

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

Facultad de Ciencias Agropecuarias

Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria

**INFLUENCIA DE LOS FACTORES INTERNOS EMPRESARIALES EN LA
COMPETITIVIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
PRODUCTORAS DE VINO, PROVINCIA TACNA, AÑO 2023**

TESIS

Presentada por:

Bach. ROSELYN MILADI CONDE TELLEZ

Para optar el Título Profesional de:

INGENIERO EN ECONOMÍA AGRARIA

TACNA – PERÚ

2025

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

Facultad de Ciencias Agropecuarias

Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria

TESIS

**"INFLUENCIA DE LOS FACTORES INTERNOS EMPRESARIALES EN
LA COMPETITIVIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
PRODUCTORAS DE VINO, PROVINCIA TACNA, AÑO 2023"**

SUSTENTADA Y APROBADA EL 06 DE DICIEMBRE DEL 2024, SIENDO
EL JURADO CALIFICADOR:

PRESIDENTE:



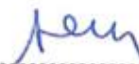
.....
MSc. Edwin Ismael Palza Chambe

SECRETARIO:



.....
MSs. Hernán Toribio Hurtado Hurtado

VOCAL:



.....
Dr. Alcido Escobar Maquera

ASESOR:



.....
Dra. Verónica Patiño Mendoza

CERTIFICADO DE SIMILITUD

YO, Dra. Verónica Patiño Mendoza, en condición de asesor acreditado con resolución de Facultad N° 7253-2022-FCAG del trabajo de tesis **“INFLUENCIA DE LOS FACTORES INTERNOS EMPRESARIALES EN LA COMPETITIVIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE VINO, PROVINCIA TACNA, AÑO 2023”**, presentado por la Bach. **ROSELYN MILADI CONDE TELLEZ**, Para optar el título profesional de Ingeniero en Economía Agraria.

Habiendo cumplido con lo establecido en el reglamento de originalidad y similitud de trabajo de investigación y producción intelectual de la UNJBG; considerando que según la revisión, evaluación y análisis realizado a través del software de similitud textual TURNITIN, cuenta con el nivel de similitud permitido cuyo porcentaje es 10%.

Por lo que **CERTIFICO LA SIMILITUD** de la tesis, está de acuerdo a la similitud baja, enunciado líneas arriba, la cual esta expedita para continuar con los trámites correspondientes y para su publicación en el Repositorio Institucional. Se emite el presente **CERTIFICADO** con fines de continuar con los tramites respectivos para su obtención del título profesional.

Tacna, 11 de marzo del 2025



Dra. Verónica Patiño Mendoza
Asesor



Bach. Roselyn Miladi Conde Tellez
Tesisista



DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTO

A DIOS, Gracias por guiarme por el camino del bien mi señor, por darme tu bendición en alcanzar este logro en mi vida profesional, en compañía de las personas más importantes en mi vida.

A MIS PADRES: Mario y Justina, les dedicó con mucho cariño, porque ellos siempre estuvieron a mi lado brindándome su apoyo y sus consejos para hacer de mí una mejor persona.

A MI HERMANA: Yelit, por sus consejos y motivarme a seguir adelante.

A MI SOBRINO, Harvey, fuente de motivación y felicidad.

A mi asesor de Tesis, Dra. Verónica Patiño, quien estaba dispuesta a brindarme su apoyo, a mis Jurados, Dr. Alcido Escobar, MSc. Edwin Palza y MSc. Hernán Hurtado, quienes se dieron el tiempo de leer mi trabajo y de enriquecerlo un poco más, con su experiencia y conocimiento profesional.

A MIS DOCENTES, por compartir sus conocimientos y que con el pasar de los años se convirtieron en nuestro ejemplo a seguir.

A GARY, por su apoyo y motivación en el desarrollo de mi trabajo.

A MI ABUELITA TOMASA, aunque no esté físicamente conmigo, se desde el cielo me cuida y me guía para que toda salga bien.

Y todas aquellas personas que de una u otra forma han contribuido para el logro de mi objetivo.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN.....	xiii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I	5
EL PROBLEMA.....	5
1.1 Planteamiento del problema	5
1.2 Formulación y sistematización del problema	9
1.2.1 Problema general	9
1.2.2 Problemas Específicos.....	9
1.3 Delimitación de la investigación.....	10
1.4 Justificación	10
1.4.1 Valor teórico	10
1.4.2 Utilidad metodológica	11
1.4.3 Relevancia social	11
1.5 Limitaciones.....	11

1.6	Objetivos.....	11
1.6.1	Objetivo general	11
1.6.2	Objetivos específicos	12
CAPITULO II.....		13
HIPÓTESIS Y VARIABLES.....		13
2.1	Hipótesis generales y específicas.....	13
2.1.1	Hipótesis General.....	13
2.1.2	Hipótesis específicas.....	13
2.2	Diagrama de variables	14
2.3	Indicadores de variables	14
2.4	Operacionalización de variables	14
CAPITULO III.....		16
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....		16
3.1	Conceptos generales y definiciones	16
3.2	Enfoques teóricos - técnico.....	21
3.2.1	Competitividad.....	21

3.2.2	Los contextos de la competitividad.....	26
3.2.3	La competitividad de las empresas	27
3.2.4	Teoría de los recursos y capacidades.....	28
3.2.5	Factores que influyen en la competitividad	29
3.2.6	Factores internos de la empresa	29
3.2.6.1	La tecnología como factor de competitividad	31
3.2.6.2	Los recursos humanos como factor de competitividad	31
3.2.6.3	Los recursos financieros como factor de competitividad.....	32
3.2.6.4	La mercadotecnia como factor de competitividad	32
3.2.6.5	La logística como factor de competitividad.....	33
3.2.7	Productividad de los factores y competitividad.....	33
3.3	Marco referencial	35
3.3.1	A nivel internacional	35
3.3.2	A nivel nacional	36
3.3.3	A nivel local	37
CAPITULO IV		40
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		40

4.1	Tipo de investigación	40
4.2	Población y muestra	40
4.3	Materiales y métodos.....	41
4.3.1	Material	41
4.3.1.1	Ubicación geográfica y temporal.....	41
4.3.1.2	Unidad de estudio.....	41
4.3.2	Métodos	41
6.3.2.1	Procedimiento de la Investigación	41
6.3.2.2	Análisis de datos.....	42
CAPÍTULO V.....		44
TRATAMIENTO DE LOS RESULTADOS		44
5.1	Técnicas aplicadas en la recolección de la información	44
5.2	Instrumentos de medición.....	44
5.3	Resultados y discusión	45
5.3.1	Resultados	45
7.3.1.1	Factores internos de la microempresa productora de vino .	45
7.3.1.2	La competitividad de la microempresa productora de vino .	57

5.3.1.3 Factores internos empresariales que influyen en la competitividad de la micro y pequeña empresa productora de vino de la provincia Tacna.....	68
5.3.2 Discusión.....	73
CONCLUSIONES.....	79
RECOMENDACIONES	81
REFERENCIAS.....	83
ANEXOS	94

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de Variables	14
Tabla 2. Ambientes físicos independientes para el procesamiento de vino de la microempresa	46
Tabla 3. Disponibilidad de ambientes físicos independientes para el procesamiento de vino de la microempresa	47
Tabla 4. Abastecimiento de la materia prima de la empresa vitivinícola	48
Tabla 5. Maquinaria y equipos para el procesamiento de vino con las que cuenta la empresa	49
Tabla 6. Disponibilidad de maquinaria y equipos para el procesamiento de vino con las que cuenta la microempresa	50
Tabla 7. Disponibilidad de equipos informáticos con las que cuenta la microempresa	51
Tabla 8. Uso de software especial por la microempresa	51
Tabla 9. Uso de comercio electrónico por la microempresa	52
Tabla 10. Fuente de financiamiento de la microempresa	53
Tabla 11. Inversiones en la microempresa	54
Tabla 12. Capital humano: grado de instrucción de los trabajadores en la microempresa	55

Tabla 13. Capital humano: la microempresa cuenta con técnico especialista en el rubro (Enólogo)	55
Tabla 14. Capital humano: Grado de instrucción del gerente y/o conductor de la microempresa	56
Tabla 15. Capital humano: Años de experiencia en el rubro del gerente y/o conductor de la microempresa.....	57
Tabla 16. Materia prima: cantidad del insumo uva Negra Criolla utilizada por la microempresa	58
Tabla 17. Materia prima: cantidad del insumo uva Burdeos utilizada por la microempresa	59
Tabla 18. Materia prima: cantidad del insumo uva Borgoña utilizada por la microempresa	60
Tabla 19. Materia prima: cantidad del insumo uva Italia utilizada por la microempresa	60
Tabla 20. Materia prima: cantidad del insumo uva Cabernet utilizada por la microempresa	61
Tabla 21. Materia prima: cantidad del insumo uva Malbec utilizada por la microempresa	62

Tabla 22. Materia prima: cantidad total del insumo uva utilizada por la microempresa	63
Tabla 23. Cantidad de vino (Litros) obtenido por la microempresa	64
Tabla 24. Precio promedio de venta por litro de vino de la microempresa (Soles)	65
Tabla 25. Ingreso bruto obtenido por la venta de vino en la microempresa (Soles)	66
Tabla 26. Costo total en los que incurren en el procesamiento de vino en la microempresa (Soles).....	67
Tabla 27. Rentabilidad de la producción de vino en la microempresa (%) ...	68
Tabla 28. Prueba de normalidad de los datos	69
Tabla 29. Correlaciones No Paramétricas Rho de Spearman	70
Tabla 30. Resumen del modelo.....	71
Tabla 31. ANOVA ^a	72
Tabla 32. Coeficientes ^a	72

RESUMEN

La presente investigación tuvo como problema responder a la pregunta: qué factores internos empresariales influyen en la competitividad de la micro y pequeña empresa productora de vino en la provincia de Tacna el año 2023. Es un estudio con enfoque cuantitativo, básica, no experimental, de corte transversal y de alcance correlacional. El tamaño de muestra fue censal a 32 micro y pequeñas empresas. Se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario estructurado. Los datos obtenidos fueron procesados con el empleo de Excel y SPSS con el uso de la estadística descriptiva y luego inferencial para la comprobación de las hipótesis, según el modelo estadístico coeficiente Rho de Spearman. Los principales resultados fueron los siguientes: el 90,6% de las microempresas disponen de ambientes físicos para la recepción de la materia prima (uva), maceración y almacenamiento, en cambio el menor porcentaje 62,5% de las empresas disponen de un local para labores de estrujado específicamente. Por otra parte, 93,8% poseen motobombas para trasiego. En cambio, solo el 21,9 % la menor proporción de las microempresas disponen de máquinas etiquetadoras para el producto final. El monto de las inversiones oscila entre S/ 8 000,00 como mínimo y S/ 1 200 000,00 como máximo. El promedio se establece en

S/ 141 318,30; mientras que el rango es de S/ 238 400,00. Por otra parte 75,0%) cuentan con un gerente y/o conductor con grado de instrucción superior. Asimismo, la cantidad de insumo (uva) de la campaña, usó 373 240 kg en total, con una media de 11 663 kg, mínimo de uso 30 400 kg y máximo de uso 31 900 kg. Finalmente, se encontró que la tecnología influye en el nivel de competitividad porque los estadísticos $r_s = 0,436$ que determinó correlación positiva media y Sig. = 0,013 al 95% de confianza, así lo demuestran.

Palabras clave: Factores internos empresariales, competitividad, rentabilidad, tecnología, vino.

ABSTRACT

The present research had as its problem to answer the question: what internal business factors influence the competitiveness of micro and small wine producing companies in the province of Tacna in 2023. It is a quantitative, basic, non-experimental, cross-sectional and correlational study. The sample size was a census of 32 micro and small companies. The survey was used as a technique and the structured questionnaire as an instrument. The data obtained were processed using Excel and SPSS with the use of descriptive and then inferential statistics to verify the hypotheses, according to the Spearman Rho coefficient statistical model. The main results were the following: 90.6% of the micro-enterprises have physical environments for the reception of raw material (grapes), maceration and storage, while the lowest percentage 62.5% of the companies have a facility specifically for crushing tasks. On the other hand, 93.8% have motor pumps for transfer. However, only 21.9%, the smallest proportion of microenterprises, have labeling machines for the final product. The amount of investments ranges from S/ 8,000.00 as a minimum to S/ 1,200,000.00 as a maximum. The average is set at S/ 141,318.30; while the range is S/ 238,400.00. On the other hand, 75.0%) have a manager and/or driver with a higher education degree. Likewise, the amount

of input (grapes) used in the campaign was 373,240 kg in total, with an average of 11,663 kg, minimum use of 30,400 kg and maximum use of 31,900 kg. Finally, it was found that technology influences the level of competitiveness because the statistics $r_s = 0.436$ that determined a positive mean correlation and $\text{Sig.} = 0.013$ at 95% confidence, demonstrate this.

Keywords: Internal business factors, competitiveness, profitability, technology, wine

INTRODUCCIÓN

Estudios sobre competitividad y su relación con otros factores son diversos, tal es así, por ejemplo, que, Facundo y Purihuaman (2019) realizaron un trabajo para determinar relaciones entre gestión de calidad y competitividad para el caso de la Empresa Vita Juice S.A.C., y encontraron una correlación positiva fuerte por medio del coeficiente Rho de Spearman. Por otro lado, Pérez y Sulluchuco (2019), emplearon las variables de calidad y productividad con la competitividad, también para el caso particular de la Empresa Agro Floral Perú S.A.C. – Lima; y también su hallazgo fue que en efecto existe relación significativa entre las variables para la cual usó la prueba de chi cuadrado. Para el caso de la provincia Tacna, Rivera (2020), probó las variables de la gestión empresarial con la competitividad a nivel de las Mypes de la agroindustria del vino; los resultados a los que arriba es una correlación positiva alta, por medio de las pruebas de Rho de Spearman y Coeficiente de Pearson. Por su parte, Condori (2019) estudió las relaciones entre los factores internos (gestión de recursos humanos, capacidad comercial y ventas, y gestión financiera; y la competitividad (calidad e innovación) en el cual también encuentra que existe incidencia de estos factores en la competitividad.

En este estudio, lo que se trata es determinar los factores internos empresariales (infraestructura física, tecnología, financiamiento y capital humano) de la micro y pequeña empresa productora de vino, que influyen en la competitividad (rentabilidad). La investigación se realizó en el ámbito de la provincia Tacna, campaña 2023. Se considera importante, porque es un aporte al conocimiento sobre las variables independientes que aún no han sido abordadas y que tienen influencia con la competitividad de las micro y pequeñas empresas productoras de vino. Por otro lado, durante la investigación se tuvo como una limitación a la fiabilidad de la información brindada por los conductores de y/o responsables de las micro y pequeñas empresas, sobre las variables estudiadas; aspecto que se superó con visitas inopinadas y observación en las bodegas donde están instaladas.

