

**“FACTORES DE COMPETITIVIDAD Y EL
POTENCIAL EXPORTADOR DE LAS
AGROEXPORTADORAS PERUANAS DE
CÍTRICOS PARA INGRESAR GRANADA A
COREA DEL SUR. TRUJILLO-2021”**

Tesis para optar al título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Autoras:

Almendra Ximena Cruz Calderon
Romina Gabriela Perez Fustamante

Asesor:

Mg. José Roberto Huamán Tuesta
<https://orcid.org/0000-0001-7700-9116>

Trujillo - Perú

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	Marlies Alicia Cueva Urra	18186434
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 2	Enrique Martín Avendaño Delgado	18087740
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 3	Alan Enrique García Gutti	41559787
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

DEDICATORIA

Dedico de manera especial a mis padres Diana y Guillermo quienes fueron el cimiento para la construcción de mi vida profesional y personal, de quienes aprendí a respetar reglas, ejercer libertades, asumir responsabilidades y crear deseos de superación; lo que me lleva a admirarlos cada día más.

A mis 2 hermanas quienes son el soporte emocional de mi día a día, y a mi pareja que me ha acompañado en este camino con paciencia y entrega, apoyándome en cada decisión que he tomado.

Y sin dejar atrás a mis amigos, compañeros y profesores que fueron parte de mi vida universitaria en donde nos motivamos mutuamente para culminar con éxito mi carrera universitaria.

Romina

Con mucho amor y esfuerzo dedico este logro universitario a mi dulce hija, mi soporte, motor y motivo para alcanzar mis metas. Mis padres Edward y Mery, quienes me apoyaron y motivaron brindándome confianza de que cada meta que me proponga yo era capaz de cumplirla.

Almendra

AGRADECIMIENTO

Agradezco primero a Dios y a mis padres por brindarme la oportunidad de iniciar mis estudios universitarios; a mi compañera de tesis, asesores y la universidad en general que me ayudaron en todo el camino para obtener mi título universitario.

Romina

Quiero agradecer primero a Dios que me ha permitido cumplir mis metas. A mis padres por su apoyo incondicional. A mi asesor Ingeniero José Roberto Huamán Tuesta, por brindarnos su apoyo y asesorarnos con sus conocimientos, a cada maestro que en mi trayecto universitario me inculcó conocimientos, que me ayudaron en mi vida profesional. Y sin dejar atrás, a mis compañeros y amigos que estuvieron presente en mi vida universitaria, gracias a ellos tengo gratas experiencias que recordaré con mucho cariño.

Almendra

Tabla de contenido

JURADO CALIFICADOR	2
DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO	4
TABLA DE CONTENIDO	5
ÍNDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE FIGURAS	7
RESUMEN	8
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	9
1.1. Realidad problemática	9
1.2. Formulación del problema	18
1.3. Objetivos	18
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	20
CAPÍTULO III: RESULTADOS	25
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	36
REFERENCIAS	41
ANEXOS	43

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1: Participantes consultados</i>	21
<i>Tabla 2: Confiabilidad estadística</i>	23
<i>Tabla 3: Test de Normalidad usando el Análisis de Varianza ANOVA</i>	23
<i>Tabla 4: Estadísticas de la Correlación</i>	26
<i>Tabla 5: Prueba de Hipótesis</i>	26
<i>Tabla 6: Estadísticas de la Correlación</i>	28
<i>Tabla 7: Prueba de Hipótesis</i>	28
<i>Tabla 8: Estadísticas de la Correlación</i>	30
<i>Tabla 9: Prueba de Hipótesis</i>	30
<i>Tabla 10: Estadísticas de la Correlación</i>	32
<i>Tabla 11: Prueba de Hipótesis</i>	32
<i>Tabla 12: Estadísticas de la Correlación</i>	34
<i>Tabla 13: Prueba de Hipótesis</i>	34

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1. Diseño de la investigación</i>	<i>20</i>
<i>Figura 2. Contraste de la Correlación.....</i>	<i>25</i>
<i>Figura 3. Dispersión y Correlación.....</i>	<i>27</i>
<i>Figura 4. Dispersión y Correlación.....</i>	<i>29</i>
<i>Figura 5. Dispersión y Correlación.....</i>	<i>31</i>
<i>Figura 6. Dispersión y Correlación.....</i>	<i>33</i>
<i>Figura 3. Dispersión y Correlación.....</i>	<i>35</i>

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo el de determinar si existe relación entre los factores de competitividad y el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021 se asumió como hipótesis que existe relación directa entre las variables, mediante un diseño de investigación de tipo descriptivo correlacional, se usó un muestreo no probabilístico por conveniencia , se seleccionó a 25 especialistas funcionarios y jefes de distintas áreas como son Calidad, Exportaciones, Gerencia de Operaciones e Inteligencia Comercial representantes de las empresas agroexportadoras a los que se les aplicó un cuestionario de 47 preguntas, las cuales luego de procesar permitieron llegar a la conclusión que si existe relación significativa entre los factores de competitividad y potencial exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021, con una correlación (Pearson) de 0.675, fuertemente favorecida por el aprovechamiento de los acuerdos comerciales entre Perú con otros países; se pudo apreciar que las barreras no arancelarias, no limitan las exportaciones de los productos peruanos que cuentan con una ventaja comparativa.

PALABRAS CLAVES: Competitividad, potencial exportador, granada, Corea del Sur, diversificación de mercados

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En el Perú, con la llegada del COVID 19 se vieron afectados distintos sectores, uno de ellos fue el sector agroindustrial, ya que las empresas agroexportadoras tuvieron más restricciones logísticas y obligaciones de protocolos sanitarios. A pesar de estas nuevas restricciones la campaña de cítricos 2020-2021 cerró con una cifra que ascendió a las 268 mil toneladas superando cifras de años anteriores. Esto debido a que se incrementó el consumo de cítricos por sus propiedades nutricionales y la necesidad de reforzar el sistema inmunológico por parte de la población según Red Agrícola 2021. Dentro de los cítricos la campaña peruana de granada 2022, que va de enero a mayo, indica que, hasta el 27 de mayo, los envíos de la fruta sumaron 48,462 toneladas por US\$ 92 millones, y se cotizó en US\$ 1.89 por kilogramo FOB. El resultado obtenido marca un récord, ya que es la primera vez que se superan las cuarenta mil toneladas enviadas. (Fresh Fruit, 2022). Esto se debe aprovechar realiza

Por otro lado, la pandemia ha afectado a la competitividad del Perú ya que sigue perdiendo competitividad internacional a causa de la falta de institucionalidad que existe en el país, descendiendo dos posiciones en el ranking global (Radio Programas del Perú, 2019).

Además, la falta de plataformas de promoción comercial y de transformación digital limitan el potencial exportador de las micro, pequeñas y medianas empresas (El Peruano, 2021)

Al determinar la relación de la competitividad con el potencial exportador de las empresas agroexportadoras de cítricos nos permitirá desarrollar estrategias posteriores que mejoren el potencial exportador basándose en el Modelo de Potencial exportador de Prom Perú.

Como antecedentes de esta temática se tiene los siguientes autores:

Alcedo y León (2019), en su investigación tuvo como objetivo identificar aquellos factores que influyeron en el comportamiento de las exportaciones de carmín de cochinilla en el periodo de estudio. Mediante un análisis documental concluyeron que los acuerdos comerciales entre Perú con China y la Unión Europea han favorecido a las exportaciones. Las barreras no arancelarias, como el certificado sanitario DIGESA, no fue considerado como una limitación para la desaceleración de las exportaciones. Además, el carmín de cochinilla es prácticamente irremplazable en algunas industrias como la cárnica, la cual representa gran parte del mercado del carmín. Esto debido a su resistencia al calor y la luz.

Kurokawa (2018), en su investigación tuvo como objetivo determinar qué factores de la competitividad influyen positiva o negativamente en el desarrollo exportador de las microempresas textiles de La Libertad. Concluyó que los factores de competitividad que influyen en el desarrollo exportador son el acceso al mercado, acceso a la capacitación, y al financiamiento. Dentro de estos factores se tiene a los factores intangibles que son una administración deficiente y las malas estrategias de ventas y a los factores tangibles que, por lo general, están asociados

al financiamiento de su actividad, respaldo para acceder al mercado, créditos con costos elevados, ausencia de capital de riesgo.

Mendivil (2021), en su investigación tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre la competitividad y el potencial exportador de una empresa exportadora de prendas de vestir. La investigación tuvo un enfoque cuantitativo, de tipo básico, de nivel descriptivo-correlacional y de diseño no experimental transversal. Los resultados de los ítems de las encuestas demostraron que, tanto la competitividad como el potencial exportador, presentan estimaciones regulares o buenas en la empresa y permitieron demostrar que existe una correlación positiva perfecta entre la competitividad y el potencial exportador con coeficiente Rho de Spearman $r = + 0.955$.

