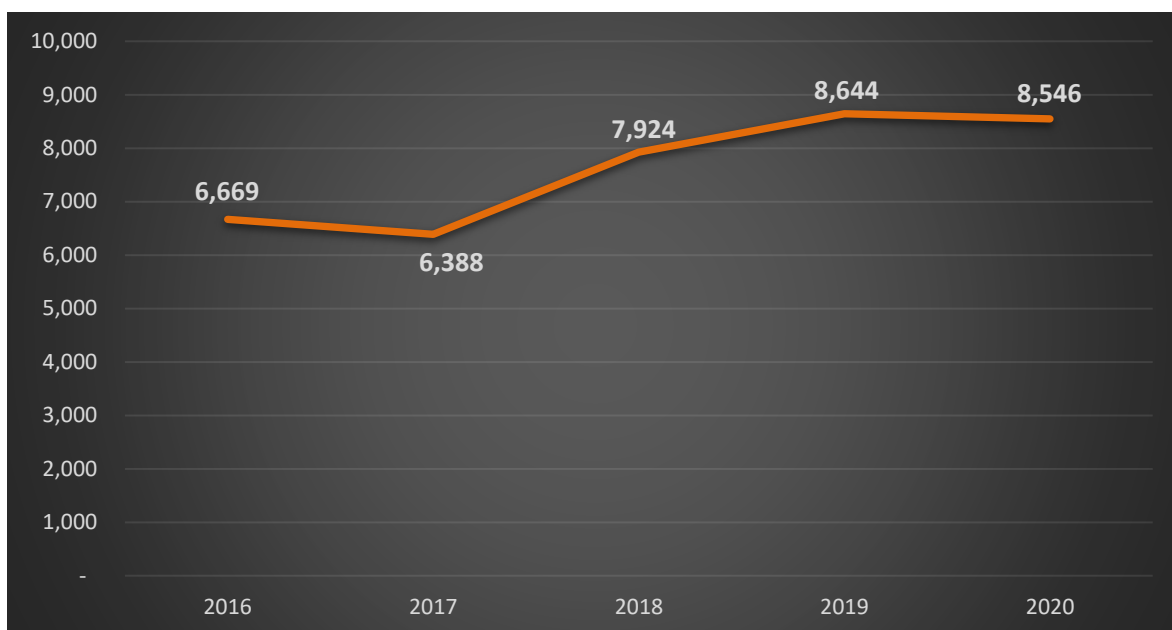
Fuente: Figura extraída en base a la data de MINAGRI Perú.

Perú ha exportado en el año 2016, 6.669 t., disminuyendo en el año 2017 a 6.388 t., pero recuperándose en el año 2018 a 7.924 t., llegando en el año 2019 a 8.644 t., decayendo ligeramente en el año 2020 con una exportación de 8.546 t.

(Ver figura 2). En términos monetarios, nuestro país ha exportado en el año 2016, por un valor de 18,996 US\$, incrementándose en el año 2017 a 26.320 US\$, pero decayendo en el año 2019 a un valor de 21.059 US\$, y recuperándose en el año 2020 a 24.027 US\$, (ver figura 3), a pesar que fue un año muy difícil para la mayoría de las actividades económicas por las restricciones del Estado de Emergencia Nacional por efectos del COVID-19.

Figura 2

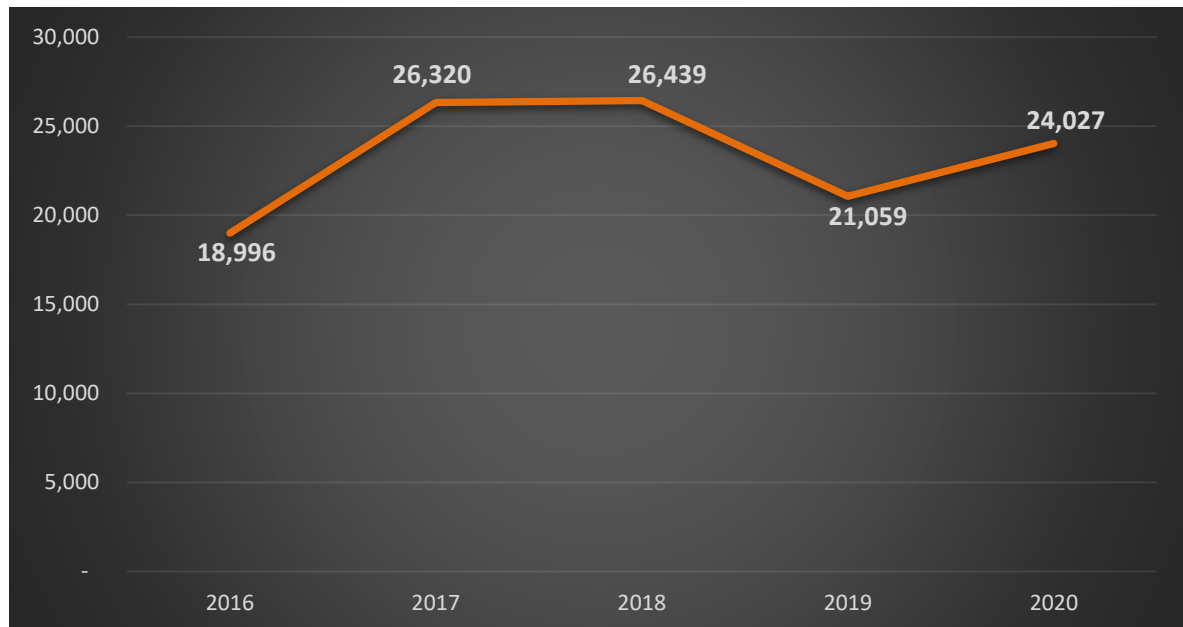
Exportaciones de orégano (Origanum Vulgare) al mundo (en toneladas), 2016-2020



Fuente: Figura extraída en base a la data de Trademap.org.

Figura 3

Exportaciones de orégano (*Origanum Vulgare*) al mundo (en US\$), 2016-2020

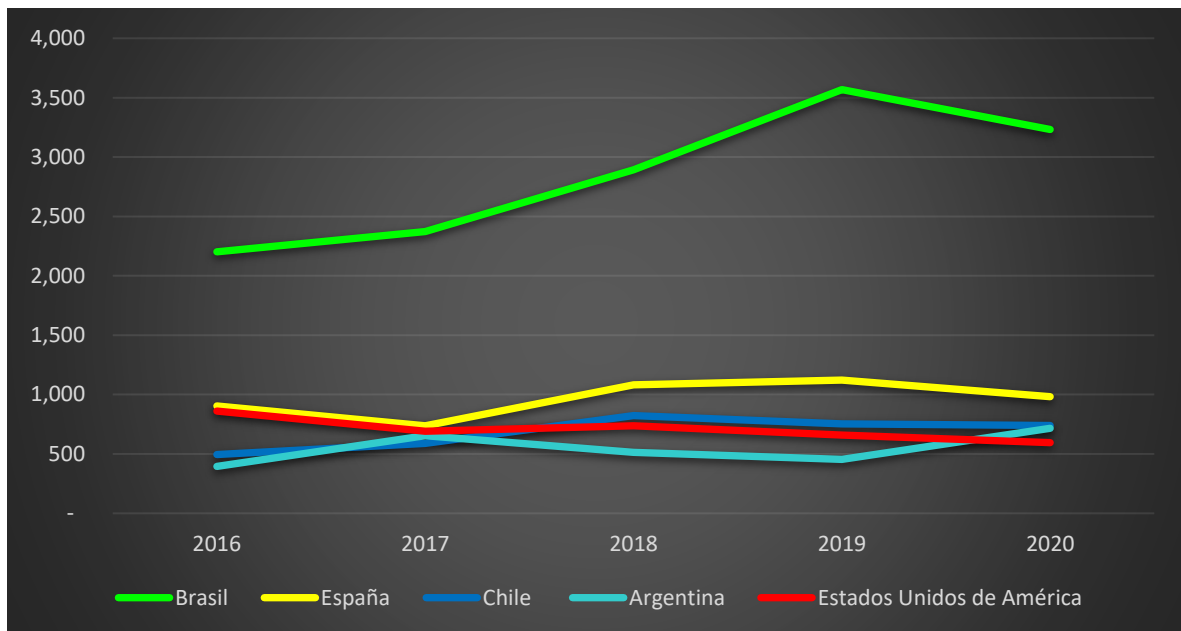


Fuente: Figura extraída en base a la data de Trademap.org.

El país de destino de nuestro orégano (*Origanum Vulgare*) fue Brasil, demandando el 33,02 % de la cantidad exportada en el año 2016; de la misma manera, demandó el 37,13 % de las exportaciones del año 2017; el 36,51 %, del año 2018; el 41,28 %, del año 2019; y finalmente, el 37,82 %, del año 2020. En el año 2020, el segundo país que importó orégano fue España, con 11,48 % de la cantidad exportada. Por otro lado, se ha contraído a la mitad las exportaciones destinadas a Estados Unidos, (ver figura 4).

Figura 4

Exportaciones de orégano (Origanum Vulgare) a los principales países (en toneladas), 2016-2020

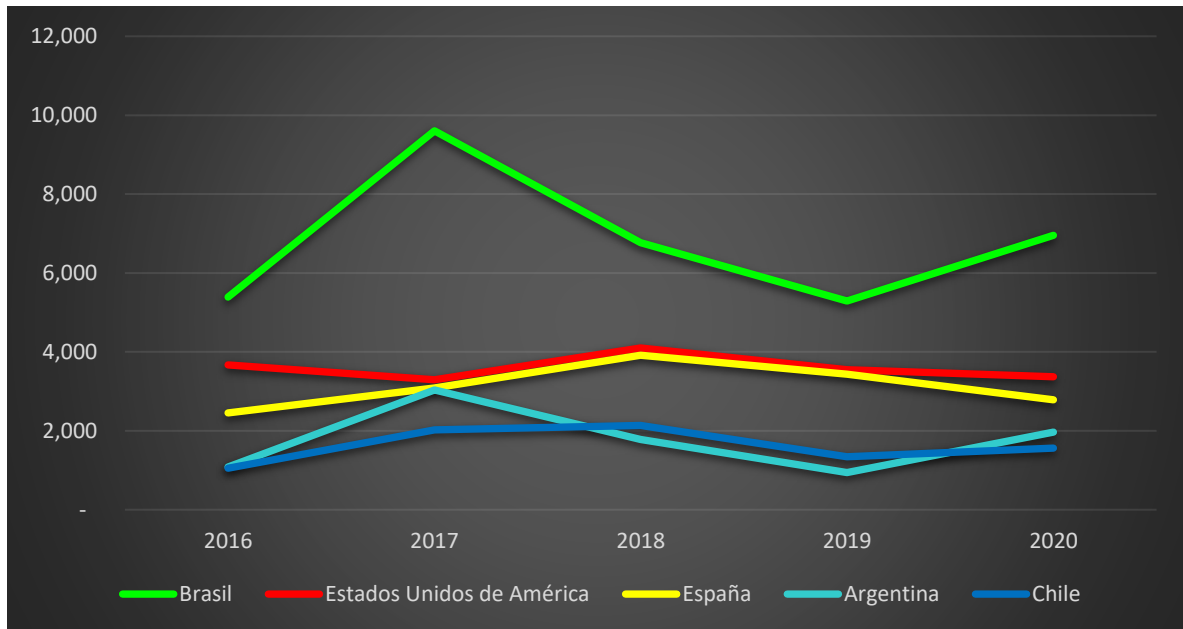


Fuente: Figura extraída en base a la data de Trademap.org.

Las diferencias presentadas en la data de las exportaciones de orégano (*Origanum Vulgare*) a los principales países, en toneladas y en dólares americanos, dependen del precio de venta en el extranjero. Por lo que se observa que, Estados Unidos es el segundo importador del orégano peruano en términos monetarios, pero quinto en toneladas. De la misma manera, Chile es el quinto importador del orégano peruano en términos monetarios, pero tercer en toneladas, (ver figura 4 y 5).

Figura 5

*Exportaciones de orégano (*Origanum Vulgare*) a los principales países (en US\$), 2016-2020*



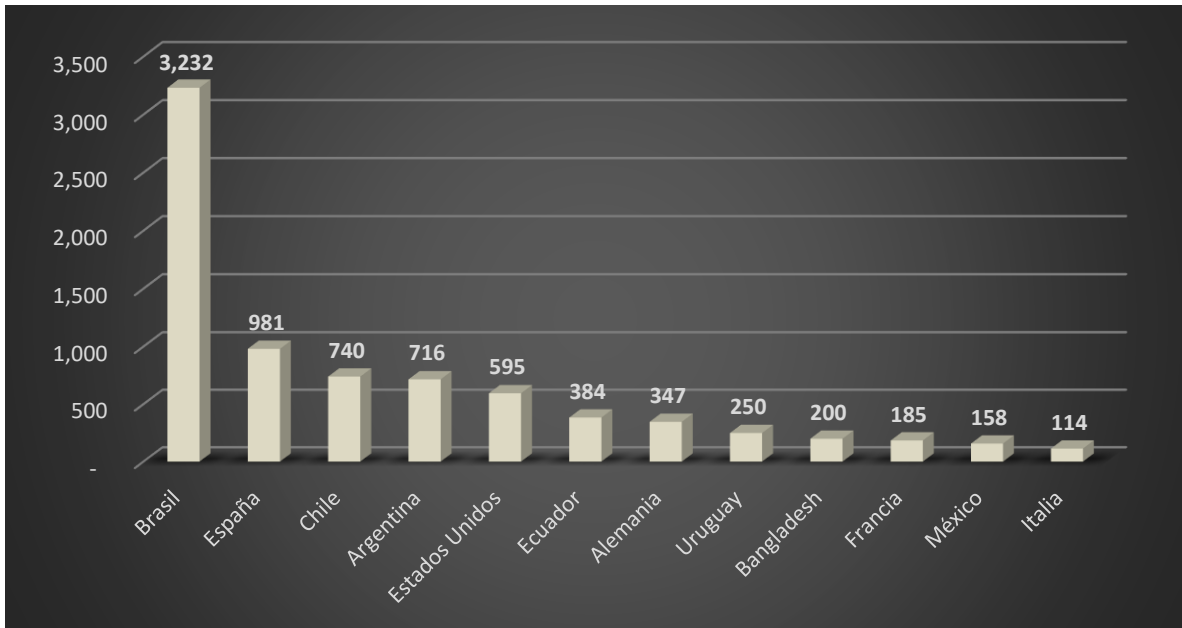
Fuente: Figura extraída en base a la data de Trademap.org.

En el año 2020, nuestro país ha exportado 8.546 t. de orégano (*Origanum Vulgare*), siendo Brasil el importador más importante, adquiriendo 3.232 t., seguido de España, Chile y Argentina, importando 981 t., 740 t., y 716 t, respectivamente. (ver figura 6). Representando, junto con Estados Unidos, cerca del 75 % de la cantidad exportada. A pesar de que ha sido un año afectado por la pandemia por efectos del coronavirus, se observa que Argentina, Alemania, Francia y México aumentaron el nivel de las importaciones del orégano peruano.

De la misma manera, nuestro país ha exportado orégano por un monto de 24.027 US\$, importando Brasil por un monto de 6.952 US\$, seguido de Estados Unidos, España y Argentina, por montos de 3.372 US\$, 2.790 US\$ y 1.970 US\$, respectivamente, (ver figura 7).

Figura 6

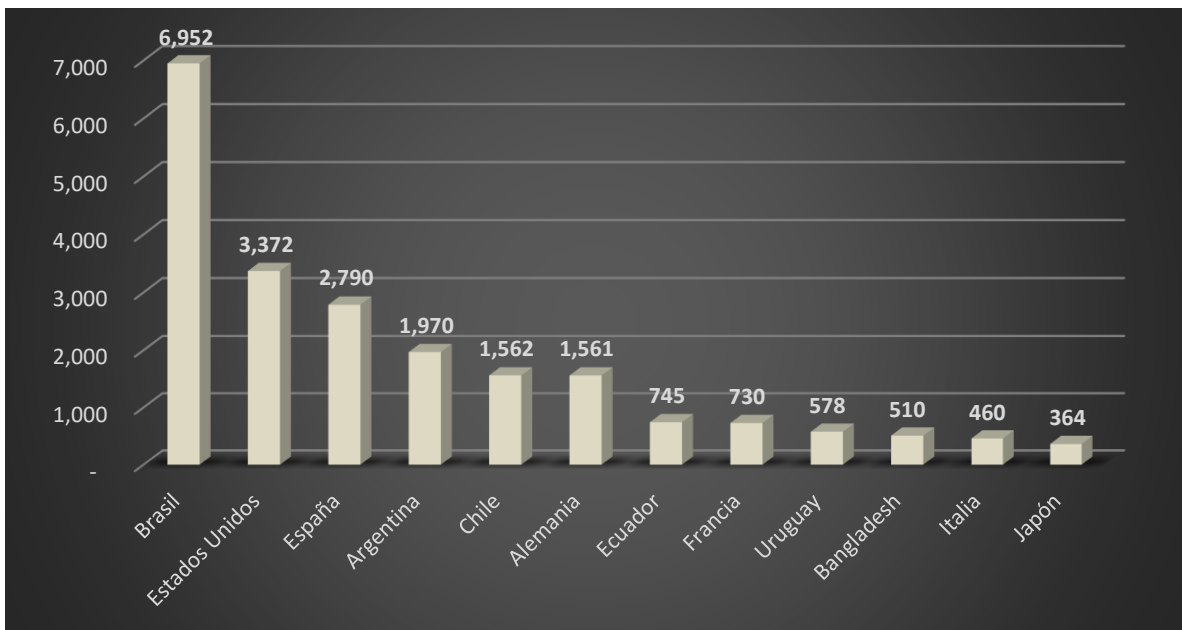
Exportaciones de orégano (Origanum Vulgare) (en toneladas), 2020



Fuente: Figura extraída en base a la data de Trademap.org.

Figura 7

Exportaciones de orégano (Origanum Vulgare) (en US\$), 2020



Fuente: Figura extraída en base a la data de Trademap.org,

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

➤ Actividad orgánica

“Toda actividad agropecuaria que se sustenta en sistemas naturales, que busca mantener y recuperar la fertilidad de los suelos, la diversidad biológica y el manejo adecuado del agua. (...)” (Ley N°29196, Ley de Promoción de la Producción Orgánica o Ecológica, 2008).

➤ Cadena productiva

En el artículo 4° de la Ley N°29196, Ley de Promoción de la Producción Orgánica o Ecológica (2008), define:

Sistema que agrupa a los actores económicos interrelacionados por el mercado que participan articuladamente en actividades que generan valor, alrededor de un bien o servicio, en las fases de provisión de insumos, producción, conservación, transformación, industrialización, comercialización y consumo final en los mercados internos y externos.

➤ Cámaras de Comercio

“Asociaciones de comerciantes con independencia de recursos económicos y que cuentan con personalidad jurídica propia; creadas para representar y fomentar el desarrollo del comercio y defender a sus agremiados” (Cárdenas, 2004, p. 103).

➤ Capacidad de producción

“Cantidad máxima de unidades que pueden ser producidas en un periodo de tiempo determinado” (Cárdenas, 2004, p. 106).

➤ **Certificación**

“Proceso de verificación y control del sistema de producción según las normas y criterios propios de la agricultura orgánica, que lleva a cabo un organismo de certificación autorizado” (Ley N°29196, Ley de Promoción de la Producción Orgánica o Ecológica, 2008).

➤ **Competencia**

Seldon y Pennance (1975) mencionan:

En economía, una forma de mercado, forma de una actividad o de un proceso social. 1.- La competencia se emplea en un sentido técnico para clasificar las condiciones de mercado según el grado de control sobre los precios que posean los productores o consumidores. Estas situaciones dependen del número de proveedores y demandantes, de la uniformidad de los bienes y de la libertad de entrada para los oferentes potenciales... 2.- En su sentido de actividad, la competencia se refiere a las formas en que las empresas rivalizan entre sí por costumbre cuando no sólo pueden adaptarse entre sí a las condiciones dadas de mercado, sino que además intentan cambiarlas. (pp. 131 - 133).

➤ **Demanda**

“Cantidad de una mercancía que los consumidores desean y pueden comprar a un precio dado en un período dado” (Seldon y Pennance, 1975, p. 175).

➤ **Expectativa**

“Aquella actitud hacia el futuro que influencia las decisiones en el presente” (Seldon y Pennance, 1975, p. 255).

➤ **Exportación**

“Salida de cualquier mercancía de un territorio aduanero” (Cárdenas, 2004, p. 291).

➤ **Gestión**

“Se apoya y funciona a través de personas, por lo general equipos de trabajo, para poder lograr resultados” (Rubio, 2000, p. 12).

➤ **Gestión empresarial**

"Se apoya y funciona a través de personas, por lo general equipos de trabajo, para poder lograr resultados" (Rubio, 2000, p. 12).

➤ **Oferta**

Seldon y Pennance (1975) la definen:

La cantidad de una mercancía o servicio que entra en el mercado a un precio dado en un periodo de tiempo dado. Las cualificaciones del precio y del tiempo son necesarias, debido a que, normalmente, cuanto mayor sea el precio ofrecido mayor será la cantidad llevada al mercado, y cuánto más largo el período de tiempo, más serán los oferentes que podrán ajustar la producción para beneficiarse de los cambios en el precio. (p. 384).

➤ **Planeación**

“Proceso para la determinación de un curso de acción que lleva al logro de metas fijadas” (Cárdenas, 2004, p. 515).

➤ **Producción**

“Cualquier actividad que sirva para satisfacer necesidades humanas” (Seldon y Pennance, 1975, p. 445).

➤ **Productividad**

“Producto de una unidad de un factor de producción en un período determinado. Por ejemplo, la productividad del trabajo se mide usualmente como la producción anual por hombre, u otro período del calendario, o la producción hombre-hora” (Seldon y Pennance, 1975, p. 448).

➤ **Producto orgánico**

En el artículo 4° de la Ley N°29196, Ley de Promoción de la Producción Orgánica o Ecológica (2008), define:

Es todo aquel producto originado en un sistema de producción agrícola orgánico o sistema de recolección sostenible que emplee tecnologías que, en armonía con el medio ambiente y respetando la integridad cultural, optimicen el uso de los recursos naturales y socioeconómicos, con el objetivo de garantizar una producción agrícola sostenible.

➤ **Productores orgánicos organizados**

“Son grupos de personas, micro, pequeños o medianos agricultores, debidamente organizados conforme a las normas establecidas por ley, con o sin fines de lucro, que se dedican a la actividad orgánica” (Ley N°29196, Ley de Promoción de la Producción Orgánica o Ecológica, 2008).

➤ **Recursos renovables**

“Recursos naturales que pueden aprovecharse de manera indefinida, siempre que se realicen las actividades necesarias para mantener las existencias” (Cárdenas, 2004, p. 557).

➤ **Ventaja competitiva**

“Ventaja sobre los competidores obtenida al ofrecer a los consumidores un mayor valor, ya sea a través de precios más bajos u ofreciendo beneficios que justifiquen un precio más elevado” (Cárdenas, 2004, p. 675).

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.1. Tipo de estudio

“El presente trabajo de investigación es básico o puro, tiene por objeto mejorar el conocimiento, más que generar resultados o tecnologías que beneficien a la sociedad en el futuro inmediato” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

3.1.2. Diseño de investigación

Se utilizó el diseño no experimental – transversal, ya que describe el fenómeno objeto del presente estudio, y se evita que el tiempo repercuta o influya en el fenómeno de una manera que dificulte su comprensión. “Los diseños transaccionales descriptivos tienen como objeto indagar la incidencia de las modalidades o niveles de una o más variables en una población” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

3.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Se utilizó el nivel explicativo (causal), ya que se toma en cuenta el espacio y el tiempo, para su respectiva descripción o análisis. “En planteamientos explicativos o causales (conceptos que tienen efectos sobre otros)” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1. Población

Desde el punto de vista de la producción, y según la Dirección Regional de Agricultura, en Tacna se siembran alrededor de 2,500 hectáreas de orégano, con un rendimiento productivo promedio de 3,000 a 4,780 kilos por hectárea. Siendo los distritos de mayor producción de orégano: La Yarada – Los Palos, Camilaca, Ilabaya, Susapaya, Locumba, Tarata, Cairani, Ticaco, Candarave, Huanuara, Pachía, entre otros, y contando con 208 agricultores o grupo de agricultores dedicados al cultivo del orégano.

3.3.2. Muestra

Con una población de 208 agricultores que cultivan orégano en la región de Tacna, se ha tomado una muestra de 135 personas, las cuales corresponden a los diferentes distritos anteriormente descritos, y dicho resultado tiene un +/-5 % de error y un 95 % de nivel de confiabilidad.

DETERMINACION DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA EN POBLACIONES FINITAS

$$n = \frac{\sigma^2 N p q}{e^2 (N-1) + \sigma^2 p q}$$

N = Universo o Población	208
σ = Coeficiente de Confianza	$1,96^2 = 3,84$
p = Probabilidad a favor	0,50
q = Probabilidad en contra	0,50
e = Error de Estimación	5%

n = Tamaño de la Muestra

$$n = \frac{3,84 \times 208 \times 0,50 \times 0,50}{(0,05)^2 \times (208 - 1) + 3,84 \times 0,50 \times 0,50}$$

$$n = 135$$

ERROR DE ESTIMACIÓN

$$e = \sqrt{\sigma^2 X_p X_q / n}$$

$$e = \sqrt{3,84 \times 0,5 \times 0,5 / 400}$$

$$e = 4,89\%$$

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

3.4.1. Identificación de las variables

La gestión empresarial constituye la variable independiente y la exportación, la variable dependiente del modelo, en este caso, nos enfocaremos en la producción orégano (*Origanum Vulgare*), la cual es destinada al consumo interno y externo. A medida que mejore la gestión empresarial, influirá positivamente en la producción del producto. Entonces proponemos que (GE_i) y (PR_i) tienen una relación positiva.

$$PR_i = \beta + \beta_1 GE_i + U$$

Donde:

GE_i = Gestión empresarial

PR_i = Producción

3.4.2. Caracterización de las variables

La gestión empresarial, siendo la variable independiente, está conformada por cuatro dimensiones, siendo éstas, la planeación, organización, dirección y control; cuya data se ha extraído mediante la aplicación de un cuestionario cerrado en escala de Likert, conformado por 40 ítem (10 ítems por dimensión). Como se ha mencionado en la presente investigación, una mejora en la gestión empresarial repercute en la producción. Por otro lado, se ha planteado dos dimensiones importantes en la variable dependiente, en este caso, la producción, siendo la

capacidad de producción para consumo interno y la capacidad de producción para consumo externo (exportación).

Cabe precisar que los factores de producción engloban las siguientes categorías: tierra, trabajo, capital y tecnología existente. También se aprecia los siguientes indicadores: PBI, PBI per cápita, ahorro e inversión.

3.4.3. Definición operacional de las variables

Matriz de variables e indicadores

VARIABLE	CONCEPTO OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TIPO DE VARIABLES	ESCALAS	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
INDEPENDIENTE: Cualitativa							
GESTIÓN EMPRESARIAL	"Se apoya y funciona a través de personas, por lo general equipos de trabajo, para poder lograr resultados" (Rubio, Introducción a la Gestión Empresarial, 2000, p. 12)	Planificación	Medición de planificación	Categórica ordinal	MA A R B MB	Encuesta Observación	Cuestionario Guía de observación
		Organización	Medición de organización				
		Dirección	Medición de dirección				
		Control	Medición de control				
DEPENDIENTE: Cualitativa							
PRODUCCIÓN	"Cualquier actividad que sirva para satisfacer necesidades humanas" (Seldon y Pennance, 1975, p. 445).	Capacidad de producción para consumo interno	Relación de la producción y consumo interno	Categórica ordinal	MA A R B MB	Encuesta Observación Documental Testimonial Encuesta	Cuestionario Guía de observación Registro del Ministerio de Agricultura, fotografías
		Capacidad de producción para consumo externo	Relación de la producción y consumo externo				

3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

La técnica utilizada son encuestas y observaciones, y el instrumento, son dos cuestionarios cerrados, un cuestionario de evaluación de la gestión empresarial con 40 ítems y un cuestionario de evaluación de la producción con 20 ítems, es decir, 10 ítems por dimensión, los cuales son presentados en escala de Likert.

3.6. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

El procesamiento de datos se realizará con la utilización de medios informáticos. Para ello se utilizará, Microsoft Office: Word y Excel y el programa informático SPSS 25.0.

CAPÍTULO IV

MARCO FILOSÓFICO

4.1. MARCO FILOSÓFICO

De acuerdo con la reglamentación vigente, se debe tomar una postura ontológica y epistemológica. En base a ello, es menester conocer y tomar posición en un determinado paradigma que oriente el proceso de investigación hacia el fenómeno en estudio. Por ser una investigación social, se ubica dentro de la frontera del paradigma positivista, ya que se basa en la realidad. En otras palabras, el estudio se encuentra en la región de la concepción filosófica positivista. La investigación tiene una perspectiva deontológica relacionado a la industria de la agroexportación y enfocado a todas las etapas del proceso administrativo, principalmente a la toma decisiones.

Además, el investigador toma una postura ontológica, por centrar su observación en el ser humano, que, en este caso, son los trabajadores, productores de orégano (*Origanum Vulgare*) de la región Tacna. Las variables del presente trabajo de investigación, la gestión empresarial y la producción, se respaldan en los fundamentos expuestos en el marco teórico y el estado del arte.

Existe aún la concepción de que 'la tierra es para quien la trabaja' que viene arraigada, en nuestro país, desde el periodo de gobierno de Juan Velasco Alvarado, quien en 1969 promulgó la Ley de la Reforma Agraria. Tal como lo señala Harnecker & Uribe (1972), si el campesino fuera dueño de los factores de producción no tendría necesidad de ofrecer su fuerza de trabajo.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1. CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

A. Variable independiente: Gestión empresarial

Tabla 1

Coeficiente de Alpha de Cronbach de la variable 'Gestión empresarial'

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,946	40

Fuente: Tabla extraída en base al instrumento.

Interpretación

El Alpha de Cronbach tiene un valor de 0,946, resultado que significa que el instrumento aplicado a 135 productores de orégano (*Origanum Vulgare*) denominado 'Cuestionario de evaluación de la gestión de empresarial' es excelente.

B. Variable dependiente: Producción

Tabla 2

Coeficiente de Alpha de Cronbach de la variable 'Producción'

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,887	20

Fuente: Tabla extraída en base al instrumento.

Interpretación

El Alpha de Cronbach tiene un valor de 0,887, resultado que significa que el instrumento aplicado a 135 productores de orégano (*Origanum Vulgare*) denominado 'Cuestionario de evaluación de la producción' es bueno.

5.2. VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Ambos instrumentos, uno por variable, han sido validados por tres expertos (ver Anexos), es decir, se sometió a criterios de profesionales especialistas en el tema. Además, se ha procedido a demostrar la validez del contenido del instrumento.

A. Variable independiente

Tabla 3

Validez del contenido del instrumento de la variable 'Gestión Empresarial'

INDICADORES	CRITERIOS	Experto 1	Experto 2	Experto 3
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.	5	5	5
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.	5	5	5
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.	5	5	4
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.	4	4	4
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.	4	4	4
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.	5	4	4
7. CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.	4	5	5
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y dimensiones.	4	5	5
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.	5	5	5
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.	4	5	4

Fuente: Validación de los tres expertos.

Tabla 4

Escala de calificación para la variable 'Gestión empresarial'

NUEVA ESCALA		INTERVALO	SIGNIFICADO
0,000	2,981	A	Adecuación total
2,982	5,962	B	Adecuación en gran medida
5,963	8,943	C	Adecuación promedio
8,944	11,924	D	Adecuación escasa
11,925	14,905	E	Inadecuación

Fuente: Tabla extraída en base al instrumento.

Interpretación

La DPM es 2,074, encontrándose dentro del intervalo A, el cual corresponde a Adecuación total. Por lo tanto, el instrumento Gestión Empresarial supera la prueba de validez.

B. Variable independiente

Tabla 5

Validez del contenido del instrumento de la variable 'Producción'

INDICADORES	CRITERIOS	Experto 1	Experto 2	Experto 3
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.	5	5	5
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.	5	5	5
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.	5	5	4
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.	4	4	4
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.	4	4	4
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.	5	4	4
7. CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.	4	5	5
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y dimensiones.	4	5	5
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.	5	5	5
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.	4	5	4

Fuente: Validación de los tres expertos.