La competitividad es un término que hay que diferenciarlo según el contexto, es decir la competitividad puede ser a nivel de país y lo otro a nivel de empresa. Sobre este aspecto, esta investigación trata sobre el segundo contexto; es decir, a nivel empresarial. El autor que más se ha detenido en abordar estos temas fue Porter (1985); para quien la competitividad es la capacidad de la empresa para crear, obtener y mantener ventajas competitivas que los ubique en una posición determinada en el entorno socioeconómico,

para lo cual es determinante el uso eficiente de los factores capital y trabajo. Sin embargo, para Koontz y O'Donnell (2013) la manera de cómo una empresa es competitiva es a través del resultado final que es la rentabilidad, después de haberse usado eficientemente el capital y trabajo establecidos por Porter. Asimismo, Rubio y Baz (2015) al señalar que competitividad es elevar ventas, implícitamente se refiere a la rentabilidad, por cuanto una empresa obtiene mayor rentabilidad si sus ventas se incrementan; y a esto se añade lo que Bonales et al. (2015) indican que la competitividad puede lograrse aparte de la productividad del capital y trabajo a los costos de transacción a través de la integración vertical, aspecto que es posible que los microempresarios que producen vino sean más competitivos los que tienen sus parcelas de viñedos como fuente proveedora de materia prima.

Por lo antes referido, el presente estudio se divide en cinco capítulos, más allá de esta introducción y de las consideraciones finales.

En el primer capítulo se expone el problema, presentando sus delimitaciones, justificación, limitaciones y objetivos. En el segundo capítulo se plantea las hipótesis, señalando los indicadores de la variable y operacionalización. En el tercer capítulo se presenta la fundamentación teórica que respalda dicha investigación, a través de enfoques teóricos-técnicos y

marco referencial. En el cuarto capítulo, expone la metodología de la investigación, por último, el quinto capítulo manifiesta el tratamiento de los resultados. Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

A nivel mundial, según Agencia Agraria (2024), Perú ocupa la posición 9 en producción de uva, siendo China el principal productor con una cuota del 45,70 %, seguido por India, Turquía, Brasil y Estados Unidos. La producción peruana ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años, debido a su calidad. Aunque Perú no se encuentra entre los principales productores globales, su posicionamiento sigue siendo relevante, ya que el país ha logrado destacar en la exportación hacia mercados clave como Estados Unidos, Europa y Asia.

Según el Observatorio Vitivinícola Argentino (2023), a raíz de la pandemia de COVID-19, el consumo de vino en Perú se incrementó, a pesar de que el consumo per cápita es de 1,8 litro/año; cifra inferior a lo consumido en Chile o Argentina porque las bebidas preferidas en el país en orden de importancia son cerveza en primer lugar, segundo pisco y tercero vino. Asimismo, se señala que existe preferencia en el consumo en primer lugar por el vino Malbec, seguido de Borgoña y luego el Cabernet Sauvignon. Sin

embargo, las empresas vitivinícolas que están en mejor posición y que concentran el 70% del mercado peruano son solo tres: Santiago Queirolo SA con 41 %; Viña Tacama SA con 28 % y Bodegas Tabernero SA con 13 %. Por otro lado, la fuente citada indica que en el año 2022 el país importó el 43,93 % vino de Argentina; 24,97 % de Chile y 18,66 % de España; alcanzando en términos de valor a US\$. 38,1 millones, estimándose que los consumidores han pagado de S/ 90,00 a S/ 120,00 por botella, porque lo consideran de calidad.

Como se podrá notar, solo existen pocas empresas peruanas productoras de vino que abarcan el mayor porcentaje del mercado, tal como se mostró en el párrafo anterior, lo que significa que son altamente competitivos. Sin embargo, ¿por qué las micro y pequeñas empresas que también se dedican a este rubro en nuestra región, ni siquiera aparecen en las estadísticas?

Estudios realizados en otras latitudes sobre la competitividad de las micro y pequeñas empresas como los de Cárdenas et al. (2020), dan cuenta que la alta o baja competitividad de estas pequeñas empresas se les atribuye a factores al interior de la empresa, tales como, el planeamiento estratégico, capital humano, la innovación, la productividad, los sistemas de información y

aseguramiento de la calidad. Mientras otros como Leyva et al. (2018) solo atribuyen a dos factores en la cual nuevamente se encuentra el planeamiento estratégico y se agrega a las habilidades gerenciales que tienen los que conducen estas empresas.

Por otra parte, se debe tener en cuenta también que, a nivel nacional la producción de uva, según INEI (2022), al año 2021 registró 185 075 t; y para 2022 se registró 206 656 t, un crecimiento importante del 10,5% de los cuales 80% de esta producción es destinada al procesamiento para la obtención de vino; y en el caso de la región Tacna, según la Dirección Regional Agraria Tacna (2023), reporta la producción de uva a junio 2023 la cantidad de 6 665 t, mayor que lo registrado en 2022 que fue de 6 573 t, obteniéndose un crecimiento de 1,0%. Estos hechos, muestran la importancia que tienen las empresas que procesan vino en nuestro medio que por lo general son micro y pequeñas; que emplean la materia prima de la uva; cultivo del cual se solventan muchas familias, por un lado y, por otro lado, la generación de empleo que brinda, tanto el cultivo como los procesadores de vino.

Algunos estudios, como los de Alturria et al. (2008), indican que las micro y pequeñas empresas productoras de vino no muestran alta competitividad, porque aún se rigen por modelos obsoletos de calidad en su

organización, infraestructura inadecuada, insalubridad, falta de seguridad, utilizan depósitos como barriles de plásticos o maderas en las que se lleva a cabo el proceso de fermentación y maduración del vino, y con el pasar de los años generan microorganismos dañinos para el consumidor.

Por su parte Vivanco (2018), indica también que estas empresas no cuentan con una buena implementación de los sistemas de calidad y mejora de los procesos de elaboración, existe problemas con el abastecimiento de los contenedores de fermentación, envases y esto se debe a la falta de tecnología y el procesamiento generando así un perjuicio en épocas críticas donde se concentran actividades de comercialización.

Cabe aclarar también que la competitividad de las empresas según Ferrer (2018) se concibe de distintas ópticas, como una empresa puede ser competitiva si es más rentable, o hacer una mejor gestión de los recursos, o mayor posición en el mercado, o posee habilidad para implementar la mejor estrategia, o actuar oportunamente en los mercados.

En la provincia Tacna, existen algunos estudios en el cual la competitividad está influenciada directamente por la cultura organizacional; tal es así que Caso (2016) encontró para la Bodega Santa Elena una puntuación de 17,93 de 160 calificándola por consiguiente de inadecuada, y la

competitividad obtuvo una puntuación de 22,38 que lo califica de regular. Por todo lo argumentado, la presente tesis responde a las interrogantes que se formulan a continuación:

1.2 Formulación y sistematización del problema

1.2.1 Problema general

¿Qué factores internos empresariales influyen en la competitividad de la micro y pequeña empresa productora de vino, en la provincia Tacna?

1.2.2 Problemas Específicos

¿Cómo es la disponibilidad de la infraestructura física en la micro y pequeña empresa productora de vino?

¿Cómo es la disponibilidad de la tecnología empleada en las micro y pequeñas empresas productoras de vino, en la provincia Tacna?

¿Cómo es la gestión financiera en la micro y pequeñas empresas vitivinícolas?

¿Cómo es el capital humano empleado en la micro y pequeña empresa vitivinícola?

¿Cómo es la competitividad de la micro y pequeña empresa vitivinícola en la provincia de Tacna?

1.3 Delimitación de la investigación

La investigación se realizó dentro del ámbito de la provincia Tacna, campaña de producción de vino 2022 – 2023 por parte de la micro y pequeña empresa del rubro vinícola.

1.4 Justificación

Se considera que el estudio es importante, y por lo tanto se justifica por las siguientes razones:

1.4.1 Valor teórico

El presente trabajo es un aporte al conocimiento sobre las variables que tienen relación con la competitividad en las micro y pequeñas empresas productoras de vino en el ámbito de la provincia Tacna.

Beneficia a la comunidad académica y científica, quienes tomarán el conocimiento para seguir investigando y generando mayor conocimiento sobre el tema. Asimismo, las autoridades, quienes a partir del desarrollado podrán elaborar trabajos, programas y proyectos para solucionar el problema mencionado y beneficiar a las empresas productoras de vino de la provincia de Tacna.

1.4.2 Utilidad metodológica

El estudio se realizó desde la óptica metodológica para demostrar qué factores internos empresariales influyen en la competitividad de la micro y pequeña empresa productora de vino, en la provincia Tacna.

1.4.3 Relevancia social

Con el estudio, se contribuye al aspecto cognoscitivo y práctico para el mejoramiento de la gestión de los factores internos a los cuales tienen control, los conductores de las micro y pequeña empresa productora de vino.

1.5 Limitaciones

La investigación considera como una limitación a la fiabilidad de la información brindada por los conductores de y/o responsables de las micro y pequeñas empresas, sobre las variables estudiadas; aspecto que se superó con visitas inopinadas y observación en las bodegas donde están instaladas.

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo general

Determinar los factores internos empresariales de la micro y pequeña empresa productora de vino de la provincia Tacna, que influyen en la competitividad, año 2023.

1.6.2 Objetivos específicos

Describir la disponibilidad de la infraestructura física en la micro y pequeña empresa productora de vino.

Describir la disponibilidad de la tecnología empleada en las micro y pequeñas empresas productoras de vino, en la provincia Tacna

Describir la gestión financiera en la micro y pequeñas empresas vitivinícolas

Caracterizar al capital humano empleado en la micro y pequeña empresa vitivinícola.

Determinar la competitividad de la micro y pequeña empresa vitivinícola en la provincia de Tacna.

CAPITULO II

HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Hipótesis generales y específicas

Las suposiciones que se verificó con la investigación, son las siguientes:

2.1.1 Hipótesis General

Los factores internos empresariales, como el nivel de la tecnología y las características del capital humano de la micro y pequeña empresa productora de vino de la provincia Tacna, influyen significativamente a la competitividad.

2.1.2 Hipótesis específicas

Más del 50% de los microempresarios cuentan con el 100% de la infraestructura requerida para el procesamiento de vino.

Más del 50% de los microempresarios cuentan con 100% de la tecnología requerida para procesamiento del vino.

Más del 50% del financiamiento proviene de los recursos propios de las micro y pequeñas empresas vitivinícolas.

Más del 50% del capital humano tienen la mayor calificación en la micro y pequeña empresa vitivinícola.

Más del 50% de la micro y pequeña empresa vitivinícola en la provincia de Tacna, muestran 100% de rentabilidad, mostrando así alta competitividad.

2.2 Diagrama de variables

Factores internos empresariales -----> Competitividad

2.3 Indicadores de variables

Los indicadores de las variables se muestran en la tabla 1, operacionalización de variables.

2.4 Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de Variables

VARIABLES	CONCEPTO	DIMENSIONES	INDICADORES
Factores internos de las Mypes	Son los insumos o activos que la empresa puede controlar y proveer. Asimismo, debe entenderse, que las empresas poseen los recursos que son diferentes tanto en su clase como en su calidad. (Thompson, et al., 2012).	Infraestructura	Instalaciones físicas para el procesamiento de vino. Instalaciones de viñedos
		Tecnología	Presencia de maquinarias, y equipos para procesamiento de vino. Uso de equipos y manejo

		de las tecnologías de información
	Financiamiento	Fuente de financiamiento -Propio -Préstamo -Propio y préstamo
	Capital humano	Número de trabajadores empleado en el procesamiento. Grado de instrucción de los trabajadores Grado de instrucción del gerente y/o conductor Años de experiencia en el rubro del gerente y/o conductor de la empresa.
Competitividad de las Mypes	Competitividad es la "capacidad que tiene la empresa, de obtener mayor rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores" (Koontz y O'Donnell, 2013).	Capacidad para generar utilidades (Productividad de los factores) Rentabilidad de la microempresa productora de vino (%).

Nota. Elaboración propia.

CAPÍTULO III

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

3.1 Conceptos generales y definiciones

Competitividad

La competitividad de una empresa se refiere a su capacidad para generar rentabilidad en el mercado en comparación con sus competidores. Esta capacidad depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto que ofrece y los recursos necesarios para producirlo, lo que se conoce como productividad. Además, también se ve influenciada por la productividad de otros proveedores en el mercado (Kootz y O'Donnel, 2013).

La competitividad de los entes económicos es la capacidad de las mismas de producir bienes y servicios eficientemente (con costos declinantes y calidad creciente), haciendo que sus productos sean atractivos, tanto dentro como fuera del país (Robbins y Coulter, 2013).

Fajnzylber, (1988) indica que la competitividad es aquella que esto implica un aumento en la productividad, una mayor eficiencia, una mejora en la calidad, una diferenciación única del producto y un sistema de distribución más efectivo.

Por su parte, Porter, (1990) sostiene que la competitividad de una nación depende de la capacidad de la industria para innovar y mejorar. Las empresas Hanan ventaja sobre los mejores competidores del mundo debido a la presión y al reto. Uno de los determinantes más importantes de la competitividad es la productividad, las empresas son las encargadas de crearla. para que una empresa o una economía sean calificadas como competitivas necesita ser eficiente.

Asimismo, el citado tratadista refiere que la competitividad es la capacidad que tiene un ente económico ya sea pública o privada, de conseguir y mantener ventajas competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. Para que eso ocurra el autor sostiene que es necesario la identificación de los factores que dan lugar un valor añadido y que se pueda vender en el mercado, así como su sostenibilidad en el mediano y largo plazo. Añade a su vez que la competitividad está en función de aspectos como la calidad de producto y sus precios; las que están vinculadas con la innovación y la productividad. A fin de cuentas, concluye que la productividad de los factores (capital y trabajo) empleados en la producción son los que determinan la competitividad.

Años más tarde, la FAO (1994), establece La competitividad de una organización se refiere a su capacidad para producir bienes y servicios de manera óptima y destacada. Esto implica la combinación efectiva de varios factores, que incluyen los factores internos de la empresa, los factores sistémicos y los factores de desarrollo microeconómico. Que la competitividad

Por su parte Alic (1987), sostiene que la competitividad es la capacidad de las entidades de una nación para diseñar, desarrollar, producir y colocar sus productos en el mercado internacional en medio de la competencia con empresas de otros países. Sin embargo, Vargas y Del Castillo (2008), señalan a la competitividad como la capacidad creciente de aprovechar ciertas condiciones de competitividad sistémica en el entorno, las oportunidades de mercado y obtener un buen desempeño empresarial, en términos de ganar aceptación y participación de mercado sobre la base de buena información, procesos, productos, precios, servicios, estrategias de mercadeo y servicios posventa.