Giron (2019), su investigación, tuvo como objetivo establecer de qué manera los factores de competitividad influyen en el potencial exportador de la empresa en estudio. La investigación es de tipo aplicada, de nivel explicativo, de diseño no experimental, y de enfoque mixta. Resultados: Respecto a la variable Competitividad, el 74,5% mencionó que la empresa cuenta con recursos humanos de calidad, el 36,2% mencionaron que la empresa no se preocupa por el fortalecimiento de las redes cooperativas horizontales, el 34% mencionaron que la empresa no tiene acceso a financiamiento si es que se requiera, el 36,2% mencionó que la empresa no se adaptada a los nuevos esquemas organizacionales. Así mismo, respecto a la variable Potencial exportador, el 70,2% mencionaron que su empresa nunca conoce el funcionamiento de su producto o servicio en el exterior, el 10,6% mencionaron que su empresa nunca produce los productos o

servicio que vende en el mercado, el 59,6% mencionó que su empresa nunca tiene sistematizada la gestión administrativa y productiva, el 76,6% mencionaron que su empresa no tiene capacidad gerencial para la negociación internacional de su producto o servicio. Llega a la Conclusión que existe una correlación positiva moderada y muy significativa ($p = 0,00 < 0,05$; $r = 0,570$).

La competitividad se estudia en tres vertientes: la competitividad del país, la competitividad de la empresa y la competitividad del producto. La competitividad del país se define como la capacidad de un país para producir y vender bienes en los mercados internacionales, manteniendo o aumentando sus cuotas de exportación. La competitividad de una empresa es la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. La competitividad de un producto está relacionada con la capacidad de satisfacer las necesidades de los consumidores, diferenciándose de los productos similares

Factores de Competitividad

Sallenave (2014), citado por Cuentas y Marriaga (2018) reseñan que es lo que hace que el consumidor prefiera sus productos y por consiguiente los compre, y su esencia es la creación de valor. Del mismo modo, el autor expresa que la competitividad es un proceso dinámico en el cual la innovación juega un papel importante.

Dimensiones de la variable Factores de Competitividad

Factores internos se refieren a las variables propias de cada empresa, a los recursos (físicos, técnicos, financieros, etc.) y a las habilidades y conocimientos (tecnológicos, organizativos, directivos, etc.) que analizados ayudan a la obtención de ventajas competitivas Aragón y Rubio (2005) citado por Cuentas y Marriaga (2018, p.49).

Factores Sectoriales, Son aquellas variables que conforman el contexto en el cual las empresas desarrollan sus actividades, como los aspectos técnicos y económicos que caracterizan a una industria. En otras palabras, es el conjunto de características estructurales que moldean el entorno sectorial o industrial bajo el cual se desarrolla la competencia entre empresas. (Cuentas y Marriaga 2018 p.49)

Factores Sistémicos, la competitividad de una empresa no depende tanto de cuestiones internas de la empresa asociadas a su comportamiento estratégico, como de aspectos relativos a la estructura económica, institucional y social del país en el que desarrolla su actividad. Esto quiere decir que las variables como lo son la estructura económica, institucional, infraestructura y la estructura social del país en que desarrolla su actividad son alguno de los factores que inciden en la empresa y a partir de ellos es que la firma se guiará para desarrollar estrategias que le permitan hacerle frente a su entorno. (Cuentas y Marriaga 2018 p.42)

Factores de desarrollo microeconómico, la competitividad microeconómica es el contexto donde mediante la competitividad interactúan las empresas, ya sean ofreciendo precios más bajos, innovando y/o ofreciendo un servicio o producto diferenciador. El propósito es alcanzar una posición relativa a los contrincantes que a su vez les permitan obtener beneficios procedentes de los clientes que

quieran satisfacer sus necesidades con productos o servicios que ofertan, optando esta opción por encima de las otras. (Cuentas y Marriaga 2018 p.52-53)

Potencial Exportador

El potencial exportador es muy importante en una empresa para poder incursionar en el mercado internacional, ya que con este análisis se puede identificar los procesos y capacidades, teniendo en cuenta la fortaleza y las debilidades y con el conocimiento necesario para poder exportar (Palacios y Sánchez, 2022, p.21)

Dimensiones de la variable Potencial Exportador

Gestión Empresarial: Según Domínguez-Cedeño (2014), citado por Palacios y Sánchez (2022, p.23), “estudia la organización de la empresa” (p.16). Es decir; como la empresa alcanza sus metas respecto al buen uso, de lo que existe a nivel de recursos, sin malgastar dichos recursos o reducir sus costos, ya que eso implicaría pérdida

Producto En mercadotecnia un producto es todo aquello (tangible o intangible) que se ofrece a un mercado para su adquisición, uso o consumo y que puede satisfacer una necesidad o un deseo. Cabe decir que el producto tiene un ciclo de vida (duración de éste en el tiempo y su evolución) que cambia según la respuesta del consumidor y de la competencia Villacrés (2011, p.21)

Gestión productiva de los mercados y logística internacional, hace referencia a la capacidad de crear necesidades en los mercados de diferentes países, con lo cual la demanda de productividad aumentará en tiempo record. Es importante tener en cuenta que gran parte de la aceptación y rechazo de

determinado producto, por muy innovador que sea, tiene que estar ajustado a los parámetros contextuales de cada país y su ámbito de negocio. (Palacios y Sánchez, 2022, p.25)

Gestión económica y financiera:

Ortiz (2005), citado por Palacios y Sánchez (2022, p.24) define a la gestión financiera como “la destinación apropiada del capital de trabajo dentro de un equilibrio de los criterios de riesgo y rentabilidad”. Se entiende que todos los recursos económicos de la empresa, deben ser controlados y supervisados por gerencia, la cual tiene que hacer uso de dicho recurso económico para alcanzar las metas y objetivos propuestos, siendo manejables tanto para la inversión como en la obtención de utilidades. Por otro lado, Verastegui y Stefany (2018) citado por Palacios y Sánchez (2022, p.25), definen a la gestión económica como “una serie de organización de recursos financieros que son necesarios para rentabilizar el funcionamiento de la empresa”, mediante el monitoreo y análisis de los instrumentos financieros con los que cuenta la empresa para llevar a cabo su estabilidad en el mercado (demanda y oferta).

Definición de términos: Barreras Arancelarias. Se define al arancel como el Impuesto o gravamen que se aplicará solamente a los bienes que se exporten o se importen. Básicamente, se cobra a las importaciones con más frecuencias, debido a que en el Perú y otros países no se aplican aranceles a las exportaciones. Barreras No Arancelarias. Según Cornejo (2009), considera como barreras no arancelarias a toda intervención del gobierno en la producción y comercio, que pueda afectar a los precios relativos, las estructuras de mercado y las exportaciones.

Certificación. Procedimiento por el cual una tercera parte asegura por escrito que un producto, proceso o servicio satisface determinados estándares establecidos. Todo sistema de certificación debe contar con los siguientes elementos: Existencia de Normas y/o Reglamentos. Existencia de Laboratorios Acreditados. Existencia de un Organismo de Certificación Acreditado. A nivel internacional, tiene los siguientes beneficios: Favorece los intercambios comerciales, por la confianza y la simplificación. Protege las exportaciones contra las barreras técnicas. Protege la calidad del consumo. Incoterms Según González, Martínez, Otero, y González (2014), los definen como unas siglas aceptadas internacionalmente, que aparecen junto con el precio de exportación, y que indican las obligaciones de cada una de las partes en relación a todas las actividades relacionadas con el envío de las mercancías. Están regulados por la Cámara de Comercio Internacional de París (pág. 69). Regulaciones Sanitarias, Al hablar de las Regulaciones Sanitarias, Cornejo (2009), sostiene que el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) brinda los servicios de inspección, verificación y certificación fitosanitaria y zoonosanitaria, diagnostica, identifica y provee controladores biológicos. Registra y fiscaliza los plaguicidas, semillas y viveros; de igual manera, los medicamentos veterinarios, alimentos para animales, a los importadores, fabricantes, puntos de venta y profesionales encargados y emite licencias de internamiento de productos agropecuarios.

Esta investigación encuentra su justificación teórica en la aplicación de las Teorías del comercio internacional entendiendo que las exportaciones de aquellos productos en los que se cuente con una ventaja comparativa y/o competitiva son los que favorecen el crecimiento y posterior desarrollo de los países. La

investigación encuentra su justificación práctica en que servirá como una guía de oportunidad de diversificación de mercados ante una situación difícil como ha sido la pandemia del covid-19 considerando la relación que tienen entre los factores de competitividad y el potencial exportador. Desde el punto de vista metodológico la presente pretende ser una fuente de consulta, posterior para futuros investigadores y estudiantes de la ciencia económica. Finalmente, como relevancia social el presente trabajo favorece el debate acerca de la diversificación de mercados y la promoción de nuevos cultivos con potencial agroexportador en una época en la cual se han posicionado excelentes productos como los arándanos, posibilitando que se evite tener una dependencia de un único cultivo en Piura y La Libertad

Para realizar la presente investigación, se plantea la necesidad de conocer si existe relación entre los factores de competitividad y el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur justamente por cuanto se trata de determinar si este mercado al cual no se han dirigido los esfuerzos de agro exportación puede ser considerado una real opción de diversificación, ya que no todos los mercados cuentan con las mismas condiciones ni preferencias para poder aceptar fácilmente el consumo de este producto, lo cual configura la realidad problemática a estudiarse y genera el problema de investigación que se plantea a continuación.

1.2. Formulación del problema

¿Existe relación entre los factores de competitividad y el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur? Trujillo-2021?

