

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA

Escuela Académico Profesional de Administración y Negocios
Internacionales

Tesis

**La cadena de suministros y su relación con el
desempeño exportador del jengibre en empresas
agroexportadoras de Chanchamayo, año
2019-2021**

Abel Clever Bellido Cayllahua
Marilia Lizeth Valverde Figueroa

Para optar el Título Profesional de
Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Huancayo, 2024

Repositorio Institucional Continental
Tesis digital



Esta obra está bajo una Licencia "Creative Commons Atribución 4.0 Internacional" .

INFORME DE CONFORMIDAD DE ORIGINALIDAD DE TESIS

A : William Rodríguez Giráldez
Decano de la Facultad de Ciencias de la Empresa

DE : Mg. Miguel Angel Capuñay Reátegui
Asesor de tesis

ASUNTO : Remito resultado de evaluación de originalidad de tesis

FECHA : 4 de Febrero de 2024

Con sumo agrado me dirijo a vuestro despacho para saludarlo y en vista de haber sido designado asesor de la tesis titulada: "**LA CADENA DE SUMINISTROS Y SU RELACIÓN CON EL DESEMPEÑO EXPORTADOR DEL JENGIBRE EN EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DE CHANCHAMAYO, AÑO 2019-2021**", perteneciente a los estudiantes **BELLIDO CAYLLAHUA, ABEL CLEVER y VALVERDE FIGUEROA, MARILIA LIZETH**, de la E.A.P. de **Administración y Negocios Internacionales**; se procedió con la carga del documento a la plataforma "Turnitin" y se realizó la verificación completa de las coincidencias resaltadas por el software dando por resultado 20 % de similitud (informe adjunto) sin encontrarse hallazgos relacionados a plagio. Se utilizaron los siguientes filtros:

- Filtro de exclusión de bibliografía SI NO
- Filtro de exclusión de grupos de palabras menores (Nº de palabras excluidas: 10) SI NO
- Exclusión de fuente por trabajo anterior del mismo estudiante SI NO

En consecuencia, se determina que la tesis constituye un documento original al presentar similitud de otros autores (citas) por debajo del porcentaje establecido por la Universidad.

Recae toda responsabilidad del contenido de la tesis sobre el autor y asesor, en concordancia a los principios de legalidad, presunción de veracidad y simplicidad, expresados en el Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales – RENATI y en la Directiva 003-2016-R/UC.

Esperando la atención a la presente, me despido sin otro particular y sea propicia la ocasión para renovar las muestras de mi especial consideración.

Atentamente,

DECLARACIÓN JURADA DE AUTENTICIDAD

Yo, Marilia Lizeth Valverde Figueroa, identificado(a) con Documento Nacional de Identidad No. 70323491, de la E.A.P. de Administración y Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias de la Empresa la Universidad Continental, declaro bajo juramento lo siguiente:

1. La tesis titulada: "LA CADENA DE SUMINISTROS Y SU RELACIÓN CON EL DESEMPEÑO EXPORTADOR DEL JENGIBRE EN EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DE CHANCHAMAYO, AÑO 2019-2021", es de mi autoría, la misma que presento para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales.
2. La tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente, para la cual se han respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas, por lo que no atenta contra derechos de terceros.
3. La tesis es original e inédita, y no ha sido realizado, desarrollado o publicado, parcial ni totalmente, por terceras personas naturales o jurídicas. No incurre en autoplagio; es decir, no fue publicado ni presentado de manera previa para conseguir algún grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados son reales, pues no son falsos, duplicados, ni copiados, por consiguiente, constituyen un aporte significativo para la realidad estudiada.

De identificarse fraude, falsificación de datos, plagio, información sin cita de autores, uso ilegal de información ajena, asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a las acciones legales pertinentes.

04 de Febrero de 2024.

DECLARACIÓN JURADA DE AUTENTICIDAD

Yo, Abel Clever Bellido Cayllahua, identificado(a) con Documento Nacional de Identidad No. 70158790, de la E.A.P. de Administración y Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias de la Empresa la Universidad Continental, declaro bajo juramento lo siguiente:

5. La tesis titulada: "LA CADENA DE SUMINISTROS Y SU RELACIÓN CON EL DESEMPEÑO EXPORTADOR DEL JENGIBRE EN EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DE CHANCHAMAYO, AÑO 2019-2021", es de mi autoría, la misma que presento para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales.
6. La tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente, para la cual se han respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas, por lo que no atenta contra derechos de terceros.
7. La tesis es original e inédita, y no ha sido realizado, desarrollado o publicado, parcial ni totalmente, por terceras personas naturales o jurídicas. No incurre en autoplagio; es decir, no fue publicado ni presentado de manera previa para conseguir algún grado académico o título profesional.
8. Los datos presentados en los resultados son reales, pues no son falsos, duplicados, ni copiados, por consiguiente, constituyen un aporte significativo para la realidad estudiada.