En cambio, Mathews (2009) sostiene que la competitividad es la capacidad que tiene una organización, pública o privada de lograr y mantener ventajas que le permitan consolidar y mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que se desenvuelve. Estas ventajas están definidas por

sus recursos y su habilidad para obtener rendimientos mayores a los de sus competidores.

Micro y Pequeñas Empresas

Se trata de una unidad económica formada por una persona natural o jurídica, organizada de cualquier manera, cuyo propósito es realizar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. La característica principal de estas unidades es que, en el caso de las microempresas, sus ventas no deben superar las 150 UIT, mientras que para las pequeñas empresas, las ventas deben estar entre más de 150 y hasta 1 700 UIT.

(Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial N°30056, 2013).

Las Mypes son consideradas como unidades de producción de bienes y servicios, de pequeñas infraestructuras físicas, inversión económica y financiera, generalmente de corte familiar que genera trabajo temporal y subempleo en el sector en el cual desarrollan sus actividades comerciales.

Recursos

Son los insumos o activos que la empresa puede controlar y proveer. Asimismo, debe entenderse, que las empresas poseen los recursos que son diferentes tanto en su clase como en su calidad (Thompson, et al., 2012).

Capacidades

Se entiende como las habilidades en el desempeño de las actividades que realizan las empresas eficientemente; consecuentemente, unas empresas son más competitivas que otras (Thompson, et al., 2012).

Productividad

Indicador que representa el resultado de la transformación de insumos, dada una tecnología. En la teoría económica, se establece que es el nivel de producto, en función de insumos como trabajo contratado, trabajo familiar, tierra, capital, otros (Galarza y Guillermo, 2015).

Logística

Es parte de la cadena de abastecimiento, encargada de hacer la planeación, implementación y control eficientemente y eficazmente el flujo directo e inverso, de las operaciones de almacenamiento de bienes, servicios

e información, relacionados entre el punto de origen y el punto de consumo, según el requerimiento de las necesidades de los clientes (De Carvalho, 2017).

Capital humano

Existen diferentes formas de conocimiento, sin embargo, dada el contexto del estudio, conceptuamos al capital humano al conocimiento, que proviene de la investigación como producto de la ciencia a través de una metodología. Asimismo, puede ser adquirido por los seres humanos por medio de la educación y el entrenamiento (Cannock y Gonzales-Zúñiga, 1994).

Rentabilidad

Es el cociente resultante de la generación de dinero y la inversión necesaria, multiplicado por 100, debido a que es expresado en porcentaje (Ortega, 2020).

3.2 Enfoques teóricos - técnico

La investigación a realizar, estará enmarcada en las siguientes teorías y enfoques.

3.2.1 Competitividad

Existen diferentes conceptos de competitividad asumidos también por diferentes autores, las que pasaremos a revisar a continuación:

Díaz (2007) y Mañalich (2004), afirman que existen dos elementos que determinan realmente la competitividad, uno es el **nivel microeconómico** que incluye la capacidad de la empresa para captar el mercado, actitud de vender aquello que es producido y la capacidad para mantener o incrementar de forma sostenida su cuota en el mercado; y la segunda es el **nivel macroeconómico** el cual incluye la capacidad de un país para participar en los mercados, la actitud del país para enfrentar la competencia, alcanzando los objetivos centrales de políticas económicas.

Para Ortiz y Arredondo (2014), los factores para el desenvolvimiento y competitividad empresarial, se orientan por: el perfil del administrador, vínculos de colaboración, conocimiento del mercado, la innovación, tecnología y gestión administrativa. Por su parte, Bañuls (2009), manifiesta que al pasar los años hay que alimentar la competitividad para enfrentar los nuevos retos que se crean cada día, considerando los factores **innovación, tecnología, flexibilidad productiva y calidad**; puesto que descuidar estos conlleva a desmejorar los procesos administrativos y operativos de la empresa, originando un bajo nivel de competitividad en el mismo mercado. Estos se indican a continuación:

a. Innovación, es la puesta en el mercado de un producto o servicio nuevo o mejorado atendiendo a las demandas de la sociedad; asociado con temas tecnológicos cuando se utiliza lo técnico como medio para introducir el cambio en todos los ámbitos, es decir, crear e introducir soluciones originales a las necesidades existentes y nuevas que surjan, pero también se puede abordar en el área organizativa y comerciales. Innovar contempla introducir nuevas combinaciones entre factores de la producción para generar un producto mejor, nuevo o diferente, que impacte positivamente en el mercado y en el ambiente, conlleva tanto beneficios económicos como sociales.

b. Tecnología, es un instrumento potenciador que aumenta las oportunidades de los países en vías de desarrollo a través del conocimiento. Combinación de información, contexto y experiencia, buscando alcanzar los objetivos del negocio como medio de obtener y administrar el conocimiento que la empresa requiere para ser competitiva.

c. Flexibilidad productiva, capacidad de responder ante el cambio, a la adaptabilidad o a la habilidad para hacer frente de forma eficaz a las circunstancias cambiantes. Habilidad de una entidad para desplegar y replugar sus recursos eficientemente, como respuesta a las condiciones cambiantes. Es la necesidad de la empresa moderna de contar con fuerza de trabajo capaz

de adaptarse fácilmente a las fluctuaciones de la demanda, e intervenir directa o indirectamente en la mejora de la calidad de la producción y productos finales, sean estos bienes o servicios.

d. Calidad, significa alcanzar la excelencia bajo indicadores de productividad de acuerdo a su creación, fabricación o procedencia, referenciado con óptimas garantías.

Las tres estrategias para lograr una ventaja competitiva

Porter (1991), destacó que las estrategias competitivas genéricas pueden ser aplicadas en cualquier sector empresarial. Estas estrategias suelen implementarse de manera individual, aunque en ciertas circunstancias también pueden combinarse para asegurar el crecimiento del valor de una empresa. Para asegurar el crecimiento del valor de la empresa son las siguientes:

a) **Liderazgo en Costos**; es la estrategia más intuitiva y representa una oportunidad si la empresa está capacitada para ofrecer en el mercado un producto a un precio inferior comparado a la oferta de las empresas oponentes.

b) **Diferenciación**; constituye una opción atractiva para empresas que quieren construirse su propio nicho en el mercado y no apuestan necesariamente a un

elevado porcentaje de consensos en términos generales, sino en compradores que buscan características peculiares del producto distintas a las que ofrecen las empresas oponentes.

c) **Enfoque**; consiste en especializarse en un dado segmento del mercado y en ofrecer el mejor producto pensado expresamente para los reales requerimientos de nuestro segmento

Para Koontz y O'Donnell (2013), la competitividad es la capacidad que tiene la organización para conseguir rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores. La competitividad está en función de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos indispensable para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado.

Asimismo, Rubio y Baz (2015), indican que la competitividad de cada ente económico está en función de sus propias estructuras internas, es decir, de su organización y capacidad de producir de tal forma que pueda elevar sus ventas y ganarles a sus competidores en distintos ámbitos. Sin embargo, existe una advertencia que hace Porter (2008), en el sentido de que la competitividad de una empresa, se da en aquellos mercados donde los productores pueden controlar la fijación de los precios; que no es lo mismo

cuando la fijación de precios se da en los mercados de libre competencia en los cuales, es el mercado el que fija los precios en función a las fuerzas de oferta y demanda. Entonces, si la empresa es la que fija los precios, estos estarán en función de: una mejora en la gestión financiera, capacidad de innovación de nuevos productos, capacidad en la innovación de nuevos procesos de producción, incremento en la productividad de los factores trabajo y capital, reducción de los costos de transacción a través de la integración vertical, entre otros (Bonales et al., 2015).

Como podrá notarse en las diferentes concepciones, existe gran responsabilidad en el modo de cómo se maneja y combinan eficientemente los factores de producción al interior de la empresa.

3.2.2 Los contextos de la competitividad

Al abordar la competitividad, se debe considerar que estas se dan en tres niveles:

- a) la competitividad a nivel de país, en las cuales dependen de factores como la estabilidad macroeconómica, la regulación en el sector empresarial y el grado de apertura que se tiene a los mercados internacionales;
- b) la competitividad de acuerdo a la infraestructura regional; y

c) la competitividad a nivel de empresa (Bonales et al., 2015).

Esta a su vez, proviene de la ventaja competitiva que muestran las empresas a través de cómo producen y cómo están organizados, que se manifiestan en el precio y la calidad del producto, respecto a las demás empresas en un mercado dado (Barquero, 2003).

Por otra parte, Porter (1990) indica que en los mercados los que compiten son las empresas más no las naciones, en consecuencia, un país es competitivo gracias a sus empresas y lo reitera más adelante Krugman (1994), estableciéndose de esta manera las bases de la competitividad.

3.2.3 La competitividad de las empresas

En el punto anterior se desarrolló sobre los niveles de cómo abordar el tema de la competitividad, considerando los tres niveles mencionados. En ese sentido, para el desarrollo de esta investigación, nos centraremos en lo establecido como la competitividad a nivel de empresa.

Para Fong et al. (2017), la competitividad a nivel de empresa, puede ser tratado desde dos corrientes teóricas: 1) la teoría estructural y 2) la teoría de recursos y capacidades. La primera es ampliamente tratada por Michael Porter. En cambio, a partir de la década de los 80, al demostrarse que el éxito

de las empresas es explicado mayormente por los aspectos internos que tiene una empresa que el entorno. Por lo tanto, el análisis estratégico parte de identificar las fortalezas y debilidades que tiene cada empresa. Asimismo, se establece que en mundo real, las empresas que compiten en el mercado son completamente diferentes unos de otros, mostrando así una heterogeneidad en la disponibilidad de sus recursos y capacidades, y por lo tanto resultados diferentes en términos de variedad de productos y variedad de servicios, y se preocupan más respecto a sus demandantes sobre los requerimientos que deben cumplir en vez de los requerimientos que quieren cumplir, mostrando una concentración hacia lo que demanda el mercado, y siendo conscientes de la competencia en el campo y en cómo fusionan sus recursos.

3.2.4 Teoría de los recursos y capacidades

A nivel del nivel de empresa la teoría de los recursos y capacidades explica mayormente el éxito o fracaso de una empresa. En este sentido, Navas y Guerras-Martín (2017) establecen un esquema interesante que permite comprender esta teoría. Primero, consiste en que las empresas tienen recursos tanto tangibles como intangibles. En la categoría de tangibles estas pueden ser recursos físicos como financieros. En cambio, en los recursos considerados como intangibles, generan otras dos categorías como:

intangibles humanos, por una parte y por la otra los intangibles no humanos, en las que se encuentran la tecnología y la organización que tiene la empresa.

Segundo, consiste en las capacidades que tienen las empresas. Estas capacidades según Fong et al. (2017) se presentan de dos maneras: capacidades sobre los activos y lo otro las capacidades basadas sobre las competencias.

3.2.5 Factores que influyen en la competitividad

Evidentemente para que una empresa cualquiera sea su magnitud y tenga éxito, subyace en ella elementos que en otros términos son factores que tienen que ver con su desarrollo. Estos factores, según la FAO (1997) son: los factores internos de la empresa; factores sistémicos; y factores de desarrollo microeconómico. Entendiendo que los dos últimos factores mencionados son de carácter externo y en consecuencia no están sujetas a control de la empresa, a continuación, se abordará solo sobre el primer factor que sí tiene control la empresa y lo puede manejar.

3.2.6 Factores internos de la empresa

Como se dijo anteriormente, la competitividad de una empresa depende de varios factores, obviamente considerando para todos en *ceteris paribus* lo que ocurra en el ambiente externo. Asimismo, si bien es cierto que no existe

consenso entre los diferentes autores, sin embargo, podemos mencionar que variables están relacionados con la competitividad.

La OCDE (1992), determina como factores de competitividad a la mercadotecnia, los recursos humanos, producción, compras, acciones de investigación y desarrollo y la interacción entre proveedores y clientes. Por otra parte, Quiroga (2003) menciona que los indicadores externos, la tecnología, los recursos humanos, las capacidades directivas, los recursos financieros, la calidad, producción, organización interna, compras y la investigación y desarrollo son los que tienen que ver con la competitividad. Asimismo, Solleiro y Castañón (2005), indican que los indicadores externos, la tecnología, mercadotecnia, recursos humanos, recursos financieros, calidad, organización interna, compras, e investigación y desarrollo definen el nivel de competitividad de las empresas. Por otro lado, Rubio y Aragón (2002), establecen como la tecnología, innovación, mercadotecnia, recursos humanos, capacidades directivas, recursos financieros, cultura y calidad, son los que establecen la productividad de una empresa. En cambio, De la Cruz et al. (2006), mencionan a la tecnología, mercadotecnia, recursos humanos, recursos financieros, producción y logística; los que marcan la competitividad.

Por su parte, Thompson et al., (2012) refieren que los recursos que tienen relación con los niveles de competitividad de una empresa son: a) recursos físicos, considera a los equipos, instalaciones, predios, terrenos, ubicación de tiendas de distribución; b) recursos financieros: efectivo, o equivalente a efectivo; c) archivos tecnológicos: patentes, derechos de autor, y secretos comerciales; d) recursos organizacionales: sistemas de tecnología de información y comunicación.

3.2.6.1 La tecnología como factor de competitividad

Conceptualmente, la tecnología es conocimiento aplicado como producto de la investigación científica (Valencia-Giraldo, 2004; Reyes-Reynoso, 2006); las que se convierten en un conjunto de saberes. Estos saberes, se concretizan por medio de lo que se denominan artefactos hechos por el hombre, así como a los procesos de producción, y que se debe a una necesidad a satisfacer. Si esto es así, el nivel de tecnología, el cómo es empleado, y la cantidad de artefactos empleados en el proceso de producción (Rodríguez y Leuro, 1994).

3.2.6.2 Los recursos humanos como factor de competitividad

Los recursos humanos y su determinación en los procesos productivos han sido estudiados ampliamente desde diferentes ángulos, y últimamente

como capital humano, que se refiere sobre todo a su formación intangible (educación y capacitación formales), sino también referidas a las experiencias, vivencias sean adquiridas o heredadas, y son en muchos casos un factor decisivo de producción (Simoneen, 2012).

3.2.6.3 Los recursos financieros como factor de competitividad

Las empresas durante la campaña del proceso de producción necesariamente deben contar con liquidez para realizar sus operaciones, así como producto de ellas obtienen una rentabilidad determinada, sin excluir claro está los riesgos que se corren también en el proceso productivo. Todo ello se resume en lo que viene a ser la parte financiera y económica, que en consecuencia permiten según cómo sea su manejo que la organización esté vigente, así como su crecimiento (Acosta-Medina et al., 2018).