1.3. Objetivo General

Determinar la relación entre los factores de competitividad y el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021

Objetivos específicos

Determinar si los factores internos de la empresa se relacionan con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021

Determinar si los factores sectoriales se relacionan con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021

Determinar si los factores sistémicos se relacionan con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021

Determinar si los factores de desarrollo microeconómico se relacionan con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021

1.4. Hipótesis

H1: Existe relación directa entre los factores de competitividad y el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021

H₀: No existe relación directa entre los factores de competitividad y el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021

Hipótesis específicas

H₁: Los factores internos de la empresa se relacionan directamente con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021

H₂: Los factores sectoriales se relacionan directamente con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021

H₃: Los factores sistémicos se relacionan directamente con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021

H₄: Los factores de desarrollo microeconómico se relacionan directamente con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

Es una investigación básica con enfoque mixto, porque su objetivo es la medición numérica del nivel de asociación entre dos variables (Monje, 2011) además, porque se presentan los datos recopilados del cuestionario, obtenido mediante la técnica de la encuesta, en tablas y figuras que indican cantidades y/o porcentajes.

Su Diseño es del tipo No Experimental ya que se recogen y observan datos encontrados de la realidad, para analizar si hay oportunidad para la exportación de granada por parte de las empresas agroexportadoras de cítricos a Corea del Sur. Y según el alcance temporal, esta investigación es transeccional, porque analiza los datos obtenidos en un solo momento, el año 2021

Según el diseño de investigación es de tipo descriptivo correlacional, ya que se tiene una muestra en la que habrá dos variables – como son factores de competitividad y potencial exportador - a analizar en la que se determinará la relación que existe entre ambas variables de estudio. Su esquema se exhibe a continuación

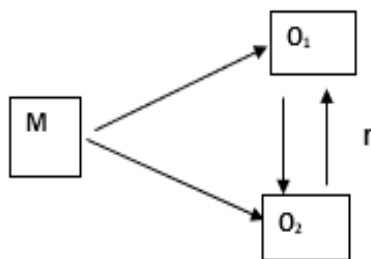


Figura 1. *Diseño de la investigación*

- M : Muestra
- O1 : Factores de competitividad
- R : Relación entre las variables
- O2 : Potencial exportador

Población: La población censal de este estudio estuvo conformada por las 5 más importantes agroexportadoras peruanas de cítricos

Muestra: Mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia se seleccionó a 5 especialistas por cada empresa (n=25), jefes de distintas áreas como Calidad, Exportaciones, Gerencia de Operaciones e Inteligencia Comercial representantes de las empresas agroexportadoras CAMPOSOL S.A. , VIRÚ S.A. , DANPER SAC , SOCIEDAD AGRÍCOLA SATURNO SA y TALSA SAC Estos especialistas fueron seleccionados debido a su amplia experiencia en la exportación de cítricos y sobre todo por la disposición de brindar información relevante y acceder a la resolución de las ENCUESTAS. Así mismo, fueron seleccionados, ya que debido a sus puestos de trabajo poseen información y conocimiento relevante que aporta a la investigación de esta tesis. Las empresas donde laboran se ubican en el departamento de La Libertad y Piura.

Tabla 1:

Participantes consultados

NÚMERO DE PARTICIPANTES	EMPRESA	ÁREAS	UBICACIÓN	RUBRO
5	CAMPOSOL S.A.	CALIDAD Y PRODUCCIÓN	LA LIBERTAD	AGROINDUSTRIAL
5	VIRÚ S.A.	COMERCIAL, PRODUCCIÓN Y PLANEAMIENTO	LA LIBERTAD	AGROINDUSTRIAL
5	DANPER S.A.C.	GERENCIA CALIDAD Y EXPORTACIONES	LA LIBERTAD	AGROINDUSTRIAL

5	TALSA S.A.C.	COMERCIO EXTERIOR Y CALIDAD	LA LIBERTAD	AGROINDUSTRIAL
5	SOCIEDAD AGRÍCOLA SATURNO S.A.	PLANEAMIENTO, PRODUCCIÓN Y OPERACIONES	PIURA	AGROINDUSTRIAL
TOTAL	25			

Elaboración: Propia

Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos:

En la presente investigación se utilizó la técnica de la encuesta.

El Instrumento: Se aplicó un cuestionario que cuenta con 47 preguntas, de las cuales 14 son acerca de los factores de competitividad y 33 sobre el potencial exportador, donde se recogieron las opiniones de los 25 representantes de las empresas seleccionadas, con lo cual se obtuvo la data que permite medir la asociación entre la variable Factores de Competitividad y el Potencial Agroexportador para ingresar al mercado de Corea del Sur.

El uso del SPSS permitió determinar la medida estadística de confiabilidad del cuestionario utilizando el coeficiente Alfa de Cronbach y cuyo resultado debe ser mayor o igual a 0.60 para que se trate de un nivel alto que permita tener la seguridad de que el cuestionario ha sido bien planteado y bien respondido, en este caso el valor obtenido es de 0.891, es decir una confianza muy alta

Tabla 2:

Confiabilidad estadística

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,891	42

Además para saber si los datos siguen una distribución normal, se hizo un análisis ANOVA (análisis de varianza), que dio los siguientes datos de significancia de la prueba

F

Tabla 3:

Test de Normalidad usando el Análisis de Varianza ANOVA

ANOVA						
		Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig
Inter sujetos		79,699	24	3,321		
Intra sujetos	Entre elementos	156,579	41	3,819	10,573	<,001
	Residuo	355,421	984	,361		
	Total	512,000	1025	,500		
Total		591,699	1049	,564		

Media global = 1,4324

Como se aprecia, la significancia es menor al 0.05 de error que se aceptó en la presente investigación, por ello, se puede decir que los datos siguen una distribución normal y la prueba de correlación se hizo empleando el Coeficiente de correlación de Pearson.

Procedimiento:

Encuesta: Para establecer el primer contacto con los encuestados, nos apoyamos en personas de nuestro entorno universitario que cuenten con la cercanía a especialistas

que laboren en empresas agroindustriales, ya que el acceso a estas es muy limitado. Posterior a ello se obtuvo una respuesta positiva por parte de 5 empresas que aceptaron realizar la encuesta y se procedió a pactar las fechas respectivas para llevar a cabo la investigación de campo.

Una vez realizada las encuestas Se procesó la información de campo para responder a cada uno de los objetivos realizando una interpretación de los datos procesados con la ayuda del software Microsoft Excel 365 y el software para estadística en ciencias sociales SPSS versión 28.

Finalmente, respecto a las consideraciones éticas para la presente, se ha trabajado con un profundo respeto por la autoría de las informaciones, pues se han citado apropiadamente, además en la realización de la presente investigación se procuró respetar el derecho al anonimato de quienes respondieron al cuestionario planteado, señalando sus áreas de desempeño para evitar posibles malentendidos o conflictos que podrían suscitarse.

Las implicancias que se desprenden de ello está en que se recoge una opinión más objetiva con lo cual la presente cumple su deseo de servir como base a futuras realizaciones de este tema tan interesante y necesario para obtener nuevos mercados que rompan la dependencia de un mercado principal (Países Bajos) en el caso de la exportación de granada.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

OE1: Determinar si los Factores Internos de la empresa se relacionan con el Potencial Exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos Trujillo 2021

Se procedió a realizar con ayuda del programa Microsoft Excel 365 un análisis de regresión con la finalidad de recoger el resultado que arroje el indicador de coeficiente de correlación (Pearson) que posibilita medir el nivel de relación de una variable con otra y que arrojó un valor de 0.49, es decir, que existe una correlación positiva moderada entre los factores internos de la empresa y el potencial exportador.

Para poder contrastar la magnitud del coeficiente de correlación de Pearson se siguen las sugerencias del autor Cohen. Se supone en la siguiente figura que la relación se da entre X y Y, pero aplica a cualquier par de variables. Se plantea el valor absoluto del coeficiente, de modo que la magnitud es independiente del signo. (Hernández , Espinosa , y Peñaloza , 2018, p.4)

Figura 2. *Contraste de la Correlación*

Rango de valores de r_{XY}	Interpretación
$0.00 \leq r_{XY} < 0.10$	Correlación nula
$0.10 \leq r_{XY} < 0.30$	Correlación débil
$0.30 \leq r_{XY} < 0.50$	Correlación moderada
$0.50 \leq r_{XY} < 1.00$	Correlación fuerte

Nota: Tomado de Hernández, Espinosa, y Peñaloza (2018, p.4)

y que fue 0.49, es decir, que existe una correlación moderada entre los Factores Internos de la empresa y el potencial exportador.