Tabla 6*Escala de calificación para la variable 'Producción'*

NUEVA ESCALA		INTERVALO	SIGNIFICADO
0,000	2,738	A	Adecuación total
2,457	5,476	B	Adecuación en gran medida
4,913	8,214	C	Adecuación promedio
7,369	10,952	D	Adecuación escasa
9,825	13,690	E	Inadecuación

Fuente: Tabla extraída en base al instrumento.

Interpretación

La DPM es 2,074, encontrándose dentro del intervalo A, el cual corresponde a Adecuación total. Por lo tanto, el instrumento Producción supera la prueba de validez.

5.3. ANÁLISIS FACTORIAL EXPLORATORIO (AFE)**A. Variable independiente****Tabla 7***Validación del instrumento mediante la Prueba de KMO y Bartlett para la variable 'Gestión empresarial'*

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0,847
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	5545,065
	Gl	780
	Sig.	0,000

Fuente: Tabla extraída en base al instrumento.

Interpretación

El KMO, para la variable independiente, tiene un valor de 0,847, y al ser mayor a 0,500, se demuestra que existe correlación entre sus ítems. De la misma manera, la prueba de esfericidad de Bartlett, en su grado de significancia,

observamos que tiene un valor de 0,000, y al ser menor a 0,05, se demuestra que existe relación entre sus variables. Por lo tanto, es factible realizar el análisis factorial (AFC).

Tabla 8

Varianza total explicada de la variable 'Gestión empresarial'

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	15,514	38,786	38,786	15,514	38,786	38,786
2	3,697	9,242	48,027	3,697	9,242	48,027
3	3,112	7,779	55,807	3,112	7,779	55,807
4	1,967	4,919	60,726	1,967	4,919	60,726
5	1,927	4,818	65,544	1,927	4,818	65,544
6	1,693	4,233	69,776	1,693	4,233	69,776
7	1,335	3,337	73,114	1,335	3,337	73,114
8	1,133	2,832	75,946	1,133	2,832	75,946
9	0,957	2,392	78,337			
10	0,955	2,387	80,724			
11	0,817	2,042	82,766			
12	0,706	1,765	84,532			
13	0,663	1,657	86,189			
14	0,573	1,432	87,621			
15	0,510	1,276	88,897			
16	0,458	1,144	90,041			
17	0,425	1,062	91,103			
18	0,387	0,969	92,072			
19	0,318	0,794	92,866			
20	0,292	0,731	93,596			
21	0,273	0,684	94,280			
22	0,246	0,615	94,895			
23	0,243	0,608	95,503			
24	0,217	0,544	96,046			
25	0,195	0,487	96,533			
26	0,182	0,455	96,988			
27	0,172	0,430	97,417			
28	0,150	0,375	97,793			
29	0,138	0,344	98,137			
30	0,131	0,327	98,464			
31	0,129	0,324	98,788			
32	0,109	0,272	99,060			
33	0,082	0,206	99,267			
34	0,071	0,177	99,443			
35	0,065	0,162	99,605			
36	0,053	0,131	99,736			
37	0,038	0,095	99,831			
38	0,030	0,074	99,906			
39	0,021	0,053	99,958			
40	0,017	0,042	100,000			

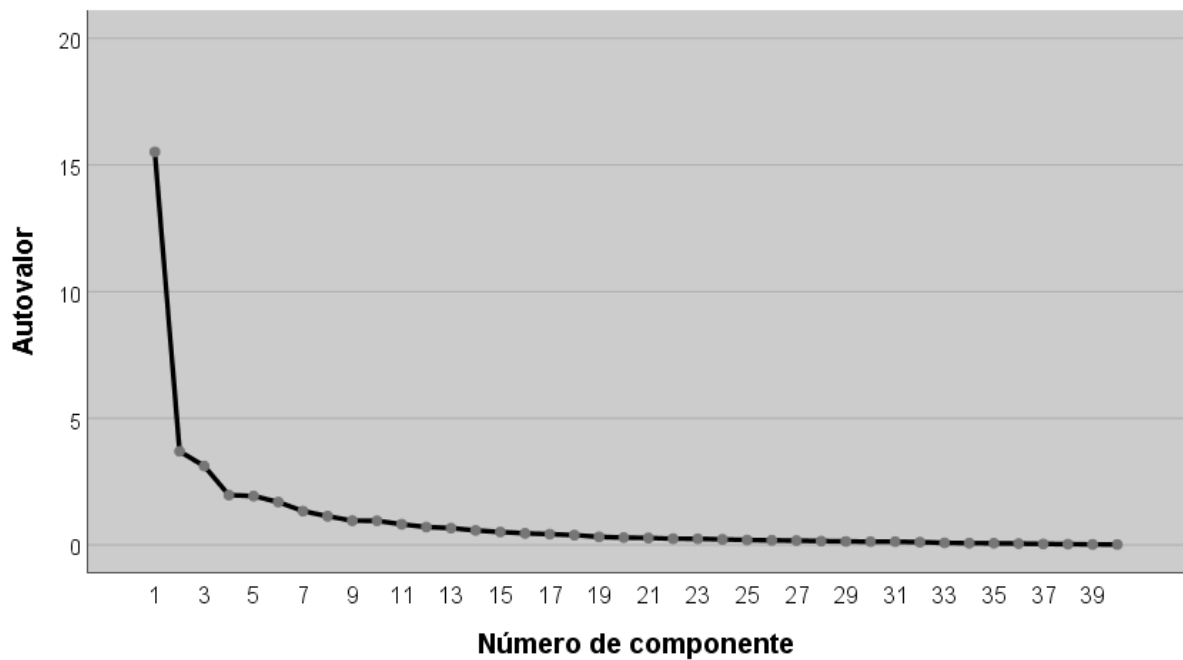
Fuente: Tabla extraída en base al instrumento.

Interpretación

En la tabla 8 se observa que ocho componentes superan la unidad, debiendo el instrumento de la 'Gestión empresarial' tener 8 dimensiones.

Figura 8

Gráfico de sedimentación de la variable 'Gestión empresarial'



Fuente: Figura extraída en base a la data.

B. Variable independiente

Tabla 9

Validación del instrumento mediante la Prueba de KMO y Bartlett para la variable 'Producción'

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0,812
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	2685,804
	Gl	190
	Sig.	0,000

Fuente: Tabla extraída en base al instrumento.

Interpretación

El KMO, para la variable independiente, tiene un valor de 0,812, y al ser mayor a 0,500, se demuestra que existe correlación entre sus ítems. De la misma manera, la prueba de esfericidad de Bartlett, en su grado de significancia, observamos que tiene un valor de 0,000, y al ser menor a 0,05, se demuestra que existe relación entre sus variables. Por lo tanto, es factible realizar el análisis factorial (AFC).

Tabla 10*Varianza total explicada de la variable 'Producción'*

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	8,224	41,118	41,118	1,923	9,613	9,613
2	3,148	15,742	56,861	7,714	38,570	48,183
3	3,145	10,727	67,587	2,456	12,280	60,462
4	1,454	7,270	74,858	1,207	6,036	66,498
5	1,030	5,150	80,007	1,408	7,042	73,540
6	0,826	4,128	84,136			
7	0,611	3,057	87,193			
8	0,469	2,346	89,540			
9	0,421	2,104	91,664			
10	0,359	1,796	93,440			
11	0,262	1,308	94,747			
12	0,228	1,141	95,889			
13	0,204	1,019	96,907			
14	0,169	0,844	97,752			
15	0,128	0,641	98,392			
16	0,105	0,524	98,916			
17	0,071	1,354	99,270			
18	0,068	0,339	99,609			
19	0,041	0,206	99,814			
20	0,037	0,186	100,000			

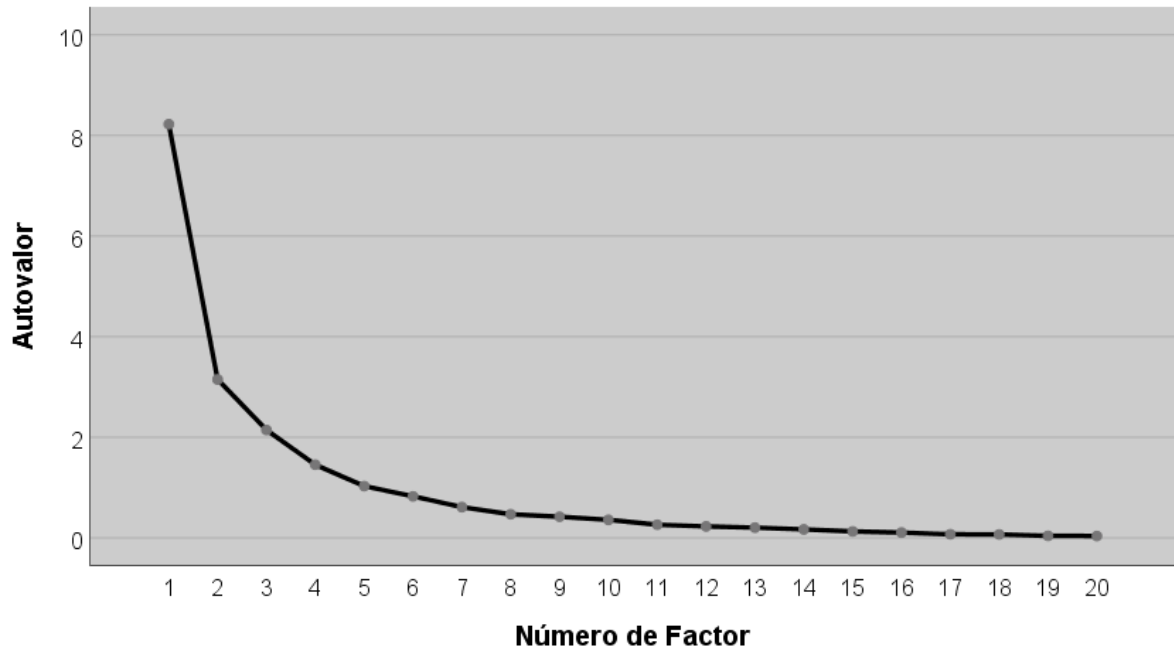
Fuente: Tabla extraída en base al instrumento.

Interpretación

En la tabla 10 se observa que cinco componentes superan la unidad, debiendo el instrumento de la 'Producción' tener 5 dimensiones.

Figura 9

Gráfico de sedimentación de la variable 'Producción'



Fuente: Figura extraída en base a la data.

5.5. PRUEBA DE NORMALIDAD

Variable independiente: Gestión empresarial

Tabla 11

Prueba de normalidad de datos de 'Gestión empresarial'

		PROMEDIO
N		135
Parámetros normales ^{a,b}	Media	2,6398
	Desv.	0,51845
	Desviación	
Máximas diferencias extremas	Absoluto	0,087
	Positivo	0,087
	Negativo	-0,047
Estadístico de prueba		0,087
Sig. asintótica(bilateral)		0,013 ^c

Fuente: Tabla extraída en base al instrumento.

Interpretación

La significancia asintótica o p-valor es menor a 0,05, por lo que se acepta la hipótesis alterna (H_1). De esta manera, interpretamos que los datos de la variable independiente no provienen de una distribución normal.

Variable independiente: Producción

Tabla 12

Prueba de normalidad de datos de 'Producción'

		PROMEDIO
N		135
Parámetros normales ^{a,b}	Media	2,8159
	Desv.	0,54123
	Desviación	
Máximas diferencias extremas	Absoluto	0,193
	Positivo	0,148
	Negativo	-0,193
Estadístico de prueba		0,193
Sig. asintótica(bilateral)		0,000 ^c

Fuente: Tabla extraída en base al instrumento.

Interpretación

La significancia asintótica o p-valor es menor a 0,05, por lo que acepta la hipótesis alterna (H_1). De esta manera, interpretamos que los datos de la variable dependiente no provienen de una distribución normal.

5.6. PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

A. Variable independiente: Gestión empresarial

Con un cuestionario cerrado en escala de Likert, conformado por 40 ítems (10 ítems por dimensión), que ha sido aplicado a 135 productores de orégano (*Origanum Vulgare*), de la Región de Tacna, que representa el tamaño muestral del presente estudio, se ha extraído los siguientes resultados.

Tabla 13*Frecuencia de la variable 'Gestión empresarial'*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	56	41,5	41,5
Regular	67	49,6	91,1
Bajo	12	8,9	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Tabla 14*Escala de valoración de la variable 'Gestión empresarial'*

Niveles	Puntaje
Bajo nivel	[15 – 23)
Regular nivel	(24 – 32)
Alto nivel	(33 - 41]

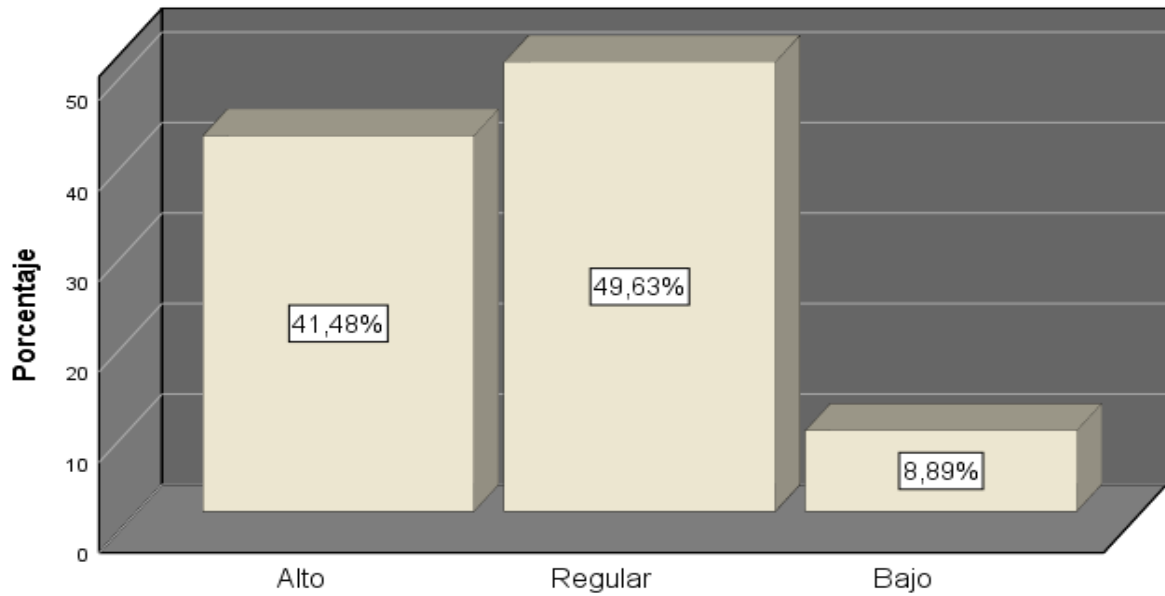
Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Interpretación

La tabla 13 representa la frecuencia obtenida para la variable 'Gestión empresarial', la cual muestra una frecuencia de 55 en el nivel alto, 66 en el nivel regular y 14 en el nivel bajo. Predomina un regular nivel de gestión empresarial.

Figura 10

Frecuencia relativa porcentual de la variable 'Gestión empresarial'



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 13.

a. Dimensión: Planificación

Tabla 15

Frecuencia de la dimensión 'Planificación'

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	79	58,5	58,5
Regular	55	40,7	99,3
Bajo	1	0,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Tabla 16

Escala de valoración de la dimensión 'Planificación'

Niveles	Puntaje
Bajo nivel	[9 – 12)
Regular nivel	(13 – 16)
Alto nivel	(17 - 20]

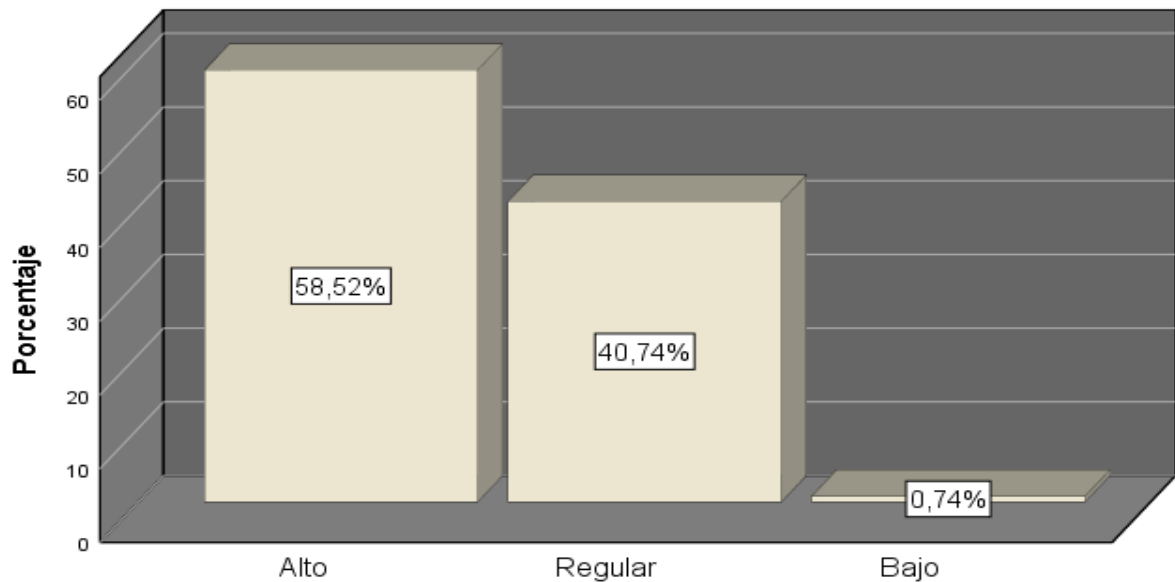
Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Interpretación

La tabla 15 representa la frecuencia obtenida para la dimensión 'Planificación', la cual muestra una frecuencia de 79 en el nivel alto, 55 en el nivel regular y 1 en el nivel bajo; predominando un alto nivel de planificación, pero seguido de un nivel regular de planificación.

Figura 11

Frecuencia relativa porcentual de la dimensión 'Planificación'



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 15.

La dimensión 'Planificación' presenta 10 indicadores, los cuales se han planteado como ítems en el cuestionario, y muestran los siguientes resultados:

Tabla 17

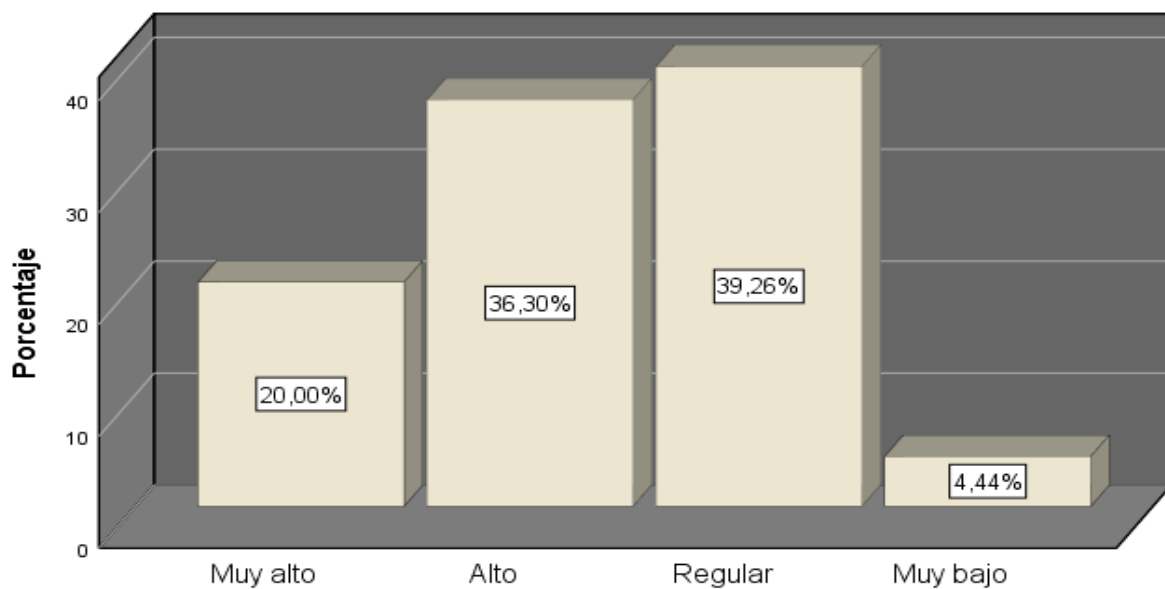
Planes estratégicos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	27	20,0	20,0
Alto	49	36,3	56,3
Regular	53	39,3	95,6
Muy bajo	6	4,4	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 12

Planes estratégicos



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 17.

Interpretación

El 39,26 % de los productores indicó que los planes estratégicos fueron regulares, mientras que el 36,30 % mencionó que fueron altos, y un 20,00 % los calificó como muy altos, aunque existe un 4,44 % que manifestó que los planes estratégicos fueron muy bajos.

Tabla 18

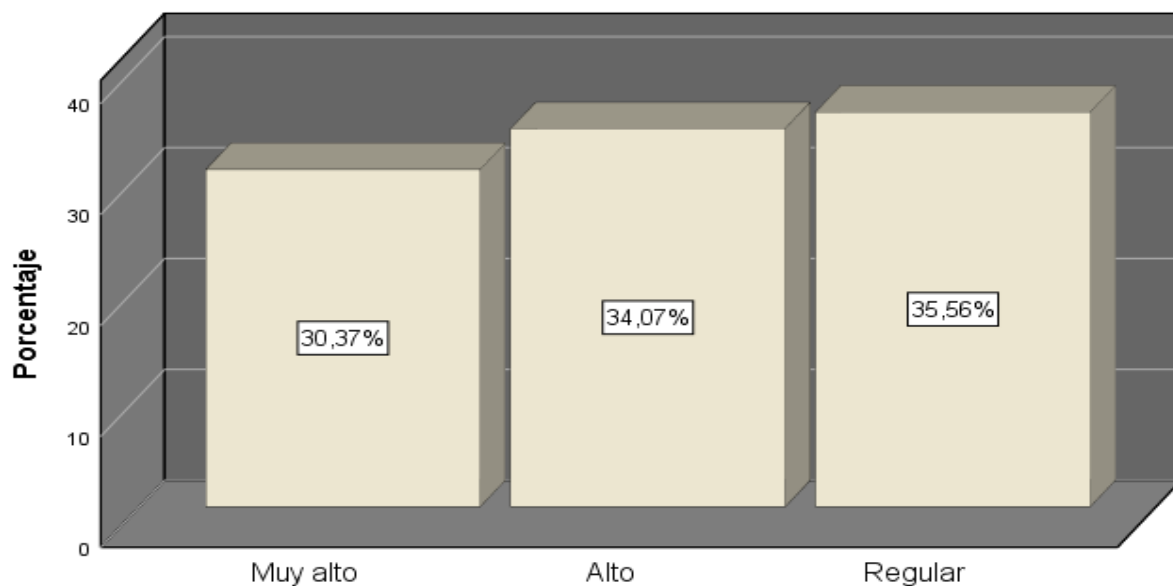
Desarrollo de tecnología de la información

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	41	30,4	30,4
Alto	46	34,1	64,4
Regular	48	35,6	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 13

Desarrollo de tecnología de la información



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 18.

Interpretación

El 35,56 % de los productores indicó que el desarrollo de tecnología de la información fue regular, mientras que el 34,07 % mencionó que fue alto y un 30,37 % lo calificó como muy alto.

Tabla 19

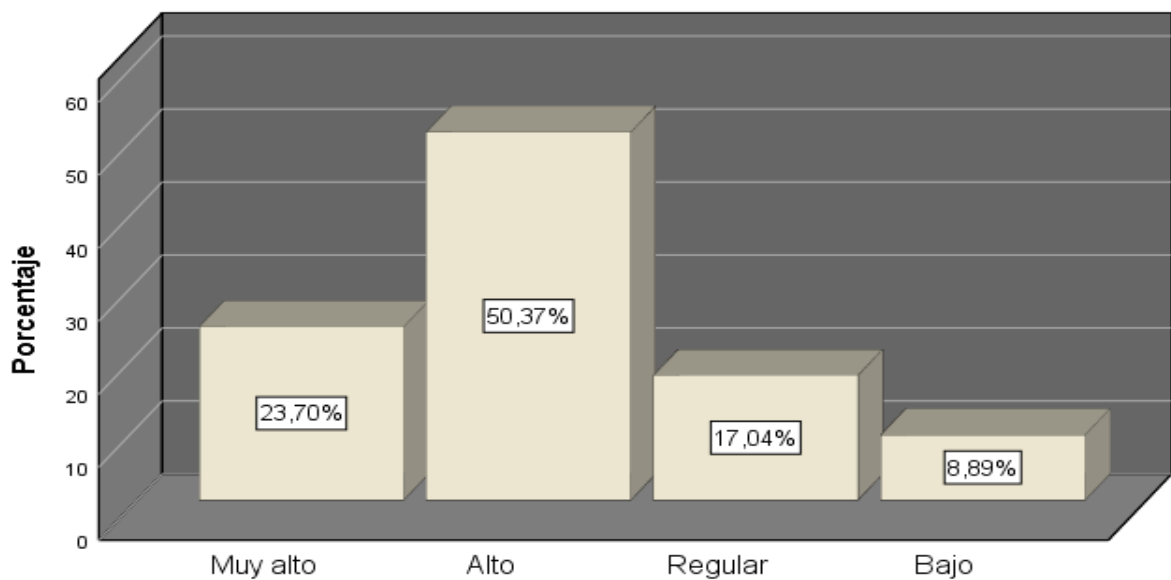
Establecimiento de objetivos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	32	23,7	23,7
Alto	68	50,4	74,1
Regular	23	17,0	91,1
Bajo	12	8,9	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 14

Establecimiento de objetivos



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 19.

Interpretación

El 50,37 % de los productores indicó que el establecimiento de objetivos fue alto y el 23,70 % expresó que fue muy alto; mientras que el 17,04 % mencionó que fue regular, aunque existe un 6,67 % que lo calificó como bajo.

Tabla 20

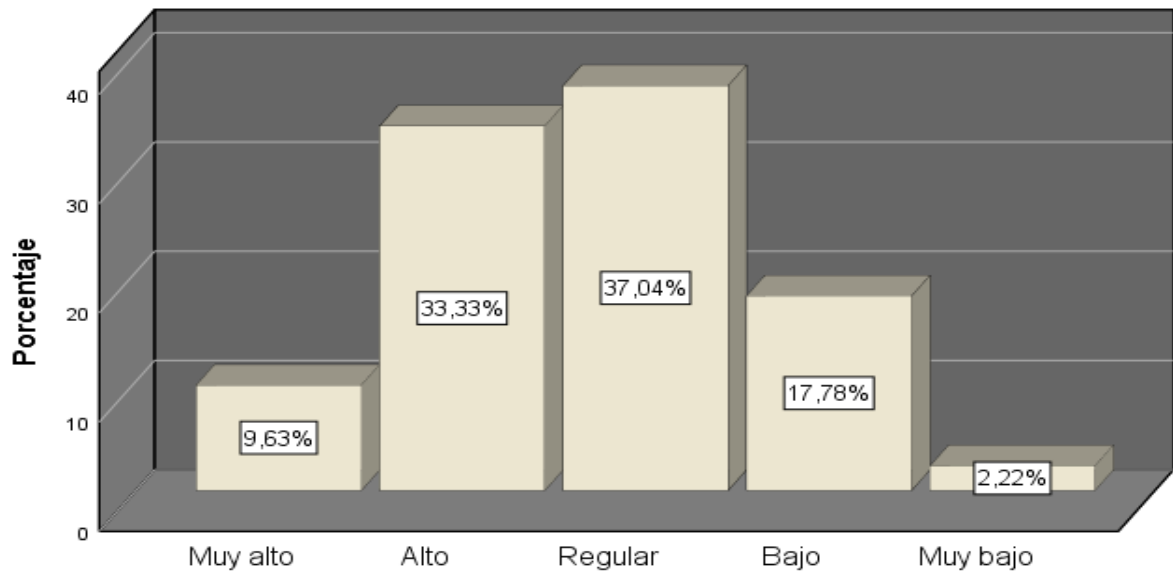
Designación de responsabilidades

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	13	9,6	9,6
Alto	45	33,3	43,0
Regular	50	37,0	80,0
Bajo	24	17,8	97,8
Muy bajo	3	2,2	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 15

Designación de responsabilidades



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 20.

Interpretación

El 37,04 % de los productores indicó que la designación de responsabilidades fue regular, mientras que el 33,33 % la calificó como alta, y un 17,78 % mencionó que fue baja.

Tabla 21

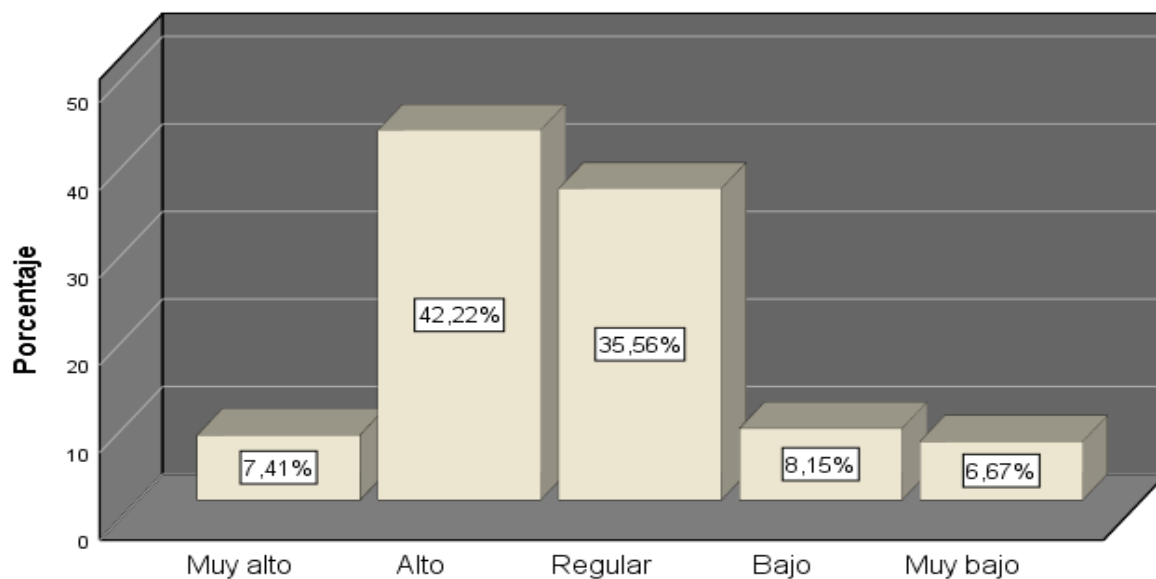
Desarrollo y mejoramiento de maquinaria y equipo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	10	7,4	7,4
Alto	57	42,2	49,6
Regular	48	35,6	85,2
Bajo	11	8,1	93,3
Muy bajo	9	6,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 16

Desarrollo y mejoramiento de maquinaria y equipo.



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 21.

Interpretación

El 42,22 % de los productores indicó que el desarrollo y mejoramiento de maquinaria y equipo fueron altos, mientras que el 35,56 % los calificó como regulares, y un 8,15 % mencionó que fueron bajos.