3.2.6.4 La mercadotecnia como factor de competitividad

En el contexto de la rivalidad de empresas que compiten por el mercado, la mercadotecnia conocida también como marketing, juega un rol muy importante, porque tiene que ver con el manejo de variables como: producto, precio, plaza, promoción y servicio (Castillo et al. 2013). Se puede decir que en teoría la mercadotecnia puede ser empleado indistintamente del tamaño de empresa; sin embargo, para las pequeñas empresas existe la

restricción en el uso de estrategias de mercadeo sofisticadas, por la razón de que esta actividad implica fuertes inversiones, y por ello las pequeñas empresas optan por hacer mercadotecnia intuitivamente (Castillo et al. 2013).

3.2.6.5 La logística como factor de competitividad

Cuando comercian las empresas, una actividad de suma importancia es el aspecto de la logística, entendido como parte de la cadena de suministros, en la cual la empresa debe realizar acciones como la planificación, gestión, control y el flujo de almacenamiento de los productos y servicios desde la empresa hasta los centros de consumo. Asimismo, las acciones que realiza la logística, están enmarcadas en diseñar y direccionar precisamente cómo será el flujo tanto de los bienes como de la información desde su origen hasta el punto final de llegada; con el objetivo de que la producción de la empresa llegue a los consumidores de manera oportuna (Escudero, 2019).

3.2.7 Productividad de los factores y competitividad

Según la CEPAL (1995), el modo de cómo lograr la competitividad es elevando la productividad de los factores mano de obra y capital; en relación a la competencia. Es importante señalar, que los objetivos de elevar la productividad a nivel de un país, es diferente a los objetivos de elevar la

productividad de la empresa; porque para un país la meta es mantener y mejorar los niveles de vida de la población, en cambio, para la empresa su meta es el de incrementar sus ganancias y participación en el mercado. Todo esto, por medio del incremento de la competitividad al interior de la empresa.

Por otra parte, Mejía (s.f.) advierte que si bien es cierto que la productividad es una medida que sirve para diseñar la efectividad en el uso de los recursos de una empresa para producir bienes y servicios, es también un indicador de excelencia de la competitividad. Sin embargo, es necesario distinguir la productividad de la eficiencia, aunque ambos conceptos están estrechamente relacionados, en el sentido de que mientras la productividad establece una relación de la cantidad producida y los costos incurridos en dicho proceso (1); la eficiencia es una relación invertida, es decir es expresado por la relación entre costo incurrido y la cantidad producida (2).

$$Productividad = \frac{Cantidad\ producida}{Costo\ incurrido} \quad (1)$$

$$Eficiencia = \frac{Costo\ incurrido}{Cantidad\ producida} \quad (2)$$

3.3 Marco referencial

3.3.1 A nivel internacional

Leyva et al. (2018), miden la percepción sobre la influencia de los factores de planeación estratégica y habilidades gerenciales en la competitividad empresarial de las Pymes de Hermosillo, Sonora, México. La investigación constó de dos fases: la primera consistió en realizar un panel de discusión abierto; y la segunda fase consistió en realizar una encuesta estructura a 108 gerentes, alineados a la Escala de Likert con 7 preguntas, a sectores de comercio, industria y Pymes. Las variables a probar fueron: organización y gestión, administración estratégica, planeación estratégica como habilidad, globalización, recursos humanos, competitividad empresarial, planeación estratégica como gestión. Para su la verificación de hipótesis emplearon modelos de ecuaciones estructurales. De las siete variables probadas, solo dos variables resultaron tener influencia estadísticamente significativa: planeación estratégica como habilidad mostrando una significancia Sig. = 0,041 y la competitividad empresarial con una Sig. = 0,034.

Camarena y Tapia (2017), hicieron investigaciones de competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas en la ciudad de México. Las variables que sometieron a prueba fueron: filosofía de calidad, normas de

calidad, normas técnicas, necesidades del cliente, e identificación y correlación de defectos; para ello trabajaron con un tamaño de muestra de 400 empresas de las categorías mencionadas. Como prueba estadística, emplearon Chi cuadrado. Los resultados encontrados fueron que, en los sectores estudiados el mayor porcentaje presenta niveles de competitividad bajo: industria (58,5%); comercio (75,0%), y servicios (74,3%). Se concluyó que el nivel de competitividad para dichos sectores es incipiente, siendo la relación estadísticamente significativa entre calidad y competitividad para los sectores comercio y servicios.

3.3.2 A nivel nacional

Facundo y Purihuaman (2019) realizan un estudio de caso en la Empresa Vita Juice S.A.C., cuyo objetivo fue determinar si existe relación entre la gestión de calidad y la competitividad. El estudio se llevó a cabo desde el enfoque cuantitativo con alcance correlacional. Los resultados demostraron según la prueba estadística de Spearman correlación positiva y fuerte ($Rho = 0,952$) entre la gestión de la calidad y la competitividad. Asimismo, la variable liderazgo mostró ser la más cohesionada con la competitividad, al determinarse según la prueba de Spearman ($Rho = 0,973$) un alto coeficiente de correlación mostrando una dirección positiva; la misma que se atribuye a la

capacidad de trabajar en equipo, para los cuales los supervisores de la tienda desempeñaron un rol decisivo en los resultados.

Pérez y Sulluchuco (2019), al igual que la investigación anterior, lleva a cabo un estudio de caso en la Empresa Agro Floral Perú S.A.C. en la ciudad de Lima. El objetivo del estudio fue determinar si las variables de calidad y productividad tienen influencia en la competitividad. El estudio fue de tipo aplicada, con diseño no experimental, para lo cual los sujetos de estudio (muestra) fueron 215 trabajadores de los cuales se obtuvieron información a través de un cuestionario y ficha de observación. Los resultados indican que en efecto existe influencia estadísticamente significativa de las variables calidad y productividad en la competitividad, así lo demuestra la prueba de Chi cuadrado al mostrar una significancia $p \text{ value} = 0,000$.

3.3.3 A nivel local

Rivera (2020), en la región Tacna, realizó un estudio con el objetivo de determinar la existencia de relación entre la gestión empresarial y la competitividad a nivel de las Mypes de la agroindustria del vino. Esta investigación tuvo alcance correlacional, de diseño no experimental. La muestra estuvo representada por 29 empresas que se dedican al rubro del

vino. Por el lado de la gestión empresarial se consideraron como variables a la planificación, organización, dirección y control que ejercen las empresas, y por el lado de la competitividad a variables como las condiciones de la demanda, calidad de producto y la innovación. Como prueba de hipótesis se usaron el coeficiente de Pearson y Rho de Spearman. Los resultados indican que existe relación significativa de todas las variables que contiene la gestión empresarial con la competitividad en los siguientes grados: planificación y competitividad Rho = 0,903; organización y competitividad $r = 0,750$; dirección y competitividad $r = 0,739$; control y competitividad $r = 0,743$; y en términos globales la gestión empresarial y competitividad y competitividad arrojó un correlación positiva y alta $r = 0,959$.

Condori (2019), desarrolla una investigación con el objetivo de identificar los factores internos que inciden en la competitividad de las empresas vitivinícolas en la provincia de Tacna. La investigación fue de enfoque cuantitativo, diseño no experimental, de corte transversal y de alcance explicativo. Para ello, estudio a 23 empresas, considerando para los factores internos a variables: gestión de los recursos humanos, capacidad comercial y de ventas y gestión financiera; y para la competitividad tuvo en cuenta a las variables calidad e innovación, y para probar sus hipótesis empleó la prueba

de R cuadrado de ANOVA. Los resultados fueron que la gestión de recursos humanos tiene incidencia en la competitividad del 30,21%; la capacidad comercial y de ventas 28,02% y la gestión financiera 30,21%. En su conjunto, para este estudio, los factores internos de la empresa tienen incidencia del 36,58% en la competitividad de dichas empresas estudiadas.

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Tipo de investigación

Este estudio corresponde a una investigación de enfoque cuantitativo, porque ha utilizado la instrumentación estadística, prueba de hipótesis y teoría, Sampieri (2014). El tipo de investigación es básica (teórica) porque ha tenido como objetivo solo la búsqueda de conocimiento (Pimienta y De la Orden Hoz, 2012). Es retrospectivo, porque la indagación ha sido sobre hechos pasados. El diseño de investigación es, diseño no experimental, porque no hubo manipulación de variables (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). Es de corte transversal, porque las variables han sido estudiadas simultáneamente en un tiempo determinado; y el nivel de investigación es de alcance correlacional, Estudio correlacional debido a que unen variables mediante un patrón predecible para un grupo o población. Este tipo de estudios tiene como propósito conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular (Hernández, et al, 2014).

4.1 Población y muestra

La población de estudio estuvo conformada por 32 micro y pequeñas empresas productoras de vino de la provincia de Tacna, por lo que el tamaño de muestra es censal, y se consideró en su totalidad.

4.2 Materiales y métodos

4.3.1 Material

4.3.1.1 Ubicación geográfica y temporal

El área donde se realizó la investigación fue en la provincia Tacna, región Tacna, durante el año 2023.

4.3.1.2 Unidad de estudio

La unidad de estudio fueron las micro y pequeñas empresas productoras de vino de la provincia y región de Tacna.

4.3.2 Métodos

6.3.2.1 Procedimiento de la Investigación

- 1) Los objetivos específicos:1, 2, 3, 4, y 5 una vez introducido los datos, estos se procesaron y aplicaron la estadística descriptiva, tanto para

cada uno de los factores internos, como para la competitividad; cuyos resultados se presentan mediante tablas, como ser: frecuencia, proporción, media, desviación estándar, varianza, y rango.

- 2) Para el establecimiento de las relaciones entre las variables estudiadas y mencionadas en el objetivo general, se procedió a realizar un cómputo de las puntuaciones alcanzadas por cada variable de los factores internos, y de la variable competitividad, a las que se sometió a prueba estadística que se detalla en el ítem 4.2.2.2.

6.3.2.2 Análisis de datos

Los datos obtenidos fueron sometidos en primera instancia al análisis univariante, mediante el uso de la estadística descriptiva (frecuencias, media, rango, desviación estándar, varianza) de las variables consideradas como independientes.

Posteriormente, se procedió a pasar la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk para determinar la prueba pertinente a emplear, lo que determinó hacer el análisis bivariante mediante las pruebas estadísticas del Coeficiente de correlación Rho de Spearman. Una vez determinada las correlaciones, con las variables significativas se procedió a construir el modelo de regresión lineal

para su predicción. Las operaciones indicadas, se realizaron por medio del software Excel y SPSS versión 26 gratuito.

CAPÍTULO V

TRATAMIENTO DE LOS RESULTADOS

5.1 Técnicas aplicadas en la recolección de la información

El procedimiento de la recopilación de la información, se hizo de la siguiente manera: 1) Se cursó una carta a los gerentes y/o conductores de la Mypes que producen vino para solicitar acceso a sus bodegas e información sobre el objetivo del estudio, 2) previo entrenamiento sobre cómo consignar la información en los instrumentos de medición por parte de los colaboradores (encuestadores) se procedió a efectuar las visitas a cada una de las bodegas y captar la información, 3) Obtenido la información se realizaron los trabajos de gabinete para el respectivo análisis, redacción y presentación del informe.

5.2 Instrumentos de medición

El instrumento que se utilizó para medir las variables de estudio fue un cuestionario estructurado, las que se aplicaron a los gerentes y/o conductores responsables de las micro y pequeñas empresas productoras de vino de la Región de Tacna.

5.3 Resultados y discusión

5.3.1 Resultados

En esta sección se presentan los resultados a los que se arribaron como producto de la investigación:

7.3.1.1 Factores internos de la microempresa productora de vino

Los factores internos considerados en el estudio son: la infraestructura física, el uso de tecnología, el financiamiento, y el capital humano con el que cuenta la microempresa productora de vino.

5.3.1.1.1 Infraestructura física de la micro y pequeña empresa productora de vino

El procesamiento de vino requiere básicamente una infraestructura productiva para la realización de las diversas etapas de la actividad de procesamiento de vino. Esta infraestructura productiva, se refiere a la disponibilidad de espacios en donde se llevan a cabo tareas específicas en la agroindustria del vino, como: espacio para la recepción de la uva empleada como materia prima, espacio donde se lleva a cabo la tarea de separar el escobajo de la baya de la uva, espacio en donde se lleva a cabo la área del

prensado o estrujado que permita obtener el jugo de la uva, espacio en donde una vez extraído el jugo se somete a un proceso de fermentación y maceración, espacio para el encubado y desencubado durante el proceso de maceración , espacio para las tareas de embotellado y etiquetado para dejar casi listo para su comercialización, y espacio en donde se almacena el producto final.

De la recopilación de la información presentada en la tabla 2, se ha determinado que la mayor proporción (90,6%) de las microempresas vitivinícolas disponen de ambientes físicos para la recepción de la materia prima (uva), maceración y almacenamiento, en cambio el menor porcentaje 62,5% de las empresas disponen de un local para labores de estrujado específicamente.

Tabla 2

Ambientes físicos independientes para el procesamiento de vino de la microempresa

Ambiente físico	Sí		No	
	Fr	%	Fr	%
Recepción materia prima	29	90,6	3	9,4
Despalillado	23	71,9	9	28,1
Estrujado	20	62,5	12	37,5
Encubado, desencubado	24	75,0	8	25
Maceración	29	90,6	3	9,4
Embotellado	22	68,8	10	31,2

Almacenamiento	29	90,6	3	9,4
----------------	----	------	---	-----

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

Según la tabla 3, la mayor parte (40,6%) de las microempresas disponen del 100 % de la infraestructura que se necesita para el procesamiento del vino, siendo la menor proporción (3,1%) de las microempresas que solo disponen del 29 % de la infraestructura que se requiere para el procesamiento del vino.

Tabla 3

Disponibilidad de ambientes físicos independientes para el procesamiento de vino de la microempresa

Tiene infraestructura para procesamiento	Frecuencia	Porcentaje
29 % de infraestructura requerida	1	3,1
43 % de infraestructura requerida	3	9,4
57 % de infraestructura requerida	6	18,8
71 % de infraestructura requerida	5	15,6
86 % de infraestructura requerida	4	12,5
100 % de infraestructura requerida	13	40,6
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

Por otra parte, como complemento a la información sobre la infraestructura que disponen las microempresas productoras de vino, es conocer de cómo se proveen de la materia prima. En ese sentido, de acuerdo

a la tabla 4, la mayor parte (46,9%) de las microempresas la materia prima proviene de sus propios viñedos. mientras que la menor proporción (21,9%) de las microempresas indican que la materia prima lo compran a los agricultores, y un porcentaje importante (31,2%) de las microempresas, la materia prima en parte es de su viñedo y en parte compran a los agricultores.