De identificarse fraude, falsificación de datos, plagio, información sin cita de autores, uso ilegal de información ajena, asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a las acciones legales pertinentes.

04 de Febrero de 2024.

LA CADENA DE SUMINISTROS Y SU RELACIÓN CON EL DESEMPEÑO EXPORTADOR DEL JENGIBRE EN EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DE CHANCHAMAYO, AÑO 2019-2021

INFORME DE ORIGINALIDAD

20%

INDICE DE SIMILITUD

20%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

11%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

hdl.handle.net

Fuente de Internet

5%

2

repositorio.continental.edu.pe

Fuente de Internet

3%

3

Submitted to Universidad Continental

Trabajo del estudiante

2%

4

upc.aws.openrepository.com

Fuente de Internet

1%

5

repositorioacademico.upc.edu.pe

Fuente de Internet

1%

6

www.coursehero.com

Fuente de Internet

1%

7

Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola

Trabajo del estudiante

1%

8

repositorio.ucv.edu.pe

Fuente de Internet

<1%

9	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1 %
10	qdoc.tips Fuente de Internet	<1 %
11	repositorio.une.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
12	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
13	repositorio.unc.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
14	repositorio.ucsg.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
15	Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Peru Trabajo del estudiante	<1 %
16	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
17	repositorio.upagu.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
18	repositorio.cientifica.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
19	Submitted to Universidad Peruana de Las Americas Trabajo del estudiante	<1 %

20	Submitted to Johnson and Wales University Trabajo del estudiante	<1 %
21	Submitted to Universidad Tecnologica del Peru Trabajo del estudiante	<1 %
22	doczz.es Fuente de Internet	<1 %
23	www.researchgate.net Fuente de Internet	<1 %
24	repositorio.escuelamilitar.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
25	renati.sunedu.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
26	www.theibfr.com Fuente de Internet	<1 %
27	repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
28	repositorio.utn.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
29	Submitted to Universidad TecMilenio Trabajo del estudiante	<1 %
30	tesis.ucsm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %

31	Submitted to Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) - Sede Ecuador Trabajo del estudiante	<1 %
32	Submitted to New Mexico Highlands University Trabajo del estudiante	<1 %
33	livrosdeamor.com.br Fuente de Internet	<1 %
34	www.un.org Fuente de Internet	<1 %
35	repositorio.unheval.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
36	ri.ues.edu.sv Fuente de Internet	<1 %
37	Submitted to Aliat Universidades Trabajo del estudiante	<1 %
38	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
39	Submitted to Universidad Católica Nordestana Trabajo del estudiante	<1 %
40	revistas.tec.ac.cr Fuente de Internet	<1 %
41	issuu.com Fuente de Internet	<1 %

42	repository.unad.edu.co Fuente de Internet	<1 %
43	documentop.com Fuente de Internet	<1 %
44	exportaciones.cancilleria.gob.ar Fuente de Internet	<1 %
45	repositorio.unsm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
46	www.repositorio.upla.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
47	Submitted to Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAD,UNAD Trabajo del estudiante	<1 %
48	es.studenta.com Fuente de Internet	<1 %
49	press.religacion.com Fuente de Internet	<1 %
50	repositorio.upci.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
51	www.lareferencia.info Fuente de Internet	<1 %
52	archive.org Fuente de Internet	<1 %
53	www.exportar.org.ar Fuente de Internet	<1 %

<1 %

54

Submitted to Universidad Cientifica del Sur

Trabajo del estudiante

<1 %

55

Submitted to Universidad de Guayaquil

Trabajo del estudiante

<1 %

56

core-docs.s3.amazonaws.com

Fuente de Internet

<1 %

57

core.ac.uk

Fuente de Internet

<1 %

58

repositorio.unjfsc.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

59

www.kochllc.com

Fuente de Internet

<1 %

60

www.slideshare.net

Fuente de Internet

<1 %

61

1library.co

Fuente de Internet

<1 %

62

corladancash.com

Fuente de Internet

<1 %

63

cybertesis.unmsm.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

64

repositorio.ug.edu.ec

Fuente de Internet

<1 %

65	repositorio.unfv.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
66	repository.ean.edu.co Fuente de Internet	<1 %
67	Submitted to uncedu Trabajo del estudiante	<1 %
68	www.belagua.e12.ve Fuente de Internet	<1 %
69	dadospdf.com Fuente de Internet	<1 %
70	redi.unjbg.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
71	repositorio.unac.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
72	www.cacic2016.unsl.edu.ar Fuente de Internet	<1 %
73	www.conapo.gob.mx Fuente de Internet	<1 %
74	www.uttt.edu.mx Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 10 words

Excluir bibliografía

Activo

ASESOR

Mag. Miguel Ángel Capuñay Reátegui

0000-0002-7205-7765

Dedicatoria

A mis padres y familia por su apoyo incondicional para alcanzar mis metas, sobre todo por estar a mi lado cuando más lo necesitaba.