Tabla 22

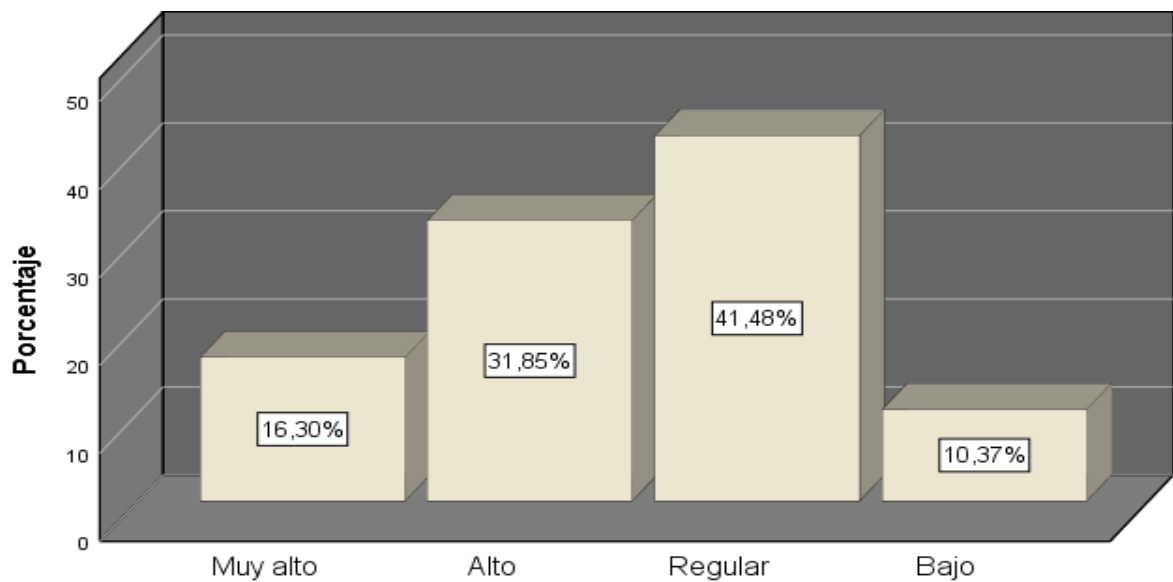
Motivación de los interesados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	22	16,3	16,3
Alto	43	31,9	48,1
Regular	56	41,5	89,6
Bajo	14	10,4	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 17

Motivación de los interesados



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 22.

Interpretación

El 41,48 % de los productores indicó que la motivación de los interesados fue regular, mientras que el 31,85 % mencionó que fue alta y un 16,30 % la calificó como muy alta.

Tabla 23

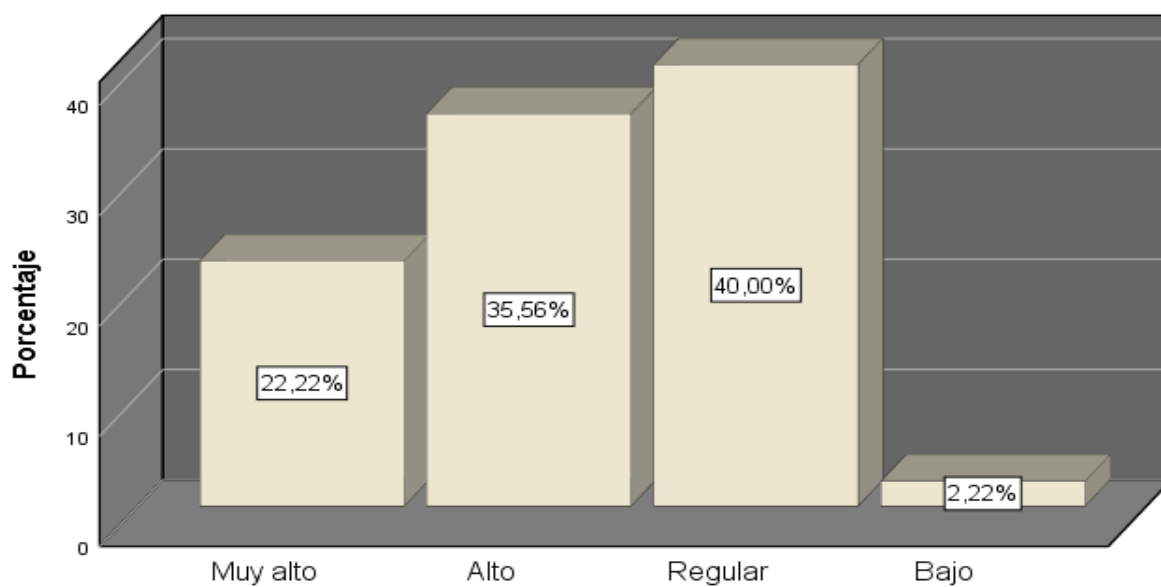
Procesos de producción

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	30	22,2	22,2
Alto	48	35,6	57,8
Regular	54	40,0	97,8
Bajo	3	2,2	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 18

Procesos de producción



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 23.

Interpretación

El 40,00 % de los productores indicó que los procesos de producción fueron regulares, mientras que el 35,56 % mencionó que fueron altos y un 22,22 % los calificó como muy altos.

Tabla 24

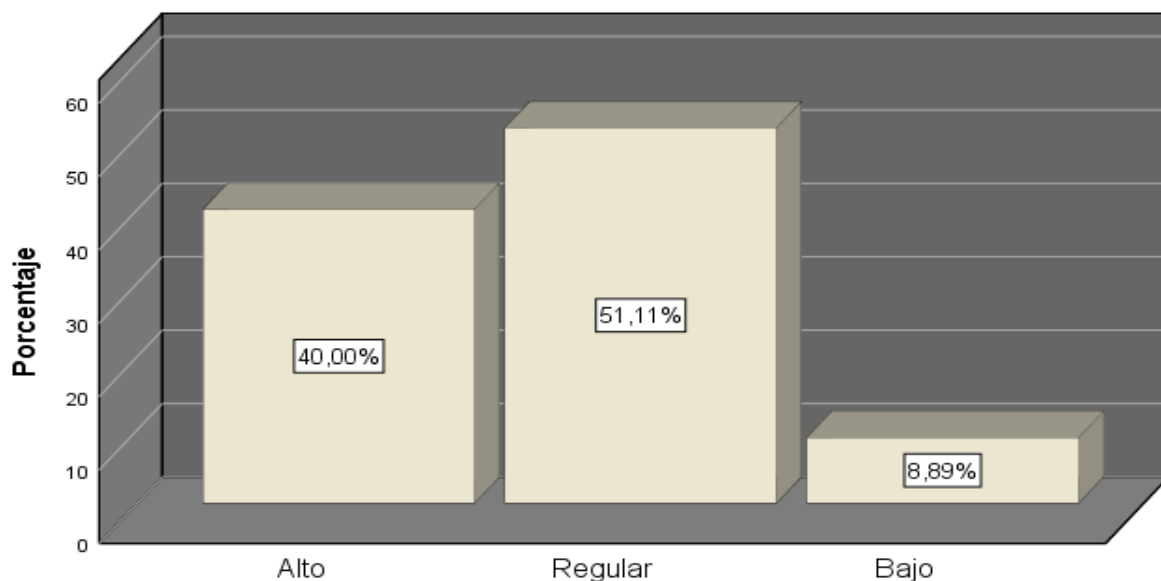
Inversión del proyecto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	54	40,0	40,0
Regular	69	51,1	91,1
Bajo	12	8,9	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 19

Inversión del proyecto



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 24.

Interpretación

El 51,11 % de los productores indicó que la inversión del proyecto fue regular, mientras que el 40,00 % la calificó como alta, aunque existe un 8,89 % manifestó que fue baja.

Tabla 25

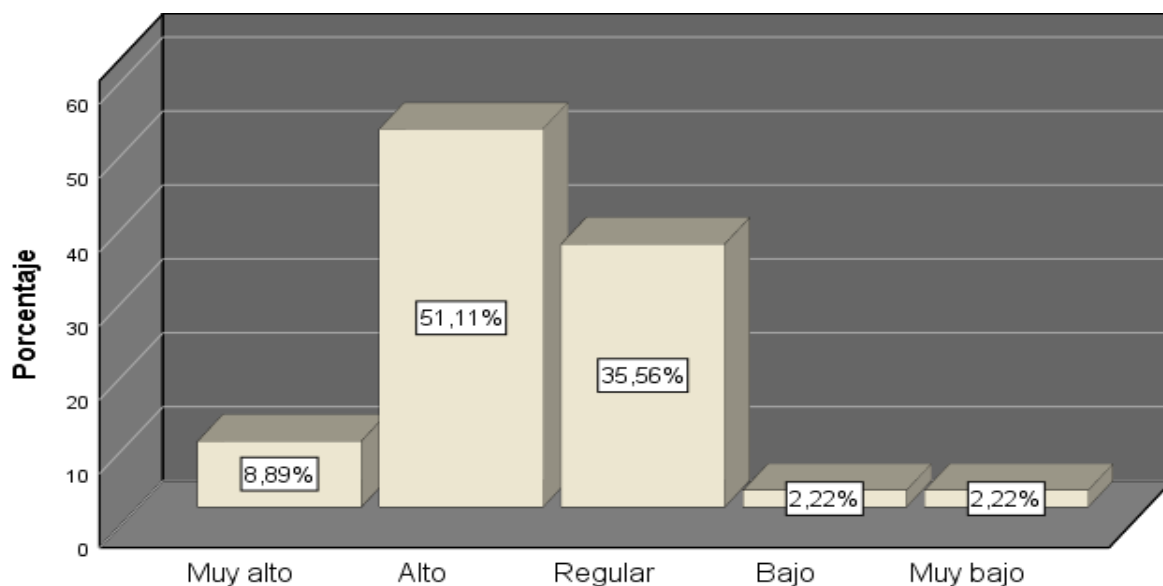
Estándares de desempeño para la obtención de resultados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	12	8,9	8,9
Alto	69	51,1	60,0
Regular	48	35,6	95,6
Bajo	3	2,2	97,8
Muy bajo	3	2,2	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 20

Estándares de desempeño para la obtención de resultados



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 25.

Interpretación

El 51,11 % de los productores indicó que los estándares de desempeño para la obtención de resultados fueron altos, mientras que el 35,56 % mencionó que fueron regulares.

Tabla 26

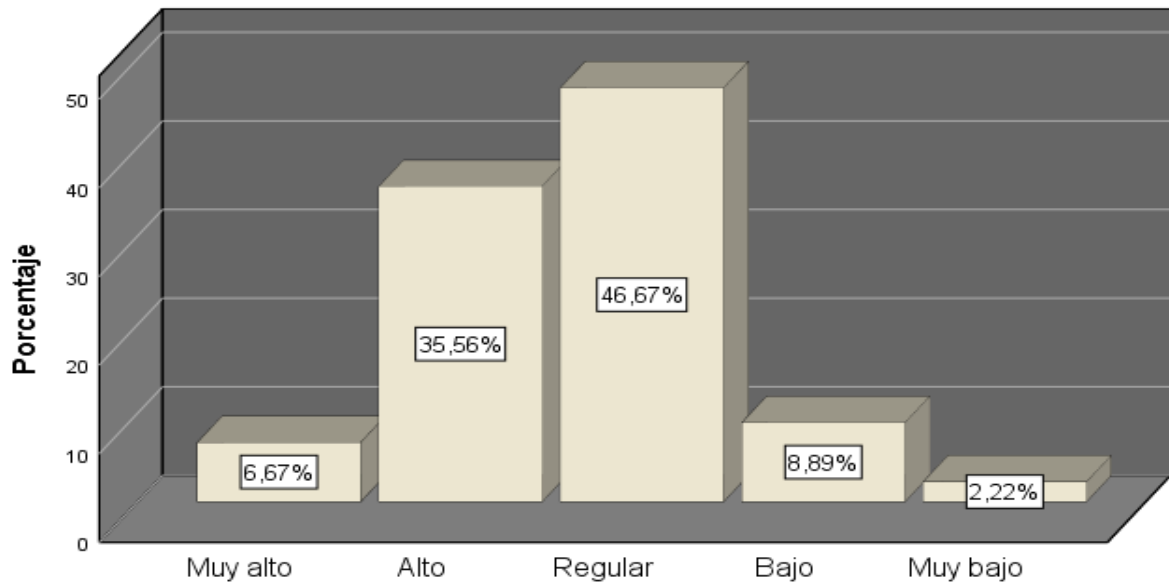
Capacidad de innovación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	9	6,7	6,7
Alto	48	35,6	42,2
Regular	63	46,7	88,9
Bajo	12	8,9	97,8
Muy bajo	3	2,2	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 21

Capacidad de innovación



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 26.

Interpretación

El 46,67 % de los productores indicó que la capacidad de innovación fue regular, mientras que el 35,56 % mencionó que fue alta y un 8,89 % la calificó como baja.

b. Dimensión: Organización

Tabla 27

Frecuencia de la dimensión 'Organización'

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	2	1,5	1,5
Alto	52	38,5	40,0
Regular	59	43,7	83,7
Bajo	18	13,3	97,0
Muy bajo	4	3,0	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Tabla 28

Escala de valoración de la dimensión 'Organización'

Niveles	Puntaje
Bajo nivel	[6 – 12)
Regular nivel	(13 – 19)
Alto nivel	(20 - 26]

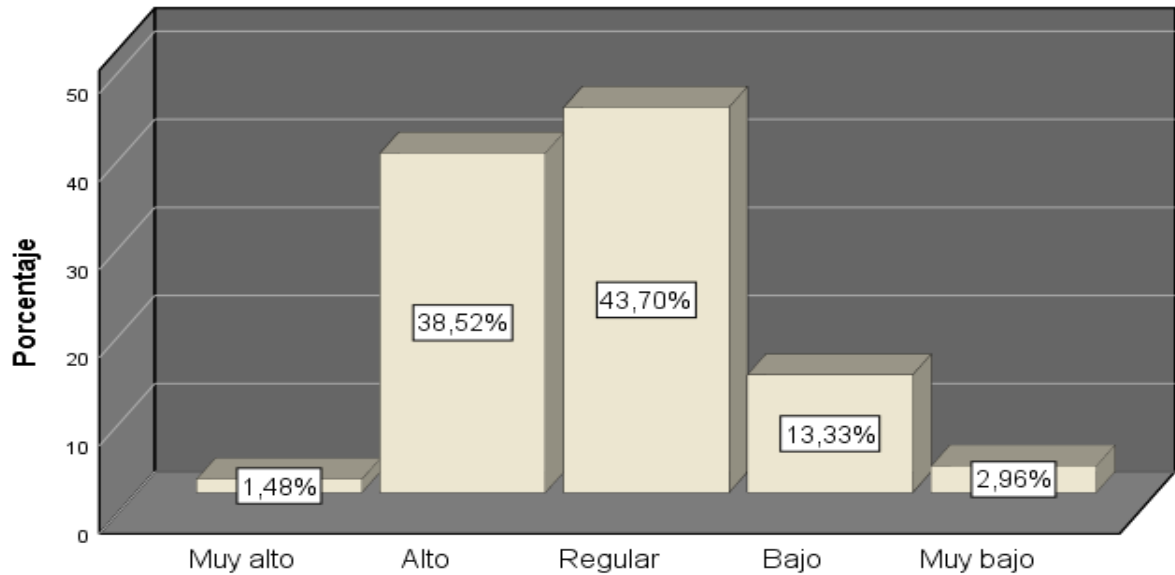
Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Interpretación

La tabla 27 representa la frecuencia obtenida para la dimensión 'Organización', la cual muestra una frecuencia de 52 en el nivel alto, 59 en el nivel regular y 18 en el nivel bajo; predominando un regular nivel de organización.

Figura 22

Frecuencia relativa porcentual de la dimensión 'Organización'



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 27.

La dimensión 'Organización' presenta 10 indicadores, los cuales se han planteado como ítems en el cuestionario y muestran los siguientes resultados:

Tabla 29

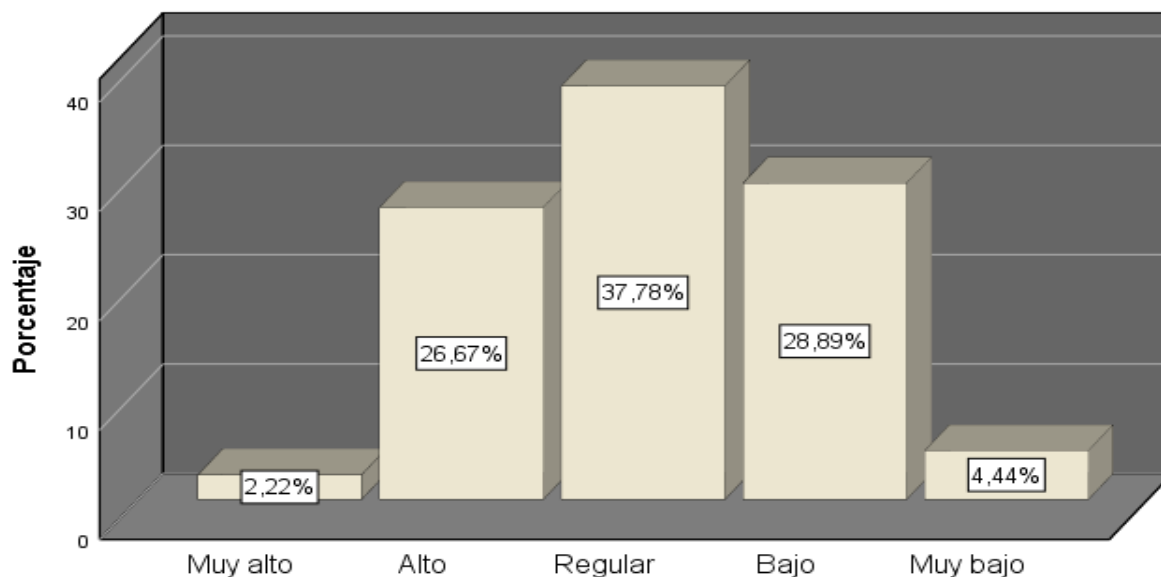
Capacitación de los interesados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	3	2,2	2,2
Alto	36	26,7	28,9
Regular	51	37,8	66,7
Bajo	39	28,9	95,6
Muy bajo	6	4,4	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 23

Capacitación de los interesados



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 29.

Interpretación

El 37,78 % de los productores indicó que la capacitación de los interesados del proyecto fue regular, mientras que el 28,89 % mencionó que fue baja y el 26,67 % manifestó que fue alta.

Tabla 30

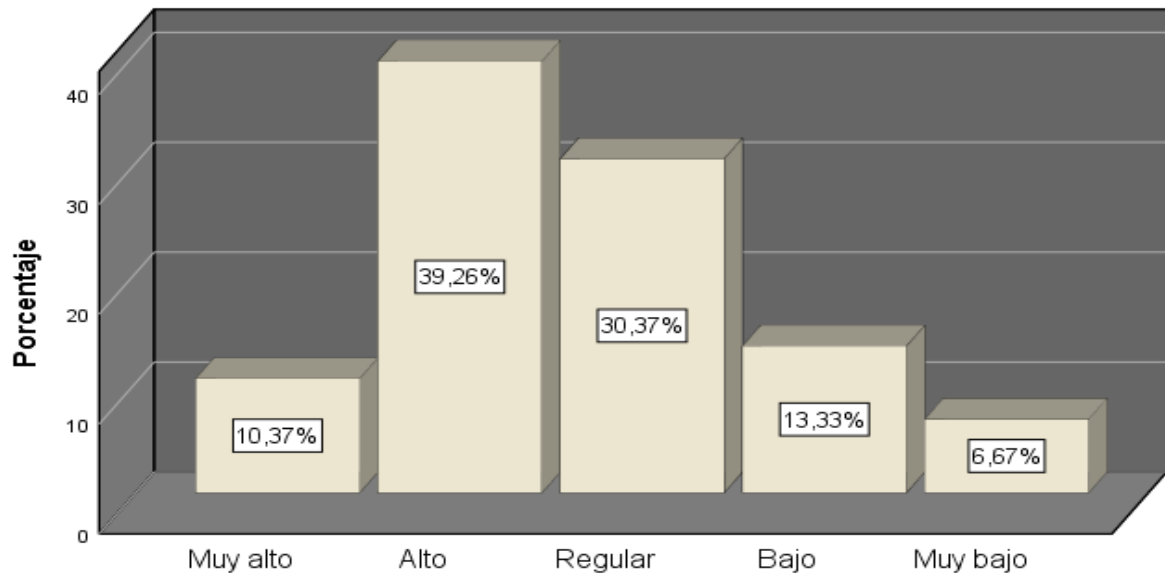
Engagement de los interesados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	14	10,4	10,4
Alto	53	39,3	49,6
Regular	41	30,4	80,0
Bajo	18	13,3	93,3
Muy bajo	9	6,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 24

Engagement de los interesados



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 30.

Interpretación

El 39,26 % de los productores indicó que el engagement de los interesados fue alto, mientras que el 30,37 % mencionó que fue regular, y un 13,33 % manifestó que fue bajo.

Tabla 31

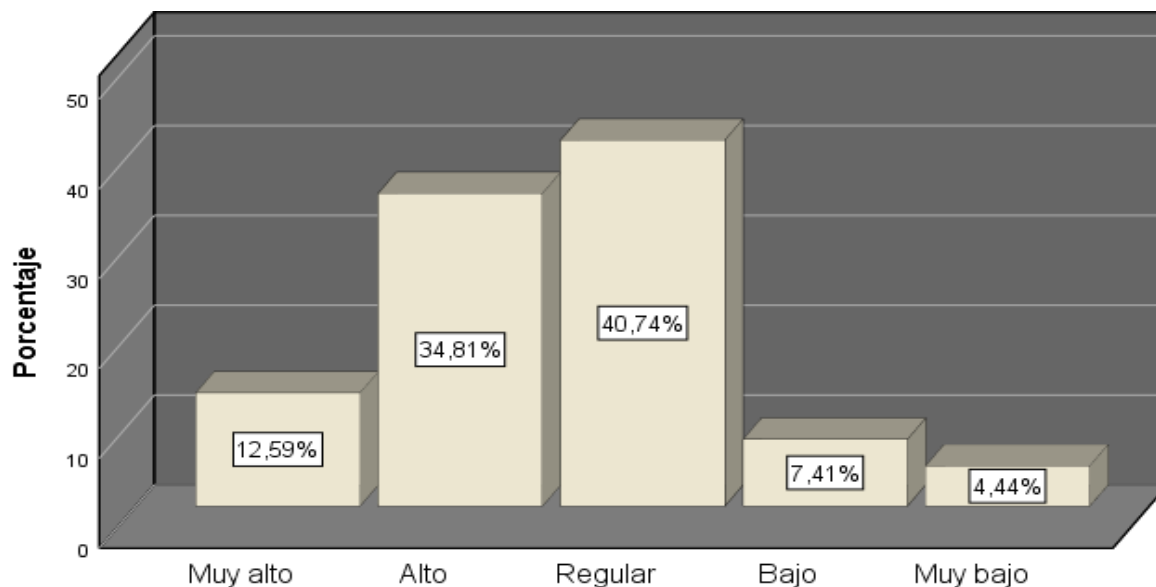
Feedback entre los interesados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	17	12,6	12,6
Alto	47	34,8	47,4
Regular	55	40,7	88,1
Bajo	10	7,4	95,6
Muy bajo	6	4,4	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 25

Feedback entre los interesados



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 31.

Interpretación

El 40,74 % de los productores indicó que el feedback entre los interesados fue regular, mientras que el 34,81 % mencionó que fue alto, y tan solo un 12,59 % manifestó que fue muy alto.

Tabla 32

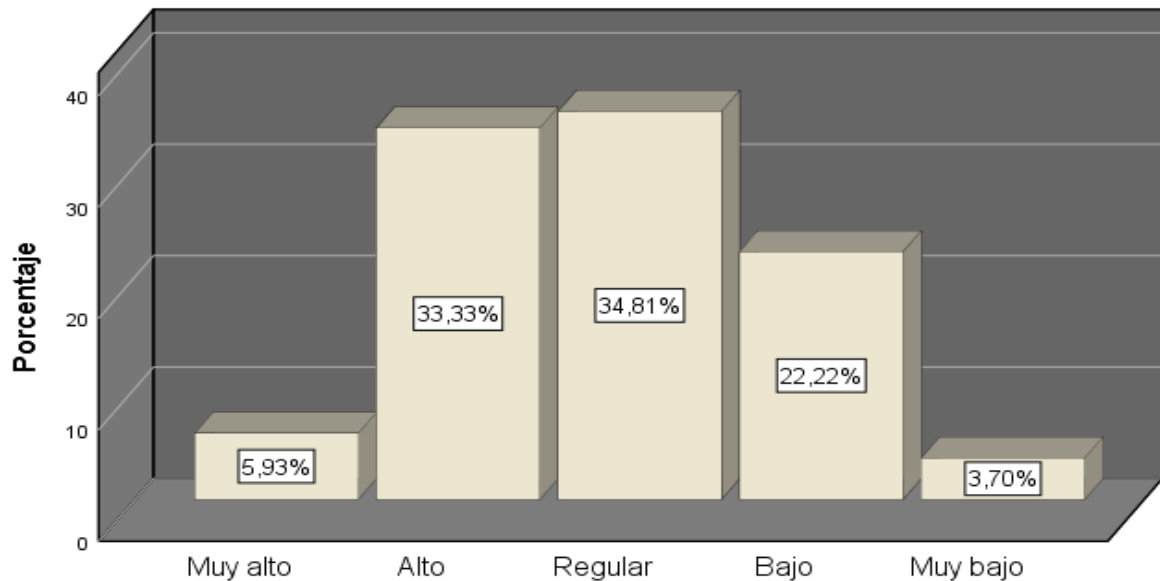
Selección de profesionales capacitados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	8	5,9	5,9
Alto	45	33,3	39,3
Regular	47	34,8	74,1
Bajo	30	22,2	96,3
Muy bajo	5	3,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 26

Selección de profesionales capacitados



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 32.

Interpretación

El 34,81 % de los productores indicó que la selección de profesionales capacitados fue regular, mientras que el 33,33 % manifestó que fue alta, y el 22,22 % la calificó como baja.

Tabla 33

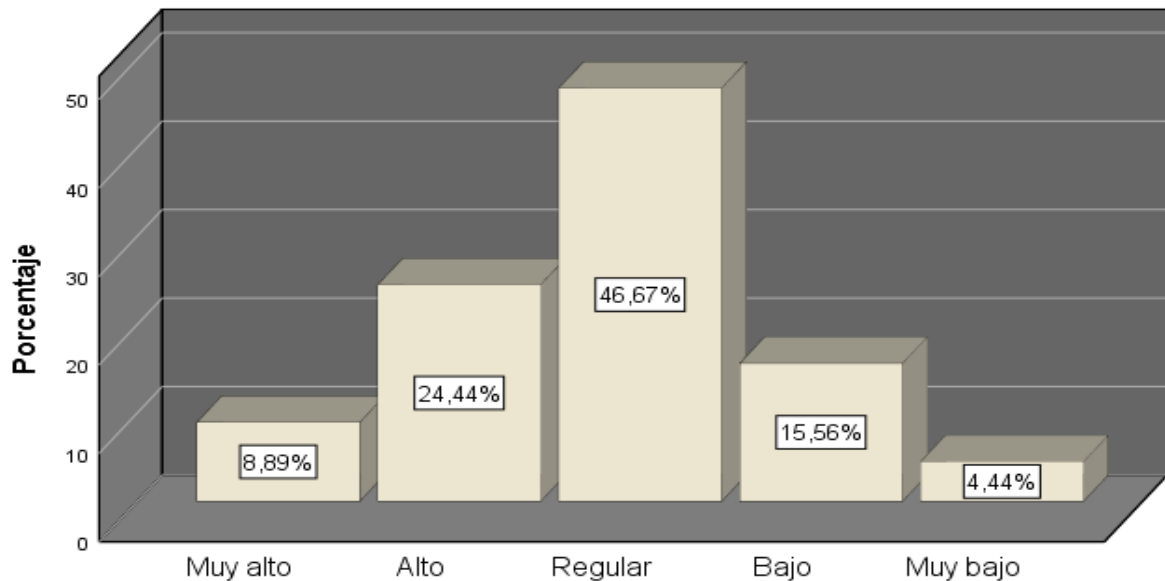
Formación continua de los profesionales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	12	8,9	8,9
Alto	33	24,4	33,3
Regular	63	46,7	80,0
Bajo	21	15,6	95,6
Muy bajo	6	4,4	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 27

Formación continua de los profesionales



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 33.

Interpretación

El 46,67 % de los productores indicó que la formación continua de los profesionales fue regular, mientras que el 24,44 % manifestó que fue alta y un 15,56 % la calificó como baja.

Tabla 34

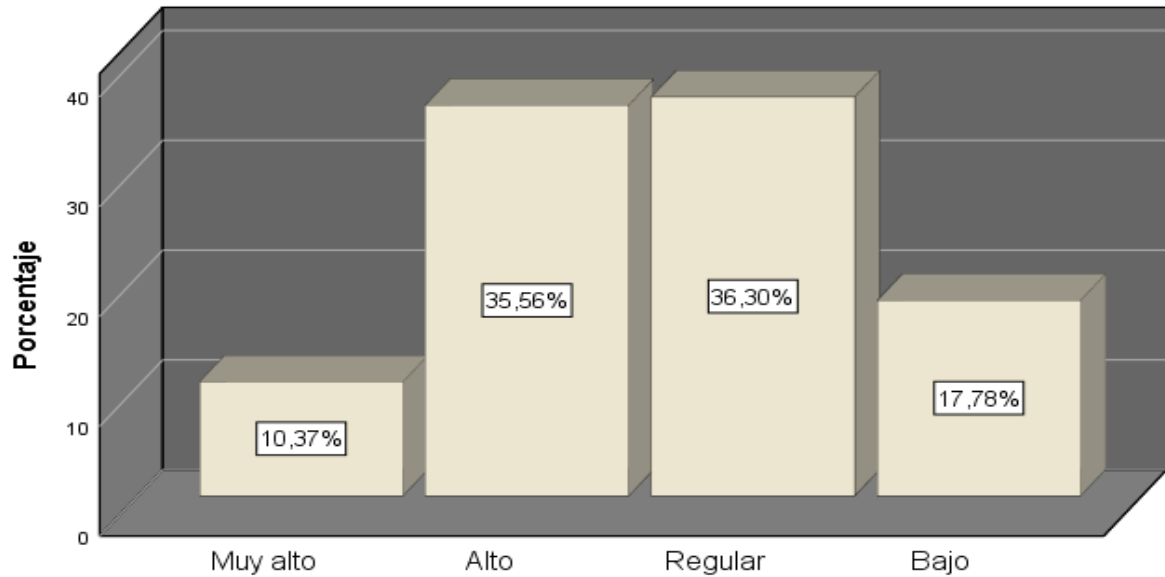
Ambiente laboral

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	14	10,4	10,4
Alto	48	35,6	45,9
Regular	49	36,3	82,2
Bajo	24	17,8	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 28

Ambiente laboral



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 34.

Interpretación

El 36,30 % de los productores indicó que el ambiente laboral fue regular, mientras que el 35,56 % manifestó que fue alto y el 17,78 % lo calificó como bajo.

Tabla 35

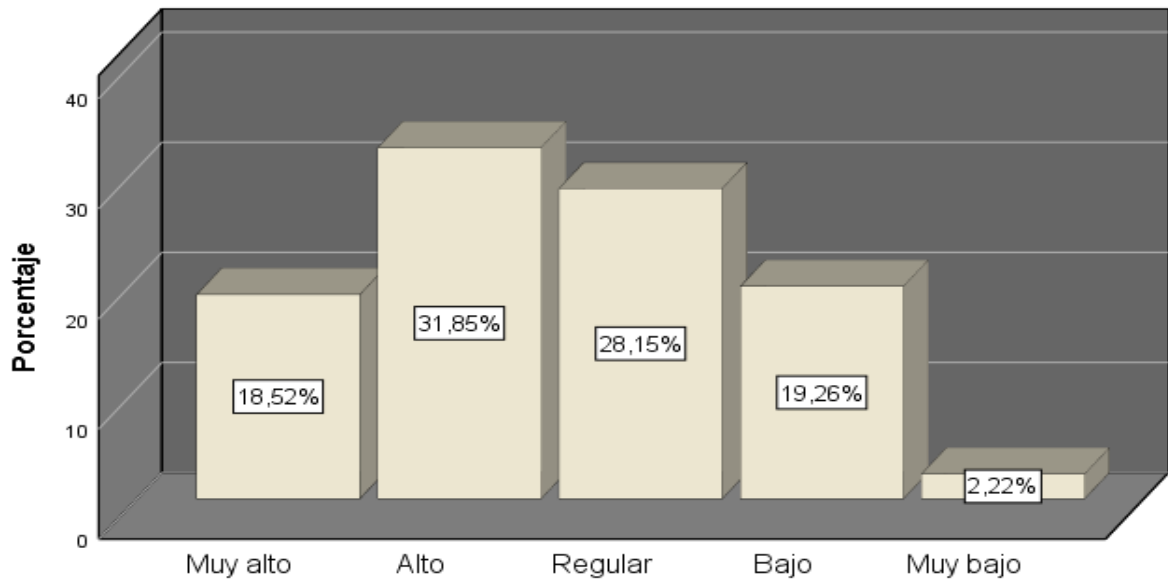
Participación de los interesados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	25	18,5	18,5
Alto	43	31,9	50,4
Regular	38	28,1	78,5
Bajo	26	19,3	97,8
Muy bajo	3	2,2	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 29

Participación de los interesados



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 35.