Tabla 4

Abastecimiento de la materia prima de la empresa vitivinícola

Abastecimiento	Frecuencia	Porcentaje
De su propio viñedo	15	46,9
Compra toda la materia prima	7	21,9
Parte es de su viñedo y parte compra	10	31,2
Total	32	100,0

Nota. La tabla expresa cuantitativamente de donde proviene la materia prima (uva) para el procesamiento

5.3.1.1.2 Tecnología de la micro y pequeña empresa productora de vino

El aspecto del estado tecnológico en el que operan las microempresas productoras de vino, en el estudio se consideraron: el uso de maquinarias, equipos y herramientas para el procesamiento de la materia prima, y el uso de equipos informáticos.

En la tabla 5, podemos observar que 93,8% es decir la mayor proporción de las microempresas productoras de vino poseen motobombas

para trasiego, así como otro porcentaje similar poseen equipo alcoholímetro, en cambio solo el 21,9 % la menor proporción de las microempresas disponen de máquinas etiquetadoras para el producto final, por lo que es de advertir una mayor parte 78,1 % no dispone de esta máquina.

Tabla 5

Maquinaria y equipos para el procesamiento de vino con las que cuenta la empresa

Maquinaria, equipo	Sí		No	
	Fr	%	Fr	%
Despalilladora mecánica	16	50,0	16	50,0
Maquina estrujadora	17	53,1	15	46,9
Filtradores	19	59,4	13	40,6
Depósitos fermentación	21	65,6	11	34,4
Motobomba trasiego	30	93,8	2	6,2
Alcoholímetro	30	93,8	2	6,2
Peachímetro	23	71,9	9	28,1
Termómetro	28	87,5	4	12,5
Embotelladora	17	53,1	15	46,9
Etiquetadora	7	21,9	25	78,1

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

Respecto a la disponibilidad de maquinaria y equipos, según la tabla 6, la mayor proporción (21,9%) de las microempresas productoras de vino disponen del 40% del total de maquinaria y equipos que debería tener; mientras que solo el 12,5% de las microempresas tienen el 100,0% de

maquinaria y equipo para poder procesar vino; así como también una menor proporción (3,1%) de microempresarios disponen de la menor proporción (10,0%) de maquinaria y equipo para procesamiento.

Tabla 6

Disponibilidad de maquinaria y equipos para el procesamiento de vino con las que cuenta la microempresa

Disponibilidad de maquinaria y equipos	Frecuencia	Porcentaje
10 % de maquinaria y equipos	1	3,1
30 % de maquinaria y equipos	2	6,3
40 % de maquinaria y equipos	7	21,9
50 % de maquinaria y equipos	2	6,3
60 % de maquinaria y equipos	3	9,4
70 % de maquinaria y equipos	3	9,4
80 % de maquinaria y equipos	4	12,5
90 % de maquinaria y equipos	6	18,8
100 % de maquinaria y equipos	4	12,5
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

Por otro lado, la tabla 7 nos revela que el 50,0% de los microempresarios tienen como parte del equipo informático solo laptops, en cambio 12,5% poseen computador de escritorio, 18,8% disponen de ambos equipos y otro 18,8% no disponen de ningún equipo informático.

Tabla 7

Disponibilidad de equipos informáticos con las que cuenta la microempresa

	Frecuencia	Porcentaje
Computador de escritorio	4	12,5
Laptop	16	50,0
Ambos equipos	6	18,8
No dispone de equipo	6	18,8
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

Como un componente de la tecnología empleada por parte de los microempresarios productores de vino, es el uso de un software especial que contribuya a la gestión administrativa, sobre lo cual, la mayoría (78,1%) de los microempresarios no emplean estas herramientas, y solo el 21,9% manifiestan hacer uso del software Excel con el objeto de llevar a cabo sus inventarios, ventas y compras. Ver tabla 8.

Tabla 8

Uso de software especial por la microempresa

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	7	21,9
No	25	78,1
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

En la tabla 9, se presenta la proporción de las microempresas que producen vino empleando el comercio electrónico, tal es así que la mayor parte (56,3%) emplean tanto las ventas y compras por intermedio de las redes, así como el pago que se hace en las transacciones vía electrónica, mientras también existe un porcentaje importante (28,1%) que no emplean estas tecnologías.

Tabla 9

Uso de comercio electrónico por la microempresa

	Frecuencia	Porcentaje
Realiza ventas y compras por las redes	1	3,1
Usa medio electrónico para pagos	4	12,5
Emplea ambas acciones	18	56,3
Ninguno	9	28,1
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

5.3.1.1.3 Financiamiento de la micro y pequeña empresa productora de vino

Como se podrá apreciar en la tabla 10, la fuente de financiamiento para las operaciones de la producción de vino en las microempresas, 50,0% de las

microempresas es capital propio y otro 50,0% de los microempresarios emplean capital propio y crédito de la banca comercial.

Tabla 10

Fuente de financiamiento de la microempresa

Fuente	Frecuencia	Porcentaje
Capital propio	16	50,0
Préstamo del banco	0	0,0
Capital propio y préstamo banco	16	50,0
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

El monto de las inversiones por parte de las microempresas productoras de vino, según el anexo 1, es de S/ 8 000,00 como mínimo y S/ 1 200 000,00 como máximo. El promedio se establece en S/. 141 318,30; mientras que el rango es de S. 238 400,00.

Por otra parte, según la tabla 11 la mayor parte (90,6%) de los microempresarios trabajan con un capital entre S/ 8 000,00 y S/ 246 000,00. Existe solo un caso que representa el 3,1% de los productores de vino que tiene inversión entre S/ 961 601,00 y S/ 1 200 000,00.

Tabla 11*Inversiones en la microempresa*

Inversiones en soles	Frecuencia	Porcentaje
8000 – 246400	29	90,6
246401 – 484800	0	0,0
484801 – 723200	2	6,3
723201 – 961600	0	2,0
961601 – 1200000	1	3,1
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

5.3.1.1.4 Capital humano que presenta la micro y pequeña empresa productora de vino

En el estudio para representar al capital humano, se consideraron el grado de instrucción de los trabajadores con los que cuenta, trabajadores que tengan calificación técnica en el rubro, grado de instrucción del gerente o el que conduce a la empresa, y los años de experiencia que tiene el gerente en la empresa.

Como parte del capital humano es el grado de instrucción promedio de los trabajadores con los que se desarrolla la microempresa productora de vino. En ese entender según la tabla 12, se puede constatar que la mayoría de las

microempresas (56,3%) cuentan con trabajadores con grado de instrucción superior, secundaria 40,6% y una muy baja proporción (3,1%) con grado de instrucción primaria.

Tabla 12

Capital humano: grado de instrucción de los trabajadores en la microempresa

Grado de instrucción trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	1	3,1
Secundaria	13	40,6
Superior	18	56,3
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

Por otra parte, la tabla 13 señala que la mayor parte de las microempresas (78,1%) cuentan para la elaboración del vino, con técnicos especialistas en el rubro (Enólogos), y una menor proporción (21,9%) no tienen técnicos especialistas en el rubro.

Tabla 13

Capital humano: la microempresa cuenta con técnico especialista en el rubro (Enólogo)

Cuenta con técnico especialista	Frecuencia	Porcentaje
Sí	25	78,1
No	7	21,9
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

De las pesquisas realizadas, se ha podido determinar que la mayor parte (75,0%) de las microempresas productoras de vino cuentan con un gerente y/o conductor de la organización que ostenta grado de instrucción superior; mientras que la menor parte (25,0%) de las microempresas dichos directivos tienen grado de instrucción secundaria. Ver tabla 14.

Tabla 14

Capital humano: Grado de instrucción del gerente y/o conductor de la microempresa

Grado instrucción gerente	Frecuencia	Porcentaje
Secundaria	8	25,0
Superior	24	75,0
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

En relación a los años de experiencia en el rubro que tienen los gerentes de las microempresas productoras de vino, la encuesta revela que tienen desde 2 años hasta 50 años, con una media de 17 años, desviación de 11 años y rango de 48 años. Ver anexo 2.

De acuerdo a la tabla 15 la mayor cantidad de años de experiencia (40 – 50 años) del gerente lo tiene una menor proporción (3,1%) de microempresarios, mientras que el menor número de años de experiencia de

gerente (2 – 11 años) lo tiene el 34,4% de las microempresas, sin embargo, la mayor proporción (37,5%) de años de experiencia del gerente tiene entre 12 – 21 años.

Tabla 15

Capital humano: Años de experiencia en el rubro del gerente y/o conductor de la microempresa

Años de experiencia gerente	Frecuencia	Porcentaje
2 - 11	11	34,4
12 - 21	12	37,5
22 - 30	7	21,9
31 - 39	1	3,1
40 - 50	1	3,1
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

7.3.1.2 La competitividad de la microempresa productora de vino

Las dimensiones consideradas y medidas de la competitividad son por un lado la capacidad que tiene la microempresa para generar utilidades, y por el otro la administración eficiente de los recursos.

5.3.1.2.1 Capacidad para generar utilidades

a) Uso de insumo uva negra criolla

De acuerdo a la tabla 16, mayoría de los microempresarios (50,0%) dan cuenta que emplean la menor cantidad (0 – 3000 kg) de uva negra criolla como materia prima en la elaboración de vino, mientras que la menor proporción de los microempresarios (9,4%) emplean la mayor cantidad (12 001 – 15 000 kg) del insumo.

Tabla 16

Materia prima: cantidad del insumo uva Negra Criolla utilizada por la microempresa

Cantidad uva Negra Criolla (kg)	Frecuencia	Porcentaje
0 – 3000	16	50,0
3001 – 6000	6	18,8
6001 – 9000	3	9,4
9001 – 12000	4	12,5
12001 – 15000	3	9,4
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

b) Uso insumo uva Burdeos

Según la tabla 17, mayoría de los microempresarios (53,1%) dan cuenta que emplean la menor cantidad (0 – 800 kg) de uva Burdeos como materia

prima en la elaboración de vino, mientras que la menor proporción de los microempresarios (3,0%) emplean la mayor cantidad (3 2001 – 4 000 kg) del insumo.

Tabla 17

Materia prima: cantidad del insumo uva Burdeos utilizada por la microempresa

Cantidad uva Burdeos	Frecuencia	Porcentaje
0 – 800	17	53,1
801 – 1600	7	21,9
1601 – 2400	3	9,4
2401 – 3200	2	6,3
3201 – 4000	3	9,4
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

c) Uso insumo uva Borgoña

La tabla 18 muestra que, la mayoría de los microempresarios (65,6%) dan cuenta que emplean la menor cantidad (0 – 2000 kg) de uva Borgoña como materia prima en la elaboración de vino, mientras que la menor proporción de los microempresarios (3,1%) emplean la mayor cantidad (8 001 – 10 000 kg) del insumo.

Tabla 18

Materia prima: cantidad del insumo uva Borgoña utilizada por la microempresa

Cantidad uva borgoña	Frecuencia	Porcentaje
0 – 2000	21	65,6
2001 – 4000	5	15,6
4001 – 6000	5	15,6
8001 – 10000	1	3,1
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

d) Uso insumo uva Italia

Según tabla 19, la mayoría de los microempresarios (78,1%) dan cuenta que emplean la menor cantidad (0 – 3 600 kg) de uva Italia como materia prima en la elaboración de vino, mientras que la menor proporción de los microempresarios (6,3%) emplean la mayor cantidad (14 001 – 18 000 kg) del insumo.

Tabla 19

Materia prima: cantidad del insumo uva Italia utilizada por la microempresa

Cantidad uva Italia	Frecuencia	Porcentaje
0 – 3600	25	78,1
3601 – 7200	3	9,4
7201 – 10800	2	6,3
14401 – 18000	2	6,3
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

e) Uso insumo uva Cabernet

De acuerdo con la tabla 20, la mayoría de los microempresarios (56,3%) dan cuenta que emplean la menor cantidad (0 – 280 kg) de uva Cabernet como materia prima en la elaboración de vino, mientras que la menor proporción de los microempresarios (6,3%) emplean la mayor cantidad (1 121 – 1 400 kg) del insumo.

Tabla 20

Materia prima: cantidad del insumo uva Cabernet utilizada por la microempresa

Cantidad uva cabernet (kg)	Frecuencia	Porcentaje
0 – 280	18	56,3
281 – 560	8	25,0
561 – 840	1	3,1
841 – 1120	3	9,4
1121 – 1400	2	6,3
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

f) Uso insumo uva Malbec

Por otra parte, en la tabla 21 se revela que la mayoría de los microempresarios (81,3%) dan cuenta que emplean la menor cantidad (0 – 400 kg) de uva Malbec como materia prima en la elaboración de vino, mientras

que la menor proporción de los microempresarios (6,3%) emplean la mayor cantidad (1 601 – 2 000 kg) del insumo.

Tabla 21

Materia prima: cantidad del insumo uva Malbec utilizada por la microempresa

Cantidad uva Malbec (kg)	Frecuencia	Porcentaje
0 – 400	26	81,3
401 – 800	3	9,4
801 – 1200	1	3,1
1601 – 2000	2	6,3
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

g) Total materia prima uva empleada

Resumiendo, los estadísticos descriptivos de la cantidad de insumo (uva) empleada para el procesamiento de la campaña se indica que, se usó 373 240 kg en total, con una media de 11 663 kg, mínimo de uso 30 400 kg y máximo de uso 31 900 kg. Ver anexo 3.

Asimismo, en la tabla 22 se muestra que la mayoría de los microempresarios (37,5%) dan cuenta que emplean la menor cantidad (1 500 – 7 580 kg) de uva como materia prima en la elaboración de vino, mientras que

la menor proporción de los microempresarios (9,4%) emplean la mayor cantidad (25 821 – 31 900 kg) del insumo.

Tabla 22

Materia prima: cantidad total del insumo uva utilizada por la microempresa

Cantidad total uva procesada (kg)	Frecuencia	Porcentaje
1500 – 7580	12	37,5
7581 – 13660	10	31,3
13661 – 19740	3	9,4
19741 – 25820	4	12,5
25821 – 31900	3	9,4
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

Según los estadísticos descriptivos de la cantidad de vino obtenidos por las microempresas, mostrados en el anexo 4, se reporta en total 205 261 litros, siendo como mínimo 750 litros y como máximo 18 333 litros; la media es 6 414 litros.

Asimismo, según la tabla 23, la mayor proporción de microempresas obtienen la menor cantidad de vino (750 – 4 266 litros), siendo la menor proporción de los microempresarios (6,3%) que obtienen la máxima cantidad de vino (14 815 – 18 333 litros).