Marilia Valverde.

A mi familia, por ser mi apoyo incondicional; a quienes admiro por su sabiduría y temple en las distintas circunstancias.

Abel Bellido.

Agradecimiento

En primer lugar, a Dios por darnos paz, sabiduría y salud en los momentos difíciles, agradecer a nuestra familia y amigos cercanos que nos motivan y apoyan a seguir por este camino de aprendizaje. A nuestros docentes por compartir sus conocimientos y tener la vocación de servicio enfocada en la enseñanza académica, como también por sus palabras de apoyo para nuestro desarrollo personal. A la Universidad Continental que nos ha brindado educación de calidad desde nuestro ingreso y herramientas de calidad para nuestro desarrollo profesional. Así también de manera especial a los empresarios de las diversas empresas Agroexportadoras de Chanchamayo que visitamos, por su disposición y tiempo brindado.

Índice

DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
ÍNDICE DE FIGURAS.....	IX
ÍNDICE DE TABLAS	X
RESUMEN	XII
ABSTRACT.....	XIII
INTRODUCCIÓN	XIV
CAPÍTULO I	16
1 PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO.....	16
1.1 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	16
1.1.1 Territorial.....	16
1.1.2 Temporal.....	17
1.1.3 Conceptual.....	17
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	18
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	30
1.3.1 Problema general.....	30
1.3.2 Problemas específicos.....	30
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	31
1.4.1 Objetivo general.....	31
1.4.2 Objetivos específicos.....	31

1.5	JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	32
1.5.1	Justificación teórica.	33
1.5.2	Justificación práctica.	34
CAPÍTULO II		36
2	MARCO TEÓRICO	36
2.1	ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	36
2.1.1	Artículos científicos.....	36
2.1.2	Tesis internacionales y nacionales.....	40
2.2	BASES TEÓRICAS	45
2.2.1	Cadena de suministros.	46
2.2.2	Desempeño exportador.....	49
2.3	DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS	55
CAPÍTULO III.....		60
3	HIPÓTESIS Y VARIABLES	60
3.1	HIPÓTESIS	60
3.1.1	Hipótesis general.	60
3.1.2	Hipótesis específicas.....	60
3.2	IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES	61
3.2.1	Análisis de la variable independiente.	61
3.2.2	Análisis de la variable dependiente.	67
3.3	OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	70
CAPÍTULO IV.....		73
4	METODOLOGÍA.....	73

4.1	ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	73
4.2	TIPO DE INVESTIGACIÓN	73
4.3	NIVEL DE INVESTIGACIÓN	73
4.4	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	74
4.4.1	Método General.	74
4.4.2	Método Especifico:.....	74
4.5	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	75
4.6	POBLACIÓN Y MUESTRA	75
4.6.1	Población.	76
4.6.2	Muestra.	77
4.7	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	79
4.7.1	Técnica.....	79
4.7.2	Instrumento.....	79
CAPÍTULO V		82
5	RESULTADOS	82
5.1	DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO	82
5.2	PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	84
5.2.1	Resultados de la variable independiente: cadena de suministros	84
5.2.2	Resultados de la variable dependiente: desempeño exportador	90
5.3	CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS	92
5.3.1	Prueba de hipótesis general	94
5.3.2	Prueba de hipótesis específicas.....	96
5.4	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	103
CONCLUSIONES		105

RECOMENDACIONES.....	107
REFERENCIAS.....	111
APÉNDICES.....	118

Índice de figuras

Figura 1. Comportamiento de las exportaciones peruanas (US\$ millones).....	20
Figura 2. Desempeño de las principales agroexportaciones en enero-agosto (US\$ millones).	20
Figura 3. Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional 0910.11.00.00 (2020-2021)	24
Figura 4. Espina de Ishikawa.	30
Figura 5. Proceso de producción.....	64
Figura 6. Dimensión eficiencia de proveedores.....	85
Figura 7. Dimensión producción.....	86
Figura 8. Dimensión distribución	88
Figura 9. Dimensión servicio al cliente	89
Figura 10. Variable desempeño exportador	91