Interpretación

El 31,85 % de los productores indicó que la participación de los interesados fue alta, mientras que el 28,15 % mencionó que fue regular y el 19,26 % manifestó que fue baja.

Tabla 36

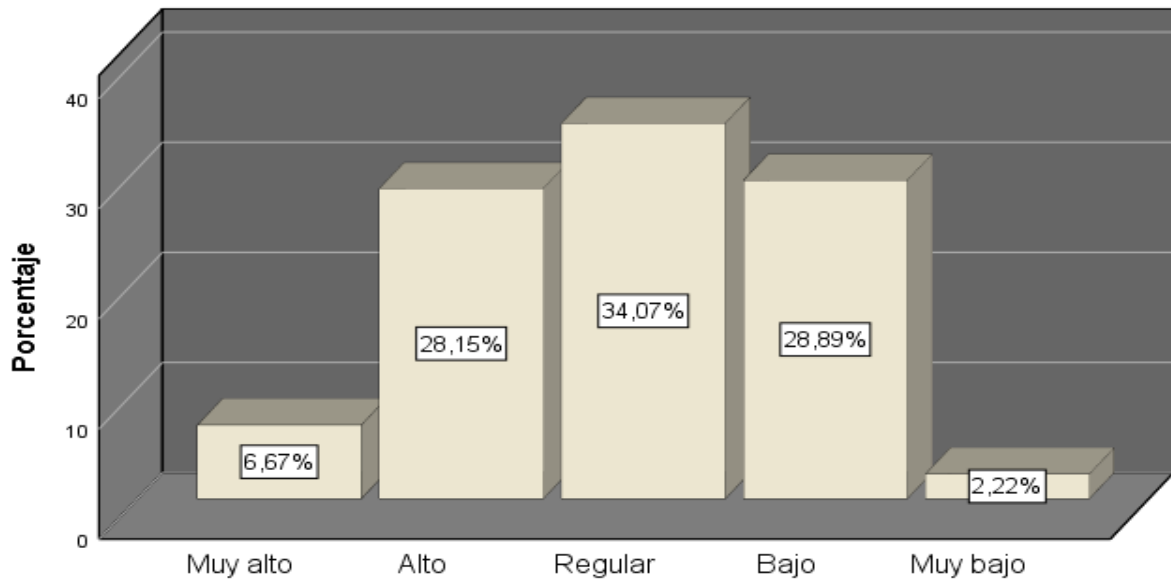
Conocimiento y experiencia en los procesos de producción

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	9	6,7	6,7
Alto	38	28,1	34,8
Regular	46	34,1	68,9
Bajo	39	28,9	97,8
Muy bajo	3	2,2	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 30

Conocimiento y experiencia en los procesos de producción



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 36.

Interpretación

El 34,07 % de los productores indicó que el conocimiento y experiencia en los procesos de producción fueron regulares, mientras que el 28,15 % mencionó que fueron altos, aunque el 28,89 % manifestó que fueron bajos.

Tabla 37

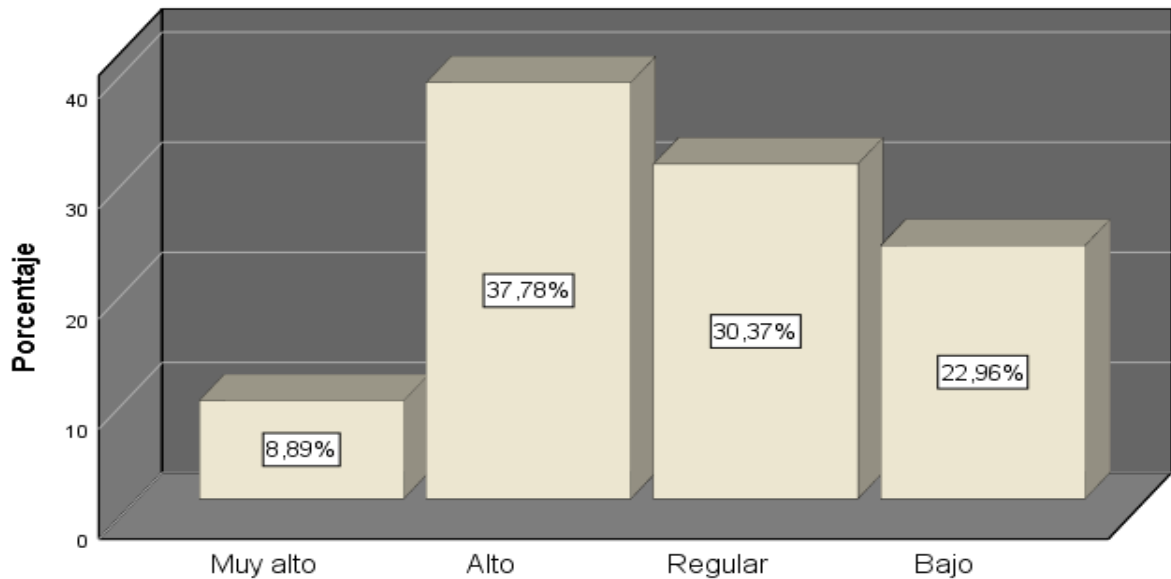
Desempeño de los roles de los interesados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	12	8,9	8,9
Alto	51	37,8	46,7
Regular	41	30,4	77,0
Bajo	31	23,0	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 31

Desempeño de los roles de los interesados



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 37.

Interpretación

El 37,78 % de los productores indicó que el desempeño de los roles de los interesados fue alto, mientras que el 30,37 % mencionó que fue regular, aunque el 22,96 % manifestó que fue bajo.

Tabla 38

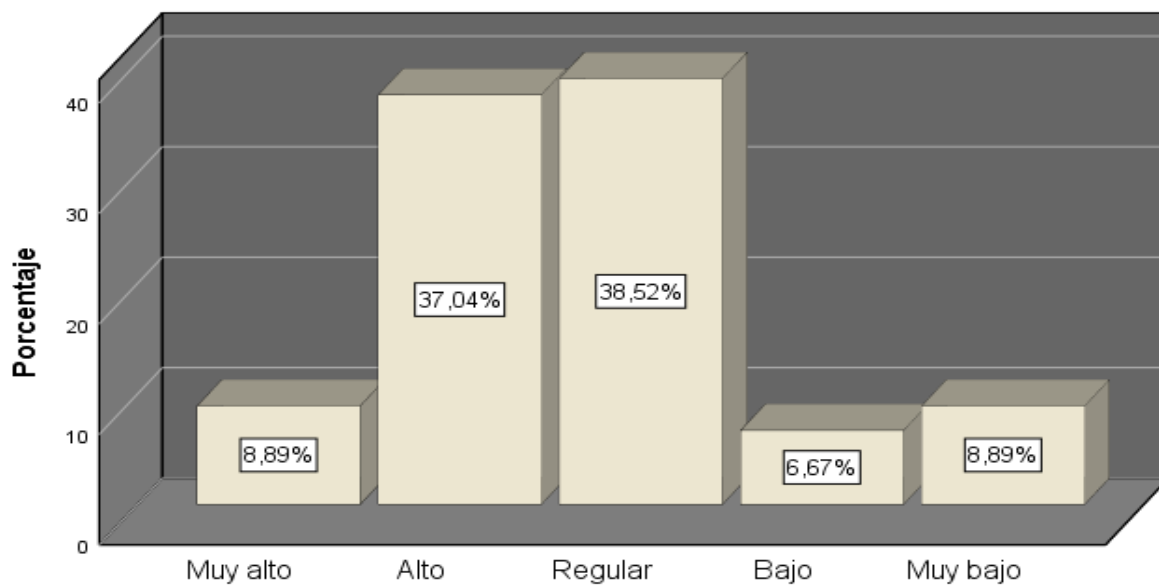
Organización de equipos de trabajo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	12	8,9	8,9
Alto	50	37,0	45,9
Regular	52	38,5	84,4
Bajo	9	6,7	91,1
Muy bajo	12	8,9	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 32

Organización de equipos de trabajo



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 38.

Interpretación

El 38,52 % de los productores indicó que la organización de equipos de trabajo fue regular, mientras que el 37,04 % mencionó que fue alta, aunque el 8,89 % la calificó como muy alta y un porcentaje igual, como muy baja.

c. Dimensión: Dirección

Tabla 39

Frecuencia de la dimensión 'Dirección'

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	3	2,2	2,2
Alto	57	42,2	44,4
Regular	55	40,7	85,2
Bajo	18	13,3	98,5
Muy bajo	2	1,5	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Tabla 40

Escala de valoración de la dimensión 'Dirección'

Niveles	Puntaje
Bajo nivel	[6 – 12)
Regular nivel	(13 – 19)
Alto nivel	(20 - 26]

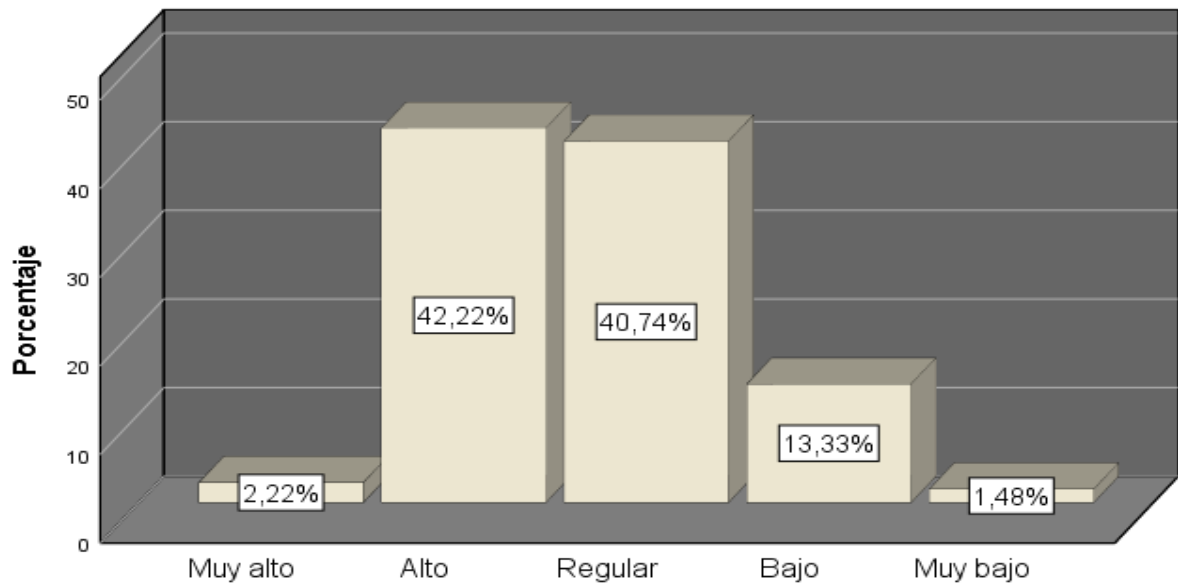
Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Interpretación

La tabla 39 representa la frecuencia obtenida para la dimensión 'Dirección', la cual muestra una frecuencia de 57 en el nivel alto, 55 en el nivel regular y 18 en el nivel bajo; predominando un alto nivel de dirección, pero seguido de un nivel regular de dirección.

Figura 33

Frecuencia relativa porcentual de la dimensión 'Dirección'



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 39.

La dimensión 'Dirección' presenta 10 indicadores, los cuales se han planteado como ítems en el cuestionario, y muestran los siguientes resultados:

Tabla 41

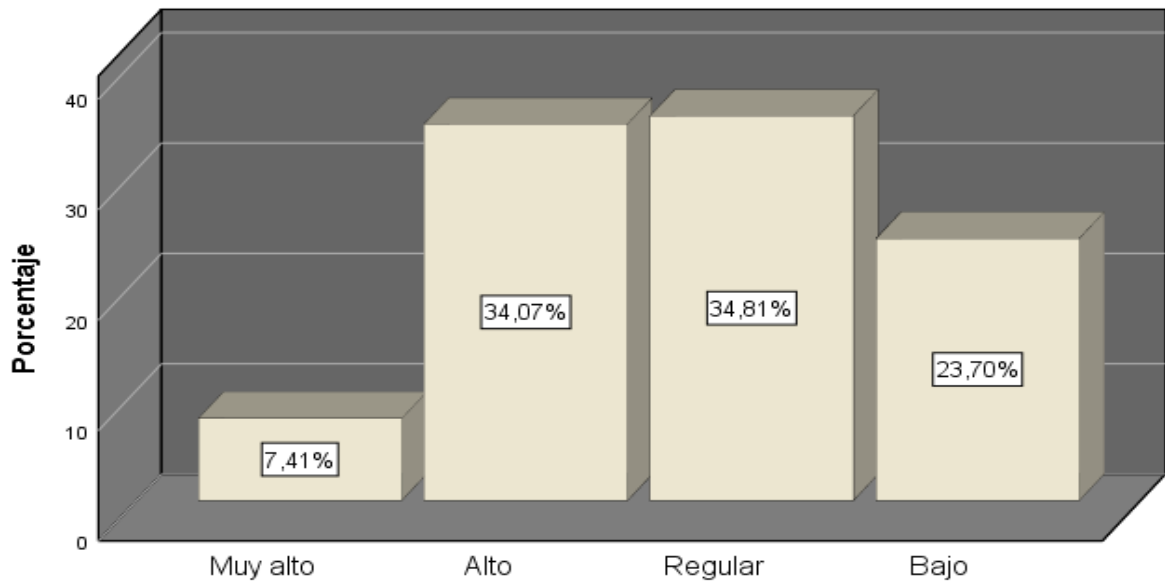
Eficiencia y eficacia en la realización de actividades

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	12	8,9	8,9
Alto	50	37,0	45,9
Regular	52	38,5	84,4
Bajo	9	6,7	91,1
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 34

Eficiencia y eficacia en la realización de actividades



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 41.

Interpretación

El 34,81 % de los productores indicó que la eficiencia y eficacia en la realización de actividades fueron regulares, mientras que el 34,07 % mencionó que fueron altas, aunque el 23,70 % manifestó que fueron bajas.

Tabla 42

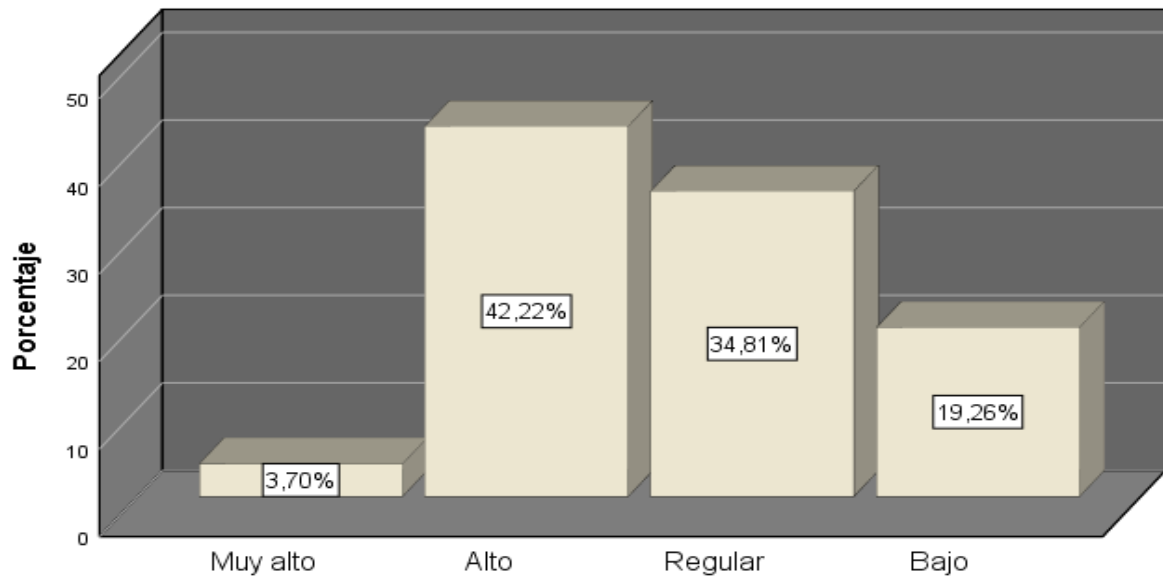
Identificación de conflictos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	5	3,7	3,7
Alto	57	42,2	45,9
Regular	47	34,8	80,7
Bajo	26	19,3	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 35

Identificación de conflictos



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 42.

Interpretación

El 42,22 % de los productores indicó que la identificación de conflictos fue alta, mientras que el 34,81 % mencionó que fue regular, aunque el 19,26 % manifestó que fue baja.

Tabla 43

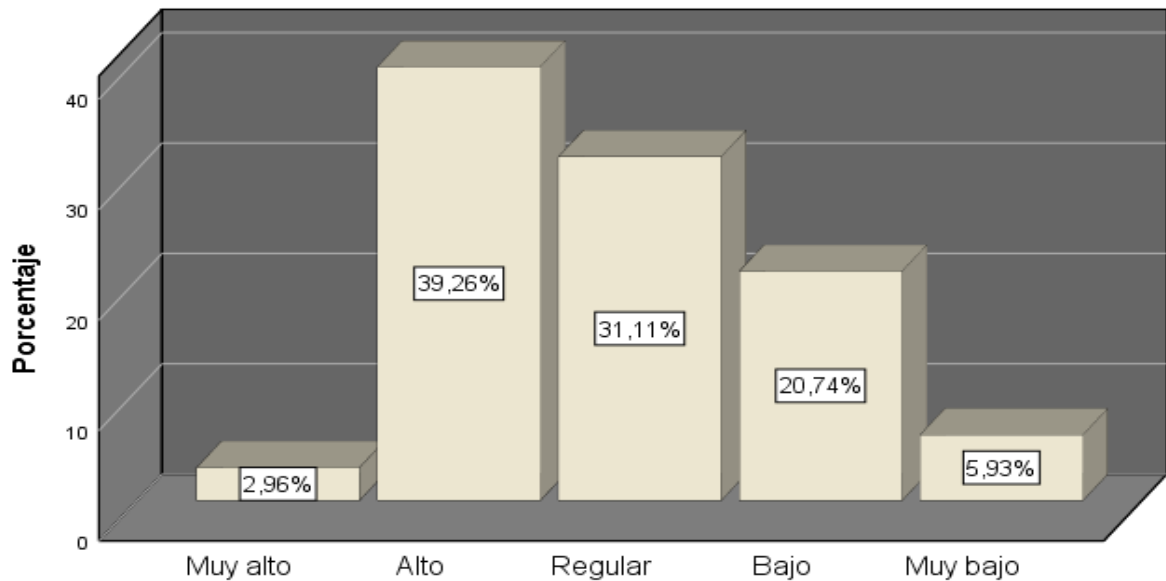
Resolución de conflictos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	4	3,0	3,0
Alto	53	39,3	42,2
Regular	42	31,1	73,3
Bajo	28	20,7	94,1
Muy bajo	8	5,9	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 36

Resolución de conflictos



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 43.

Interpretación

El 39,26 % de los productores indicó que la resolución de conflictos fue alta, mientras que el 31,11 % mencionó que fue regular, aunque el 20,74 % manifestó que fue baja.

Tabla 44

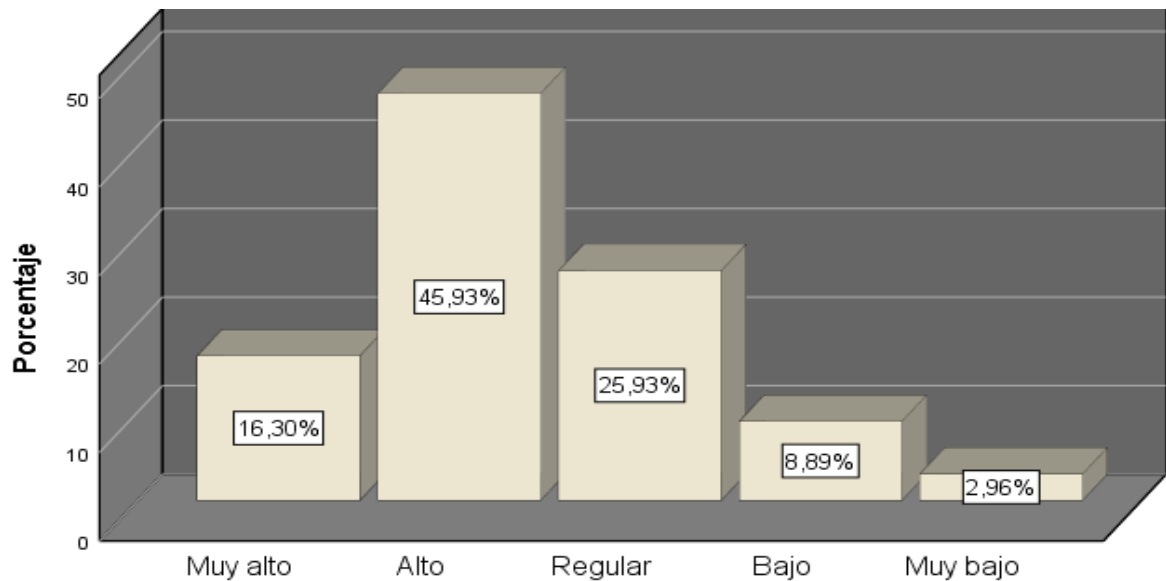
Cooperación de los interesados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	22	16,3	16,3
Alto	62	45,9	62,2
Regular	35	25,9	88,1
Bajo	12	8,9	97,0
Muy bajo	4	3,0	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 37

Cooperación de los interesados



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 44.

Interpretación

El 45,93 % de los productores indicó que la cooperación de los interesados fue alta, mientras que el 25,93 % mencionó que fue regular, aunque el 16,30 % la calificó como muy alta.

Tabla 45

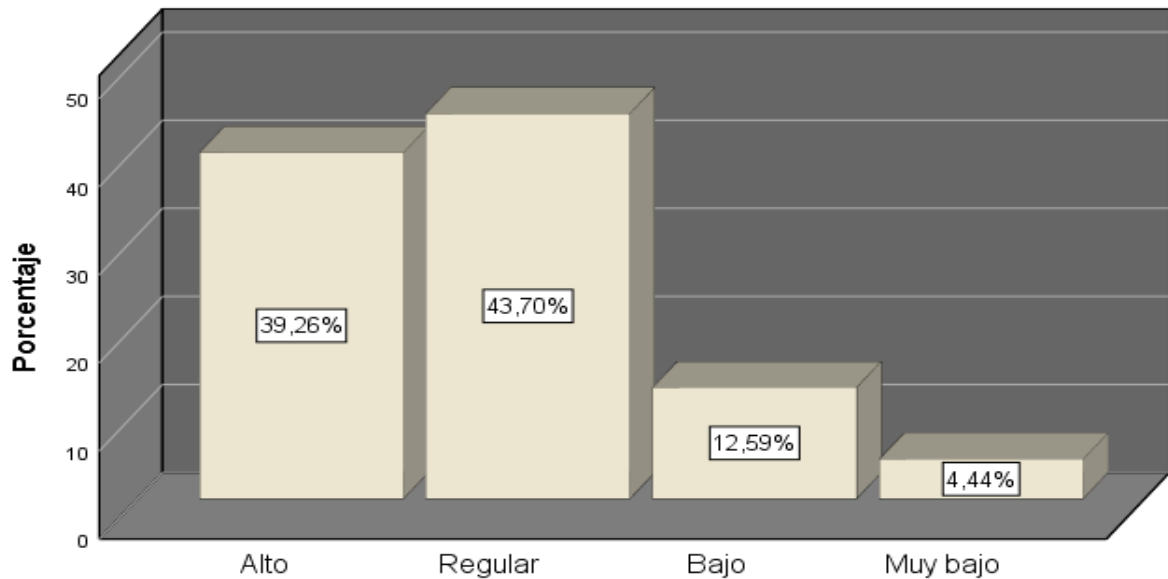
Análisis de las alternativas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	53	39,3	39,3
Regular	59	43,7	83,0
Bajo	17	12,6	95,6
Muy bajo	6	4,4	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 38

Análisis de las alternativas



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 45.

Interpretación

El 43,70 % de los productores indicó que el análisis de las alternativas fue regular, mientras que el 39,26 % mencionó que fue alto, aunque el 12,59 % lo calificó como bajo.

Tabla 46

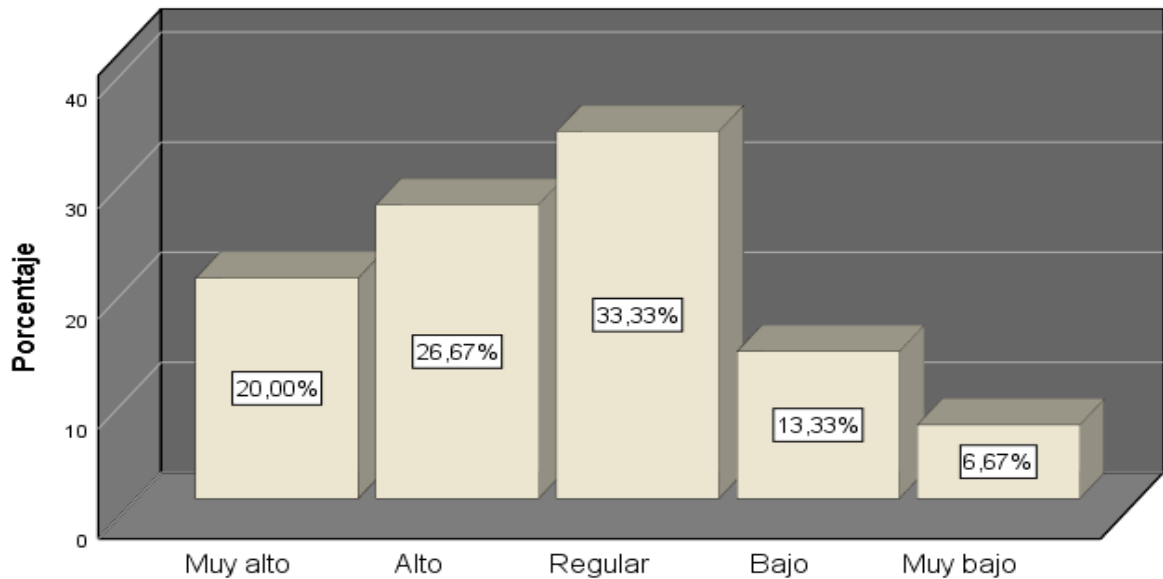
Toma de decisiones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	27	20,0	20,0
Alto	36	26,7	46,7
Regular	45	33,3	80,0
Bajo	18	13,3	93,3
Muy bajo	9	6,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 39

Toma de decisiones



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 46.

Interpretación

El 33,33 % de los productores indicó que la toma de decisiones fue regular, mientras que el 26,67 % mencionó que fue alta, aunque el 20,00 % la calificó como muy alta.

Tabla 47

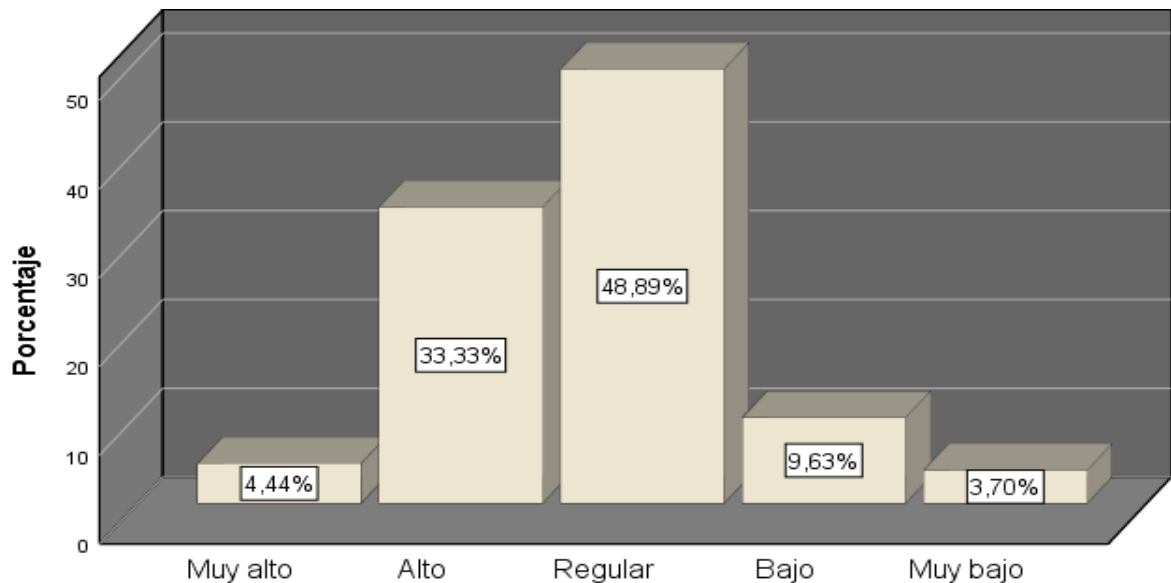
Utilización de los recursos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	6	4,4	4,4
Alto	45	33,3	37,8
Regular	66	48,9	86,7
Bajo	13	9,6	96,3
Muy bajo	5	3,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 40

Utilización de los recursos



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 47.

Interpretación

El 42,22 % de los productores indicó que la utilización de los recursos fue regular, mientras que el 38,52 % mencionó que fue alta, aunque el 9,63 % manifestó que fue baja.

Tabla 48

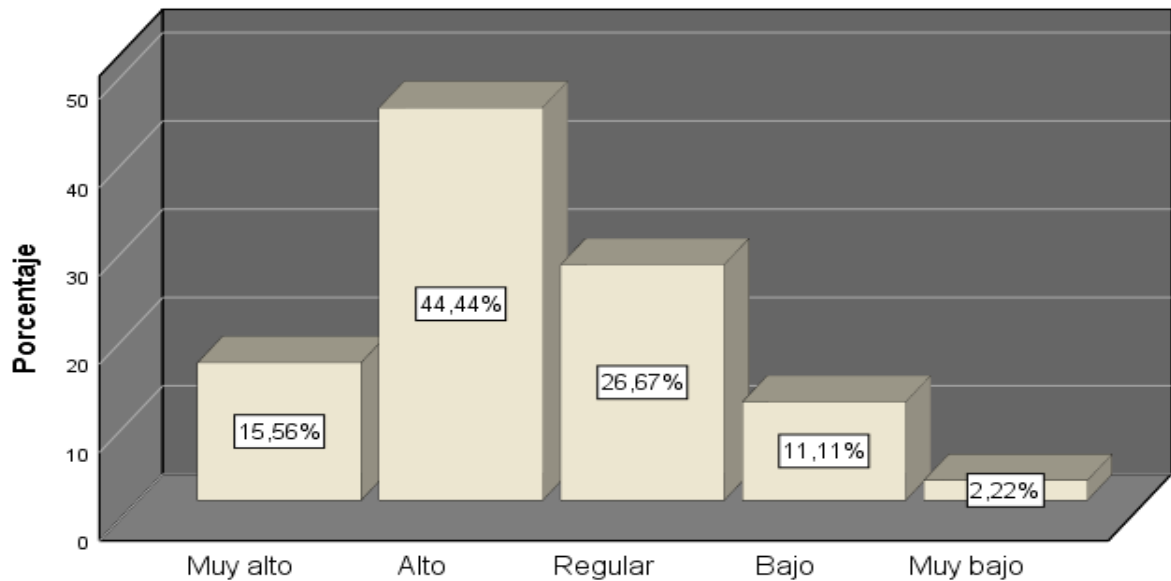
Supervisión de actividades

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	21	15,6	15,6
Alto	60	44,4	60,0
Regular	36	26,7	86,7
Bajo	15	11,1	97,8
Muy bajo	3	2,2	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 41

Supervisión de actividades



Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 48.

Interpretación

El 44,44 % de los productores indicó que la supervisión de actividades fue alta, mientras que el 26,67 % mencionó que fue regular, aunque el 15,56 % la calificó como muy alta.