Tabla 23*Cantidad de vino (Litros) obtenido por la microempresa*

Cantidad de vino (l)	Frecuencia	Porcentaje
750 – 4266	13	40,6
4267 – 7782	9	28,1
7783 – 11298	3	9,4
11299 – 14814	5	15,6
14815 – 18333	2	6,3
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

Los estadísticos descriptivos de precio por litro de vino ofrecido por las microempresas, mostrados en el anexo 5, nos indican una fluctuación de S/. 10,50 hasta S/. 25,00 y la media de S/. 17,58 con una desviación de S/. 3,44.

Por otra parte, según la tabla 24, los menores precios (S/. 10,50 a S/. 13,40) son ofrecidos por el 12,5% de los microempresarios, mientras que los mayores precios (S/. 22,11 a S/. 25,00) los ofrece también porcentaje similar 12,5% de los microempresarios; siendo la mayor proporción (43,8%) que ofrece de S/. 16,31 a S/. 19,20.

Tabla 24

Precio promedio de venta por litro de vino de la microempresa (Soles)

Precio promedio litro de vino	Frecuencia	Porcentaje
10,50 - 13,40	4	12,5
13,41 - 16,30	6	18,8
16,31 - 19,20	14	43,8
19,21 - 22,10	4	12,5
22,11 - 25,00	4	12,5
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

5.3.1.2.2 Rentabilidad de la microempresa productora de vino

En el anexo 6, los estadísticos descriptivos indican el total de ingreso bruto en S/. 3 687 972,00 mientras que lo mínimo es de S/. 11 250 y lo máximo es S/. 335 500. La media se establece en S/. 115 249,00 con una desviación estándar de S/. 86 830.

Según la tabla 25, los menores ingresos (S/. 11 250,00 a S/. 76 100,00) son obtenidos por la mayor proporción de microempresarios (43,8%) mientras que los ingresos más elevados (S/. 270 651,00 a S/. 335 500,00) son obtenidos por la menor proporción de microempresarios (6,3%).

Tabla 25*Ingreso bruto obtenido por la venta de vino en la microempresa (Soles)*

Ingreso bruto	Frecuencia	Porcentaje
11250 – 76100	14	43,8
76101 – 140950	7	21,9
140951 – 205800	4	12,5
205801 – 270650	5	15,6
270651 – 335500	2	6,3
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

Los estadísticos descriptivos del anexo 7, señalan que el costo total del procesamiento de vino, asciende a S/. 1 344 340,00; lo mínimo es S/. 5 730,00 y lo máximo es de S/. 114 450,00 con una media de S/. 42 010,00.

Por otro lado, en la tabla 26, los menores costos en los que se incurren (S/. 5 730,00 a S/. 27 474,00) corresponden a la mayor parte de los microempresarios (40,6%) mientras que los mayores costos (S/. 92 707,00 a S/. 114 450,00) con asumidos por el 9,4% de los microempresarios.

Tabla 26

Costo total en los que incurren en el procesamiento de vino en la microempresa (Soles)

Costo total	Frecuencia	Porcentaje
5730 - 27474	13	40,6
27475 - 49218	9	28,1
49219 - 70962	4	12,5
70963 - 92706	3	9,4
92707 - 114450	3	9,4
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

Según el anexo 8, los estadísticos descriptivos dan cuenta que el mínimo de rentabilidad de la producción de vino fue de 52,6% y la máxima rentabilidad fue de 306,8% teniendo una media de 164,0%

La tabla 27, revela que la menor rentabilidad (52,6% - 103,4%) lo obtuvieron el 15,6% de los microempresarios, mientras que la máxima rentabilidad (255,9% - 306,8%) lo obtuvieron el 9,4%; siendo la mayor proporción de microempresarios (40,6%) una rentabilidad entre 154,3% a 205,1%.

Tabla 27

Rentabilidad de la producción de vino en la microempresa (%)

Rentabilidad (%)	Frecuencia	Porcentaje
52,6 - 103,4	5	15,6
103,5 - 154,2	10	31,3
154,3 - 205,0	13	40,6
205,1 - 255,8	1	3,1
255,9 - 306,8	3	9,4
Total	32	100,0

Nota. El número total de encuestados corresponde a 32 empresas vitivinícolas

5.3.1.3 Factores internos empresariales que influyen en la competitividad de la micro y pequeña empresa productora de vino de la provincia Tacna.

Los factores internos como: infraestructura, tecnología, y capital humano fueron medidos numéricamente (Escala de razón); en cambio el financiamiento fue medido categóricamente (Escala nominal). Mientras que la variable competitividad fue medido también numéricamente (Escala de razón). Entonces las variables medidas numéricamente fueron sujetos a pasar por la prueba de normalidad (Específicamente Shapiro-Wilk, por ser el tamaño de muestra < 50), para lo cual se enunció la siguiente hipótesis estadística, con un nivel confianza de 95 % y nivel de significancia $\alpha = 5\%$.

H₀: Los datos tienen una distribución normal

H₁: Los datos no tienen una distribución normal

Los resultados de la prueba de Shapiro-Wilk indican que debemos rechazar la hipótesis nula para todos los casos (Sig. < 0,05), por consiguiente, concluimos que los datos no tienen una distribución normal, lo que implica hacer uso de pruebas no paramétricas.

Tabla 28

Prueba de normalidad de los datos

Factores internos	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Infraestructura	0,848	32	0,000
Tecnología	0,923	32	0,024
Financiamiento			
Capital humano	0,858	32	0,001
Competitividad	0,897	32	0,005

Nota. El factor interno de financiamiento no aplica, por ser medida cualitativamente (Escala nominal).

En la tabla 29, se establece la correlación entre los factores internos (infraestructura, tecnología, financiamiento y capital humano) con la competitividad (rentabilidad), para ello se enunció la siguiente hipótesis estadística:

H₀: El coeficiente de correlación $r = 0$ (No existe correlación)

H₁: El coeficiente de correlación $r \neq 0$ (Existe correlación)

Los resultados indican que: la disponibilidad de infraestructura con el nivel de competitividad ($r_s = 0,068$) no existe correlación (Sig. = $0,711 > 0,05$); la disponibilidad de tecnología con el nivel de competitividad ($r_s = 0,436$) sí existe correlación positiva de fuerza media (Sig. = $0,013 < 0,05$); fuente de financiamiento con el nivel de competitividad ($r_s = 0,037$) no existe correlación (Sig. = $0,840 > 0,05$); capital humano con el nivel de competitividad ($r_s = 0,255$) no existe correlación (Sig. = $0,159$).

Tabla 29

Correlaciones No Paramétricas Rho de Spearman

	Factores internos	Competitividad
Infraestructura	Coeficiente de correlación	0,068
	Sig. (bilateral)	0,711
Tecnología	Coeficiente de correlación	,436*
	Sig. (bilateral)	0,013
Financiamiento	Coeficiente de correlación	0,037
	Sig. (bilateral)	0,840
Capital humano	Coeficiente de correlación	0,255
	Sig. (bilateral)	0,159

Nota. * La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

De la prueba de hipótesis anterior, los resultados indican que solo la variable tecnología de los factores internos, tiene relación significativa ($p\text{-valor} = 0,013 < 0,05$) con la competitividad; dicha relación es causal, razón por la cual permite construir un modelo para predecir el nivel de competitividad en función a la disponibilidad de tecnología de procesamiento de vino.

En ese sentido, la tabla 30, nos muestra el coeficiente de correlación de Pearson = 0,518 y R cuadrado = 0,268 del cual se desprende que la proporción de 26,8% de datos nos da la posibilidad de predicción.

Tabla 30

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,518 ^a	0,268	0,243	52,0131

Nota. a. Predictores: (Constante), Tecnología

La confirmación de la posibilidad de predicción no los da el ANOVA mostrado en la tabla 31 donde el $p\text{-valor} = 0,002 < 0,05$ en el sentido de que sí es posible construir un modelo de regresión lineal a partir de los datos obtenidos.

Tabla 31ANOVA^a

Modelo	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	29699,853	1	29699,853	10,978	,002 ^b
Residuo	81161,007	30	2705,367		
Total	110860,860	31			

a. Variable dependiente: Rentabilidad

b. Predictores: (Constante), Tecnología

Entonces, para la construcción del modelo de regresión lineal necesitamos la constante = 83,96 y un coeficiente de disponibilidad de tecnología, que en este caso es = 121,90 presentados en la tabla 32; así como también se observa por medio de la prueba t de student que tanto la constante como el coeficiente (p-valor = 0,003 y 0,002 respectivamente) son significativos.

Tabla 32Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
1 (Constante)	83,96	25,835		3,250	0,003
Tecnología	121,90	36,790	0,518	3,313	0,002

En consecuencia, sustituyendo los valores en el modelo, se tiene:

$$Y = a + bx$$

$$Y = 83,96 + 121,90 x$$

5.3.2 Discusión

De la investigación realizada, los resultados se someten al siguiente análisis y discusión:

Infraestructura física

Del estudio realizado, se ha podido determinar que las microempresas productoras de vino, no cuentan al 100% con lo ideal en lo que se refiere a infraestructura física (Es decir. Ambientes físicos funcionales para el procesamiento del producto final vino) y solo el 40,6% disponen completamente. Asimismo, la investigación reveló también que el 46,9% de los microempresarios tienen articulado el procesamiento con la producción de viñedos que les sirve como materia prima, de esta manera puedan ser más competitivos. Estos hechos, corroboran lo establecido por Thompson et al (2012) cuando señala que los recursos físicos tienen relación con la competitividad.

Infraestructura tecnológica

En lo que respecta a la tecnología empleada como es la disponibilidad de maquinaria y equipos, se ha podido determinar una proporción pequeña de 12,5% de las microempresas disponen el total de los requerido para el procesamiento, sin embargo, el 21,5% tienen algo menos de la mitad (40%) de lo requerido en cuanto se refiere a maquinaria y equipos para el procesamiento. Estos resultados, también son condicionantes para la mayor o menor competitividad tal como lo indican Thompson et al. (2012); Rodríguez y Leuro (1994) que establecen como artefactos a la tecnología; y Valencia-Giraldo (2004), Reyes-Reynoso (2006) cuando manifiestan que la tecnología son saberes del que se vale el hombre para el incremento de su rendimiento, y por ende su competitividad.

Financiamiento

Por otra parte, diversos estudiosos indican el rol del financiamiento en las empresas, indistintamente de su tamaño, empezando por Thompson et al. (2012); Acosta-Medina (2018) que particularmente enfatizan que, durante la campaña del proceso de producción, las empresas necesariamente deben contar con liquidez para realizar sus operaciones, y que producto de ella obtiene una rentabilidad determinada. Esta liquidez se refiere en este caso al

origen del dinero que le da la capacidad de financiar las operaciones del financiamiento, que en este caso se reporta que el 50% de los microempresarios cuentan con dinero que proviene de sus propios ingresos y el otro 50% indica tanto de ingresos propios como préstamo de la banca comercial.

Capital humano

En el estudio se revela que tanto gerentes y trabajadores, en su mayor parte (75% y 56,1% respectivamente) cuentan con grado de instrucción superior, la mayor parte de las microempresas (78,1%) tienen técnicos calificados para llevar a cabo eficientemente las operaciones de procesamiento de vino; y la mayor parte (37,50%) de las microempresas tienen entre 12 y 21 años de experiencia en el rubro; obviamente son los recursos intangibles de los que indica Simone en (2012) y que muchas veces tiene especial determinación en la competitividad.

Competitividad

Diversas concepciones sobre competitividad, establecen también diversas formas en su manifestación; sin embargo, para esta investigación la competitividad se midió según lo establecido por Koontz y O'Donnel (2013)

cuando sentencia categóricamente que una empresa competitiva es aquella que tiene la capacidad de obtener las mayores rentabilidades en el mercado en relación a sus competidores. En ese sentido, el estudio encontró que la rentabilidad de los microempresarios estuvo en el rango entre 52,6% y 306,8% con una media de 164,0%. Asimismo, se halló que la mayor proporción de microempresarios (40,6%) que producen vino, obtienen rentabilidades que van desde 154,3% hasta 205,1%

Influencia de los factores internos en la competitividad de las microempresas

La suposición a verificar con la realidad fue que: los factores internos empresariales, como el nivel de la tecnología y las características del capital humano de la micro y pequeña empresa productora de vino de la provincia Tacna, influyen significativamente a la competitividad. Sin embargo, la prueba estadística de Rho de Spearman sobre los resultados que se obtuvieron, determinó que, los factores internos que no guardan relación con la competitividad son: disponibilidad de infraestructura ($r_s = 0,068$; Sig. = $0,711 > 0,05$); fuente de financiamiento ($r_s = 0,037$; Sig. = $0,840 > 0,05$); capital humano ($r_s = 0,255$; Sig. = $0,159$); y solo mostro correlación significativa la disponibilidad de tecnología ($r_s = 0,436$; Sig. = $0,013 < 0,05$).

De acuerdo a los resultados mostrados, el estudio realizado, difiere ampliamente con lo hallado por Rivera (2020) respecto al número de variables que tienen relación significativa con la competitividad. Mientras en el caso de Rivera, todas las variables tienen relación significativa con la competitividad, no les para el caso nuestro. Es posible, que este resultado a pesar de que se supone es sobre los mismos microempresarios así, como también la metodología de comprobación de hipótesis (Rho Spearman) empleada, el aspecto de diferencia sea por el factor medido como variable independiente que es gestión empresarial y no sea los factores internos.

Por otra parte, Condori (2019) difiere también de este estudio casi en todo el contexto, y por lo tanto también difieren los resultados. Estas diferencias son en las que Condori emplea como aspectos del factor competitividad a la innovación y la calidad (variable dependiente) y a factores internos: gestión de los recursos humanos, capacidad comercial y ventas, y gestión financiera (variable independiente, y emplea R cuadrado de ANOVA para la verificación de hipótesis, concluyendo que las variables que tienen incidencia son: gestión de recursos humanos, capacidad comercial y ventas y gestión financiera (30,21%: 28,02% y 30,21% respectivamente), es decir todos

los factores tendrían incidencia en la competitividad, lo que no ocurre con nuestro estudio.

CONCLUSIONES

Primera

La disponibilidad de la infraestructura física en la micro y pequeña empresa productora de vino es insuficiente, puesto que el 40,6% de las microempresas disponen del 100 % de la infraestructura y 3,1 % dispone del 29% de la infraestructura que se requiere para el procesamiento del vino.

Segunda

La disponibilidad de la tecnología empleada en las micro y pequeñas empresas productoras de vino es baja, ya que el: 21,9% dispone del 40%; otro grupo de 12,5% tiene el 100,0% y otro grupo 3,1% de microempresarios dispone del 10,0% de maquinaria y equipo para procesamiento.