Índice de tablas

Tabla 1 Participación en las exportaciones de la partida 0910110000 según Ubigeo 22	
Tabla 2 Lista de exportadores para el producto 091011 Jengibre, sin triturar ni pulverizar	23
Tabla 3 Factores e indicadores.....	25
Tabla 4 Ecuaciones estructurales	53
Tabla 5 Dimensiones del desempeño exportador	54
Tabla 6 Matriz de operacionalización de las variables	72
Tabla 7 Relación de empresas exportadoras de jengibre de la región Chanchamayo .	76
Tabla 8 Muestra de las empresas exportadoras de jengibre de la región Chanchamayo	78
Tabla 9 Estadística de validez y confiabilidad.....	80
Tabla 10 Escala de medición de confiabilidad	80
Tabla 11 Lista de validación de expertos.....	81
Tabla 12 Aplicación del instrumento.....	83
Tabla 13 Dimensión de eficiencia de proveedores	85
Tabla 14 Dimensión producción.....	86
Tabla 15 Dimensión de distribución	87
Tabla 16 Dimensión de servicio al cliente	89
Tabla 17 Variable dependiente desempeño exportador	90
Tabla 18 Prueba de normalidad	92
Tabla 19 Coeficientes de correlación r de Pearson.....	93
Tabla 20 Correlación de Pearson para la prueba de hipótesis general.....	95
Tabla 21 Estadístico de correlación de r de Pearson de la hipótesis específica 1	97
Tabla 22 Estadístico de correlación de r de Pearson de la hipótesis específica 2.....	98

Tabla 23 Estadístico de correlación de r de Pearson de la hipótesis específica 3..... 100

Tabla 24 Estadístico de correlación de r de Pearson de la hipótesis específica 4..... 102

Resumen

El objetivo general de la presente investigación fue determinar la relación entre la cadena de suministro y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre en la región Chanchamayo, en el periodo 2019 – 2021.

El enfoque del estudio fue cuantitativo de tipo aplicado de alcance correlacional; el método general fue la investigación científica, bajo un diseño de investigación no experimental, de clase longitudinal y de tipo correlacional.

Se trabajó con un tipo de muestra no probabilístico por conveniencia tomando en cuenta 17 empresas de una población total de 27, obtenida de VERITRADE, las cuales operaron en el periodo 2019 – 2021. La técnica aplicada fue la encuesta y como instrumento el cuestionario, el cual estuvo compuesto por 10 preguntas relacionadas a la variable cadena de suministros y 10 preguntas respecto a la variable desempeño exportador. La aplicación fue realizada en formato digital con preguntas cerradas, tomado en consideración la escala Likert.

La validez de medición del instrumento fue realizada por un juicio de expertos compuesto por tres especialistas; para la confiabilidad como técnica de cálculo, se aplicó Alfa de Cronbach obteniendo $\alpha=0,850$, así mismo, se obtuvo una correlación de Pearson 0.703 y el p-valor (0.002), con un 95% de nivel de confianza.

Por último, se concluye demostrando la validación de la hipótesis general, existe relación directa y significativa entre la cadena de suministros y el desempeño exportador de las agroexportadoras de Chanchamayo año 2019 – 2021.

Palabras claves: Cadena de suministros, desempeño exportador, agroexportadoras, jengibre, exportaciones.

Abstract

The general objective of the present investigation was to determine the relationship between the supply chain and the export performance of ginger agro-exporters in the Chanchamayo region, in the period 2019 - 2021.

The research approach was quantitative of the applied type of correlational scope; The general method was scientific research, under a non-experimental, longitudinal class and correlational research design.

We worked with a non-probabilistic type of sample for convenience, taking into account 17 companies from the total population of 27 obtained from VERITRADE, which operated in the period 2019 - 2021, the technique applied was the survey and the questionnaire as an instrument, which It is made up of 10 questions related to the supply chain variable and 10 questions regarding the export performance variable. The application was made in digital format with closed questions, taking into consideration the Likert scale.

The measurement validity of the instrument was carried out by an expert judgment made up of three specialists; For reliability as a calculation technique, Cronbach's Alpha was applied, obtaining $\alpha=0.850$, likewise, a Pearson correlation of 0.703 and p-value (0.002) were obtained, with a 95% confidence level.

Finally, it is concluded by demonstrating the validation of the general hypothesis, there is a direct and significant relationship between the supply chain and the export performance of the agro-exporters of Chanchamayo for the year 2019 - 2021.

Keywords: Supply chain, export performance, agro-exporters, ginger, exports.

Introducción

La presente investigación parte de dos conceptos claves relacionados a las agroexportaciones de jengibre en Chanchamayo; los cuales son, la cadena de suministros, que es un conjunto de procesos que una empresa desarrolla para la entrega del producto al consumidor final, que a su vez comprende diversas dimensiones como el aprovisionamiento, producción, distribución y la atención al cliente que trabajan en conjunto para una correcta elaboración y funcionamiento en las empresas; por otro lado, el desempeño exportador que hace referencia a la eficiencia y éxito de un país en relación a la salida de mercancías en aspectos de volumen, calidad y precio, lo que permite una demanda elevada en los mercados mundiales.

La problemática del estudio se centró en determinar si existe o no relación entre la cadena de suministros y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre en Chanchamayo. Es decir, si la cadena de suministros ha impactado en la variación de las exportaciones del jengibre, por lo que se pretende analizar si el aprovisionamiento, producción, distribución y la atención al cliente de las empresas tienen un impacto alto o reducido en el desempeño exportador.