Tabla 49

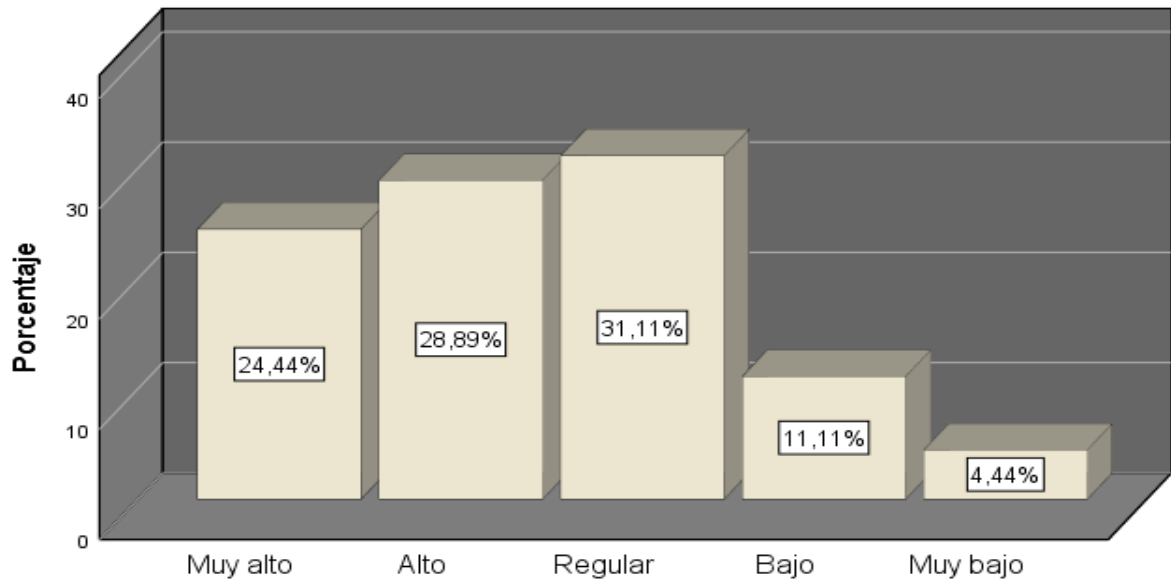
Comunicación interna y externa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	33	24,4	24,4
Alto	39	28,9	53,3
Regular	42	31,1	84,4
Bajo	15	11,1	95,6
Muy bajo	6	4,4	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 42

Comunicación interna y externa



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 49.

Interpretación

El 31,11 % de los productores indicó que la comunicación interna y externa fue regular, mientras que el 28,89 % mencionó que fue alta, aunque el 24,44 % la calificó como muy alta.

Tabla 50

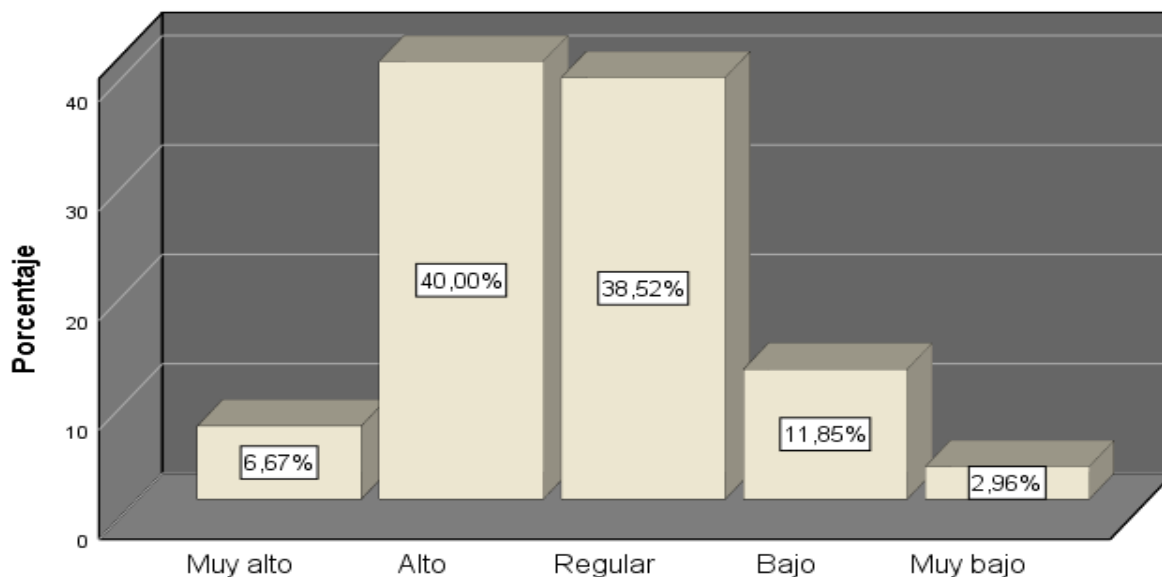
Liderazgo del impulsor del proyecto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	9	6,7	6,7
Alto	54	40,0	46,7
Regular	52	38,5	85,2
Bajo	16	11,9	97,0
Muy bajo	4	3,0	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 43

Liderazgo del impulsor del proyecto



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 50.

Interpretación

El 40,00 % de los productores indicó que el liderazgo del impulsor del proyecto fue alto, mientras que el 38,52 % mencionó que fue regular, aunque el 11,85 % lo calificó como muy bajo.

d. Dimensión: Control

Tabla 51

Frecuencia de la dimensión 'Control'

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	53	39,3	39,3
Regular	62	45,9	85,2
Bajo	19	14,1	99,3
Muy bajo	1	0,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Tabla 52

Escala de valoración de la dimensión 'Control'

Niveles	Puntaje
Bajo nivel	[9 – 13)
Regular nivel	(14 – 18)
Alto nivel	(19 - 23]

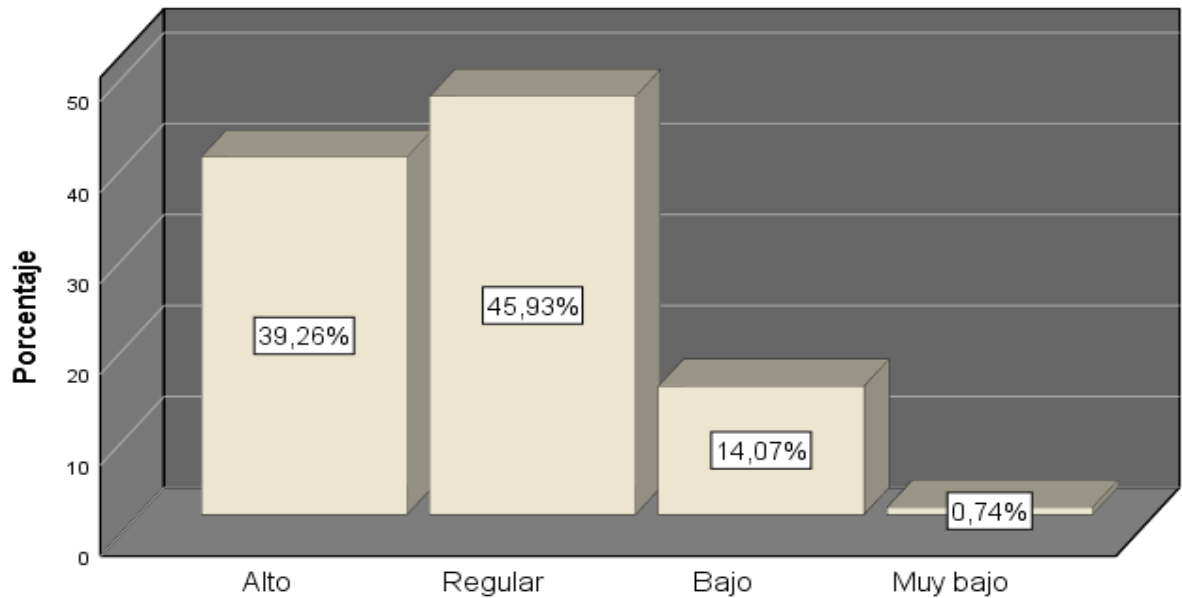
Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Interpretación

La tabla 39 representa la frecuencia obtenida para la dimensión 'Control', la cual muestra una frecuencia de 53 en el nivel alto, 62 en el nivel regular y 19 en el nivel bajo, predominando un regular nivel de control.

Figura 44

Frecuencia relativa porcentual de la dimensión 'Control'



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 51.

La dimensión 'Dirección' presenta 10 indicadores, los cuales se han planteado como ítems en el cuestionario, y muestran los siguientes resultados.

Tabla 53

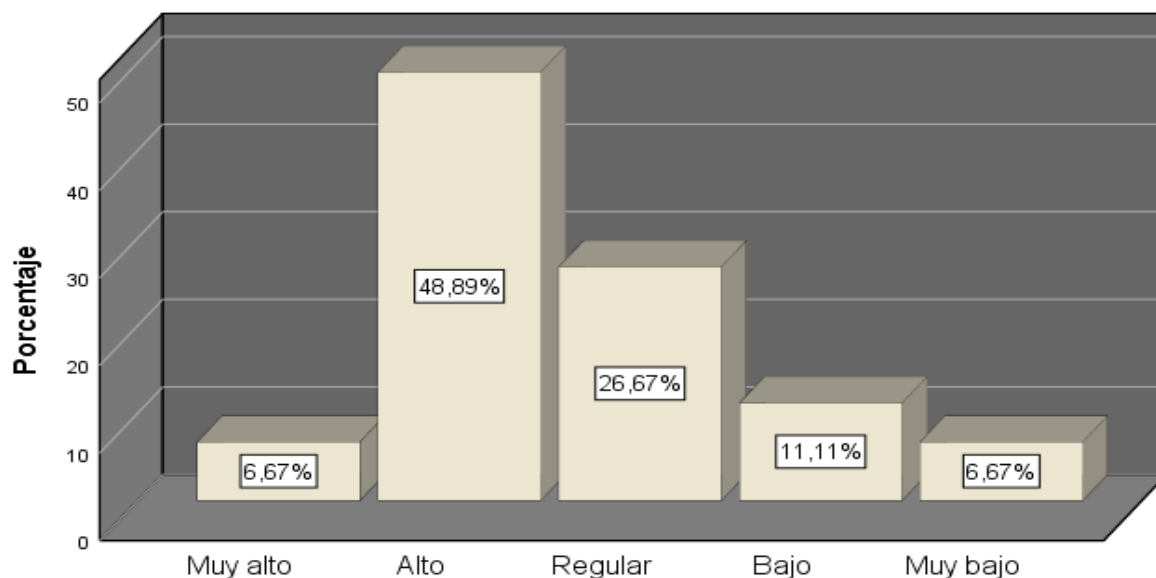
Desarrollo de actividades de control

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	9	6,7	6,7
Alto	66	48,9	55,6
Regular	36	26,7	82,2
Bajo	15	11,1	93,3
Muy bajo	9	6,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 45

Desarrollo de actividades de control



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 53.

Interpretación

El 48,89 % de los productores indicó que el desarrollo de actividades de control fue alto, mientras que el 26,67 % mencionó que fue regular, aunque el 11,11 % lo calificó como muy bajo.

Tabla 54

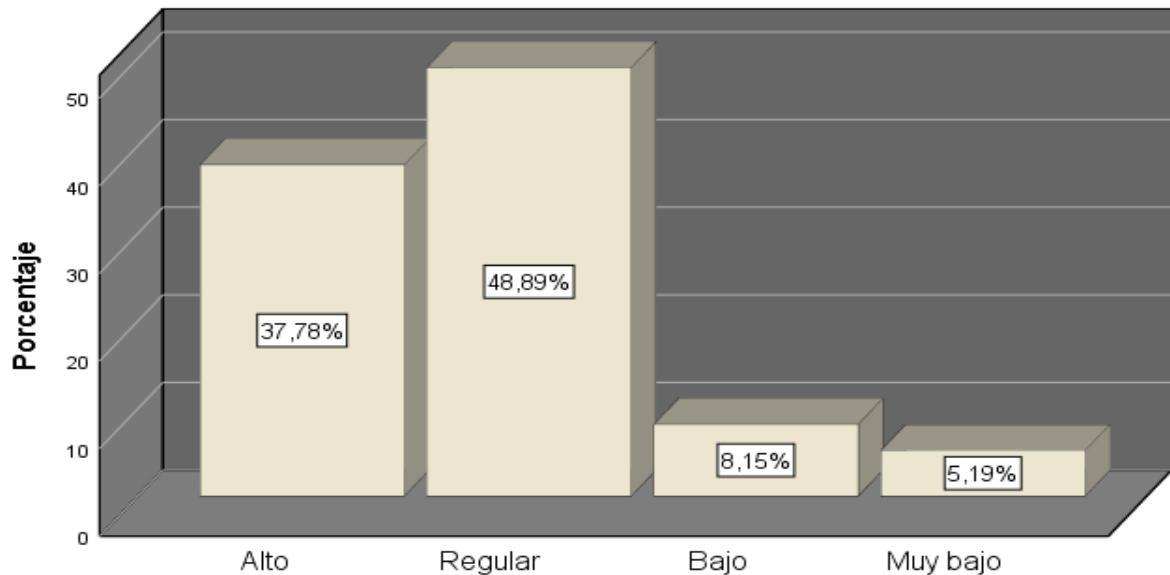
Evaluaciones de desempeño

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	51	37,8	37,8
Regular	66	48,9	86,7
Bajo	11	8,1	94,8
Muy bajo	7	5,2	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 46

Evaluaciones de desempeño



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 54.

Interpretación

El 48,89 % de los productores indicó que las evaluaciones de desempeño fueron regulares, mientras que el 37,78 % mencionó que fueron altas, aunque existe un 8,15 % que las calificó como bajas.

Tabla 55

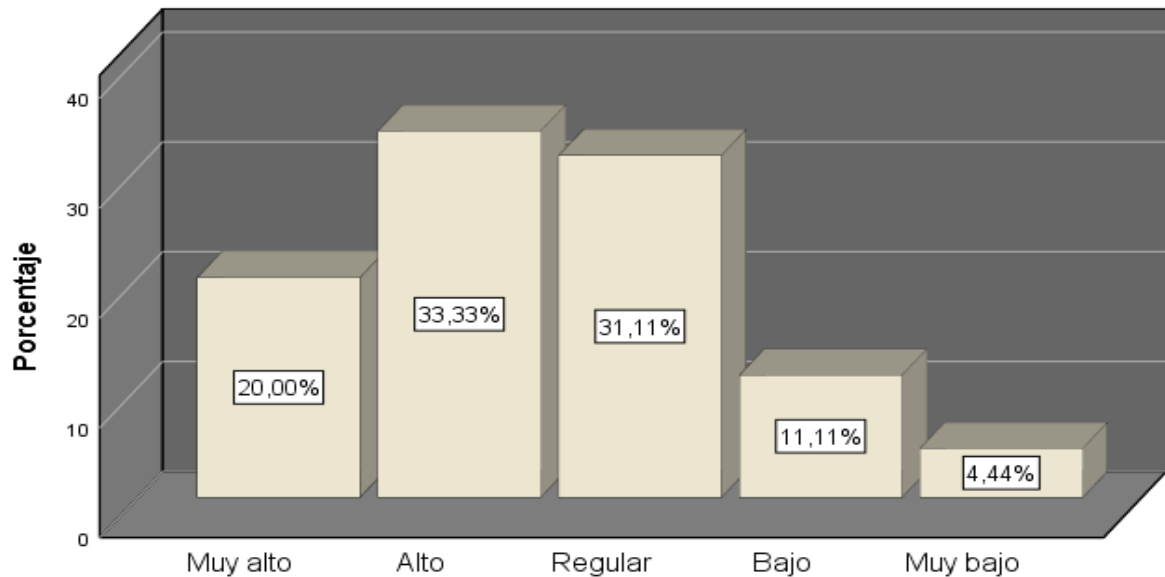
Monitoreo de actividades

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	27	20,0	20,0
Alto	45	33,3	53,3
Regular	42	31,1	84,4
Bajo	15	11,1	95,6
Muy bajo	6	4,4	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 47

Monitoreo de actividades



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 55.

Interpretación

El 33,33 % de los productores indicó que el monitorio de actividades fue alto, mientras que el 31,11 % mencionó que fue regular, aunque el 20,00 % lo calificó como muy alto.

Tabla 56

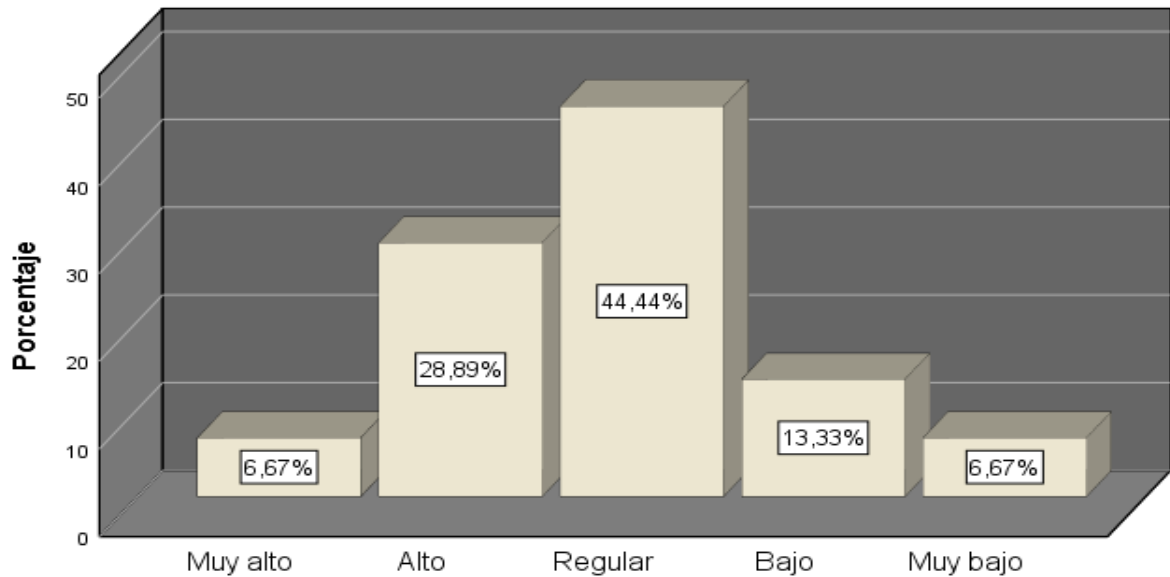
Análisis de riesgos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	9	6,7	6,7
Alto	39	28,9	35,6
Regular	60	44,4	80,0
Bajo	18	13,3	95,6
Muy bajo	9	6,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 48

Análisis de riesgos



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 56.

Interpretación

El 44,44 % de los productores indicó que el análisis de riesgos fue regular, mientras que el 28,89 % mencionó que fue alto, aunque existe un 13,33 % lo calificó como bajo.

Tabla 57

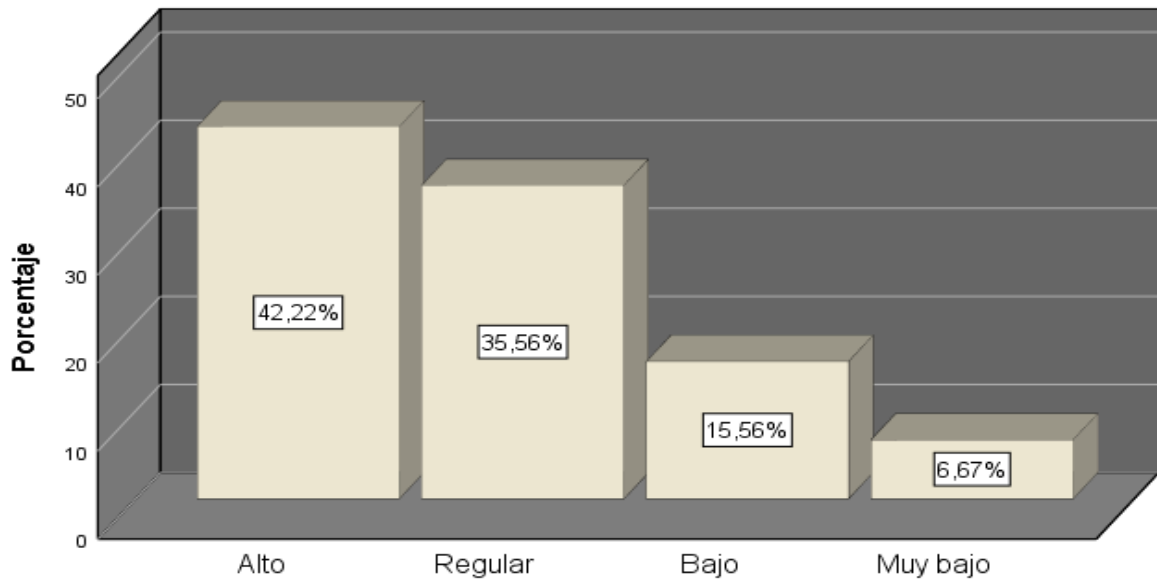
Maximización de rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	57	42,2	42,2
Regular	48	35,6	77,8
Bajo	21	15,6	93,3
Muy bajo	9	6,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 49

Maximización de rentabilidad



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 57.

Interpretación

El 42,22 % de los productores indicó que la maximización de rentabilidad fue alta, mientras que el 35,56 % mencionó que fue regular, aunque existe un 15,56 % la calificó como baja.

Tabla 58

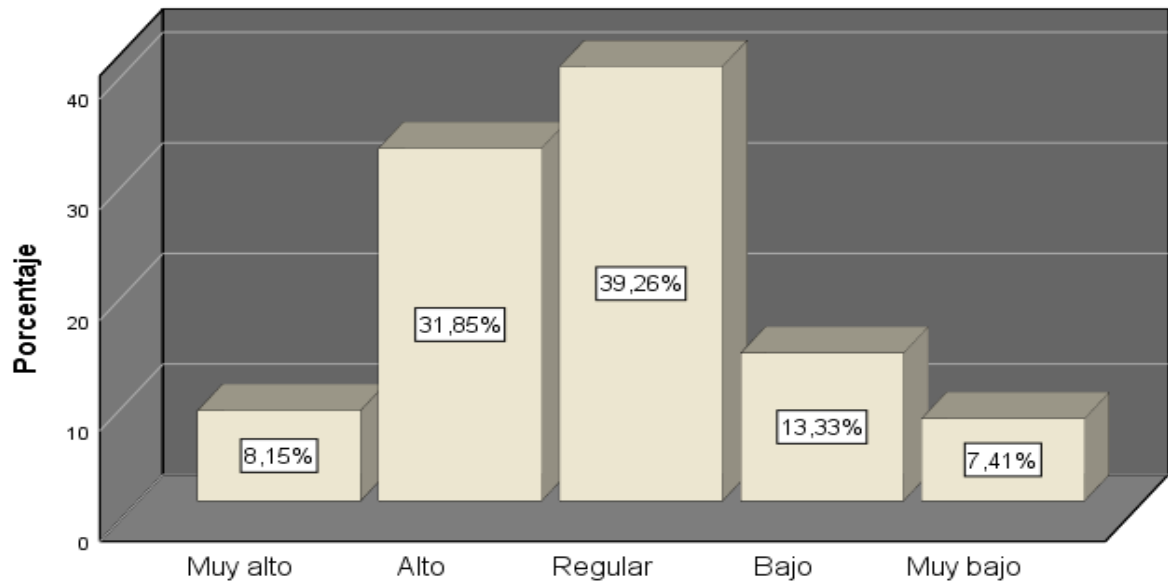
Actualización de los resultados de control

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	11	8,1	8,1
Alto	43	31,9	40,0
Regular	53	39,3	79,3
Bajo	18	13,3	92,6
Muy bajo	10	7,4	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 50

Actualización de los resultados



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 58.

Interpretación

El 39,26 % de los productores indicó que la actualización de los resultados fue regular, mientras que el 31,85 % mencionó que fue alta, aunque existe un 13,33 % la calificó como baja.

Tabla 59

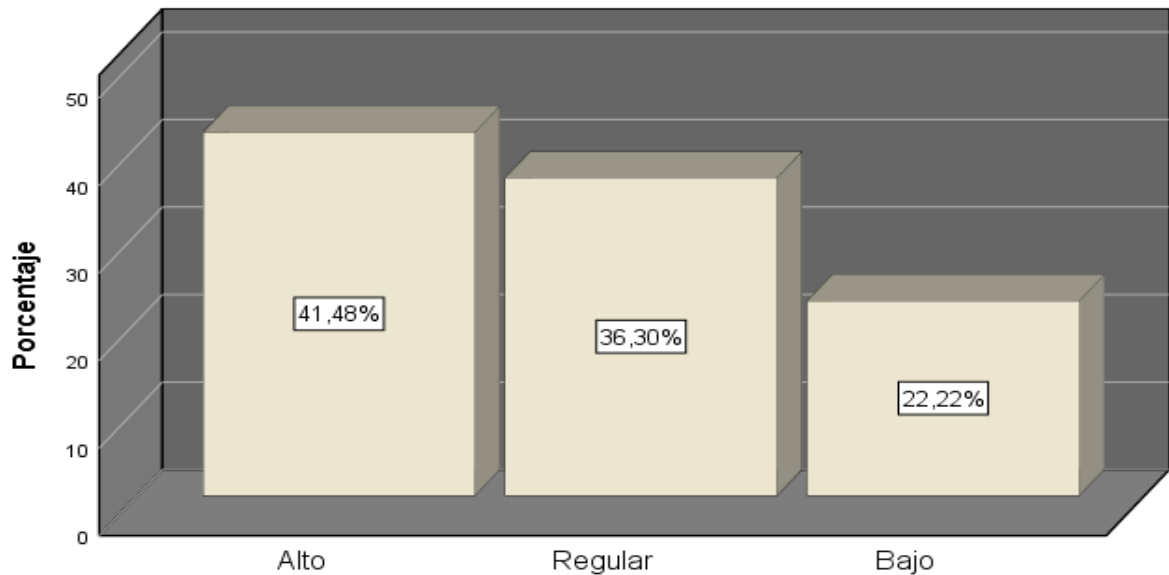
Manejo de información actualizada

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	56	41,5	41,5
Regular	49	36,3	77,8
Bajo	30	22,2	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 51

Manejo de información actualizada



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 59.

Interpretación

El 41,48 % de los productores indicó que el manejo de información actualizada es alto, mientras que el 36,30 % mencionó que fue regular, aunque el 22,22 % manifestó que fue bajo.

Tabla 60

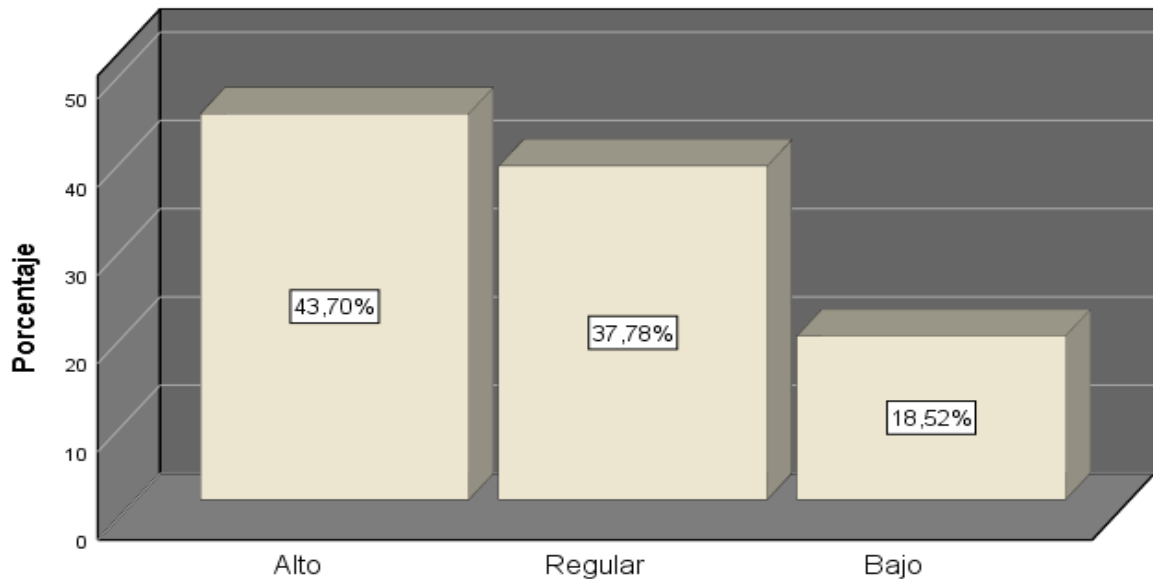
Implementación de los procesos de producción

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	59	43,7	43,7
Regular	51	37,8	81,5
Bajo	25	18,5	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 52

Implementación de los procesos de producción



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 60.

Interpretación

El 43,70 % de los productores indicó que la implementación de los procesos de producción fue alta, mientras que el 37,78 % mencionó que fue regular, aunque el 18,52 % manifestó que fue baja.

Tabla 61

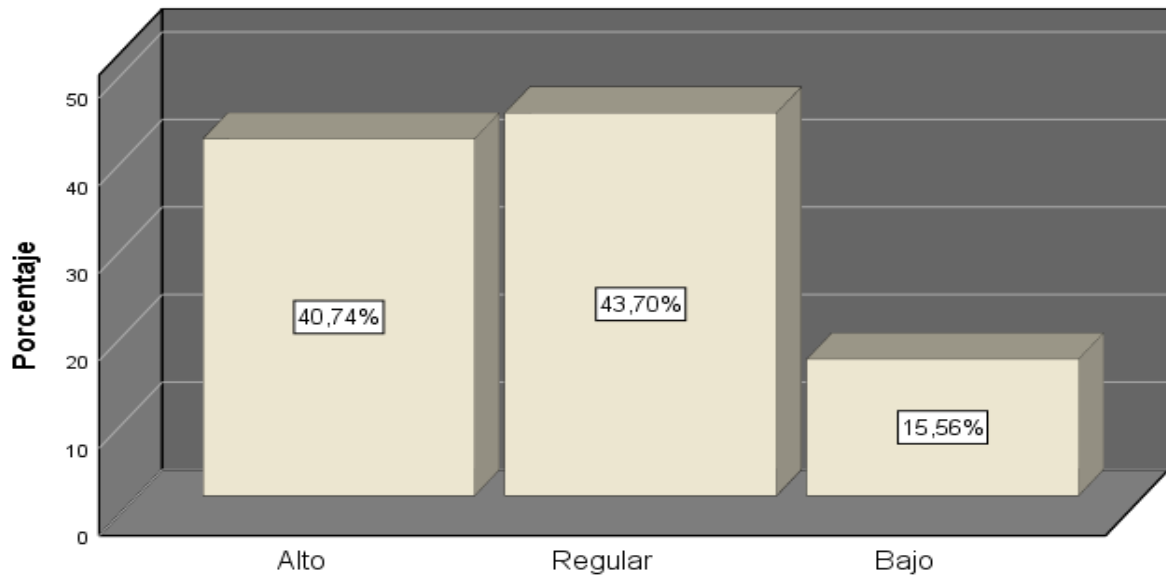
Evaluación de los objetivos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	55	40,7	40,7
Regular	59	43,7	84,4
Bajo	21	15,6	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 53

Evaluación de los objetivos



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 61.

Interpretación

El 43,70 % de los productores indicó que la evaluación de los objetivos fue regular, mientras que el 40,74 % mencionó que fue alta, y un 15,56 % manifestó que fue baja.