Tercera

La gestión financiera en la micro y pequeñas empresas vitivinícolas, es buena: puesto que, según los resultados obtenidos, la fuente de financiamiento proviene 50,0% capital propio y 50,0% capital propio y crédito de la banca comercial.

Cuarta

El nivel de calificación del capital humano empleado en la micro y pequeña empresa vitivinícola, es alta, está representado por: 75,0% de gerentes con estudios superiores; 56,1% trabajadores con estudios superiores; 78,1% tienen técnicos calificados (Enólogos), y 37,5% tienen experiencia entre 12 y 21 años en el rubro.

Quinta

Se determinó que la competitividad de la micro y pequeña empresa vitivinícola en términos de rentabilidad obtenida es buena, debido a que la mayor parte 40,6% obtienen una rentabilidad de 154,3% a 205,1%

Sexta

Dentro de los factores internos empresariales que influyen en la competitividad de la micro y pequeña empresa productora de vino, solo mostró la tecnología con una correlación significativa positiva media, cuyos valores al 95% de confianza son: $r_s = 0,436$ y $\text{Sig.} = 0,013$.

RECOMENDACIONES

Primera

Estudiar las causas por las que las microempresas productoras de vino, no cuentan con todo el requerimiento de infraestructura física para el procesamiento del vino.

Segunda

Investigar las causas por las que las microempresas productoras de vino, no disponen con toda la tecnología necesaria para el procesamiento del vino.

Tercera

Estudiar las causas por las que las microempresas no hacen uso del financiamiento al 100% de la banca comercial, considerando como insumo importante para la actividad.

Cuarta

Realizar estudio específico en cómo la participación del capital humano, incide en la eficiencia del procesamiento del vino para el caso de Tacna.

Quinta

Replicar el estudio en otras agroempresas como es el caso del olivo, cítricos, tara entre otros producidos en la región.

REFERENCIAS

- Alic, J.A. (1987). Evaluación de la competitividad industrial en la oficina de tecnología en la sociedad. *Elsevier*, 9(1), 1-17
- Alturria, L., Antonioli, E., Ceresa, A., Solsona, J., y Winter, P. (2008). *Elaboración de vinos: defectos en el proceso*.
- Barquero, I. (2003). *El estado y la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa*. PNUD.
- Bonales, J., Zamora, A.I., y Ortiz, C.F. (2015). Variables e índices de competitividad de las empresas exportadoras, utilizando el PLS. *CIMEXUS*, X (2)
- Bañuls, A. (2009). El papel del capital humano en el sector turístico: algunas reflexiones y propuestas. *Revista Cuadernos de Turismo*. Extraído de: <http://revistas.um.es/turismo/article/view/92651/89131> Volumen 24, (53-64). Murcia, España. Consultado: 18/01/2018.
- Camarena, M.E. y Tapia, B. (2017). Calidad para la competitividad en las micro, pequeña y mediana empresa de la ciudad de México. *Revista Venezolana de Gerencia*, 22(80).

https://www.researchgate.net/publication/328006608_Calidad_para_la_competitividad_en_las_micro_pequeñas_y_medianas_empresas_de_la_Ciudad_de_Mexico

Cannock, G. y Gonzales-Zúñiga, A. (1994). *Economía Agraria*. Universidad del Pacífico.

Caso, M.A. (2016). *La cultura organizacional y su influencia en la competitividad en la Bodega Santa Elena, Tacna 2015*. [Tesis pregrado, Universidad Alas Peruanas]. RENATI

Castillo, V. Del P., Bojóquez, M.I., y Pérez, A.E. (2013). La mercadotecnia factor clave para la competitividad organizacional. *Gestión y Sociedad*, 6(1)

Cárdenas, L., Calderón, P., y Vargas-Hernández, J.G. (2020). Los factores internos de las PYMES y su influencia en la competitividad: (Caso sector comercio en Lázaro Cárdenas Michoacan). *Horizontes empresariales*, 19(2), 28 – 45

CEPAL (1995). *Indicadores de competitividad y productividad. Revisión analítica y propuesta sobre su utilización*. DANE.

Condori, L. M. (2019). *Factores internos que inciden en la competitividad de las empresas vitivinícolas, en la provincia Tacna, periodo 2018*. [Tesis Pre Grado, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann]. https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UNJB_d96da753901b13549905d1c25fd5b15a/Details

De Carvalho, J.C. (2017). Logística y gestión de la cadena de abastecimiento. *SÍLABO*.

De la Cruz, I., Morales, J. y Carrasco, G. (2006). Construcción de un instrumento de evaluación de capacidades de la empresa. Una propuesta metodológica. X Congreso Anual de la Academia de Ciencias Administrativas. *ACACIA*.

Díaz, A. (2007). Divergencia Regional en los Niveles de la Productividad Sectorial del Trabajo y la Productividad Total Factorial. *Revista Comercio Exterior*. Extraído de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/113/2/RCE2.pdf> Volumen 58, número 3, (187-197). México. Consultado: 18/01/2018.

Dirección Regional de Agricultura. (2023). *Perú: Estadística del cultivo de vid, según región - 2020 SEGÚN REGIÓN - 2020*.

Escudero, J. (2019). *Logística de almacenamiento*. Paraninfo.

Facundo, V. y Purihuaman, L. (2019). Gestión de calidad y competitividad en la empresa Vita Juice S.A.C., *Independencia*, <https://hdl.handle.net/20.500.12692/62749>

Fajnzylbe, F. (1988). Competitividad Internacional, Evolución y Lecciones. Revista De la CEPAL N° 36, número 36, Santiago de Chile., 20.

FAO. (1994). *Antecedentes para evaluar la competitividad y complementariedad del caso de Uruguay*. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). ABC Impresores.

FAO. (1997). *Competitividad de algunas cadenas agroindustriales en el MERCOSUR. Análisis de ocho casos. Resumen de los resultados del TCP/RLA/4452. Políticas agrícolas e integración agropecuaria en el MERCOSUR*. Santiago, Chile.: Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe.

Ferrer, J.R. (2018). *Factores de competitividad del sector vitivinícola español*. Tesis posgrado. Universidad Zaragoza.

- Fong, C., Flores, K.E. y Cardoza, L.M. (2017). La teoría de recursos y capacidades: Un análisis bibliométrico. *Nova Scientia*.
- Galarza, F.B., Guillermo, J. (2015). Productividad total de factores en la agricultura peruana: estimación y determinantes. *Economía*, XXXVIII(76), 77-116
- INEI (25 de 03 de 2022). *Perú: Panorama Económico Departamental*.
<https://www.gob.pe/institucion/inei/noticias/594995-produccion-de-uva-crecio-en-10-5-durante-primer-mes-de-2022>
- Koontz, H., y O'Donnell . (2013). Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. *Litográfica Ingramex S.A.*
- Krugman, P. (1994). Competitividad: una peligrosa obsesión. *Asuntos exteriores*. 73(2), 28-44
- Leyva, A.B., Cavazos, J., y Espéjel, J.E. (2018). *Influencia de la planeación estratégica y habilidades gerenciales como factores internos de la competitividad empresarial de las Pymes*.
- Mathews, J. C. (2009). *Competitividad. El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las MyPES*.

<http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/COMPETITIVIDAD.pdf>

Mejía, C.A. (s.f.). ¿Cómo medir la productividad? *Documentos Planning*, 1302

Medina, J.K., Plata-Gómez, K.R., Puentes-Garzón, D.E. y Torres-Barreto, M.L.

(2018). Influencia de los recursos y capacidades en los resultados financieros y en la competitividad empresarial: Una revisión de literatura.

I+D Revista de Investigaciones. 13(1).

https://www.researchgate.net/publication/331798499_Influencia_de_los_recursos_y_capacidades_en_los_resultados_financieros_y_en_la_competitividad_empresarial_una_revisión_de_la_literatura

Mañalich, I. (2004). El sector agrícola cubano en la década de 1990: un análisis de competitividad. *Revista Agroalimentaria*.

<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/agroalimentaria/article/view/1311/1257> Volumen 18, (35-45). Mérida, República Bolivariana de Venezuela. Consultado: 18/01/2018.

Navas, J.M. y Guerras-Martín (2017). *Fundamentos de dirección estratégica de la empresa*. (2a. ed.). Thomson Reuters.

Observatorio Vitivinícola Argentino (2023). Mercados internacionales: Perú con alto poder de compra y preferencia por el Malbec. *Mercados y Consumidor*.<https://observatoriova.com/2023/04/peru-con-alto-poder-de-compra-y-preferencia-por-el-malbec>

OCDE (1992). Tecnología y economía. Las relaciones clave. *París*.

Ortega, F.J. (2020). *Resultado, rentabilidad y caja*. ESIC EDITORIAL

Ortiz, C y Arredondo, E. (2014). Competitividad y factores de éxito en empresas desarrolladoras de software. *Revista Venezolana de Información, Tecnología y Conocimiento*. Extraído de:<http://www.produccioncientifica.luz.edu.ve/index.php/enlace/article/view/19117/19097>Volumen 11, número 3, (49-73). Maracaibo - Estado Zulia, República Bolivariana de Venezuela. Consultado: 18/01/2018.

Pérez, C., y Sulluchuco, J. (2019). *Calidad y productividad y su influencia en la competitividad del sector agroindustrial en el departamento de Lima*. [Tesis Maestría, Universidad Nacional del Callao]. http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/3870/PEREZ%20Y%20SULLUCHUCO_MAESTRIA_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Pimienta P.; De la Orden Hoz (2012). *Metodología de la investigación*. Pearson Educación.

Porter, M. (1985). *Ventaja Competitiva: crear y sostener*.
http://fcaenlinea.unam.mx/anexos/1423/1423_u3_act3.pdf

Porter, M.E. (1990). *La ventaja competitiva de las naciones*. Prensa Libre.

Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Argentina: S.A.

Porter, M.E. (2008). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan a la estrategia*.
Business Review. América Latina

Quiroga, D. (2003) *Modelo matemático para determinar la competitividad de las Pymes*. *Cuadernos de Investigación y Divulgación*.

Reyes-Reynoso, R. (2006). *Metodología Sistémica para el Desarrollo de Proyectos Mecatrónicas Terminales*. Tesis de Doctoral no publicada. Instituto Politécnico Nacional, México.

Rivera, A. (2020). *La gestión empresarial y la competitividad en las MYPES del sector producción - rubro vitivinícola de la provincia de Tacna, año 2019*. [tesis de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann].
http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/4149/295_2020

_rivera_mamani_a_espg_maestria_en_gestion_empresarial.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Robbins, S. y Coulter, M. (2013). *Administración*. Prentice Hall Hispanoamericana, SA.

Rodríguez, G., y Leuro, A. (1994). *Ideas preliminares para una propuesta curricular en Educación en Tecnología*. Santafé de Bogotá: Ministerio de Educación Nacional de Colombia. .

Rubio, L., y Baz , V. (2015). *El Poder de la Competitividad*. DIDAC.

Rubio, A. y Aragón, A. (2002). Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en la Pyme. Cuadernos de gestión. 2(1), 49 - 63.

Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. McGRAW-HILL.

Saavedra, M.L. (2012). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la Pyme latinoamericana. *Pensamiento y Gestión*, N°33.

Simoneen, H. (2012): *Investigación documental sobre aspectos teóricos y metodológicos para la conformación de redes de innovación*. (Trabajo no publicado) Consejo Mexiquense de Ciencia y Tecnología.

Solleiro, J. y Castañon, R. (2005). Competitividad y sistemas de innovación: los desafíos para la inserción de México en el contexto global. *Tecnovación*, 45,1059 -1070.

Thompson, A., Gamble, J., Peteraf, M., y Srtickland, A. (2012). *Administración estratégica*. Mc Graw Hill.

Valencia-Giraldo, A. (2004). La relación entre la ingeniería y la ciencia. *Revista Facultad de Ingeniería*, 31, 156-174.

Vargas, B., y del Castillo, C. (2008). Competitividad sostenible de la pequeña empresa: un modelo de promoción de capacidades endógenas para promover ventajas competitivas sostenibles y alta productividad. *Cuadernos de Difusión*,
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360733604004>

Vivanco, R. (2018). *La industria vitivinícola en el Perú, problemática, alternativas*.
<https://repositorio.une.edu.pe/bitstream/handle/UNE/3445/MONOGRAF>

%c3%8dA%20-

%20VIVANCO%20TINCO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXOS

Anexo 1. Estadísticos descriptivos: inversiones

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación
Inversiones	32	1192000	8000	1200000	141318,13	231323,328
N válido (por lista)	32					

Anexo 2. Estadísticos descriptivos: Años de experiencia del gerente y/o conductor de la microempresa

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación
Años de experiencia	32	48	2	50	17,16	11,245
N válido (por lista)	32					

Anexo 3. Estadísticos descriptivos: Insumo materia prima (uva)

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación
Uva negra criolla	32	15000	0	15000	5099,06	4014,807
Burdeos	32	4000	0	4000	1033,44	1265,80
Borgoña	32	10000	0	10000	1996,88	2386,45
Italia	32	18000	0	18000	2909,06	4467,76
Cabernet	32	1400	0	1400	315,63	420,53
Malbec	32	2000	0	2000	240,63	524,77
Total uva	32	30400	1500	31900	11663,75	8180,27

Anexo 4. Estadísticos descriptivos: Cantidad de vino

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Suma	Media	Desv. Desviación
Cantidad vino	32	17583	750	18333	205261	6414,41	4614,635
N válido (por lista)	32						

Anexo 5. Estadísticos descriptivos: precio litro vino

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación
Precio	32	14,50	10,50	25,00	17,5812	3,44453
N válido (por lista)	32					

Anexo 6. Estadísticos descriptivos: Ingreso bruto

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Suma	Media	Desv. Desviación
Ingreso bruto	32	324250	11250	335500	3687972	115249,13	86830,778
N válido (por lista)	32						

Anexo 7. Estadísticos descriptivos: Costo total (materia prima, mano de obra)

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Suma	Media	Desv. Desviación
Costo total	32	108720	5730	114450	1344340	42010,63	28948,128
N válido (por lista)	32						

Anexo 8. Estadísticos descriptivos: Rentabilidad

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación
Rentabilidad	32	254,2	52,6	306,8	163,953	59,8010
N válido (por lista)	32					

Anexo 09. Constancias de validación e informe de opinión de expertos.