La presente investigación está compuesta por 5 capítulos: En el primer capítulo se ha tratado el planteamiento del estudio, la delimitación, planteamiento y la formulación del problema que se plantea de la siguiente forma: ¿Cuál es la relación entre la cadena de suministros y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021? Así mismo, se determinó la justificación del estudio, es decir, ¿por qué?, ¿para qué? y ¿para quién? se realizó la presente investigación.

En el segundo capítulo se mencionan los antecedentes de la investigación partiendo del ámbito internacional relacionados con nuestras variables de estudio y artículos científicos publicados en las diferentes revistas, así como también antecedentes nacionales, las bases teóricas y la definición de los términos básicos que faciliten la comprensión del público en general que esté interesado en la investigación.

En el tercer capítulo se formula la hipótesis afirmando que sí existe una relación significativa entre la cadena de suministros y el desempeño exportador en las empresas agroexportadoras de la región Chanchamayo en el periodo 2019 – 2021. Posteriormente, se investigaron las variables cadena de suministro y desempeño exportador, cada una de ellas analizada en forma independiente.

En el cuarto capítulo se define la metodología elegida para la investigación, lo cual involucra el enfoque, tipo y nivel de la investigación, para posteriormente determinar a la población e identificar la muestra de la investigación conformada por empresas agroexportadoras de jengibre de la región Chanchamayo, así como también las técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos.

En el quinto y último capítulo se presentan los resultados de la investigación, iniciando con la descripción de nuestro trabajo de campo, para pasar a la presentación, contrastación y discusión de resultados.

Posteriormente, se detallan las conclusiones de la presente investigación, así como las recomendaciones para las empresas agroexportadoras de jengibre de la región Chanchamayo y, por último, las referencias y apéndices del estudio.

Los Autores

Capítulo I

1 Planteamiento del estudio

1.1 Delimitación de la investigación

Según señalan Hernández & Mendoza (2018), “plantar el problema significa afinar, precisar y estructurar la idea de investigación, lo cual involucra mayor formalización y delimitación.” (p.40). Así mismo, Baena (2017) plantea que “delimitar el tema es ver la viabilidad para su desarrollo”.

Por lo tanto, delimitar es centrar la investigación en un determinado tiempo y ubicación geográfica específica, para su mejor entendimiento con lo cual se genera un mejor espacio de análisis, que será más concreto y específico.

1.1.1 Territorial.

Bernal (2010) la define como “aquellas demarcaciones del espacio geográfico dentro del cual tendrá lugar una investigación.” (p.107). según la anterior definición, se entiende que esta delimitación permitirá asegurar que los resultados sean confiables y específicos dentro del espacio elegido; con el objetivo de mantener organizado y ordenado esta investigación, por ello, estas se pueden definir por áreas y/o regiones.

El presente estudio de investigación se desarrolló en la provincia de Chanchamayo, en la Región Junín tomando como referencia a empresas agroexportadoras de jengibre.

1.1.2 Temporal.

Baena (2017) menciona que es “específicamente cuándo sucedió, en qué periodo, donde se gestó, cuáles son sus antecedentes, su origen. En qué periodo se desarrolló, con qué resultados”. (p.53). Identificar estas respuestas permiten tener un mejor foco de investigación puesto que determinar un periodo de tiempo en específico facilita la investigación debido a la mejor obtención de datos específicos y parámetros en el tiempo.

La presente investigación se encuentra fijada temporalmente en el periodo del 2019 al 2021, donde se observó gran variación en el desempeño exportador del producto, jengibre fresco.

1.1.3 Conceptual.

El presente estudio tuvo como base dos variables. En cuanto a la primera variable; esta es, la independiente, denominada cadena de suministros, se tomó como base teórica la definición de la administración de Supply Chain Management, SCM “como el diseño, operación y mejoramiento de los sistemas que crean y proporcionan los productos y servicios primordiales de una empresa” (Jacobs & Chase, 2019, p.3). Así también se toma como base la investigación realizada por Damian & Vasquez (2021) quienes consideran partes principales de la cadena de suministros al abastecimiento, producción, distribución y transporte para la gestión.

Complementando lo opinado por Damian & Vasquez, se afirma que el SCM “abarca todas las actividades relacionadas con el flujo y transformación de bienes,

desde la etapa de materia prima (extracción) hasta el usuario final, así como los flujos de información relacionados” (Ronald, 2004, p.5).

Respecto a la segunda variable, desempeño exportador, se ha tomado como base teórica la investigación realizada por Palacios & Saavedra (2016) en la cual definen los criterios del éxito exportador, detallando que son cuatro: la continuidad exportadora, el dinamismo exportador, la diversificación de mercados y las condiciones de acceso a los mercados. En contraste a ello, otros autores consideran que el concepto de desempeño exportador, así como sus dimensiones no se encuentran determinadas de manera adecuada, lo cual dificulta un marco general correctamente definido.