Tabla 62

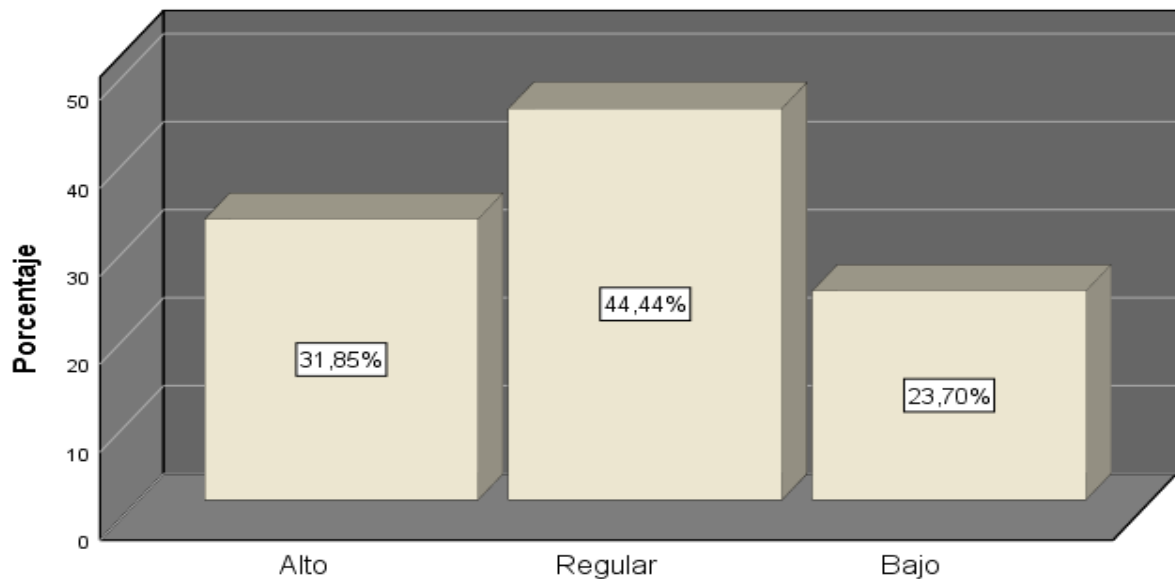
Cumplimiento de objetivos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	43	31,9	31,9
Regular	60	44,4	76,3
Bajo	32	23,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 54

Cumplimiento de objetivos



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 62.

Interpretación

El 44,44 % de los productores indicó que la evaluación de los objetivos fue regular, mientras que el 31,85 % mencionó que fue alta, y un 23,70 % manifestó que fue baja.

B. Variable dependiente: Producción

Con un cuestionario cerrado en escala de Likert, conformado por 20 ítems (10 ítems por dimensión), que ha sido aplicado a 135 productores de orégano (*Origanum Vulgare*), de la Región de Tacna, que representa el tamaño muestral del presente estudio, se ha extraído los siguientes resultados.

Tabla 63*Frecuencia de la variable 'Producción'*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	47	34,8	34,8
Regular	48	35,6	70,4
Bajo	40	29,6	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Tabla 64*Escala de valoración de la variable 'Producción'*

Niveles	Puntaje
Bajo nivel	[20 – 25)
Regular nivel	(26 – 31)
Alto nivel	(32 - 37]

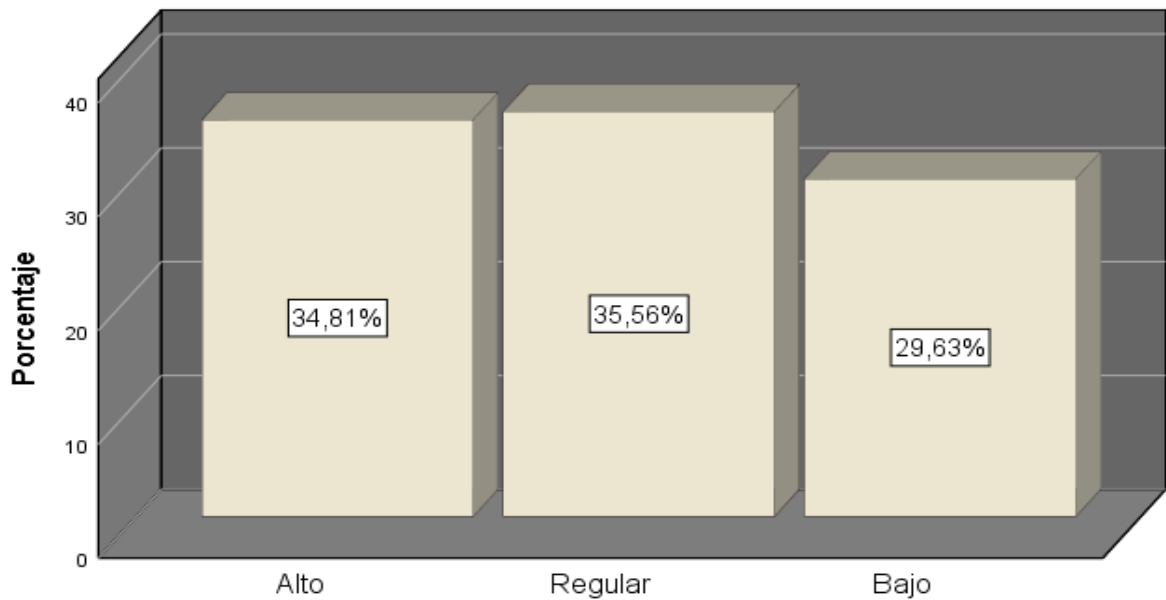
Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Interpretación

La tabla 63 representa la frecuencia obtenida para la variable 'Producción', la cual muestra una frecuencia de 47 en el nivel alto, 48 en el nivel regular y 40 en el nivel bajo; predominando un regular nivel de producción.

Figura 55

Frecuencia relativa porcentual de la variable 'Producción'



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 63.

a. Dimensión: Capacidad de producción para consumo interno

Tabla 65

Frecuencia de la dimensión 'Capacidad de producción para consumo interno'

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	32	23,7	23,7
Regular	102	75,6	99,3
Bajo	1	0,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Tabla 66

Escala de valoración de la dimensión 'Capacidad de producción para consumo interno'

Niveles	Puntaje
Bajo nivel	[11 – 13)
Regular nivel	(14 – 16)
Alto nivel	(17 - 19]

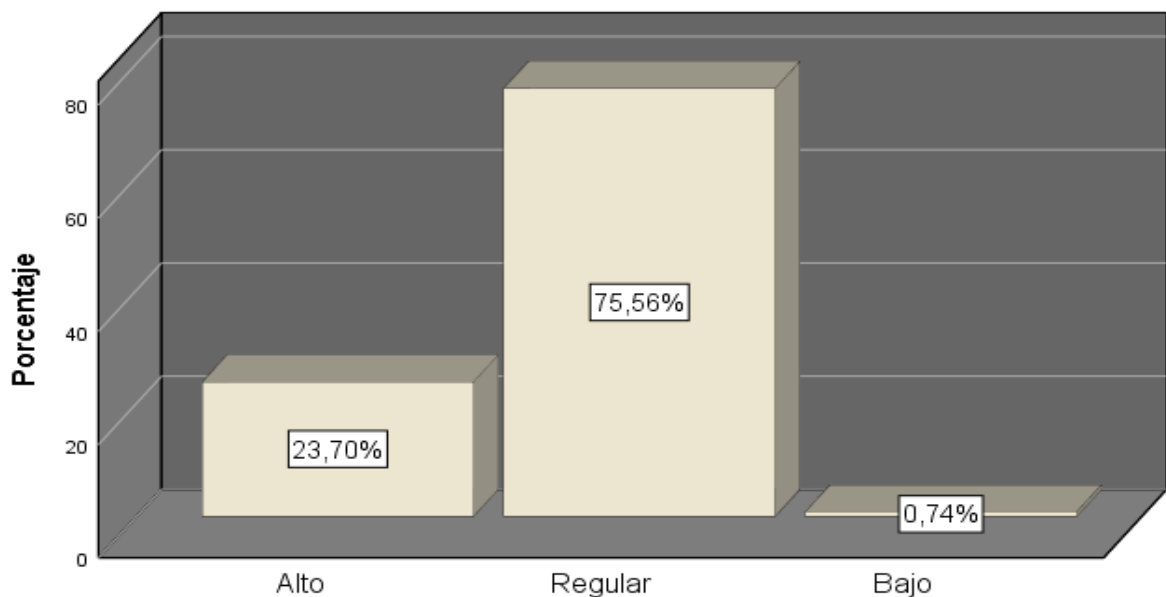
Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Interpretación

La tabla 15 representa la frecuencia obtenida para la dimensión 'Capacidad de producción para consumo interno', la cual muestra una frecuencia de 32 en el nivel alto, 102 en el nivel regular y 1 en el nivel bajo. Predomina un regular nivel de capacidad de producción para consumo interno.

Figura 56

Frecuencia relativa porcentual de la dimensión 'Capacidad de producción para consumo interno'



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 15.

La dimensión 'Planificación' presenta 10 indicadores, los cuales se han planteado como ítems en el cuestionario y muestran los siguientes resultados:

Tabla 67

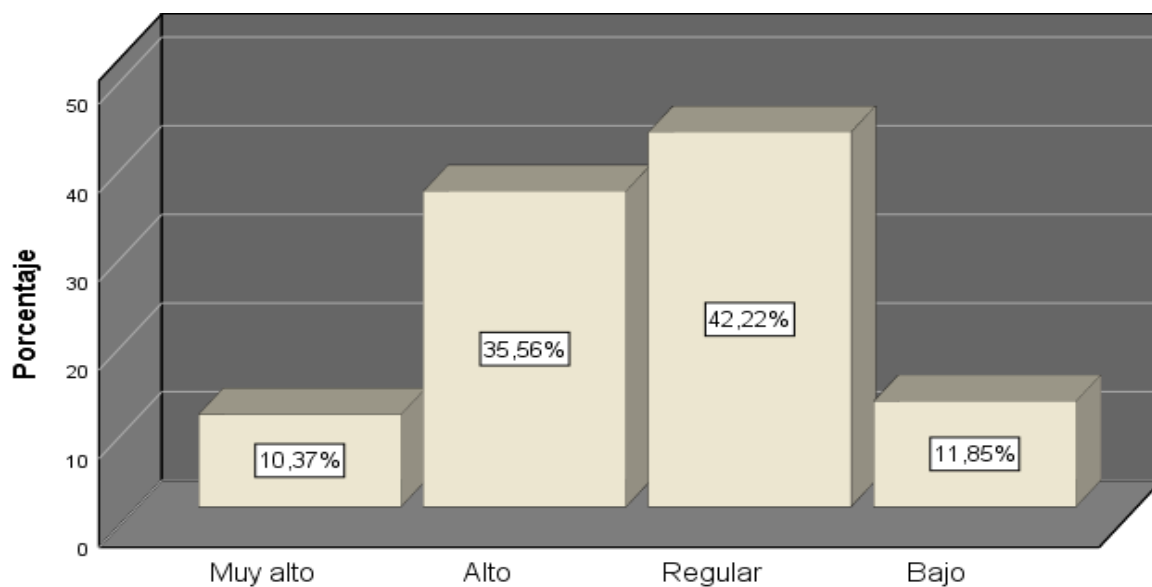
Capacidad de producción

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	14	10,4	10,4
Alto	48	35,6	45,9
Regular	57	42,2	88,1
Bajo	16	11,9	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 57

Capacidad de producción



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 67.

Interpretación

El 42,22 % de los productores indicó que la capacidad de producción fue regular, mientras que el 35,56 % mencionó que fue alta, y un 11,85 % manifestó que fue baja.

Tabla 68

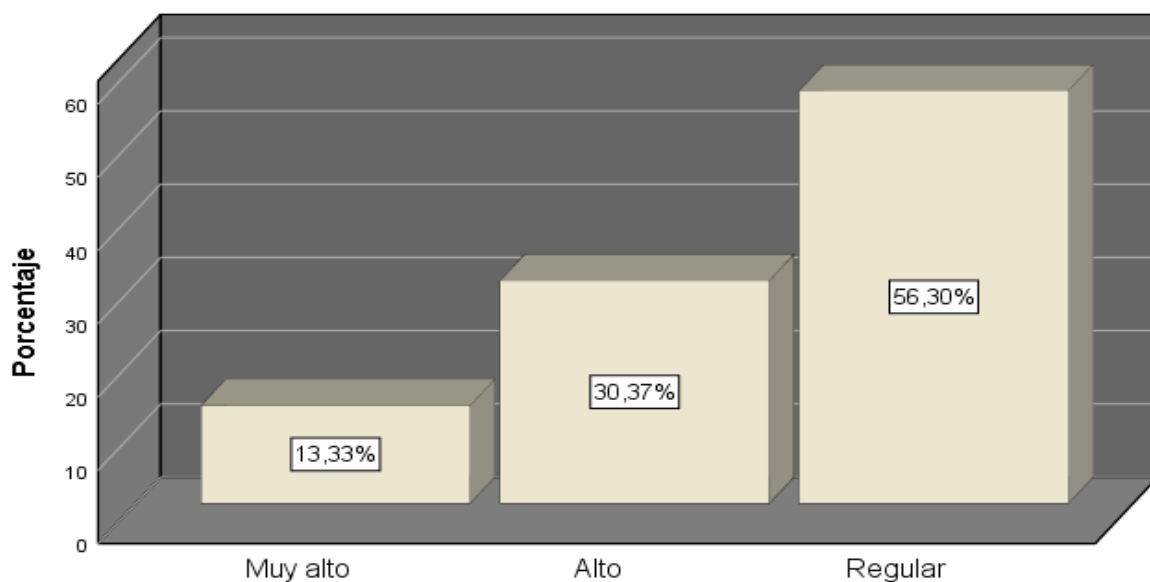
Calidad de la producción

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	18	13,3	13,3
Alto	41	30,4	43,7
Regular	76	56,3	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 58

Calidad de la producción



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 68.

Interpretación

El 56,30 % de los productores indicó que la calidad de la producción fue regular, mientras que el 30,37 % mencionó que fue alta, aunque existe un 13,33 % que manifestó que fue muy alta.

Tabla 69

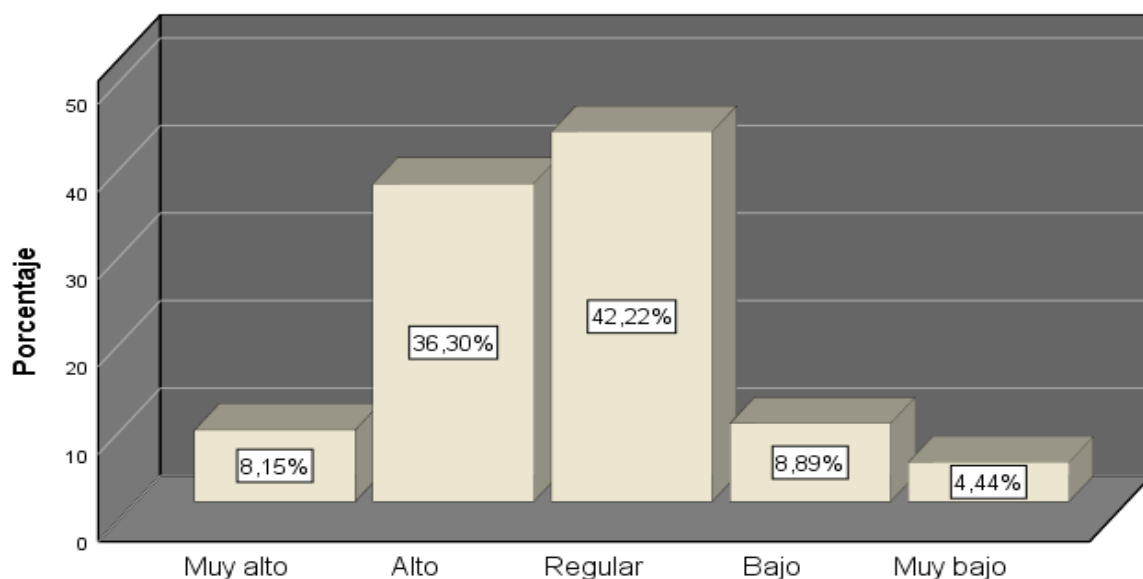
Satisfacción laboral

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	11	8,1	8,1
Alto	49	36,3	44,4
Regular	57	42,2	86,7
Bajo	12	8,9	95,6
Muy bajo	6	4,4	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 59

Satisfacción laboral



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 69.

Interpretación

El 42,22 % de los productores indicó que la satisfacción laboral fue regular, mientras que el 36,30 % mencionó que fue alta, aunque existe un 8,89 % que manifestó que fue baja.

Tabla 70

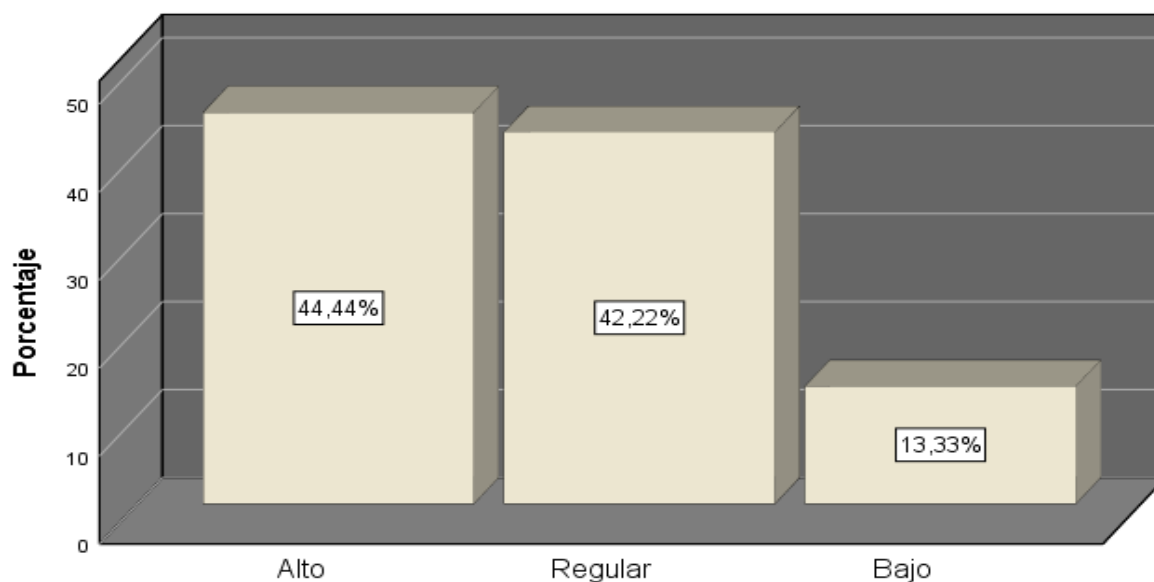
Cumplimiento de plazos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	60	44,4	44,4
Regular	57	42,2	86,7
Bajo	18	13,3	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 60

Cumplimiento de plazos



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 70.

Interpretación

El 44,44 % de los productores indicó que el cumplimiento de plazos fue alto, mientras que el 42,22 % mencionó que fue regular, aunque existe un 13,33 % que manifestó que fue bajo.

Tabla 71

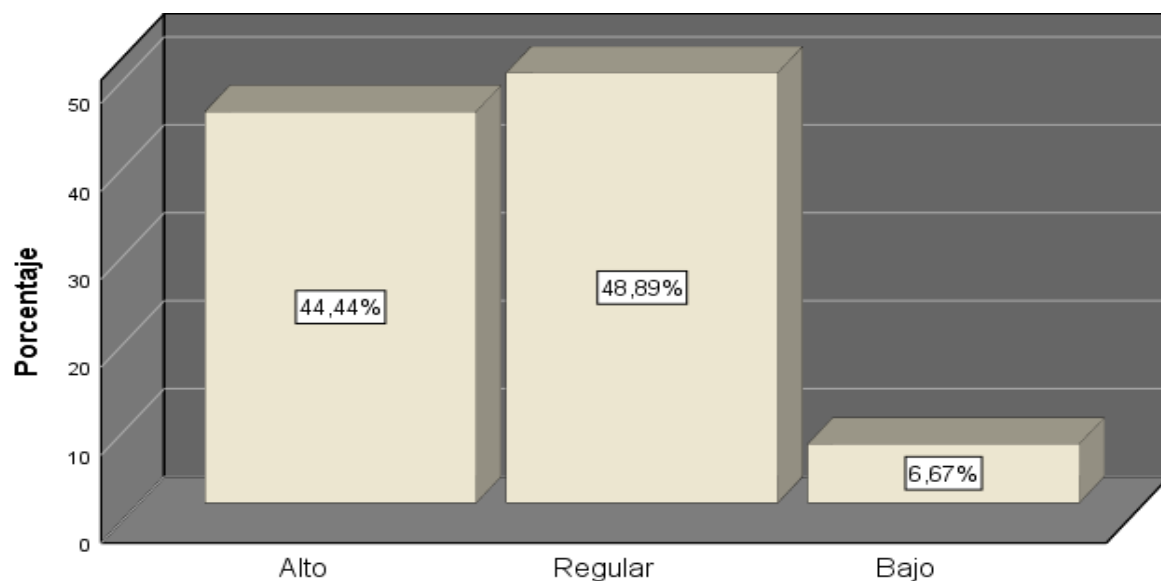
Productividad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	60	44,4	44,4
Regular	66	48,9	93,3
Bajo	9	6,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 61

Productividad



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 71.

Interpretación

El 48,89 % de los productores indicó que la productividad fue regular, mientras que el 44,44 % mencionó que fue alta, aunque existe un 6,67 % que la calificó como baja.

Tabla 72

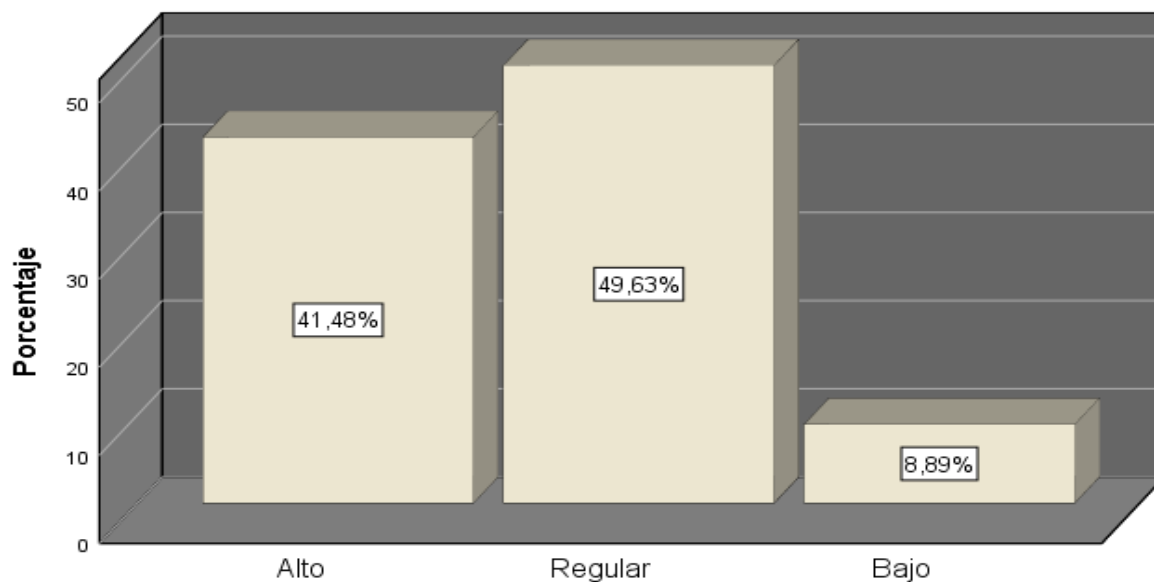
Eficiencia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	56	41,5	41,5
Regular	67	49,6	91,1
Bajo	12	8,9	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 62

Eficiencia



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 72.

Interpretación

El 49,63 % de los productores indicó que la eficiencia fue regular, mientras que el 41,48 % mencionó que fue alta, aunque un 8,89 % manifestó que fue baja.

Tabla 73

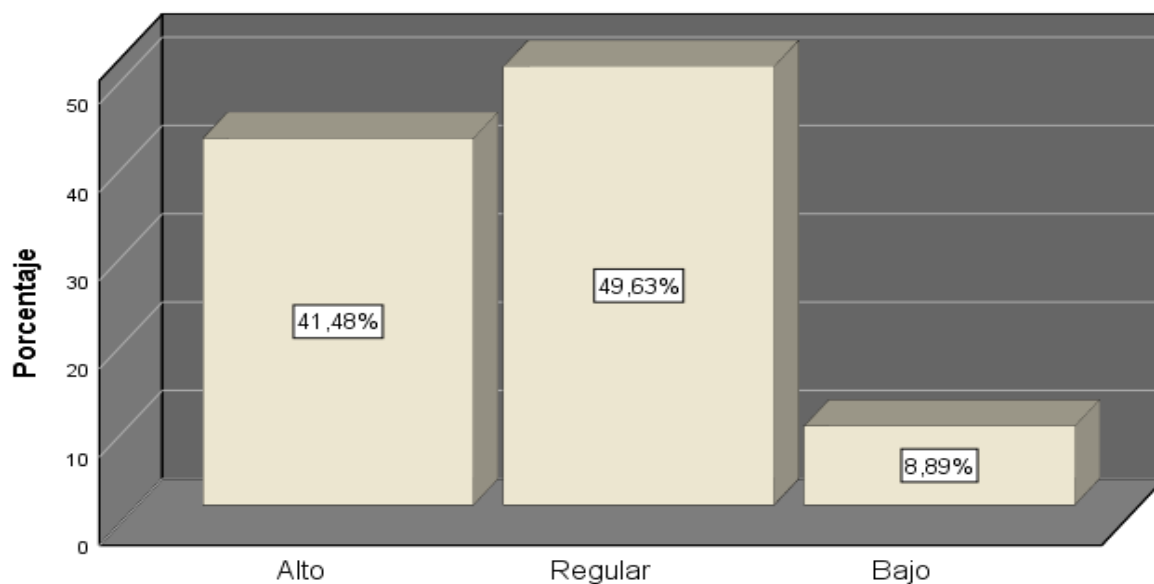
Eficacia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	56	41,5	41,5
Regular	67	49,6	91,1
Bajo	12	8,9	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 63

Eficacia



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 73.

Interpretación

El 49,63 % de los productores indicó que la eficiencia fue regular, mientras que el 41,48 % mencionó que fue alta, aunque un 8,89 % manifestó que fue baja.

Tabla 74

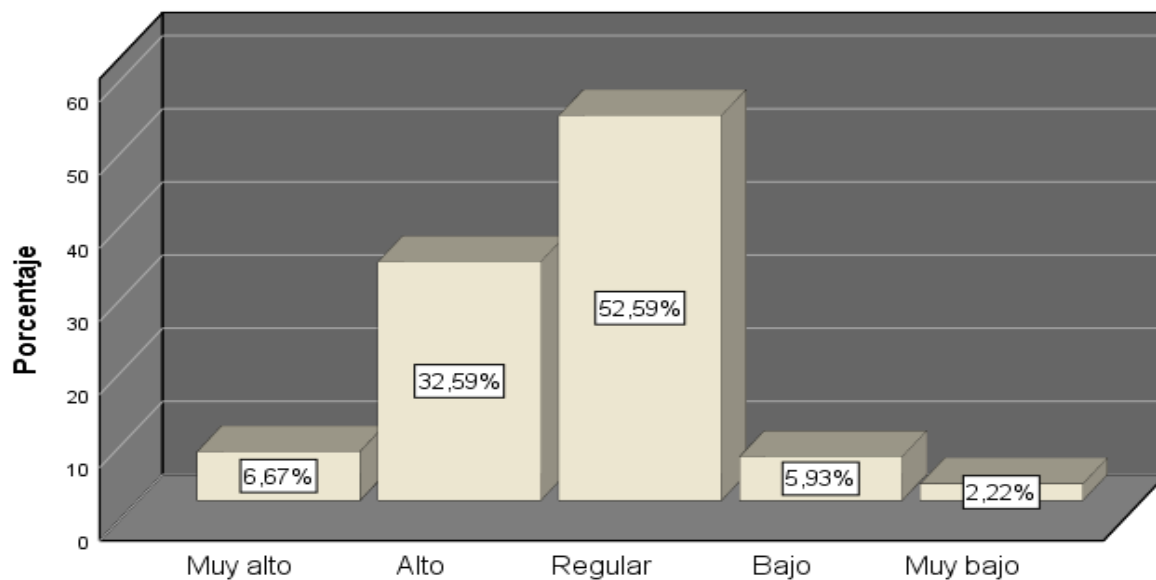
Rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	9	6,7	6,7
Alto	44	32,6	39,3
Regular	71	52,6	91,9
Bajo	8	5,9	97,8
Muy bajo	3	2,2	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 64

Rentabilidad



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 74.

Interpretación

El 52,59 % de los productores indicó que la rentabilidad fue regular, mientras que el 32,59 % mencionó que fue alta, aunque existe un 6,67 % que la calificó como muy alta.

Tabla 75

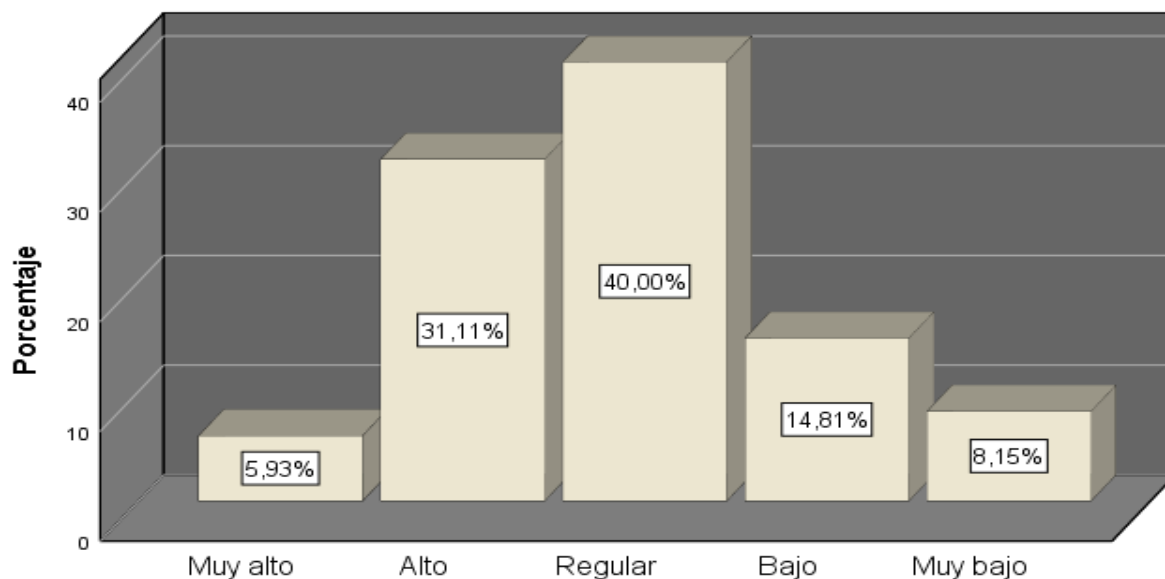
Beneficio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	8	5,9	5,9
Alto	42	31,1	37,0
Regular	54	40,0	77,0
Bajo	20	14,8	91,9
Muy bajo	11	8,1	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 65

Beneficio



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 75.

Interpretación

El 40,00 % de los productores indicó que el beneficio fue regular, mientras que el 31,11 % mencionó que fue alto, aunque el 14,81 % manifestó que fue bajo.

Tabla 76

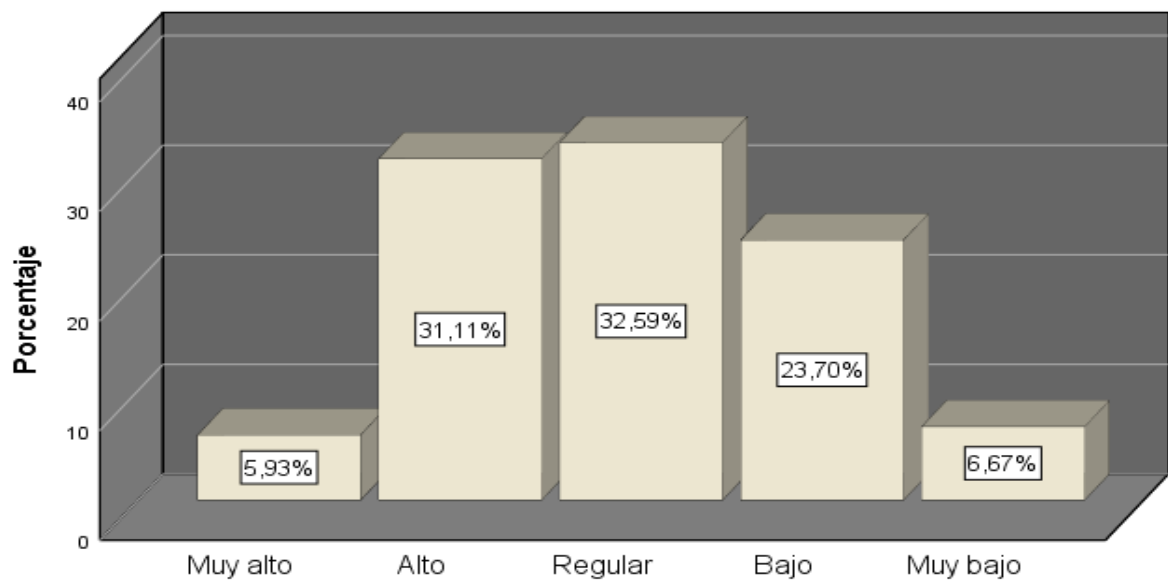
Sostenibilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	8	5,9	5,9
Alto	42	31,1	37,0
Regular	44	32,6	69,6
Bajo	32	23,7	93,3
Muy bajo	9	6,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 66

Sostenibilidad



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 76.