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN
 Facultad de Ciencias Agropecuarias
 Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria

I.- DATOS GENERALES:

1.1. Nombres y apellidos del Experto: Virgilio Simón Vildaso Gonzales
 1.2. Grado académico: Magister en Educación
 1.3. Profesión: Ingeniero Agrónomo
 1.4. Institución donde labora: UNBS
 1.5. Nombre del instrumento evaluado: Factores internos empresariales


II.- ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Muy Buena 4	Excelente 5
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 las dimensiones.					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.					X
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.					X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: APLICABLE

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 4,8

V. FIRMA DEL EXPERTO

Nombre y Apellido del experto	<u>VIRGILIO VILDASO G.</u>	 FIRMA
N° DNI	<u>00411644</u>	
N° de Colegiatura	<u>01738</u>	
Lugar y Fecha	<u>TACNA 13-10-23</u>	



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN
 Facultad de Ciencias Agropecuarias
 Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria

I.- DATOS GENERALES:

- 1.1. Nombres y apellidos del Experto: Urgilio Uldoso Gonzales
 1.2. Grado académico: Magister en Educación
 1.3. Profesión: Ingeniero Agrónomo
 1.4. Institución donde labora: UNBB
 1.5. Nombre del instrumento evaluado: Competitividad

II.- ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Muy Buena 4	Excelente 5
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 las dimensiones.					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.					X
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.					X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: APLICABLE

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 4,8

V. FIRMA DEL EXPERTO

Nombre y Apellido del experto	<u>Urgilio Uldoso G.</u>	 FIRMA
N° DNI	<u>07911644</u>	
N° de Colegiatura	<u>01734</u>	
Lugar y Fecha	<u>TACNA 13-10-22</u>	



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN
 Facultad de Ciencias Agropecuarias
 Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria

I.- DATOS GENERALES:

- 1.1. Nombres y apellidos del Experto: Luis Enrique Ticana Tellez
- 1.2. Grado académico: Magister en Gestión Pública
- 1.3. Profesión: Ingeniero Agrónomo
- 1.4. Institución donde labora: Ministerio de Agricultura
- 1.5. Nombre del instrumento evaluado: Factores internos empresariales

II.- ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Muy Buena 4	Excelente 5
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 las dimensiones.					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.				X	
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.				X	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: Aplicable

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 4,5

V. FIRMA DEL EXPERTO

Nombre y Apellido del experto	<u>Luis Enrique Ticana Tellez</u>	 FIRMA
N° DNI	<u>41063188</u>	
N° de Colegiatura	<u>99007</u>	
Lugar y Fecha	<u>12 de octubre del 2023</u>	



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN
 Facultad de Ciencias Agropecuarias
 Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria

I.- DATOS GENERALES:

- 1.1. Nombres y apellidos del Experto: Luis Enrique Ticana Tellez
 1.2. Grado académico: Magister en Gestión Pública
 1.3. Profesión: Ingeniero Agrónomo
 1.4. Institución donde labora: Ministerio de Agricultura
 1.5. Nombre del instrumento evaluado: Competitividad

II.- ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Muy Buena 4	Excelente 5
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 las dimensiones.					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.				X	X
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.				X	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: Aplicable

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 4,5

V. FIRMA DEL EXPERTO

Nombre y Apellido del experto	<u>Luis Enrique Ticana Tellez</u>	 FIRMA
N° DNI	<u>41063188</u>	
N° de Colegiatura	<u>99007</u>	
Lugar y Fecha	<u>12 de octubre del 2023</u>	



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN
Facultad de Ciencias Agropecuarias
Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria

I.- DATOS GENERALES:

- 1.1. Nombres y apellidos del Experto: Juan Tonconi Quispe
1.2. Grado académico:
1.3. Profesión: Ingeniero Economista
1.4. Institución donde labora: UNJBG
1.5. Nombre del instrumento evaluado: Factores internos empresariales


II.- ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Muy Buena 4	Excelente 5
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 las dimensiones.					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.				X	
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.					X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: Aplicable

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 4,7

V. FIRMA DEL EXPERTO

Nombre y Apellido del experto	<u>Juan Tonconi Quispe</u>	 FIRMA
N° DNI	<u>80176585</u>	
N° de Colegiatura	<u>87875</u>	
Lugar y Fecha	<u>13 octubre 2023</u>	

Anexo 10. Resumen del juicio de expertos

Indicador/Puntuación	Experto 1	Experto 2	Experto 3
Claridad	5	5	5
Objetividad	4	5	4
Actualidad	5	4	4
Organización	5	5	4
Suficiencia	4	4	5
Pertinencia	5	5	5
Consistencia	5	5	5
Coherencia	5	5	5
Metodología	5	4	4
Aplicación	5	5	4
Total	48	47	45
Promedio (%)	96	94	90
Promedio general	93,3%		

Criterios de aplicabilidad del instrumento

0 – 20% = Deficiente

21 – 40%= Regular

41 – 60%= Buena

61 – 80%= Muy buena

81 – 100%= Excelente

Opinión de aplicabilidad del instrumento:

El promedio obtenido del juicio de expertos es = 93,3% que se encuentra en la categoría de Excelente, en consecuencia, el instrumento es aplicable.

Anexo 11. Panel fotográfico



VISITA DE CAMPO: BODEGA CUNEO



VISITA DE CAMPO: BODEGA EL RAMAL



VISITA DE CAMPO: BODEGA SOBRYA



VISITA DE CAMPO: MARIA DEL VALLE



VISITA DE CAMPO: BODEGA NINO MONTROYA



VISITA DE CAMPO: BODEGA LOZA



VISITA DE CAMPO: BODEGA TACNA



VISITA DE CAMPO: BODEGA ARTURITO



VISITA DE CAMPO: BODEGA VINOS OCHOA

Anexo 12. Base de datos

Cantidad de insumo uva empleado para procesamiento (kg).

	N. criolla	Burdeos	Borgoña	Italia	Cabernet	Malbec	Otro	TOTAL
ENC_01	12600	0	0	18000	500	800	0	31900
ENC_02	7000	2000	500	0	200	200	0	9900
ENC_03	10000	4000	0	6000	0	0	0	20000
ENC_04	4000	1000	0	2000	0	0	0	7000
ENC_05	12500	3400	3000	5500	0	0	0	24400
ENC_06	4000	2000	0	2500	0	0	0	8500
ENC_07	10000	3000	5000	1000	0	0	0	19000
ENC_08	6000	1200	4500	3200	600	0	0	15500
ENC_09	3000	1000	1000	1000	0	0	0	6000
ENC_10	5000	4000	0	3000	1100	400	1600	15100
ENC_11	3000	0	500	1000	500	500	0	5500
ENC_12	900	250	600	400	300	500	0	2950
ENC_13	3000	100	3000	2000	500	100	0	8700
ENC_14	0	2300	3500	2000	1200	0	0	9000
ENC_15	1000	0	0	10000	0	0	0	11000
ENC_16	2000	1000	2000	500	1000	2000	0	8500
ENC_17	2200	0	2500	500	400	2000	0	7600
ENC_18	2000	1000	2000	1000	0	0	0	6000
ENC_19	15000	3000	6000	2500	0	0	0	26500
ENC_20	1200	200	400	0	0	0	0	1800
ENC_21	3000	0	1500	0	0	0	0	4500
ENC_22	6000	0	3000	1000	0	0	0	10000
ENC_23	7000	0	0	0	0	0	0	7000
ENC_24	10000	500	0	0	1000	0	0	11500
ENC_25	2000	200	0	0	400	0	600	3200
ENC_26	770	1320	1200	0	1400	0	0	4690
ENC_27	3000	600	1200	0	0	0	0	4800
ENC_28	1000	0	500	0	0	0	0	1500
ENC_29	5000	0	5000	0	0	1000	0	11000
ENC_30	8000	1000	6000	5000	500	0	0	20500
ENC_31	3000	0	10000	10000	0	0	0	23000
ENC_32	10000	0	1000	15000	500	200	0	26700

Infraestructura productiva de las empresas vitivinícolas – Provincia de Tacna

ENCUESTA	Recepción	Despalillado	Estrujado	Encub y dese	Macer y fer	Embot. Etiqu	Almacenam	Total "Si"	Total "No"
ENC_01	NO	NO	NO	SI	SI	SI	SI	4	3
ENC_02	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	5	2
ENC_03	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	7	0
ENC_04	SI	NO	SI	SI	NO	NO	SI	4	3
ENC_05	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	6	1
ENC_06	SI	NO	NO	SI	SI	NO	SI	4	3
ENC_07	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	7	0
ENC_08	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	7	0
ENC_09	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	6	1
ENC_10	SI	SI	SI	N	SI	SI	SI	6	1
ENC_11	SI	SI	SI	N	SI	NO	SI	5	2
ENC_12	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	7	0
ENC_13	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	7	0
ENC_14	SI	S	NO	N	SI	SI	NO	4	3
ENC_15	SI	S	SI	SI	SI	SI	SI	7	0
ENC_16	SI	S	SI	SI	SI	SI	SI	7	0
ENC_17	NO	NO	NO	N	SI	SI	SI	3	4
ENC_18	SI	S	NO	SI	SI	SI	SI	6	1
ENC_19	SI	S	SI	SI	NO	SI	SI	6	1
ENC_20	SI	S	NO	N	SI	NO	SI	4	3
ENC_21	SI	S	SI	SI	SI	SI	SI	7	0
ENC_22	SI	NO	NO	SI	SI	SI	SI	5	2
ENC_23	SI	NO	NO	SI	SI	SI	SI	5	2
ENC_24	SI	S	SI	SI	SI	SI	SI	7	1
ENC_25	SI	S	SI	SI	NO	NO	NO	4	3
ENC_26	SI	S	NO	SI	NO	SI	SI	5	2
ENC_27	SI	S	SI	SI	SI	SI	SI	7	0
ENC_28	SI	NO	NO	N	SI	NO	SI	3	4
ENC_29	SI	NO	NO	SI	NO	NO	NO	2	5
ENC_30	SI	S	SI	SI	SI	NO	SI	6	1
ENC_31	SI	S	SI	SI	SI	SI	SI	7	0
ENC_32	SI	S	SI	SI	SI	SI	SI	7	0

Abastecimiento de la materia prima

ENCUESTA	1=Propio	2= compra	3= Ambos
ENC_01	2		
ENC_02	3		
ENC_03	1		
ENC_04	1		
ENC_05	3		
ENC_06	2		
ENC_07	3		
ENC_08	2		
ENC_09	1		
ENC_10	1		
ENC_11	1		
ENC_12	1		
ENC_13	3		
ENC_14	1		
ENC_15	1		
ENC_16	3		
ENC_17	2		
ENC_18	1		
ENC_19	2		
ENC_20	3		
ENC_21	1		
ENC_22	2		
ENC_23	3		
ENC_24	3		
ENC_25	1		
ENC_26	1		
ENC_27	1		
ENC_28	1		
ENC_29	2		
ENC_30	3		
ENC_31	1		
ENC_32	3		

Tecnología: Maquinaria, equipos procesamiento de vino

ENCUESTA	Despailla	Estrujadora	Filtrador	Deposi_ferm	Motobomba	Alcoholim	Peachimetr	Termometr	Embotellad	Etiquetador		I/P	cant_Uva	Vino (lt)	precio_prom	Ingreso bruto	Costo_insumo	Jornales	Costo_MO	Costo_Total	U=-C	Rentabilidad	
ENC_01	S	S	S	S	S	S	S	S	S	N		0.90	1.74	31900	18333	18.30	335500	111650	35	2800	114450	221050	193.1
ENC_02												0.70	1.81	9900	5470	17.50	95718	34650	25	2000	36650	59068	161.2
ENC_03												1.00	1.74	20000	11494	25.00	287356	70000	8	640	70640	216716	306.8
ENC_04												0.70	1.81	7000	3867	15.00	58011	24500	8	640	25140	32871	130.8
ENC_05												0.90	1.74	24400	14023	15.00	210345	85400	9	720	86120	124225	144.2
ENC_06												0.80	1.81	8500	4696	19.30	90635	29750	19	1520	31270	59365	189.8
ENC_07												1.00	1.74	19000	10920	17.50	191092	66500	20	1600	68100	122992	180.6
ENC_08												0.90	1.74	15500	8908	25.00	222701	54250	16	1280	55530	167171	301.0
ENC_09												0.50	1.88	6000	3191	10.50	33511	21000	12	960	21960	11551	52.6
ENC_10												0.80	1.81	15100	8343	18.30	152669	52850	33	2640	55490	97179	175.1
ENC_11												0.80	1.81	5500	3039	16.00	48619	19250	9	720	19970	28649	143.5
ENC_12												0.90	1.74	2950	1695	16.50	27974	10325	12	960	11285	16689	147.9
ENC_13												0.90	1.74	8700	5000	17.30	86500	30450	19	1520	31970	54530	170.6
ENC_14												0.40	1.95	9000	4615	18.30	84462	31500	7	560	32060	52402	163.4
ENC_15												1.00	1.74	11000	6322	25.00	158046	38500	11	880	39380	118666	301.3
ENC_16												0.60	1.88	8500	4521	12.70	57420	29750	13	1040	30790	26630	86.5
ENC_17												0.30	1.95	7600	3897	20.00	77949	26600	10	800	27400	50549	184.5
ENC_18												0.70	1.81	6000	3315	17.50	58011	21000	12	960	21960	36051	164.2
ENC_19												0.40	1.95	26500	13990	17.00	231026	92750	10	800	93550	137476	147.0
ENC_20												0.40	1.95	1800	923	20.00	18462	6300	6	480	6780	11682	172.3
ENC_21												0.40	1.95	4500	2308	17.30	39923	15750	6	480	16230	23693	146.0
ENC_22												0.30	1.95	10000	5128	12.00	61538	35000	39	3120	38120	23418	61.4
ENC_23												0.40	1.95	7000	3590	13.30	47744	24500	20	1600	26100	21644	82.9
ENC_24												0.50	1.88	11500	6117	20.00	122340	40250	6	480	40730	81610	200.4
ENC_25												0.40	1.95	3200	1641	17.50	28718	11200	4	320	11520	17198	149.3
ENC_26												0.90	1.74	4690	2695	17.50	47170	16415	18	1440	17855	29315	164.2
ENC_27												0.60	1.88	4800	2553	16.50	42128	16800	6	480	17280	24848	143.8
ENC_28												0.10	2.00	1500	750	15.00	11250	5250	6	480	5730	5520	96.3
ENC_29												0.60	1.88	11000	5851	22.50	131649	38500	11	880	39380	92269	234.3
ENC_30												0.80	1.81	20500	11326	15.70	177818	71750	15	1200	72950	104868	143.8
ENC_31												0.40	1.95	23000	11795	18.00	212308	80500	36	2880	83380	128928	154.6
ENC_32												1.00	1.74	26700	15345	15.60	239379	93450	14	1120	94570	144809	153.1