Tabla 4:
Estadísticas de la Correlación

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,49265688
Coefficiente de determinación R ²	0,2427108
R ² ajustado	0,20978518
Error típico	1,33538438
Observaciones	25

Elaboración propia

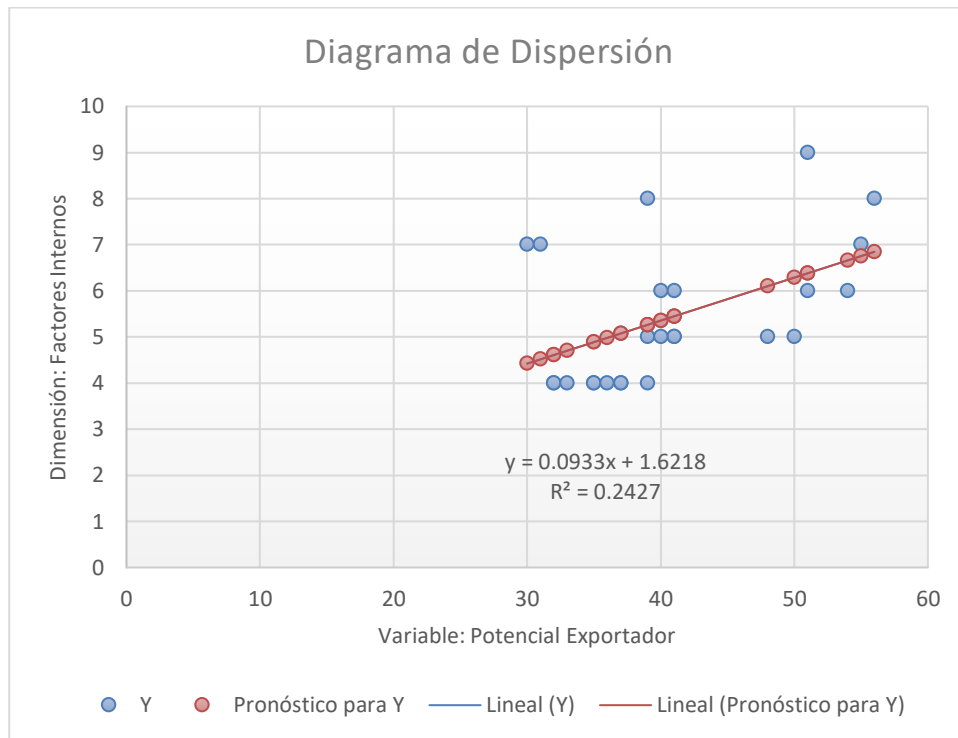
Tabla 5:
Prueba de Hipótesis

	<i>Estadístico</i>			
	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>t</i>	<i>Probabilidad</i>
Intercepción	1,62184072	1,43143141	1,13302022	0,26887904
Variable X 1	0,0933079	0,03436694	2,71504848	0,01234954

Elaboración propia

La tabla anterior muestra el resultado de la también denominada significancia estadística, y que se mide mediante la probabilidad de que el error arroje un resultado menor al error estadístico admitido (0.05, al 95% de certeza) y como se observa el valor resultante es de 0,01234954 una cantidad mucho menor al error asumido, lo cual valida la hipótesis de investigación asumida en esta tesis: **H1**: Los factores internos de la empresa se relacionan directamente con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021.

Figura 3. Dispersión y Correlación



La figura anterior muestra el diagrama de dispersión entre la dimensión factores de competitividad y la variable potencial exportador, mismos que demuestran una correlación positiva que se puede evaluar mediante una regresión lineal cuya ecuación de predicción es $y = 0,0933x + 1,6218$ y cuenta con un coeficiente de Determinación $R^2 = 0,2427$

OE2: Determinar si los factores sectoriales se relacionan con el potencial exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos Trujillo 2021

Se procedió a realizar con ayuda del programa Microsoft Excel 365 un análisis de regresión con la finalidad de recoger el resultado que arroje el indicador de coeficiente de correlación (Pearson) que posibilita medir el nivel de relación de una variable con otra y que arrojó un valor de 0.52, es decir, que existe una correlación fuerte entre los factores

sectoriales y el potencial exportador. Para poder contrastar la magnitud del coeficiente de correlación de Pearson se siguen las sugerencias del autor Cohen que nos indica que si el valor es 0.5 a 1 existe una correlación fuerte.

Tabla 6:

Estadísticas de la Correlación

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coeficiente de correlación múltiple	0,52
Coeficiente de determinación R ²	0,27035674
R ² ajustado	0,23863312
Error típico	1,48421298
Observaciones	25

Elaboración propia

Tabla 7:

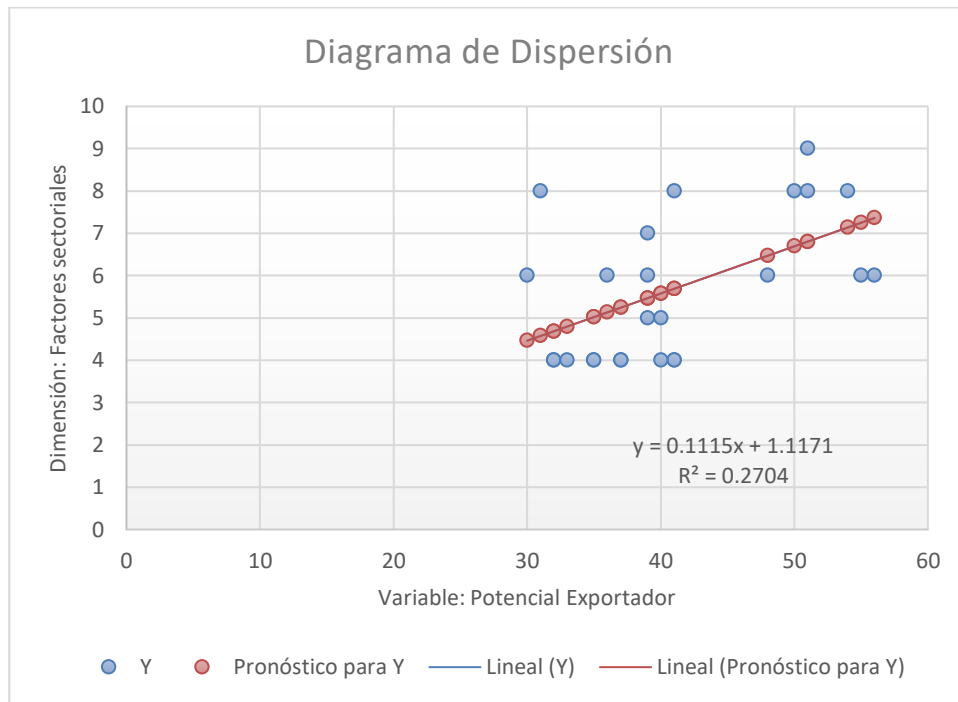
Prueba de Hipótesis

	Coeficientes	Error típico	<i>Estadístico</i>	
			t	Probabilidad
Intercepción	1,11707201	1,59096445	0,70213511	0,48964018
Variable X 1	0,1115085	0,03819713	2,91928991	0,00771757

Elaboración propia

La tabla anterior muestra el resultado de la también denominada significancia estadística, y que se mide mediante la probabilidad de que el error arroje un resultado menor al error estadístico admitido (0.05, al 95% de certeza) y como se observa el valor resaltado es de 0,00771757 una cantidad mucho menor al error asumido, lo cual valida la hipótesis de investigación asumida en esta tesis: **H2:** Los factores sectoriales se relacionan directamente con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021

Figura 4. *Dispersión y Correlación*



La figura anterior muestra el diagrama de dispersión entre la dimensión Factores sectoriales y la variable Potencial exportador, mismos que demuestran una correlación positiva que se puede evaluar mediante una regresión lineal cuya ecuación de predicción es

$$y = 0,4218x + 2,1 \quad y = 0,1115x + 1,1171 \quad \text{y cuenta con un coeficiente de Determinación } R^2 = 0,2704$$

OE3: Determinar si los factores sistémicos se relacionan con el potencial exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos Trujillo 2021

Se procedió a realizar con ayuda del programa Microsoft Excel 365 un análisis de regresión con la finalidad de recoger el resultado que arroje el indicador de coeficiente de

correlación (Pearson) que posibilita medir el nivel de relación de una variable con otra y que arrojó un valor de 0.36, es decir, que existe una correlación moderada entre los factores sistémicos con el potencial exportador. Para poder contrastar la magnitud del coeficiente de correlación de Pearson se siguen las sugerencias del autor Cohen que nos indica que si el valor es 0.3 a 0.5 existe una correlación moderada

Tabla 8:

Estadísticas de la Correlación

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,363766957
Coefficiente de determinación R ²	0,132326399
R ² ajustado	0,09460146
Error típico	0,790395466
Observaciones	25

Elaboración propia

Tabla 9:

Prueba de Hipótesis

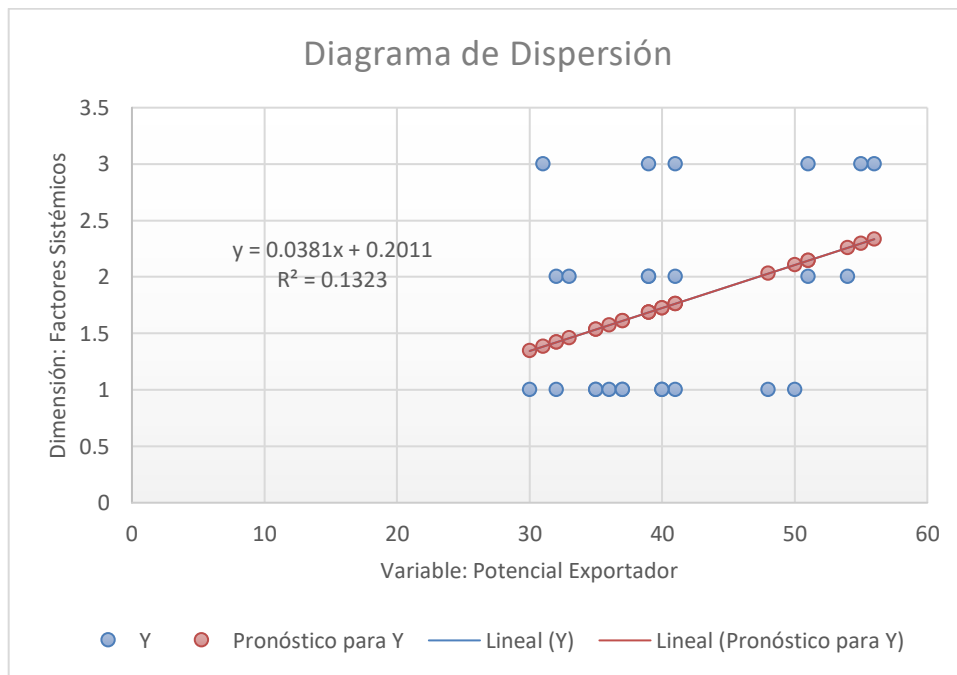
	<i>Estadístico</i>			
	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>t</i>	<i>Probabilidad</i>
Intercepción	0,201080909	0,84724437	0,2373352	0,81449808
Variable X 1	0,038096752	0,02034131	1,87287578	0,07385164