Interpretación

El 32,59 % de los productores indicó que la sostenibilidad fue regular, mientras que el 31,11 % mencionó que fue alta, aunque existe un 23,70 % que la calificó como baja.

b. Capacidad de producción para consumo externo

Tabla 77

Frecuencia de la dimensión 'Capacidad de producción para consumo externo'

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	1	0,7	0,7
Alto	49	36,3	37,0
Regular	42	31,1	68,1
Bajo	38	28,1	96,3
Muy bajo	5	3,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Tabla 78

Escala de valoración de la dimensión 'Capacidad de producción para consumo externo'

Niveles	Puntaje
Bajo nivel	[7 – 12)
Regular nivel	(13 – 18)
Alto nivel	(19 - 24]

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

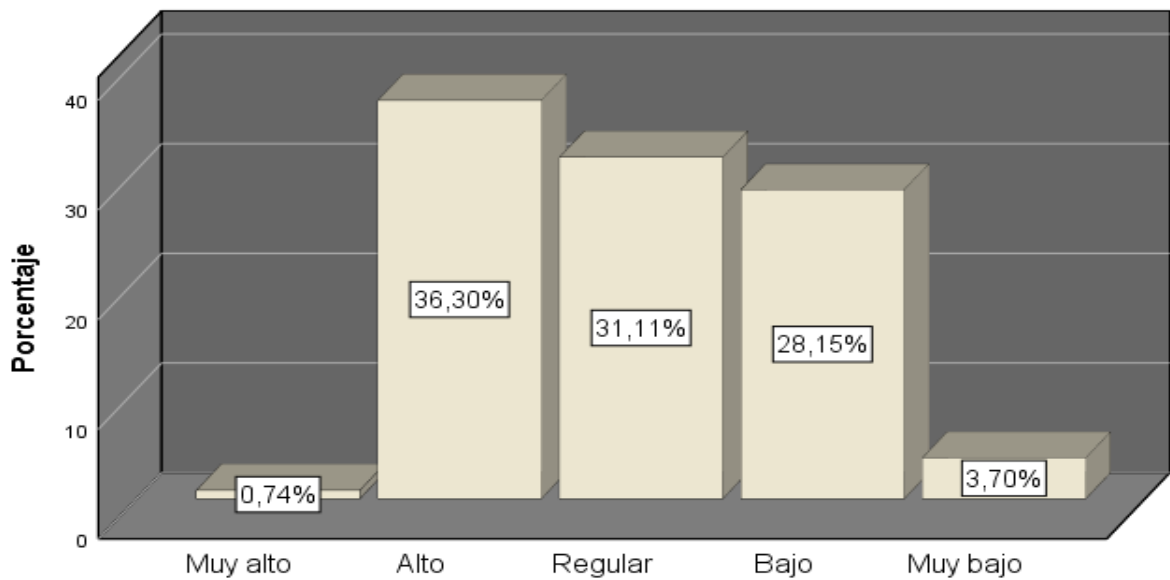
Interpretación

La tabla 15 representa la frecuencia obtenida para la dimensión 'Capacidad de producción para consumo externo', la cual muestra una frecuencia de 49 en el nivel alto, 42 en el nivel regular y 38 en el nivel bajo; predominando un alto nivel de

capacidad de producción para consumo externo, seguidos de un regular y bajo nivel de capacidad de producción para consumo externo.

Figura 67

Frecuencia relativa porcentual de la dimensión ‘Capacidad de producción para consumo interno’



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 77.

La dimensión ‘Planificación’ presenta 10 indicadores, los cuales se han planteado como ítems en el cuestionario y muestran los siguientes resultados:

Tabla 79

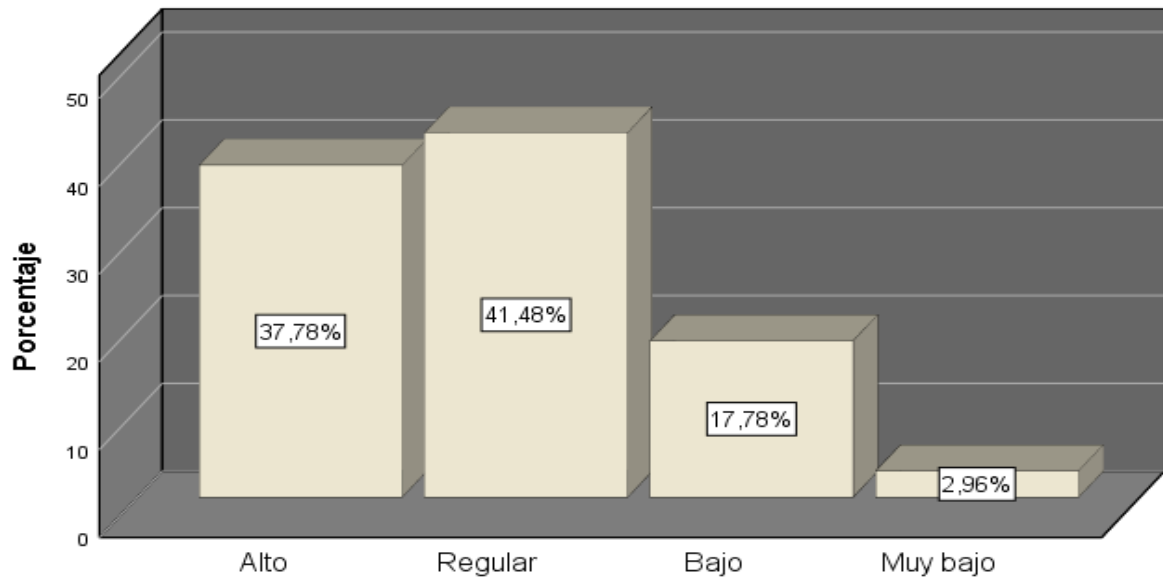
Capacidad exportable

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Alto	51	37,8	37,8
Regular	56	41,5	79,3
Bajo	24	17,8	97,0
Muy bajo	4	3,0	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 68

Capacidad exportable



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 79.

Interpretación

El 41,48 % de los productores indicó que la capacidad exportable fue regular, mientras que el 37,78 % mencionó que fue alta, aunque existe un 17,78 % que la calificó como baja.

Tabla 80

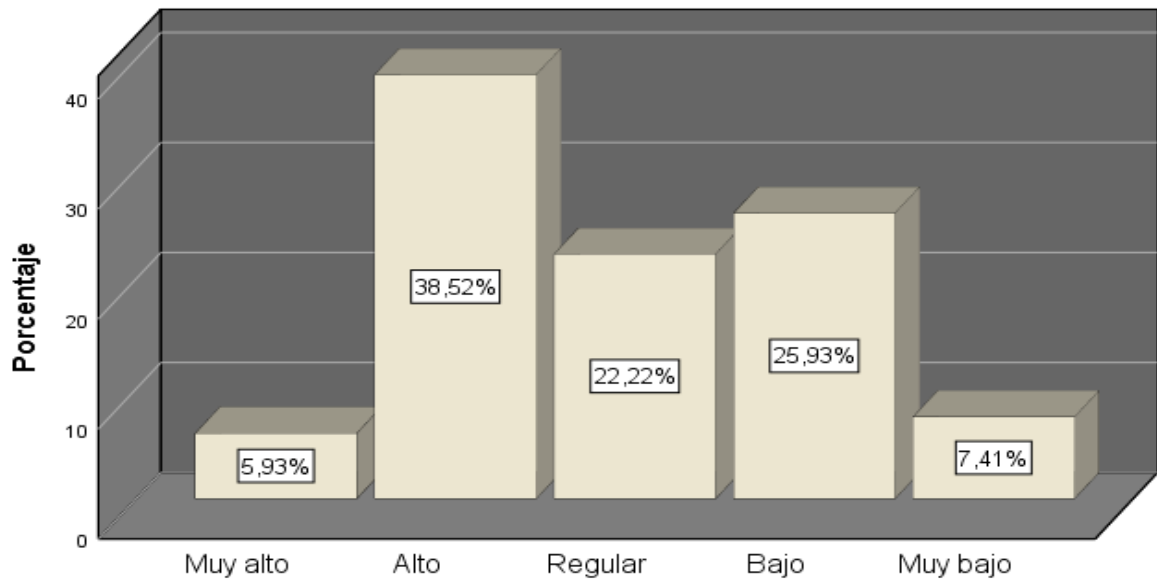
Gestión de las exportaciones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	8	5,9	5,9
Alto	52	38,5	44,4
Regular	30	22,2	66,7
Bajo	35	25,9	92,6
Muy bajo	10	7,4	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 69

Gestión de las exportaciones



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 80.

Interpretación

El 38,52 % de los productores indicó que la gestión de las exportaciones fue alta, mientras que el 25,93 % mencionó que fue baja, aunque existe un 22,22 % que la calificó como regular.

Tabla 81

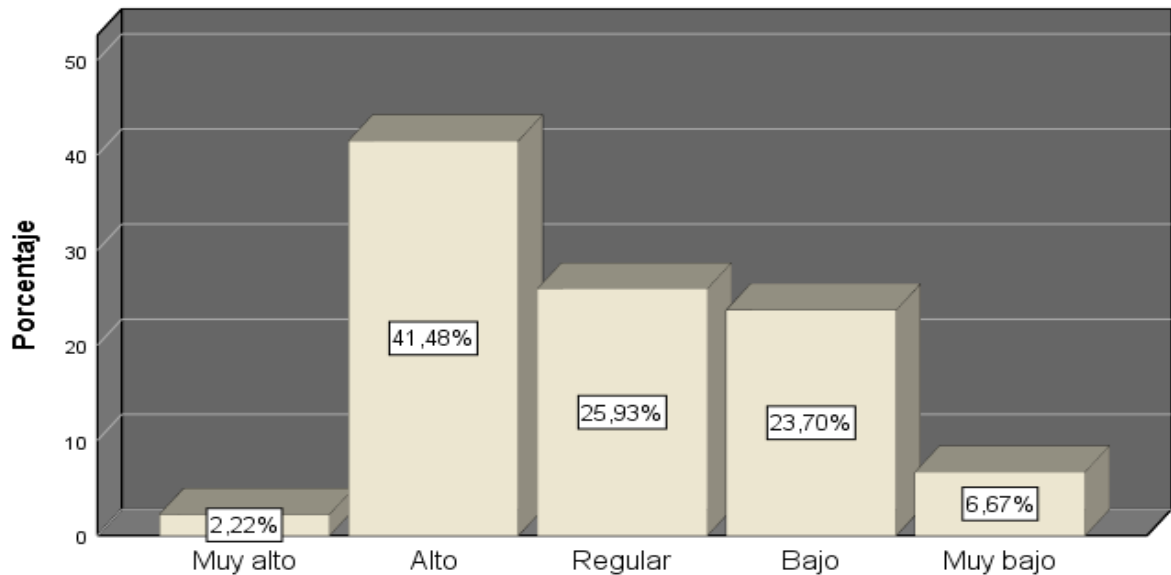
Nivel de especialización

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	3	2,2	2,2
Alto	56	41,5	43,7
Regular	35	25,9	69,6
Bajo	32	23,7	93,3
Muy bajo	9	6,7	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 70

Nivel de especialización



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 81.

Interpretación

El 41,48 % de los productores indicó que el nivel de especialización fue alto, mientras que el 25,93 % mencionó que fue regular, y el 23,70 % manifestó que fue bajo.

Tabla 82

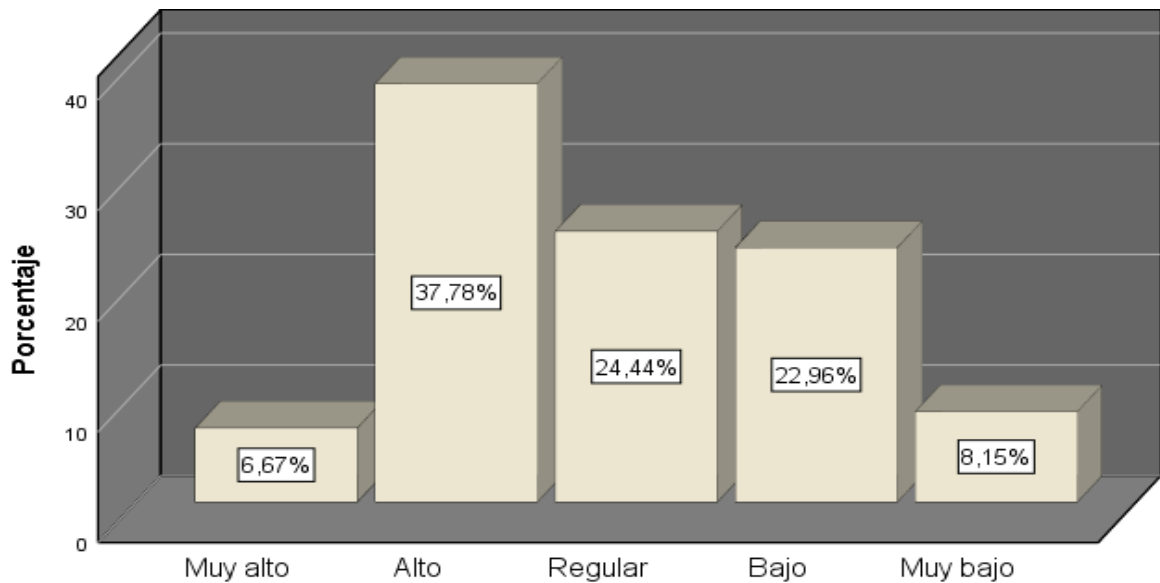
Competitividad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	9	6,7	6,7
Alto	51	37,8	44,4
Regular	33	24,4	68,9
Bajo	31	23,0	91,9
Muy bajo	11	8,1	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 71

Competitividad



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 82.

Interpretación

El 37,78 % de los productores indicó que la competitividad fue alta, mientras que el 24,44 % mencionó que fue regular, y el 22,96 % manifestó que fue baja.

Tabla 83

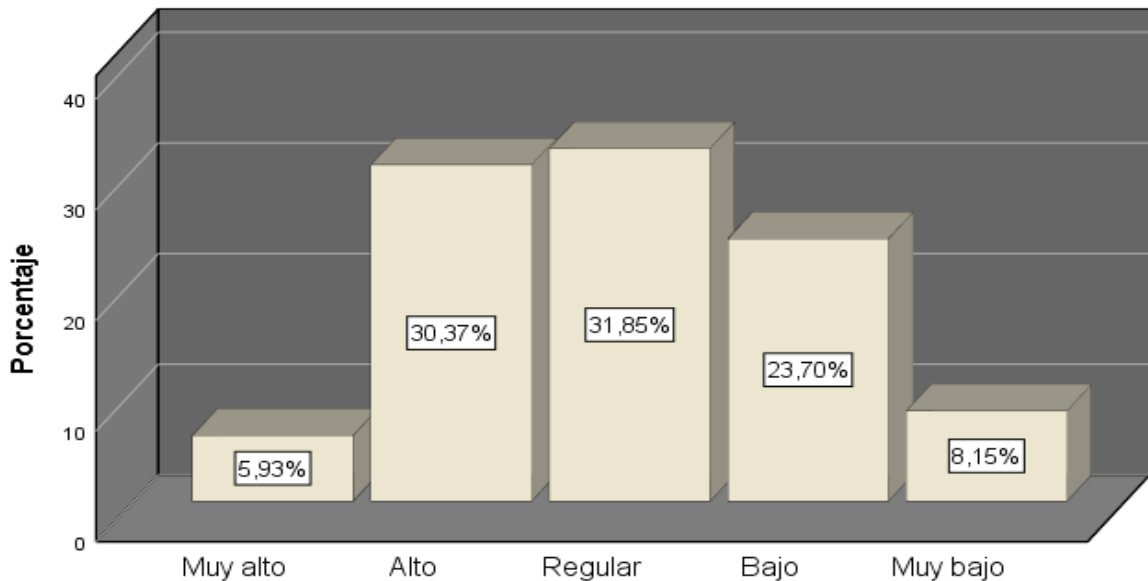
Oportunidades de crecimiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	8	5,9	5,9
Alto	41	30,4	36,3
Regular	43	31,9	68,1
Bajo	32	23,7	91,9
Muy bajo	11	8,1	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 72

Oportunidades de crecimiento



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 83.

Interpretación

El 31,85 % de los productores indicó que las oportunidades de crecimiento fueron regulares, mientras que el 30,37 % mencionó que fueron altas, y el 23,70 % manifestó que fueron bajas.

Tabla 84

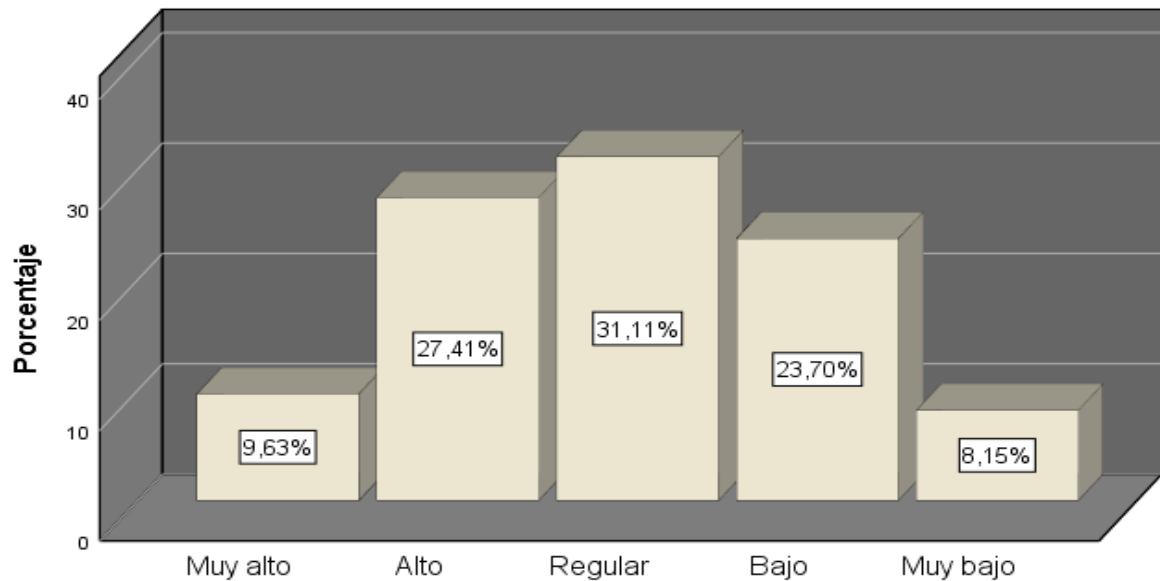
Conocimiento del mercado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	13	9,6	9,6
Alto	37	27,4	37,0
Regular	42	31,1	68,1
Bajo	32	23,7	91,9
Muy bajo	11	8,1	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 73

Conocimiento del mercado



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 84.

Interpretación

El 31,11 % de los productores indicó que el conocimiento del mercado fue regular, mientras que el 27,41 % mencionó que fue alto, y el 23,70 % manifestó que fue bajo.

Tabla 85

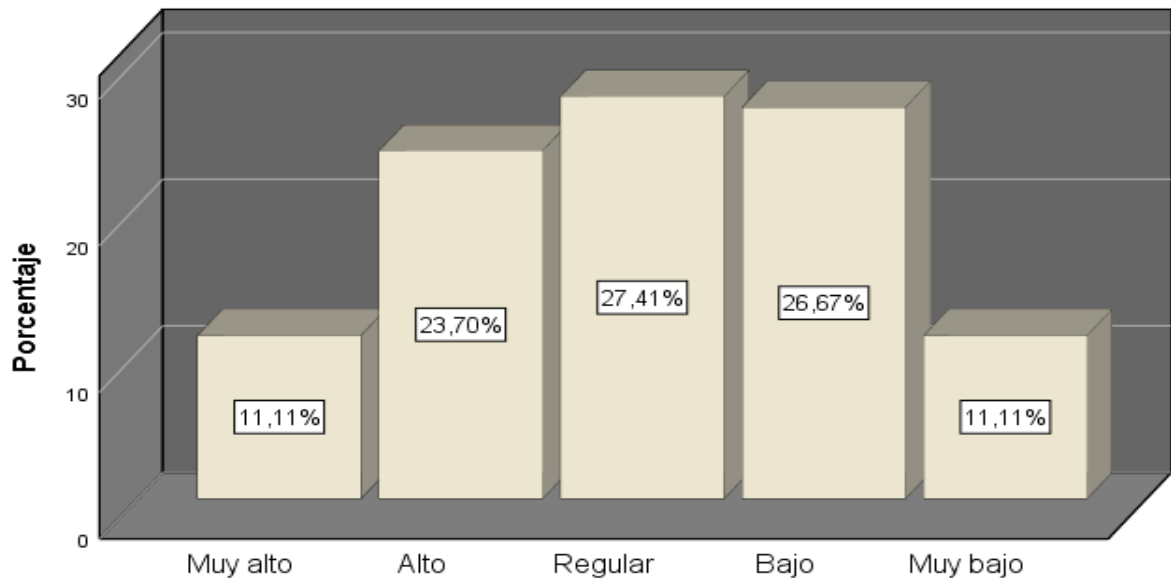
Recursos económicos y financieros

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	15	11,1	11,1
Alto	32	23,7	34,8
Regular	37	27,4	62,2
Bajo	36	26,7	88,9
Muy bajo	15	11,1	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 74

Recursos económicos y financieros



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 85.

Interpretación

El 27,41 % de los productores indicó que los recursos económicos y financieros son regulares, mientras que el 26,67 % mencionó que fueron bajos, y el 23,70 % manifestó que fueron altos.

Tabla 86

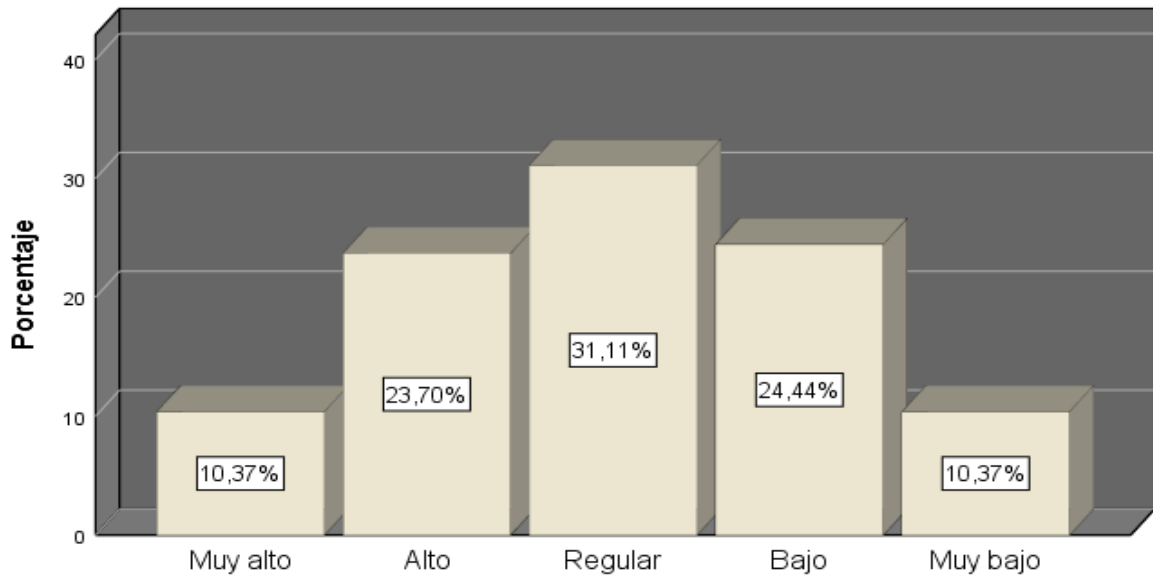
Identificación de la demanda

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	14	10,4	10,4
Alto	32	23,7	34,1
Regular	42	31,1	65,2
Bajo	33	24,4	89,6
Muy bajo	14	10,4	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 75

Identificación de la demanda



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 86.

Interpretación

El 31,11 % de los productores indicó que la identificación de la demanda fue regular, mientras que el 24,44 % mencionó que fue baja, y el 23,70 % manifestó que fue alta.

Tabla 87

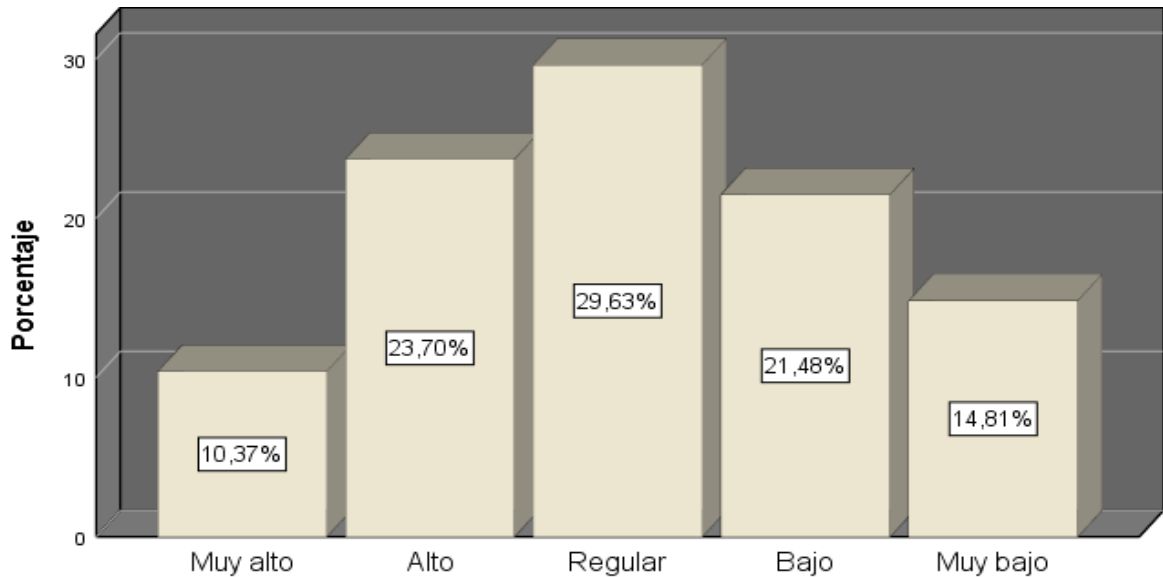
Alianzas estratégicas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	14	10,4	10,4
Alto	32	23,7	34,1
Regular	40	29,6	63,7
Bajo	29	21,5	85,2
Muy bajo	20	14,8	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 76

Alianzas estratégicas



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 87.

Interpretación

El 29,63 % de los productores indicó que las alianzas estratégicas fueron regulares, mientras que el 23,70 % mencionó que fueron altas, y el 21,48 % manifestó que fueron bajas.

Tabla 88

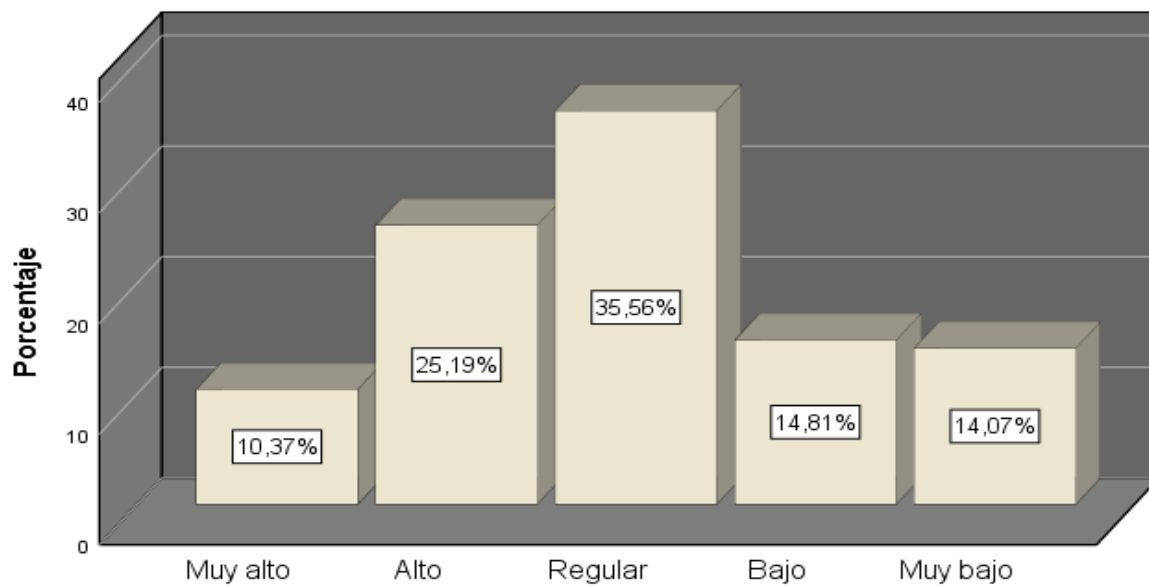
Infraestructura

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy alto	14	10,4	10,4
Alto	34	25,2	35,6
Regular	48	35,6	71,1
Bajo	20	14,8	85,9
Muy bajo	19	14,1	100,0
Total	135	100,0	

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Figura 77

Infraestructura



Fuente: Figura obtenida en base a la Tabla 88.

Interpretación

El 35,56 % de los productores indicó que la infraestructura fue regular, mientras que el 25,19 % mencionó que fue alta, y el 14,81 % manifestó que fue baja.

5.8. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

5.8.1. Verificación de la hipótesis general

H₁: La gestión empresarial influye en la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020.

- a) **Nivel de significancia:** Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0.05, se acepta H₁ y se rechaza H₀.
- b) **Zona de rechazo:** Para todo valor de probabilidad mayor que 0,05, se acepta H₀ y se rechaza H₁.
- c) **Estadístico de Prueba:** Modelo de regresión ordinal.
- d) **Regla de decisión:** Rechazar H₀ si la Sig. Asintótica (bilateral) es menor a 0.05.

Tabla 89

Modelo de regresión ordinal

Modelo	Logaritmo de la verosimilitud -2	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Sólo intersección	137,999			
Final	14,304	123,695	2	0,000

Función de enlace: Logit.

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Tabla 90

Pseudo R cuadrado

Cox y Snell	0,606
Nagelkerke	0,682
McFadden	0,425

Función de enlace: Logit

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Interpretación

Según la Tabla 89, la significancia asintótica, mostrada por el SPSS es menor que 0.05, por lo tanto, se toma la decisión de aceptar la Hipótesis Alternativa (H_1). Y de acuerdo con la Tabla 90, la variable 'Gestión empresarial' influye en 68,20 % en la variable 'Producción'.

Tabla 91*Tabla cruzada 'Gestión empresarial' – 'Producción'*

		PRODUCCIÓN			Total
		Alto	Regular	Bajo	
GESTIÓN EMPRESARIAL	Alto	46 34,1%	10 7,4%	0 0,0%	56 41,5%
	Regular	1 0,7%	30 22,2%	36 26,7%	67 49,6%
	Bajo	0 0,0%	8 5,9%	4 3,0%	12 8,9%
Total		47 34,8%	48 35,6%	40 29,6%	135 100,0%

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Interpretación

De acuerdo con la Tabla 90, los resultados demostraron que la variable 'Gestión empresarial' es regular con un 49,60 %, y la variable 'Producción' es regular con un 35,60 %.

5.8.2. Verificación de las hipótesis específicas

Verificación de la primera hipótesis específica

H₁: Es regular el nivel de gestión empresarial de productores de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020.