Para corroborar lo afirmado líneas arriba, traemos a colación lo señalado por Chen, Sousa, & He (2016), quienes afirman: Sin embargo, a pesar de estos avances, los esfuerzos y resultados de la investigación actual siguen siendo fragmentada, diversa e inconsistente. Y, aunque un número considerable de antecedentes se investigan, un marco integral que induciría a una visión inclusiva y general aún no se ha generado una estructura conceptual. (p.36).

1.2 Planteamiento del problema

Cuando se habla de cadena de suministros se hace referencia al proceso desde el uso de la materia prima hasta la satisfacción del cliente. Por lo cual se plantea que el SCM se compone “por empresas que coordinan y colaboran con el objetivo de explotar una oportunidad de mercado, satisfaciendo las necesidades de los clientes. Dichas empresas, que conforman la cadena de suministro, son proveedores, fabricantes, distribuidores, minoristas y el mismo cliente final” (Carreño, 2017, p.12).

La administración de la cadena de suministro “consiste en la colaboración de las empresas que persiguen un posicionamiento estratégico en común y pretenden

mejorar su eficiencia operativa” (Bowersox, Closs, & Cooper, 2007, p.4). De la misma manera se puede tomar en cuenta la colaboración de las empresas exportadoras y logísticas para dar una propuesta de mejoramiento en la cadena de suministro.

Acerca del desempeño exportador, los autores Chen, Sousa, & He (2016) hacen referencia a este como el procedimiento bajo el cual se pueden generar oportunidades, diversificar los riesgos y, a su vez, se pueden aumentar las ganancias; y, así mismo mencionan que la exportación es un eslabón importante dentro de la supervivencia y crecimiento de una organización. Por su parte, Palacios & Saavedra (2016) citando a Milesi & Aggio (2008) centran el desarrollo de su investigación al definir cuatro dimensiones del desempeño exportador: la continuidad exportadora, el dinamismo exportador, la diversificación de mercados y, finalmente, las condiciones de acceso a los mercados.

El Perú es considerado un país con grandes riquezas que son materia de exportación. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2022) en un informe técnico sobre el comportamiento de las exportaciones e importaciones en el 2021, se informa que el volumen total de las exportaciones de bienes tuvo una variación positiva del 10,2% con respecto al 2020; en valor FOB ello representaría US\$ 57 159 millones, es decir US\$ 15 490 por encima del valor en el 2020. (Apéndice 1).

Asimismo, la Sociedad de Comercio Exterior y Turismo (2022) considera que las exportaciones peruanas lograron un récord histórico al culminar el 2021, puesto que es el valor exportado más alto en las últimas décadas; además considera que ello se traduce en una recuperación positiva del comercio exterior peruano.

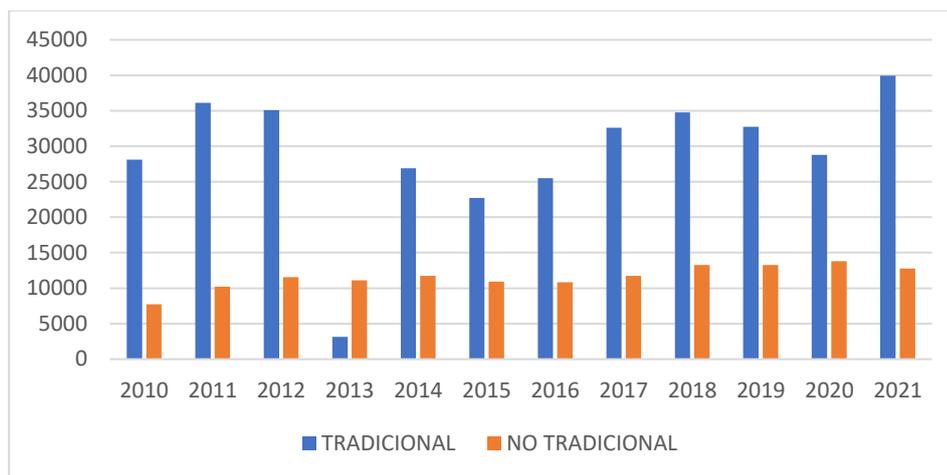


Figura 1. Comportamiento de las exportaciones peruanas (US\$ millones).

Nota: Tomado de la Sociedad de Comercio Exterior y Turismo, 2022.

El sector agro exportador peruano es considerado el segundo sector más importante del país. Según la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2021), entre enero y agosto las exportaciones superaron niveles prepandemia por lo que consolidaron 8 meses de constante crecimiento, lo que registró un crecimiento del 17% al año anterior en el mismo periodo 2020.