Elaboración propia

La tabla anterior muestra el resultado de la también denominada significancia estadística, y que se mide mediante la probabilidad de que el error arroje un resultado menor al error estadístico admitido (0.05, al 95% de certeza) y como se observa el valor resultante es de 0,07385164 cantidad mucho mayor al error asumido, lo cual no permite validar la hipótesis de investigación asumida en esta tesis: **H3:** Los factores sistémicos se

relacionan directamente con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021

Figura 5. Dispersión y Correlación



La figura anterior muestra el diagrama de dispersión entre la dimensión factores sistémicos y la variable potencial exportador, mismos que demuestran una correlación positiva que se puede evaluar mediante una regresión lineal cuya ecuación de predicción es

$$y = 0,0381x + 0,2011 \text{ y cuenta con un coeficiente de Determinación } R^2 = 0,1323$$

OE4: Determinar si los factores de desarrollo microeconómico se relacionan con el potencial exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos Trujillo 2021

Se procedió a realizar con ayuda del programa Microsoft Excel 365 un análisis de regresión con la finalidad de recoger el resultado que arroje el indicador de coeficiente de correlación (Pearson) que posibilita medir el nivel de relación de una variable con otra y que arrojó un valor de 0.65, es decir, que existe una correlación fuerte entre los factores de desarrollo microeconómico y el potencial exportador. Para poder contrastar la magnitud del coeficiente de correlación de Pearson se siguen las sugerencias del autor Cohen que nos indica que si el valor es 0.5 a 1 existe una correlación fuerte.

Tabla 10:

Estadísticas de la Correlación

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,650209842
Coefficiente de determinación R ²	0,422772838
R ² ajustado	0,397676005
Error típico	1,693240153
Observaciones	25

Elaboración propia

Tabla 11:

Prueba de Hipótesis

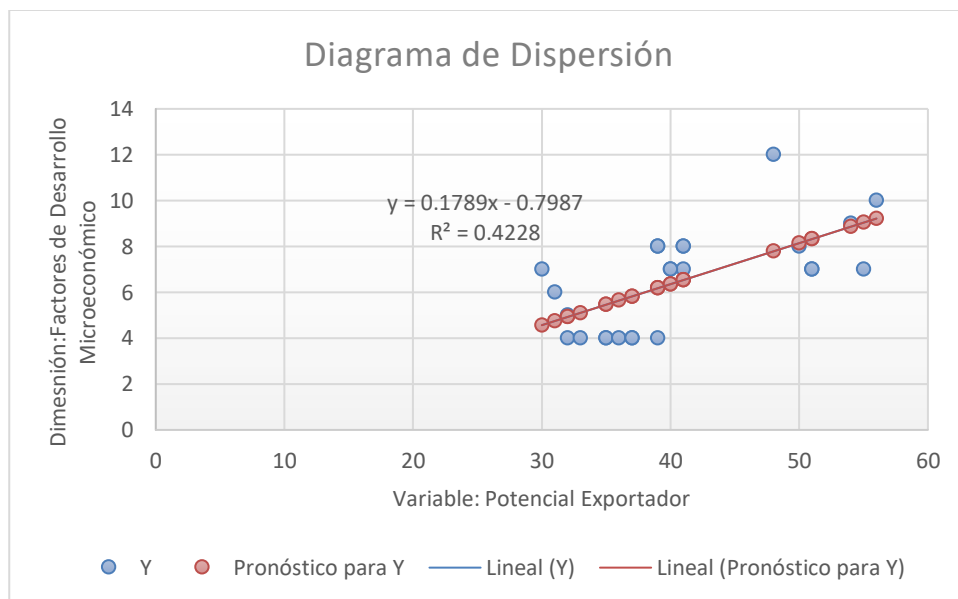
	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>
Intercepción	-0,798680655	1,81502583	0,44003818	0,66401693
Variable X 1	0,178853388	0,04357658	4,10434706	0,00043401

Elaboración propia

La tabla anterior muestra el resultado de la también denominada significancia estadística, y que se mide mediante la probabilidad de que el error arroje un resultado

menor al error estadístico admitido (0.05, al 95% de certeza) y como se observa el valor resultante es de 0,00043401 una cantidad mucho menor al error asumido, lo cual valida la hipótesis de investigación asumida en esta tesis: **H4:** Los factores de desarrollo microeconómico se relacionan directamente con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021

Figura 6. Dispersión y Correlación



La figura anterior muestra el diagrama de dispersión entre la dimensión factores de desarrollo microeconómico y la variable Potencial exportador, mismos que demuestran una correlación positiva que se puede evaluar mediante una regresión lineal cuya ecuación de predicción es

$$y = 0,1789x - 0,7987 \text{ y cuenta con un coeficiente de Determinación } R^2 = 0,4228$$

OG: Determinar si existe relación entre los factores de competitividad y potencial exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021

Se procedió a realizar con ayuda del programa Microsoft Excel 365 un análisis de regresión con la finalidad de recoger el resultado que arroje el indicador de coeficiente de correlación (Pearson) que posibilita medir el nivel de relación de una variable con otra y que arrojó un valor de 0.675, es decir, que existe una correlación fuerte entre las variables factores de competitividad y potencial exportador. Para poder contrastar la magnitud del coeficiente de correlación de Pearson se siguen las sugerencias del autor Coher que nos indica que si el valor es 0.5 a 1 existe una correlación fuerte.

Tabla 12:

Estadísticas de la Correlación

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,675847837
Coefficiente de determinación R ²	0,456770299
R ² ajustado	0,433151616
Error típico	3,726631911
Observaciones	25

Elaboración propia

Tabla 13:

Prueba de Hipótesis

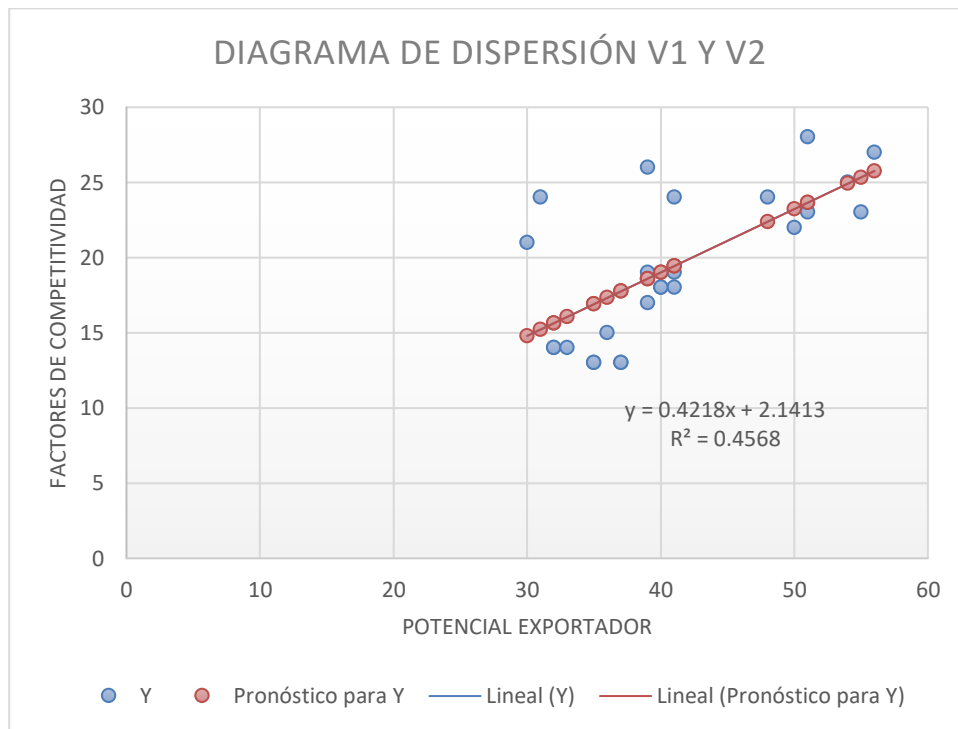
	<i>Estadístico</i>			
	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>t</i>	<i>Probabilidad</i>
Intercepción	2,141312987	3,99466853	0,53604272	0,59707561
Variable X 1	0,421766545	0,09590716	4,39765436	0,00020895