- a) **Nivel de significancia:** Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0,05, se acepta H₁.
- b) **Zona de rechazo:** Para todo valor de probabilidad mayor que 0,05, se acepta H₀.
- c) **Estadístico de Prueba:** Chi-cuadrado.
- d) **Regla de decisión:** Rechazar H₀ si la Sig. Asintótica (bilateral) es menor a 0,05.

Tabla 92

Estadísticos de prueba de la variable 'Gestión empresarial'

GESTIÓN EMPRESARIAL	
Chi-cuadrado	37,644 ^a
Gl	2
Sig. asintótica	0,000

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Interpretación

La variable 'Gestión empresarial' es regular con un 49,60 %. La significancia asintótica, mostrada por el SPSS es menor que 0,05, por lo tanto, se toma la decisión de aceptar la Hipótesis Alterna (H_1).

Verificación de la segunda hipótesis específica

H_1 : Es regular el nivel de la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020.

- a) **Nivel de significancia:** Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0.05, se acepta H_1 .
- b) **Zona de rechazo:** Para todo valor de probabilidad mayor que 0,05, se acepta H_0 .
- c) **Estadístico de Prueba:** Chi-cuadrado.
- d) **Regla de decisión:** Rechazar H_0 si la Sig. Asintótica (bilateral) es menor a 0,05.

Tabla 93

Estadísticos de prueba de la variable 'Producción'

	PRODUCCIÓN
Chi-cuadrado	17,244 ^a
Gl	2
Sig. Asintótica	0,000

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Interpretación

La variable 'Producción' es regular con un 35,60 %. La significancia asintótica, mostrada por el SPSS es menor que 0,05, por lo tanto, se toma la decisión de aceptar la Hipótesis Alterna (H_1).

Verificación de la tercera hipótesis específica

H_1 : La gestión empresarial y la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020 se relacionan significativamente.

- e) **Nivel de significancia:** Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0,05, se acepta H_1 .
- f) **Zona de rechazo:** Para todo valor de probabilidad mayor que 0,05, se acepta H_0 .
- g) **Estadístico de Prueba:** Rho de Spearman.
- h) **Regla de decisión:** Rechazar H_0 si la Sig. Asintótica (bilateral) es menor a 0,05.

Tabla 94*Correlaciones*

		GESTIÓN		
		EMPRESARIAL	PRODUCCIÓN	
Rho de Spearman	GESTIÓN	Coeficiente de correlación	1	0,755**
	EMPRESARIAL	Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	135	135
	PRODUCCIÓN	Coeficiente de correlación	0,755**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	135	135

Fuente: Tabla obtenida de la aplicación del cuestionario.

Interpretación

De acuerdo con la Tabla 91, la significancia asintótica es 0,000, siendo menor que 0,05, por lo tanto, se toma la decisión de aceptar la Hipótesis Alternativa (H_1); es decir, la variable 'Gestión empresarial' se relaciona en 75,50 % con la variable 'Producción'.

CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN

6.1. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Para la presente investigación se recopiló información primaria y secundaria. En referencia a la recolección de información primaria se diseñaron dos cuestionarios, el primero, con 40 ítems, y el segundo, con 20 ítems, siendo 10 ítems por cada dimensión. Los instrumentos utilizados fueron validados por tres profesionales expertos en la materia, con la finalidad de garantizar la calidad en la etapa de recolección de la data, encontrándose los resultados de ambas variables dentro del intervalo “A” en ambas escalas de calificación. Además, se verificó la confiabilidad de los instrumentos, teniendo como coeficientes de Alpha de Cronbach valores de 0,946 y 0,887, resultados que significan que los instrumentos aplicados a 135 productores de orégano (*Origanum Vulgare*), denominados ‘Cuestionario de evaluación de la gestión de empresarial’ y ‘Cuestionario de evaluación de la producción’, no solamente son aceptables, sino que el primero es excelente y el segundo es bueno.

Los resultados obtenidos del AFE de los componentes para cada variable, la medida de KMO, la prueba de esfericidad, la varianza explicada, la matriz de componentes y el gráfico de sedimentación de las variables ‘Gestión empresarial’ y ‘Producción’ (Ver tablas 7, 8, 9 y 10), demuestran que la selección de sus componentes es adecuada, y cumplen los requisitos mínimos exigidos para desarrollar el análisis factorial exploratorio y confirmatorio. También, se efectuó la prueba de normalidad (ver Tablas 11 y 12), para determinar la naturaleza de los

datos correspondientes a ambas variables, y mediante el cual se demuestra que los datos no provienen de una distribución normal.

En referencia a la hipótesis general, se demostró que la gestión empresarial influye en la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020, con un nivel de influencia positivo de 68,20 %, y con un nivel de relación de 75,50 %, teniendo en cuenta que la significancia asintótica es 0.000, por lo tanto, se tomó la decisión de aceptar la Hipótesis Alterna (H_1). Además, en referencia a la primera y la segunda hipótesis específica, los resultados demostraron que la variable 'Gestión empresarial' es regular con un 49,60 %, y la variable 'Producción' es regular con un 35,60 %. En este aspecto Valeriano y Vásquez (2019) coinciden en que la planificación de las agroexportadoras de orégano es deficiente, ya que aproximadamente 85,00 % de empresas no cuentan con un plan estratégico; es por esa razón la importancia de enfocarse en la primera dimensión y proseguir de esa manera con las siguientes tres dimensiones.

Se ha considerado cuatro dimensiones para la variable 'Gestión empresarial', en donde predomina un alto nivel de planificación con un 58,52 %, seguido de un 40,74 % correspondiente a un nivel regular. Además, se destaca un regular nivel de organización, representado en un 43,70 %. Asimismo, prevalece un alto nivel de dirección con un 42,22 % seguido de un 40,74 % correspondiente a un nivel regular. Y finalmente, se resalta un nivel regular de control, representado en un 45,93 %. Siendo la planificación la dimensión con el porcentaje más representativo a comparación con los resultados obtenidos de las otras tres dimensiones, es por ello que, se reafirma su importancia en la variable independiente. De la misma manera, se ha considerado dos dimensiones para la variable 'Producción', en donde predomina un regular nivel de capacidad de producción para consumo interno con un 75,56 %. Y, un alto nivel de capacidad de producción para consumo externo, representado por un 36,30 %, pero seguido de un 31,11 % correspondiente a un nivel regular. En este caso, la capacidad de producción para consumo interno es la

dimensión más representativa en esta variable. A pesar que, en algunas dimensiones tienen un nivel ligeramente superior al nivel regular, aun se observan deficiencias que los productores y/o gestores deben enfocarse con la finalidad de maximizar rentabilidad, minimizar riesgo, obtener mejores resultados en la producción, y lograr la ventaja competitiva.

De acuerdo a la tercera y última hipótesis específica, la gestión empresarial y la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) de la Región Tacna en el año 2020 se relacionan significativamente, con un 75,50 %. Y, en referencia a este resultado, Domínguez y Gutiérrez (2017) sostienen que es necesario potenciar la productividad para que se relacione significativamente con el desarrollo a nivel económico de empresas agroexportadoras, en este caso, de orégano seco en la región Tacna, y resaltan, que la optimización de cadena de producción y el valor agregado son puntos que se relacionan en su mejoramiento. En referencia a ello, primeramente, es necesario potenciar la gestión empresarial para poder potenciar la producción, y en base a su productividad, obtener mejores resultados para las empresas, maximizando su rentabilidad, ya que la gestión inicia desde la dimensión que se ha propuesto, denominada planificación, y engloba, a su vez, la cosecha y postcosecha, tomando en cuenta la preparación del terreno, la siembra, abonamiento, sanidad, riego y deshierbo, para posteriormente seleccionar, clasificar y envasar, de acuerdo a la presentación del producto; siendo estas etapas de producción básicas e importantes. De la misma manera, Alzamora (2017) afirma que las empresas exportadoras satisfacen los requerimientos estipulados por el mercado internacional, sin embargo, las cadenas de producción oreganera se ve amenazada por las condiciones que afronta la cosecha; y para resolver esta problemática, es imprescindible centrarse en la gestión. Por lo tanto, la gestión empresarial al relacionarse con la producción de orégano contribuye en gran medida al agricultor, productor y/o agroexportador, otorgando los lineamientos necesarios para enfocarse en ambas variables y ahondar aún más en los conceptos, datos y términos importantes, cuyo análisis proporciona un panorama más amplio del cultivo

del orégano, así como su comercialización tanto para el consumo interno como externo.

Finalmente, de acuerdo con los resultados obtenidos, y enfocándonos en el contexto, se debe priorizar el concepto de gestión en cada una de las dimensiones planteadas, con la finalidad de obtener un producto de calidad que cumpla no solamente con las expectativas internacionales sino también con las expectativas nacionales, siendo el orégano considerado como producto bandera, atractivo para exportación. Se ha percibido que, la gestión enfocado en el ámbito empresarial es un término poco utilizado por los productores, ya que muchos de ellos, aun laboran de manera mecanizada, poco tecnificada (en cultivo y en riego), y con intermediarios para su comercialización, reduciendo, de esta manera, sus ganancias. Por ende, la gestión empresarial debe ser difundida explícitamente desde actividades que mejoren el rendimiento por hectárea hasta su comercialización, obteniéndose un precio conforme al peso, calidad y presentación del producto. En referencia a la presentación del producto, por lo general se realiza en orégano seco molido o entero, empaquetado en bolsas desde 3 gramos, peso referencial adecuado para el mercado nacional, pero para el mercado externo se debe innovar la presentación del producto para que sea más atractivo.

CONCLUSIONES

1. La variable 'Gestión empresarial' influye en la variable 'Producción' con un nivel de influencia positivo entre ambas variables de 68,20 %, relacionándose ambas variables en 75,50 %. En otras palabras, si mejora la gestión empresarial relacionada con el cultivo entonces mejorará la producción de dicho cultivo. En el presente trabajo se evidencia la existencia de una gestión regular y deficiente, a comparación de las expectativas propuestas.
2. Se demuestra que la gestión empresarial es regular, y los resultados también demostraron que es regular con un 49,60 %. Se ha tenido en cuenta un análisis de las cuatro dimensiones de la variable 'Gestión empresarial' como la planificación, organización, dirección y control. En base a las dimensiones planteadas, se ha podido ahondar en cada uno de los términos, considerando su finalidad. Es decir, la planificación es la toma de decisiones de manera eficiente y eficaz, enfocándonos en el cultivo de orégano, es importante la elección de los insumos, la elección del mercado de destino, si es nacional o internacional. De la misma manera, se ha previsto que la organización se relaciona con el mejor uso de los recursos escasos, teniendo en cuenta el costo de oportunidad. En referencia a la dirección, siendo esta etapa relacionada con el liderazgo, el cual es un concepto imprescindible en las organizaciones. Y, finalmente, se toma en cuenta el control, el cual es la forma de cuantificar el desarrollo de todas las actividades, con la finalidad de alcanzar los objetivos previstos.
3. Se demuestra que la producción es regular, y los resultados también demostraron que es regular con un 35,60 %. Se ha tenido en cuenta las dos dimensiones de la variable 'Producción' como la capacidad de producción para consumo interno y la capacidad de producción para consumo externo. Teniendo en cuenta que, la producción depende de la

gestión, evidenciándose una producción deficiente y afectada por las medidas restrictivas impuestas por el gobierno para impedir o disminuir la propagación de la pandemia por efecto del coronavirus.

4. Se establece que la gestión empresarial se relaciona significativamente con la producción de orégano (*Origanum Vulgare*) en la región de Tacna, siendo 75.50 el porcentaje de relación entre ambas variables, ya que la producción no puede llevarse a cabo sin gestión en el campo empresarial.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a la Dirección Regional de Agricultura de Tacna enfocarse en el cultivo del orégano, debido a que, durante el presente año, la producción de diversos cultivos representativos de la ciudad fue afectada por las repercusiones originadas por la pandemia. Según con la información de la Dirección Regional de Agricultura, el orégano disminuyó su producción en un 19 %, pasando de 11,174 toneladas en enero del 2020 a 9,073 toneladas en diciembre de ese mismo año, y de la misma manera, las exportaciones agrarias disminuyeron en 71 %, pasando de 6,320 toneladas en el año 2019 a 1,840 toneladas en el 2020. Por lo tanto, al tener en cuenta los factores externos que repercuten, tanto en la producción como la exportación, se debe trabajar conjuntamente con los agricultores en el óptimo desarrollo este producto bandera, fortaleciendo la gestión empresarial con incentivos a cada uno de los integrantes del grupo de interés. Además de, realizar periódicamente evaluaciones del desempeño en las organizaciones, de preferencia, al finalizar cada una de las etapas que contemple un determinado proyecto, destacando, de esta manera, el *feedback*, mejorando el desempeño, ya que esto implica un buen inicio para la siguiente etapa o el siguiente proyecto. Definitivamente, la realización adecuada de estas acciones promoverá el crecimiento en la producción, de acuerdo al nivel de influencia (p valor 0,000). Teniendo en cuenta que es un producto de exportación, destinándose la cuarta parte de la producción al mercado brasileño.
2. Se recomienda a los responsables de la Oficina de Planificación de la Dirección Regional de Agricultura de Tacna establecer planes estratégicos, teniendo en cuenta el desarrollo de las TIC's, así como incentivos en la inversión enfocada al desarrollo de maquinaria y equipo existente, así como el apoyo en la gestión de su adquisición, analizando los estándares de desempeño para la obtención de resultados y la

capacidad de innovación de las empresas agroexportadoras. Además, dentro de esta área, se debe realizar un seguimiento a cada una de las dimensiones, priorizando lo concerniente al capital humano en la institución, desde el reclutamiento de talentos y la capacitación, es por ello que la inversión y mejora del capital humano es el factor diferenciador entre todas las organizaciones y, por ende, ambos términos, 'inversión' y 'mejora', deben ir de la mano, para la obtención de mejores resultados. La inversión se inicia desde la etapa de reclutamiento de talentos que buscan formar parte de la organización, atraídas principalmente por la marca de la empresa y la línea de carrera que brindan. Sin embargo, la inversión no concluye en esta parte, sino también abarca el desarrollo del capital humano, comprendiendo los diseños para una capacitación que permita al colaborador iniciar sus funciones y ejecutar actividades efectivas, además de las capacitaciones continuas, que permitan fortalecer y aumentar conocimientos.

3. Se recomienda a los responsables de la Dirección de agricultura, ganadería e innovación agraria de la Dirección Regional de Agricultura de Tacna ahondar en la innovación sostenible en el producto, a través del análisis de la elaboración periódica enfocada al cultivo, con su respectivo seguimiento en el trabajo de campo, capacitando a los productores en referencia al riego y al control de plagas. Es menester priorizar la capacidad de producción, tanto para consumo interno y externo, enfocándonos en la calidad del producto y en la sostenibilidad de los procesos de producción, cumpliendo los plazos establecidos, maximizando la rentabilidad y minimizando los riesgos, extrayendo el máximo beneficio, en base a la eficiencia y eficacia. Es por ello que, además, se recomienda a PromPerú – Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo, la capacitación continua y específica a los productores de este cultivo, para que la exportación se realice sin inconvenientes, gestionando las exportaciones, debiéndose tener en cuenta el nivel de especialización de los productores y gestores, la

competitividad organizacional, las oportunidades de crecimiento de acuerdo con la situación económica y política actual, el conocimiento de mercado de destino del producto, los recursos económicos y financieros, la identificación de la demanda, las alianzas estratégicas y la infraestructura necesaria.

4. Se recomienda a la Dirección Regional de Agricultura de Tacna gestionar la asociación y cooperación entre los agricultores de un determinado producto para que puedan organizarse con el objeto de unificar las características del cultivo y gestionen eficientemente sus recursos, y de esta manera, puedan obtener mejores resultados en la producción y mayores beneficios económicos, realizando el rol de intermediarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albado, E., Saez, G., y Grabiell, S. (enero - marzo de 2001). *Composición química y actividad antibacteriana del aceite esencial del Origanum Vulgare (orégano)*. Revista Médica Herediana, vol.12(nº1), pp.16-19.
http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S1018-130X2001000100004&script=sci_arttext
- Alpaca, D., Berrios, E., De Córdova, D., y Ocola, F. (2018). *Planeamiento estratégico para la industria arequipeña del orégano*. Tesis de Maestría. CENTRUM - Graduated Business School de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Alzamora, M. (2017). *Factores que inciden en las exportaciones de orégano (Origanum vulgare) de la Región Tacna hacia el mercado brasileño*. Lima: Universidad San Martín de Porres.
- Amador, V., y Verdugo, C. (2014). *Plan de negocios de exportación de albahaca como hierba fresca al mercado de California (EUA)*. Tesis. Universidad Autónoma de Baja California.
- Arcila, C., Loarca, G., Lecona, U., y González, E. (marzo de 2004). *El orégano: propiedades, composición y actividad biológica de sus componentes*. ALAN - Archivos Latinoamericanos de Nutrición, vol.54(nº1), pp.100-111.
http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0004-06222004000100015
- Arela, R. (2017). *Informe por servicios profesionales realizado en “producción y certificación de hierbas aromáticas orgánicas” en la ONG el Taller*

- Asociación de Promoción y Desarrollo de la Región Arequipa*. Tesis. Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa.
- Armijos, F., Bermúdez, A., y Mora, N. (octubre - diciembre de 2019). *Gestión de administración de los Recursos Humanos*. Universidad y Sociedad, vol.11(nº4), pp.163-170.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202019000400163
- Arteaga, J., y Alburuqueque, F. (2007). *Estudio de factibilidad para la creación de empresa: acopio, selección, exportación y comercialización nacional de valeriana sp*. Tesis. Universidad Privada del Norte.
- Cárdenas, G. (2004). *Diccionario de Ciencias Económico - Administrativas*. Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.
- Concepción, C. (agosto de 2007). *La planificación estratégica como herramienta*. ACIMED - Centro Nacional de Información de Ciencias Médicas, vol.16(nº2). http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1024-94352007000800014
- Congreso de la República del Perú. (2008). *Ley N°29196, Ley de Promoción de la Producción Orgánica o Ecológica*.
- Cortijo, J. (2013). *Exportación a Brasil de orégano para consumo*. Tesis. Universidad del Aconcagua.
- Dextre, J., y Del Pozo, R. (2012). ¿Control de gestión o gestión de control? *Contabilidad y Negocios*, vol.7 (nº14), pp.69-80.
<https://www.redalyc.org/pdf/2816/281624914005.pdf>
- Dirección Regional de Agricultura de Tacna. (s.f.). <https://www.agritacna.gob.pe>

- Domínguez, A., y Gutiérrez, J. (2017). *La competitividad y el desarrollo económico de las empresas exportadoras de orégano seco en la Región Tacna*. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola.
- Harnecker, M., y Uribe, G. (1972). *Explotados y explotadores*. Empresa Editora Nacional Quimantu Limitada.
- Hernández, M. (mayo de 2017). *Sistemas de control de gestión y de medición de desempeño: Conceptos básicos como marco para la investigación*. Ciencia y Sociedad, vol.42(nº1), pp.111-124.
<https://www.redalyc.org/pdf/870/87050902009.pdf>
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. Interamericana Editores S.A.
- Laquita, R. (2019). *La gestión empresarial y su impacto en la exportación de sandía (Citrullus lanatus) de las empresas de la Región Tacna, año 2016*. Tesis de Maestría. Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann.
- León, C., y Olaya, V. (2015). *Implementación de un programa de capacitación sobre el mercado de manzanilla y su impacto en la producción y el bienestar de los agricultores del distrito de Otuzco – 2015*. Tesis. Universidad Privada Antenor Orrego.
- López, J., y De la Garza, M. (mayo de 2019). *Las prácticas de gestión empresarial, innovación y emprendimiento: factores influyentes en el rendimiento de las firmas emprendedoras*. Nova Scientia, vol.11(nº22), pp.357-383.

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-07052019000100357&lng=es&nrm=iso

Minsal, D., y Pérez, Y. (octubre de 2007). *Organización funcional, matricial... En busca de una estructura adecuada para la organización*. ACIMED, vol.16(nº4). http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1024-94352007001000010

Ortiz, J. (2013). *Estrategias de Comercio Internacional y su relación con el desarrollo de las Agro Exportaciones en la Región Tacna 1999 – 2008: Propuesta de matriz comercial para las hierbas aromáticas hacia el mercado de Nueva York (EE.UU.)*. Tesis. Escuela de posgrado de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann.

Pautt, G. (junio de 2011). *Liderazgo y dirección: Dos conceptos distintos con resultados diferentes*. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas, vol.19(nº1), pp.213-228.
<http://www.scielo.org.co/pdf/rfce/v19n1/v19n1a13.pdf>

Pérez-Carballo, J. (2008). *Control de la gestión empresarial*. ESIC EDITORIAL.

Rey, V. (2014). *Logística de Exportación de hierbas aromáticas colombianas hacia Alemania para la Empresa Fruartti S.A. S*. Trabajo de Grado. Pontificia Universidad Javeriana.

Rubio, P. (2000). *Introducción a la Gestión Empresarial. Fundamentos teóricos y aplicaciones prácticas*. Eumed.net.

Salaverry, O., y Cabrera, J. (enero - diciembre de 2014). *Florística de algunas plantas medicinales*. Revista Peruana de Medicina Experimental y Salud Pública, vol.31(nº1), pp.165-168.

http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1726-46342014000100025

Sánchez, I. (julio - diciembre de 2008). *Los estilos de dirección y liderazgo: Propuesta de un modelo de caracterización y análisis*. Pensamiento & Gestión (n°25), pp.1-39.

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762008000200002

Seldon, A., y Pennance, F. (1975). *Diccionario de Economía*. Barcelona, Oikostau, s.a. - ediciones.

Siura, S., y Ugás, R. (2001). *Cultivo de hierbas aromáticas y medicinales*. Follero R.I.; n. 10. INIA.

Valeriano, J., y Vázquez, R. (2019). *La planeación estratégica y su impacto en el entorno empresarial de las MYPES exportadores de Orégano-Provincia de Tacna, Región Tacna año 2017*. Arequipa: Universidad Católica San Pablo.

ANEXOS

Anexo 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU INFLUENCIA EN LA PRODUCCIÓN DE ORÉGANO (*ORIGANUM VULGARE*) DE LA REGIÓN TACNA, AÑO 2020

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES
<p>Problema General</p> <p>¿De qué manera influye la gestión empresarial en la producción de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) de la Región Tacna en el año 2020?</p> <p>Problemas específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es el nivel de la gestión empresarial de los productores de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) de la Región Tacna en el año 2020? • ¿Cuál es el nivel de la producción de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) de la Región Tacna en el año 2020? • ¿Cuál es la relación entre la gestión empresarial y la producción de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) de la Región Tacna en el año 2020? 	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la influencia de la gestión empresarial en la producción de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) de la Región Tacna en el año 2020.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar el nivel de gestión empresarial de los productores de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) de la Región Tacna en el año 2020. • Determinar el nivel de la producción de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) de la Región Tacna en el año 2020. • Demostrar la relación entre la gestión empresarial y la producción de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) de la Región Tacna en el año 2020. 	<p>Hipótesis general</p> <p>H₁: La gestión empresarial influye en la producción de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) de la Región Tacna en el año 2020.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p><u>Primera Hipótesis</u></p> <p>H₁: El nivel de la gestión empresarial de productores de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) de la Región Tacna en el año 2020, es regular.</p> <p><u>Segunda Hipótesis</u></p> <p>H₁: El nivel de la producción de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) de la Región Tacna en el año 2020, es regular.</p> <p><u>Tercera Hipótesis</u></p> <p>H₁: La gestión empresarial y la producción de orégano (<i>Origanum Vulgare</i>) de la Región Tacna en el año 2020 se relacionan significativamente.</p>	<p>Variable Independiente</p> <p>X: Gestión empresarial</p> <p>Variable Dependiente</p> <p>Y: Producción</p>

Anexo 2

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Estimado productor, le pedimos su colaboración contestando con sinceridad las siguientes proposiciones, cuyos resultados tienen por finalidad evaluar la gestión empresarial. Le agradecemos su valiosa colaboración.

EDAD:

SEXO: Masculino Femenino

NIVEL EDUCATIVO:

- Secundaria incompleta
- Secundaria completa
- Técnica incompleta
- Técnica completa
- Universitaria incompleta
- Universitaria completa

1 = Muy alto; 2 = Alto; 3 = Regular; 4 = Bajo; 5 = Muy bajo

N°	ÍTEMS	1	2	3	4	5
PLANIFICACIÓN						
1	Los planes estratégicos de las empresas agroexportadoras					
2	El desarrollo de tecnología de la información y comunicación					
3	El establecimiento de objetivos					
4	La designación de responsabilidades					
5	El desarrollo y mejoramiento de maquinaria y equipo					
6	La visión que promueva la motivación del equipo hacia las metas					
7	Los procesos de producción					
8	La inversión del proyecto					
9	Los estándares de desempeño para la obtención de resultados					
10	La capacidad de innovación de las empresas agroexportadoras					
ORGANIZACIÓN						
1	La capacitación de los interesados en el proyecto					
2	El engagement de los interesados					
3	El feedback entre los interesados					
4	La selección de profesionales capacitados					
5	La formación continua de los profesionales					
6	El ambiente laboral					
7	La participación de los interesados					
8	El conocimiento y experiencia en los procesos de producción					
9	El desempeño de los roles de los interesados					
10	La organización de equipos de trabajo					

DIRECCIÓN							
1	Eficiencia y eficacia en la realización de actividades						
2	La identificación de conflictos						
3	La resolución de conflictos						
4	La cooperación de los interesados						
5	El análisis de las alternativas						
6	La toma de decisiones						
7	La utilización de los recursos escasos						
8	La supervisión de las actividades						
9	La comunicación interna y externa						
10	El liderazgo del impulsor del proyecto						
CONTROL							
1	El desarrollo de actividades de control						
2	Las evaluaciones de desempeño						
3	El monitoreo de actividades						
4	El análisis de riesgos						
5	La maximización de rentabilidad						
6	La actualización de los resultados de control						
7	El manejo de información actualizada						
8	La implementación de los procesos de producción						
9	La evaluación de los objetivos						
10	El cumplimiento de objetivos						

¡Muchas gracias!

Anexo 3

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE PRODUCCIÓN

Estimado productor, le pedimos su colaboración contestando con sinceridad las siguientes proposiciones, cuyos resultados tienen por finalidad evaluar la producción del orégano (*Origanum Vulgare*). Le agradecemos su valiosa colaboración.

EDAD:

SEXO: Masculino Femenino

NIVEL EDUCATIVO: Secundaria incompleta
 Secundaria completa
 Técnica incompleta
 Técnica completa
 Universitaria incompleta
 Universitaria completa

1= Muy alto; 2 = Alto; 3 = Regular; 4 = Bajo; 5 = Muy bajo

N°	ÍTEMS	1	2	3	4	5
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN PARA CONSUMO INTERNO						
1	Capacidad de producción					
2	Calidad de la producción					
3	Satisfacción laboral					
4	Cumplimiento de plazos					
5	Productividad					
6	Eficiencia					
7	Eficacia					
8	Rentabilidad					
9	Beneficio					
10	Sostenibilidad					
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN PARA CONSUMO EXTERNO						
1	Capacidad exportable					
2	Gestión de las exportaciones					
3	Nivel de especialización					
4	Competitividad					
5	Oportunidades de crecimiento					
6	Conocimiento del mercado					
7	Recursos económicos y financieros					
8	Identificación de la demanda					
9	Alianzas estratégicas					
10	Infraestructura necesaria					

¡Muchas gracias!



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

ESCUELA DE POSGRADO

“LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU INFLUENCIA EN LA PRODUCCIÓN DE ORÉGANO (*ORIGANUM VULGARE*) DE LA REGIÓN TACNA, AÑO 2020”

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del juez: Aguilar Del Carpio, David Ernesto
- 1.2. Cargo e institución donde labora: Docente de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa
- 1.3. Nombre del instrumento evaluado: Variable ‘Gestión Empresarial’.
- 1.4. Autor del Instrumento: Johana Oriana Mamani Colquehuanca

II. ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.					X
7. CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y dimensiones.				X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.					X
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento pertinente.				X	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: _____

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lugar y fecha: Tacna, 05-06-2020

Teléfono N°: (+51) 952398809


Firma del Experto Informante

DNI N°: 41762589



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

ESCUELA DE POSGRADO

“LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU INFLUENCIA EN LA PRODUCCIÓN DE ORÉGANO (*ORIGANUM VULGARE*) DE LA REGIÓN TACNA, AÑO 2020”

V. DATOS GENERALES:

- 1.5. Apellidos y nombres del juez: Aguilar Del Carpio, David Ernesto
- 1.6. Cargo e institución donde labora: Docente de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa
- 1.7. Nombre del instrumento evaluado: Variable ‘Producción’.
- 1.8. Autor del Instrumento: Johana Oriana Mamani Colquehuanca

VI. ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.					X
7. CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y dimensiones.				X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.					X
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento pertinente.				X	

VII. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: _____

VIII. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lugar y fecha: Tacna, 05-06-2020

Teléfono N°: (+51) 952398809



Firma del Experto Informante

DNI N°: 41762589



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

ESCUELA DE POSGRADO

“LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU INFLUENCIA EN LA PRODUCCIÓN DE ORÉGANO (*ORIGANUM VULGARE*) DE LA REGIÓN TACNA, AÑO 2020”

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del juez: Apaza Yucra, Roxana Verónica
- 1.2. Cargo e institución donde labora: Personal Administrativo de la Universidad Nacional de Moquegua
- 1.3. Nombre del instrumento evaluado: Variable ‘Gestión Empresarial’.
- 1.4. Autor del Instrumento: Johana Oriana Mamani Colquehuanca

II. ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y dimensiones.					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.					X
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento pertinente.					X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: _____

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lugar y fecha: Tacna, 10-06-2020

Teléfono N°: (+51) 953653676

Firma del Experto Informante

DNI N°: 46488430



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

ESCUELA DE POSGRADO

“LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU INFLUENCIA EN LA PRODUCCIÓN DE ORÉGANO (*ORIGANUM VULGARE*) DE LA REGIÓN TACNA, AÑO 2020”

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del juez: Apaza Yucra, Roxana Verónica
- 1.2. Cargo e institución donde labora: Personal Administrativo de la Universidad Nacional de Moquegua
- 1.3. Nombre del instrumento evaluado: Variable ‘Producción’.
- 1.4. Autor del Instrumento: Johana Oriana Mamani Colquehuanca

II. ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y dimensiones.					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.					X
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento pertinente.					X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: _____

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lugar y fecha: Tacna, 10-06-2020

Teléfono N°: (+51) 953653676


Firma del Experto Informante

DNI N°: 46488430



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

ESCUELA DE POSGRADO

“LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU INFLUENCIA EN LA PRODUCCIÓN DE ORÉGANO (*ORIGANUM VULGARE*) DE LA REGIÓN TACNA, AÑO 2020”

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del juez: Sotelo Jimenez, Adolfo Ricardo
- 1.2. Cargo e institución donde labora: Docente en la I.E.P. Bilingüe Max Uhle
- 1.3. Nombre del instrumento evaluado: Variable ‘Gestión Empresarial’.
- 1.4. Autor del Instrumento: Johana Oriana Mamani Colquehuanca

II. ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y dimensiones.					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.					X
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento pertinente.				X	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: _____

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lugar y fecha: Tacna, 24-05-2020

Teléfono N°: (+51) 941728290

Firma del Experto Informante

DNI N°: 04432069



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN
ESCUELA DE POSGRADO

“LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU INFLUENCIA EN LA PRODUCCIÓN DE ORÉGANO (*ORIGANUM VULGARE*) DE LA REGIÓN TACNA, AÑO 2020”

V. DATOS GENERALES:

- 1.5. Apellidos y nombres del juez: Sotelo Jimenez, Adolfo Ricardo
- 1.6. Cargo e institución donde labora: Docente en la I.E.P. Bilingüe Max Uhle
- 1.7. Nombre del instrumento evaluado: Variable ‘Producción’.
- 1.8. Autor del Instrumento: Johana Oriana Mamani Colquehuanca

VI. ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y dimensiones.					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.					X
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento pertinente.				X	

VII. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: _____

VIII. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lugar y fecha: Tacna, 24-05-2020

Teléfono N°: (+51) 941728290

Firma del Experto Informante

DNI N°: 04432069