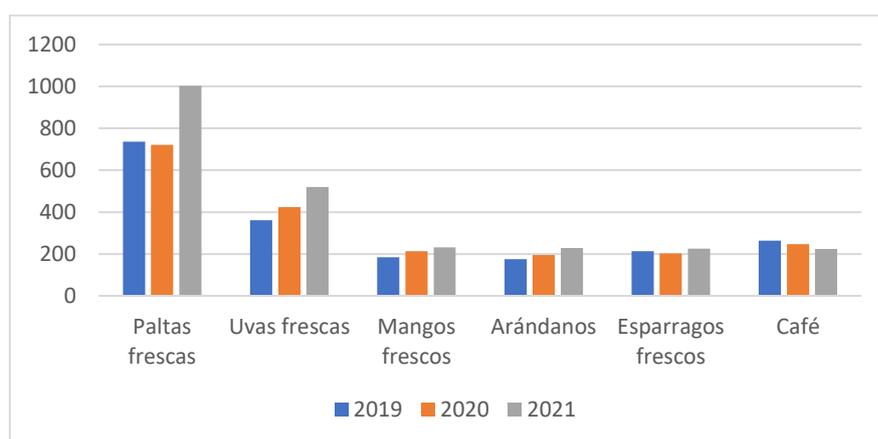


Figura 2. Desempeño de las principales agroexportaciones en enero-agosto (US\$ millones).

Nota: Tomado de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú, 2021.

Según la publicación de ANDINA (2022), el Ministro de Comercio Exterior y Turismo del periodo de marzo del 2022, Roberto Sánchez indicó que el gobierno promoverá la agroexportación en las diferentes regiones del país, así mismo brindaron apoyo a las micro y pequeñas empresas del sector agroexportador por lo cual se otorgó subvenciones no reembolsables para productos como el: café, aceite de oliva, cacao, jengibre, maca, entre otros. Por otro lado, el Perú tiene en vigencia 22 acuerdos comerciales, y 7 en negociación, que nos otorgan preferencias arancelarias y ventajas para la agroexportación.

Todo ello evidencia la importancia de las exportaciones peruanas, así como las agroexportaciones en el 2021, sumado a ello, el compromiso por parte del gobierno con las empresas agroexportadoras y los convenios internacionales que tiene en vigencia el país.

Centrándonos en el jengibre, debemos indicar que, en la región Junín se encuentra la mayor participación de la exportación del jengibre como también tenemos a las principales empresas agroexportadoras del mismo producto. Según PROMPERU (2022), la empresa que se ubica en el primer lugar del ranking en la exportación de jengibre en el 2021, en todo el Perú, fue la empresa Agronegocios La Grama S.A.C. con su principal mercado Estados Unidos de América, seguido de Países Bajos y Alemania; sin embargo, no es la única empresa ya que existen más de 76 empresas exportadoras de jengibre en el Directorio de Empresas Exportadoras.

Tabla 1

Participación en las exportaciones de la partida 0910110000 según Ubigeo

Ubigeo	2017	2018	2019	2020	2021
Junín	65,1%	76,5%	79,2%	91,0%	85,9%
Lima	22,9%	17,8%	14,5%	4,9%	8,6%
Callao	6,2%	4,8%	4,6%	1,3%	1,7%
Tacna	1,2%	0,6%	0,4%	1,3%	1,5%
La Libertad	3,9%			0,3%	0,4%
Piura	0,2%	0,2%	1,0%	0,5%	0,6%
Arequipa	0,1%	0,0%		0,4%	0,2%
Ayacucho	0,0%				0,6%
Ica		0,0%	0,1%	0,3%	0,1%
Ancash	0,3%	0,1%	0,1%		0,1%
Lambayeque		0,0%	0,1%	0,1%	0,2%
Puno		0,0%			0,1%
Tumbes				0,0%	0,0%

Nota. Tomado de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo, 2022.

El jengibre se cultiva en microclimas de temperatura húmeda, las cuales son propias de los valles; por esta razón en el Perú, las tierras de cultivo están centradas en el Departamento de Junín, principalmente, en las provincias de Chanchamayo y Satipo, consideradas zonas de gran productividad.

En el 2020, el jengibre constituyó un repentino boom dentro de las exportaciones peruanas. Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2020), en una nota de prensa, en los primeros cuatro meses del 2020 las exportaciones de

jengibre aumentaron en un 168% y más de 71 organizaciones formaron parte de la exportación de jengibre en los cuatro primeros meses del 2020 y llegaron a 18 mercados del mundo.