Elaboración propia

La tabla anterior muestra el resultado de la significancia estadística, y que se mide mediante la probabilidad de que el error arroje un resultado menor al error estadístico admitido (0.05, al 95% de certeza) y como se observa el valor resaltado es de 0,00020895 una cantidad mucho menor al error asumido, lo cual valida la Hipótesis General de

investigación asumida en esta tesis: **H_i**: Existe relación directa entre los factores de competitividad y el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021

Figura 7. *Dispersión y Correlación*



La figura anterior muestra el diagrama de dispersión entre las variables Factores de competitividad y Potencial exportador, mismos que demuestran una correlación positiva que se puede evaluar mediante una regresión lineal cuya ecuación de predicción es $y = 0,4218x + 2,1413$ y cuenta con un coeficiente de Determinación $R^2 = 0,4568$

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Discusión

Respecto al Objetivo General de Determinar si existe relación entre los Factores de Competitividad y Potencial Exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021, el coeficiente de correlación (Pearson) fue 0.675, evidenciando una correlación fuerte entre las variables, lo cual valida la Hipótesis H_i . Este resultado confirma a Mendivil (2021) quien demostró que existe una correlación positiva perfecta entre la competitividad y el potencial exportador ya que el reforzamiento los factores de competitividad influye en el aumento del potencial exportador. Además, Alcedo y León (2019) concluyeron que los acuerdos comerciales entre Perú con otros países como China y la Unión Europea han favorecido a las exportaciones, y que las barreras no arancelarias, como el certificado sanitario DIGESA, no limitan las exportaciones. Además, la calidad de los productos peruanos es una ventaja comparativa.

Respecto al objetivo de Determinar si la dimensión “Factores Internos de Empresa” se relaciona con el Potencial Exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos Trujillo 2021 el coeficiente de correlación (Pearson) fue 0.49, evidenciando una correlación moderada y la significancia estadística valida la hipótesis H_1 . Este resultado confirma lo hallado por Kurokawa (2018) quien concluyó que los factores de competitividad que influyen en el desarrollo exportador son los factores internos de la empresa como el acceso al mercado, a capacitación, y al financiamiento. Además, señala como factores que deterioran o amenazan la competitividad el tener una administración deficiente, las malas estrategias de ventas y

aquellos factores tangibles que impactan al financiamiento de sus operaciones, dificultando su acceso al mercado internacional, los costos elevados de crédito, lo cual incrementa su riesgo.

Respecto al objetivo de Determinar si los Factores Sectoriales se relacionan con el Potencial Exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos Trujillo 2021 el coeficiente de correlación (Pearson) fue 0.52, evidenciando una correlación fuerte entre ambas y la significancia estadística, valida la hipótesis H2. resultado similar a lo encontrado por Alcedo y León (2019).

Respecto al objetivo de Determinar si los Factores Sistémicos se relacionan con el Potencial Exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos Trujillo 2021 el coeficiente de correlación (Pearson) fue 0.36, evidenciando una correlación moderada entre ambas, sin embargo, la significancia estadística, fue mucho mayor al error asumido, lo cual no permite validar la hipótesis H3. Pese a esto, los autores Cuentas y Marriaga (2018) otorgaron gran importancia a los factores sistémicos relativos a la estructura económica, institucional y social lo cual se consideró necesario para el aumento del Potencial exportador.

Respecto al objetivo de Determinar si los Factores de Desarrollo Microeconómico se relacionan con el Potencial Exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos Trujillo 2021 el coeficiente de correlación (Pearson) fue 0.65, evidenciando una correlación fuerte entre ambas y la significancia estadística es menor al error asumido, lo cual valida la hipótesis H4: Los factores de desarrollo microeconómico se relacionan directamente con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021. En este punto, se hace necesario tomar en cuenta los factores que encontré

Girón (2019) en su investigación los cuales son los recursos humanos de calidad, el fortalecimiento de las redes cooperativas horizontales, acceso oportuno a financiamiento, la adaptación a los nuevos esquemas organizacionales. Conocer el funcionamiento de su producto o servicio en el exterior, tener sistematizada la gestión administrativa y productiva, desarrollar la capacidad gerencial para la negociación internacional de su producto o servicio.

Se destaca como limitaciones para el desarrollo de la presente el limitado acceso a la información por parte de las empresas agroexportadoras, sin embargo, esta limitación se superó al realizar la investigación de campo, pues se pudo apreciar que, pese al tiempo duro por la pandemia, la reorganización y la estrategia de diversificación de mercados por parte de estas empresas les ha permitido obtener resultados positivos pese a la difícil coyuntura global.

Las implicancias que se desprenden están en que se recoge una opinión más objetiva con lo cual el presente cumple su deseo de servir como base a futuras realizaciones de este tema tan interesante y necesario para obtener nuevos mercados que rompan la dependencia de un mercado principal (Países Bajos) en el caso de la exportación de granada.

Conclusiones

Existe relación significativa entre los Factores de Competitividad y el Potencial exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021, con un coeficiente (Pearson) de 0.675, que muestra correlación fuerte, esta relación se evidencia en el aumento del potencial exportador como consecuencia del mejoramiento de los factores de competitividad, puesto que las exportaciones de los productos peruanos cuentan con una ventaja comparativa.

Existe relación significativa entre la dimensión “Factores internos de la empresa” y el Potencial Exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos Trujillo 2021 con un coeficiente (Pearson) de 0.49, que demostró una correlación moderada y que los factores internos más influyentes en el potencial exportador son el acceso al mercado, a la capacitación continua y al financiamiento.

Los Factores Sectoriales se relacionan significativamente con el Potencial Exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos Trujillo 2021 con un coeficiente (Pearson) de 0.52, que demuestra una correlación fuerte en donde el potencial exportador se ve influenciado de manera positiva por las exigencias tecnológicas, el fortalecimiento de las redes cooperativas horizontales, la Cooperación vertical para optimizar capacidades tecnológicas y organizacionales, como también la promoción de la competencia.

Se determinó que los Factores Sistémicos se relacionan con el Potencial Exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos Trujillo 2021 con un coeficiente (Pearson) 0.36, que demuestra correlación moderada pero la significancia no permite validar la hipótesis, es decir que sólo se aplica a esta muestra de empresas fuertes.

Los Factores de Desarrollo Microeconómico se relacionan significativamente con el Potencial exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos Trujillo 2021 con un coeficiente (Pearson) de 0.65, que demostró una correlación fuerte entre ambas, siendo fundamentales el tener recursos humanos de calidad, el fortalecimiento de las redes cooperativas horizontales, acceso oportuno a financiamiento, la adaptación a los nuevos esquemas organizacionales, entre otros.

REFERENCIAS

- Alcedo, J., & León, P. (2019). *Factores determinantes de éxito en la exportación de carmín de cochinilla a China y Unión Europea entre 2013 al 2017*. Obtenido de Repositorio Académico Universidad Peruana de Ciencias aplicadas: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/625686>
- Bustamante, G. (2019). *Evaluación de la producción de granada, Punicata Granatum L. en el valle de Chíncha como alternativa rentable y sostenible*. Recuperado el 21 de 05 de 2021, de Repositorio Institucional Universidad de Piura.: <https://pirhua.udep.edu.pe/handle/11042/4129>
- Fresh Fruit. (29 de 05 de 2022). *Las exportaciones de granada peruana retoman su crecimiento*. Obtenido de Fresh Fruit: <https://freshfruit.pe/2022/05/29/las-exportaciones-de-granada-peruana-retoman-su-crecimiento/>
- Giron, P. (2019). *Factores de competitividad y el potencial exportador de la empresa Importaciones y exportaciones Felles E.I.R.L., provincia de Huaura, 2019*. Obtenido de Repositorio Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión: <http://repositorio.unjfsc.edu.pe/handle/UNJFSC/3722>
- Huaya, L. (2020). *Análisis de los factores de competitividad que determinan el potencial exportador de la asociación de productores de maca del Valle Mantaro en el año 2018*. Obtenido de Repositorio Institucional Universidad Privada del Norte: <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/23471>
- Kurokawa, A. (2018). *Factores de competitividad que influyen en el desarrollo exportador de las micro y pequeñas empresas del sector textil de la provincia de*

Trujillo - 2017. Obtenido de Repositorio Universidad Nacional de Trujillo:

<https://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/12092>

Mendivil, M. (2021). *Relación entre la competitividad y el potencial exportador de una empresa exportadora de prendas de vestir de fibra de Alpaca, Cusco, 2021.*

Obtenido de Repositorio Universidad San Ignacio de Loyola:

<https://repositorio.usil.edu.pe/items/6a27be94-d160-41c9-b722-d5fbdcdf3cb7>

MINCETUR. (2019). *Plan de Desarrollo de Mercado de Corea del Sur.* Obtenido de

Informes y Publicaciones: [https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-](https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones/285154-plan-de-desarrollo-de-mercado-de-corea-del-sur)

[publicaciones/285154-plan-de-desarrollo-de-mercado-de-corea-del-sur](https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones/285154-plan-de-desarrollo-de-mercado-de-corea-del-sur)

Palacios, M., & Sánchez, S. (2022). *La relación entre los factores de competitividad y el*

potencial de exportación de las microempresas artesanales de la ciudad de

Cajamarca. 2021. Obtenido de Repositorio Universidad Privada Antonio

Guillermo Urrelo: <http://repositorio.upagu.edu.pe/handle/UPAGU/2116>

Red agrícola. (02 de 06 de 2021). *Exportaciones de granada recobran la senda de*

crecimiento. Recuperado el 12 de 09 de 2021, de Red agrícola:

[https://www.redagricola.com/pe/exportaciones-de-granada-recobran-la-senda-](https://www.redagricola.com/pe/exportaciones-de-granada-recobran-la-senda-de-crecimiento/)

[de-crecimiento/](https://www.redagricola.com/pe/exportaciones-de-granada-recobran-la-senda-de-crecimiento/)

Salinas, J. (2020). *Plan de importación y venta de granada (Punica Granatum) de India*

en Europa. Recuperado el 16 de 08 de 2021, de Biblioteca Digital Wilson Popenoe

Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano Honduras:

<https://bdigital.zamorano.edu/handle/11036/6754>

ANEXOS

ANEXO N° 1. MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: “Factores de Competitividad y el Potencial Exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES y DIMENSIONES	METODOLOGÍA
1. Problema General:	1. Objetivo General:	1. Hipótesis General:	V1	
¿Existe relación entre los factores de competitividad y el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur? Trujillo-2021?	Determinar si existe relación entre los factores de competitividad y el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021	Existe relación directa entre los factores de competitividad y el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021	-Factores internos de la empresa - Factores sectoriales -Factores sistémicos -Factores de desarrollo microeconómico	1. Tipo de Investigación: Básica
2. Problemas Específicos:	2. Objetivos Específicos	2. Hipótesis Específicas (opcional):	V2	2. Diseño de Investigación: No experimental
¿Los factores internos de la empresa se relacionan con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021?	Determinar si los factores internos de la empresa se relacionan con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021	H1: Los factores internos de la empresa se relacionan directamente con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021	-Gestión empresarial -Producto	3. Nivel de investigación: Descriptivo Correlacional
¿Los factores sectoriales se relacionan con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021?	Determinar si los factores sectoriales se relacionan con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021	H2: Los factores sectoriales se relacionan directamente con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021	-Gestión productiva de los mercados y logística internacional	4. Método de investigación:
¿Los factores sistémicos se relacionan con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021?	Determinar si los factores sistémicos se relacionan con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021	H3: Los factores sistémicos se relacionan directamente con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021	-Gestión económica y financiera	5. Población: 5 importantes empresas agroexportadoras de cítricos
¿Los factores de desarrollo microeconómico se relacionan con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021?	Determinar si los factores de desarrollo microeconómico se relacionan con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021	H4: Los factores de desarrollo microeconómico se relacionan directamente con el potencial exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos Trujillo 2021		6. Muestra: (n=25) 5 especialistas de cada Agroexportadora peruana de cítricos,
				7. Técnicas: Encuesta
				8. Instrumentos: Cuestionario

ANEXO N° 2. MATRIZ DE OPERACIONALIZACION

TÍTULO: “Factores de Competitividad y el Potencial Exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021”

AUTOR (ES) : Cruz Calderón, Almendra Ximena y Pérez Fustamante, Romina Gabriela

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO DE MEDICION
VARIABLE 1: FACTORES DE COMPETITIVIDAD	Sallenave (2014), citado por Cuentas y Marriaga (2018) reseñan que es lo que hace que el consumidor prefiera sus productos y por consiguiente los compre, y su esencia es la creación de valor. Del mismo modo, el autor expresa que la competitividad es un proceso dinámico en el cual la innovación juega un papel importante.	Operacionalmente se medirán los Factores internos, Factores sectoriales, Factores sistémicos y los Factores de desarrollo microeconómico de las agroexportadoras peruanas de cítricos	Factores internos	-Capacidad tecnológica y productividad. -Calidad de los recursos humanos. -Conocimiento de mercado y adaptabilidad -Relaciones adecuadas con clientes y abastecedores.	1. ¿La empresa tiene una buena capacidad tecnológica y productiva? 2. ¿La empresa cuenta con recursos humanos de calidad? 3. ¿La empresa conoce el mercado y se adapta al mismo? 4. ¿La empresa mantiene buenas relaciones con los clientes y abastecedores?
			Factores sectoriales	-Exigencias tecnológicas y organizacionales. -Fortalecimiento de las redes cooperativas horizontales. -Cooperación vertical para optimizar capacidades tecnológicas y organizacionales. -Promoción de la competencia.	5. ¿La empresa está adaptada a las exigencias tecnológicas y organizacionales del mercado internacional? 6. ¿La empresa se preocupa por el fortalecimiento de las redes horizontales? 7. ¿La empresa maneja una cooperación vertical efectiva para optimizar capacidades tecnológicas u organizacionales? 8. ¿La empresa estudia a la competencia?
			Factores sistémicos	-Acceso al financiamiento. -Infraestructura tecnológica e institucional.	9. ¿La empresa tiene acceso a financiamiento si es que se requiera? 10. ¿La empresa cuenta con una adecuada infraestructura tecnológica e institucional?

			<p>Factores de desarrollo microeconómico</p>	<p>-Capacitación y gestión tecnológica de empresas. -Nuevos esquemas organizacionales. -Estrategias de ventas y relaciones con abastecedores. -Recursos humanos.</p>	<p>11. ¿La empresa capacita a su personal? 12. ¿La empresa se adaptada a los nuevos esquemas organizacionales? 13. ¿La empresa cuenta con estrategias de ventas y relaciones con abastecedores? 14. ¿La empresa gestiona de manera adecuada sus recursos humanos?</p>
<p>VARIABLE 2: POTENCIAL EXPORTADOR.</p>	<p>Con este análisis se puede identificar los procesos y capacidades, teniendo en cuenta la fortaleza y las debilidades y con el conocimiento necesario para poder exportar (Palacios y Sánchez, 2022, p.21)</p>	<p>Operacionalmente se mide la Gestión empresarial, Producto, la Gestión productiva de los mercados y logística internacional, y la Gestión económica y financiera de las agroexportadoras peruanas de cítricos</p>	<p>Gestión empresarial</p>	<p>Trabaja en objetivos de internacionalización a corto plazo. -Existencia de un plan estratégico que incluya internacionalización. -Difusión y aplicación de la misión y visión de la empresa -Establecimiento y promulgación del concepto de negocio. -Capacitaciones del personal en exportaciones. -Conocimiento del producto en el exterior.</p>	<p>15. ¿Los directivos de su empresa tienen como objetivo internacionalizar su producto o servicio? 16. ¿La empresa tiene un plan estratégico que incluya la exportación de su producto o servicio? 17. ¿La empresa ha definido sus expectativas de exportación dentro de los próximos 2 años? 18. ¿La empresa comunica la visión, misión y objetivos a todos los niveles de la organización? 19. ¿El personal de la empresa conoce en forma clara el concepto del negocio dentro del mercado internacional? 20. ¿La empresa hace seguimiento de su portafolio de productos o servicios, para determinar los más vendidos ó los que presentan dificultades comerciales? 21. ¿La empresa capacita a su personal para la gestión de exportaciones? 22. ¿La empresa vende un producto o servicio directamente en el mercado internacional? 23. ¿La empresa conoce el funcionamiento de su producto o servicio en el exterior (canales de comercialización, competencia, precio, entre otros)?</p>

<p>Producto</p>	<p>Sostenibilidad de en el número de ventas. -Elaboración propia o compra a terceros. -Conocimiento de normas técnicas de calidad. -Capacidad para aumentar producción</p>	<p>24. ¿La empresa cuenta con un producto o servicio que se vende con éxito en el mercado nacional? 25. ¿La empresa vende un producto o servicio directamente en el mercado nacional? 26. ¿La empresa produce los productos o servicio que vende en el mercado? 27. ¿La empresa conoce las normas técnicas, de calidad, envase, embalaje, o preferencias del consumidor del producto o servicios? 28. ¿La empresa cuenta con capacidad para ampliar su producción actual?</p>
<p>Gestión productiva de los mercados y logística internacional</p>	<p>Sistema de calidad. -Conocimiento de ventajas competitivas. -Sistematización de la gestión administrativa y productiva. -Realización de estudios de mercados. -Sistema de gestión gerencial para predecir tendencias. -Presupuesto para promoción en el exterior. -Contactos comerciales. -Conocimiento de la terminología utilizada en el comercio internacional. -Uso de los beneficios tributarios.</p>	<p>29. ¿La empresa cuenta con sistema de gestión de calidad para la producción de sus productos o servicios? 30. ¿La empresa conoce las ventajas competitivas de sus productos o servicios respecto al mercado internacional? 31. ¿La empresa tiene sistematizada la gestión administrativa y productiva? 32. ¿La empresa realiza estudios de mercados internacionales? 33. ¿La empresa cuenta con un sistema de gestión gerencial para predecir la tendencia del mercado de sus productos o servicios? 34. ¿La empresa cuenta con un presupuesto anual para la promoción de sus productos o servicios en el mercado internacional? 35. ¿La empresa mantiene contactos comerciales permanentes en el exterior que demanden sus productos o servicios? 36. ¿La empresa conoce la terminología utilizada en el comercio internacional?</p>

Gestión económica y financiera	<p>Estructura de costos de exportación.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Inversiones para exportar a corto plazo. -Inversiones para exportar a largo plazo. -Sistema de monitoreo. -Acceder a financiamiento a corto plazo. -Conocimiento de los productos y servicios disponibles. -Capacidad de aceptar pagos diferidos. -Evaluación y consideración de riesgos financieros. -Buena negociación del producto. 	<p>(incoterms, formas de pago, entre otros)?</p> <p>37. ¿La empresa utiliza en su proceso productivo materia prima e insumos importados?</p> <p>38. ¿La empresa se beneficia de los incentivos tributarios (devolución IGV, DRAW BACK, entre otros) para el comercio exterior peruano?</p> <p>39. ¿La empresa cuenta con una estructura de costos de exportación?</p> <p>40. ¿La empresa planea realizar inversiones en el corto plazo para exportar sus productos o servicios (infraestructura productiva, comercial, entre otros)?</p> <p>41. ¿La empresa planea realizar inversiones en los próximos 3 años para exportar sus productos o servicios (infraestructura productiva, comercial, entre otros)?</p> <p>42. ¿La empresa tiene un sistema de monitoreo financiero para la gestión de sus fondos?</p> <p>43. ¿La empresa tiene facilidad para acceder al financiamiento de corto plazo?</p> <p>44. ¿La empresa conoce los productos y servicios disponibles en el sistema financiero?</p> <p>45. ¿La empresa posee capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional?</p> <p>46. ¿La empresa evalúa los riesgos del negocio internacional (comercial, operativo, legales, entre otros)?</p> <p>47. ¿La empresa tiene capacidad gerencial para la negociación internacional de su producto o servicio?</p>
---------------------------------------	--	---

Anexo 3: CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene como propósito fundamental reunir información sobre los factores de competitividad y el potencial exportador de las empresas peruanas agroexportadoras de cítricos. El cuestionario es anónimo y la información será utilizada únicamente para fines académicos y se garantiza estricta confidencialidad.

I. Por favor marque con una equis (X) en el espacio correspondiente:

a. Género

Masculino	
Femenino	

b. Edad

Entre 18 años a 24 años	
Entre 25 años a 31 años	
Entre 32 años a 45 años	
Más de 45 años	

c. Grado académico o título profesional

Grado de Bachiller	
Título profesional	
Grado de Magister o Maestro	
Grado de Doctor	
Otros:	

II. Instrucciones


En el siguiente cuadro marcar con una equis “X” según corresponda teniendo en cuenta la escala de calificación que aparece en la parte superior derecha del cuadro.

ITEM	Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
FACTORES DE COMPETITIVIDAD					
DIMENSIÓN: FACTORES INTERNOS DE LA EMPRESA					
1. ¿La empresa tiene una buena capacidad tecnológica y productiva?					
2. ¿La empresa cuenta con recursos humanos de calidad?					
3. ¿La empresa conoce el mercado y se adapta al mismo?					
4. ¿La empresa mantiene buenas relaciones con los clientes y abastecedores?					
DIMENSIÓN: FACTORES SECTORIALES					
5. ¿La empresa está adaptada a las exigencias tecnológicas y organizacionales del mercado internacional?					
6. ¿La empresa se preocupa por el fortalecimiento de las redes horizontales?					
7. ¿La empresa maneja una cooperación vertical efectiva para optimizar capacidades tecnológicas u organizacionales?					
8. ¿La empresa estudia a la competencia?					
DIMENSIÓN: FACTORES SISTÉMICOS					
9. ¿La empresa tiene acceso a financiamiento si es que se requiera?					
10. ¿La empresa cuenta con una adecuada infraestructura tecnológica e institucional?					
DIMENSIÓN: FACTORES DE DESARROLLO MICROECONÓMICO					
11. ¿La empresa capacita a su personal?					
12. ¿La empresa se adaptada a los nuevos esquemas organizacionales?					
13. ¿La empresa cuenta con estrategias de ventas y relaciones con abastecedores?					
14. ¿La empresa gestiona de manera adecuada sus recursos humanos?					
POTENCIAL EXPORTADOR					
DIMENSIÓN: GESTIÓN EMPRESARIAL					
15. ¿Los directivos de su empresa tienen como objetivo internacionalizar su producto o servicio?					
16. ¿La empresa tiene un plan estratégico que incluya la exportación de su producto o servicio?					

17. ¿La empresa ha definido sus expectativas de exportación dentro de los próximos 2 años?					
18. ¿La empresa comunica la visión, misión y objetivos a todos los niveles de la organización?					
19. ¿El personal de la empresa conoce en forma clara el concepto del negocio dentro del mercado internacional?					
20. ¿La empresa hace seguimiento de su portafolio de productos o servicios, para determinar los más vendidos ó los que presentan dificultades comerciales?					
21. ¿La empresa capacita a su personal para la gestión de exportaciones					
22. ¿La empresa vende un producto o servicio directamente en el mercado internacional?					
23. ¿La empresa conoce el funcionamiento de su producto o servicio en el exterior (canales de comercialización, competencia, precio, entre otros)?					
DIMENSIÓN: PRODUCTO					
24. ¿La empresa cuenta con un producto o servicio que se vende con éxito en el mercado nacional?					
25. ¿La empresa vende un producto o servicio directamente en el mercado nacional?					
26. ¿La empresa produce los productos o servicio que vende en el mercado?					
27. ¿La empresa conoce las normas técnicas, de calidad, envase, embalaje, o preferencias del consumidor del producto o servicios?					
28. ¿La empresa cuenta con capacidad para ampliar su producción actual?					
DIMENSIÓN: GESTIÓN PRODUCTIVA DE LOS MERCADOS Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL					
29. ¿La empresa cuenta con sistema de gestión de calidad para la producción de sus productos o servicios?					
30. ¿La empresa conoce las ventajas competitivas de sus productos o servicios respecto al mercado internacional?					
31. ¿La empresa tiene sistematizada la gestión administrativa y productiva?					
32. ¿La empresa realiza estudios de mercados internacionales?					
33. ¿La empresa cuenta con un sistema de gestión gerencial para predecir la tendencia del mercado de sus productos o servicios?					

34. ¿La empresa cuenta con un presupuesto anual para la promoción de sus productos o servicios en el mercado internacional?					
35. ¿La empresa mantiene contactos comerciales permanentes en el exterior que demanden sus productos o servicios?					
36. ¿La empresa conoce la terminología utilizada en el comercio internacional (incoterms, formas de pago, entre otros)?					
37. ¿La empresa utiliza en su proceso productivo materia prima e insumos importados?					
38. ¿La empresa se beneficia de los incentivos tributarios (devolución IGV, DRAW BACK, entre otros) para el comercio exterior peruano?					
DIMENSIÓN: GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA					
39. ¿La empresa cuenta con una estructura de costos de exportación?					
40. ¿La empresa planea realizar inversiones en el corto plazo para exportar sus productos o servicios (infraestructura productiva, comercial, entre otros)?					
41. ¿La empresa planea realizar inversiones en los próximos 3 años para exportar sus productos o servicios (infraestructura productiva, comercial, entre otros)?					
42. ¿La empresa tiene un sistema de monitoreo financiero para la gestión de sus fondos?					
43. ¿La empresa tiene facilidad para acceder al financiamiento de corto plazo?					
44. ¿La empresa conoce los productos y servicios disponibles en el sistema financiero?					
45. ¿La empresa posee capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional?					
46. ¿La empresa evalúa los riesgos del negocio internacional (comercial, operativo, legales, entre otros)?					
47. ¿La empresa tiene capacidad gerencial para la negociación internacional de su producto o servicio?					

Anexo 4: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS				
Título de la investigación:	"Factores de Competitividad y el Potencial Exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021"			
Línea de investigación:	Desarrollo Sostenible y Gestión Empresarial			
El instrumento de medición pertenece a la variable:	COMPETITIVIDAD Y POTENCIAL EXPORTADOR			
Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.				
Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X		
Sugerencias:				
<p>Nombre completo: Johnny Alberto Rubiños Méndez DNI: 17886995 Profesión: Administrador Grado: Doctor en Educación</p>		 _____ Firma del Experto		

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

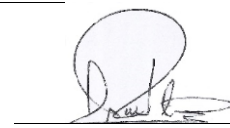
Título de la investigación:	"Factores de Competitividad y el Potencial Exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021"
Línea de investigación:	Desarrollo Sostenible y Gestión Empresarial
El instrumento de medición pertenece a la variable:	COMPETITIVIDAD Y POTENCIAL EXPORTADOR

Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.

Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X		

Sugerencias:

Nombre completo: LUIS ENRIQUE QUIROZ VELIZ
DNI: 17806730
Profesión: Ingeniero industrial (CIP 42056)
Grado: Magister



Firma del Experto

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS				
Título de la investigación:		*Factores de Competitividad y el Potencial Exportador de las agroexportadoras peruanas de cítricos para ingresar granada a Corea del Sur. Trujillo-2021*		
Línea de investigación:				
El instrumento de medición pertenece a la variable:		COMPETITIVIDAD Y POTENCIAL EXPORTADOR		
<p>Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.</p>				
Items	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	x		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	x		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	x		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	x		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	x		
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	x		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	x		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	x		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	x		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	x		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	x		
<p>Sugerencias: Revisar en algunos casos redacción y ortografía</p>				
Nombre completo: María Rodríguez Castillo N° de Colegiatura : 28904 Profesión: Licenciada en Marketing Grado: Magister		 Firma del Experto		