Cabe resaltar que el boom del jengibre tuvo un impacto a nivel mundial, y ello se evidencia en el crecimiento de las exportaciones de los principales países exportadores de jengibre. China se posicionó en primer lugar, seguido de Países Bajos, y Perú ocupando el tercer lugar. Pero como lo ya previamente mencionado el mayor impacto se vio reflejado en Perú quien creció un 116.63%, mientras que China quien a pesar de mantenerse como primer exportador solo creció un 26.54%, para ello se debe tomar en consideración lo mencionado por Chavez y Paredes (2022) “Uno de los motivos que interpuso en la cadena logística fue el cierre de los principales puertos, entre ellos el de Ningbo- China” (p.12).

Tabla 2

Lista de exportadores para el producto 091011 Jengibre, sin triturar ni pulverizar

Exportadores	Valor exportado en 2019 (USD)	Valor exportado en 2020 (USD)
China	541.348	685.021
Países Bajos	101.922	148.664
Perú	48.180	104.371

Nota. Elaborado con datos obtenidos de la plataforma TRADE MAP

Asimismo, cabe recalcar que en el Perú, el jengibre es usado principalmente como condimento, pero a su vez gracias a sus propiedades antiinflamatorias, se consume a modo de té para aliviar síntomas de resfrío y gripe; ello explicaría por qué dicho tubérculo empezó a tener gran acogida en otras partes del mundo durante la pandemia, aunque expertos en salud y hasta la misma Organización Mundial de la Salud (OMS), señalaron que no existen estudios que acrediten que el consumo de jengibre

pueda tratar el coronavirus; ello no fue impedimento para que las exportaciones de dicho producto continuaran en alza.

En el reporte de Comercio Regional del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo se evidencia el crecimiento en variación positiva de las exportaciones de jengibre respecto al año 2019 y 2020, (Apéndice 2); así mismo se señala lo siguiente:

Junín es una región con una economía basada principalmente en la minería y el agro. En minería, Junín es 3° productor de plata y plomo, 4° de zinc y 6° de cobre; mientras que, en agro, es 1° en jengibre, piña, naranja, y 2° de cacao y café. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2021, p.1)

Pasado el boom del jengibre, en el 2021 era inevitable una contracción; sin embargo, las exportaciones de jengibre en el Perú cayeron drásticamente, presentando una disminución tanto en peso (77.23%) como en valor FOB (81.82%).

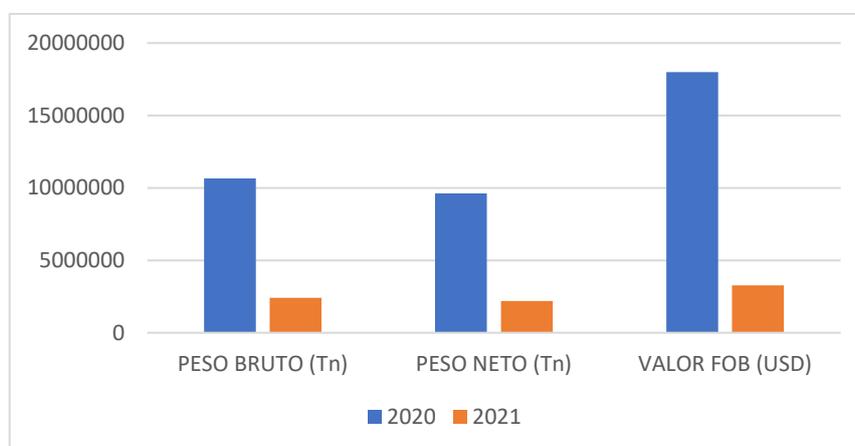


Figura 3. Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional 0910.11.00.00 (2020-2021)

Nota: Elaborado con datos obtenidos de SUNAT.

Barrios (2022) en su investigación sobre los factores determinantes para las exportaciones de jengibre durante la pandemia del Covid 19, se centra en analizar 6 factores principales: calidad de producto, desarrollo exportador, demanda de mercado,

reglamentos internacionales, mercados objetivos y valor agregado; los cuales categoriza en 18 indicadores.

Tabla 3

Factores e indicadores

Factores	Indicador
	Competitividad
Calidad de producto	Proceso de producción
	Satisfacción del cliente
	Habilidades diferenciadoras
Desarrollo exportador	Perseverancia
	Nivel de exportación
	Necesidad del mercado
Demanda de mercado	Abastecimiento
	Tendencia de consumo
	Barreras arancelarias
Reglamentos internacionales	Acuerdos comerciales
	Estándares de calidad
	Estrategias de marketing
Mercados objetivos	Hábitos de consumo
	Percepción de valor-precio
	Packaging
Valor agregado	Post venta
	Acción estratégica

Nota. Elaborado en base a tabla de Operacionalización de Variables (Barrios, 2022, p.29).

Respecto a los factores que detalla el autor, primero se encuentra el factor calidad del producto, centrándonos en los indicadores proceso de producción y competitividad, los cuales están relacionados al primer eslabón de la cadena de suministros, que es la producción, es importante destacar lo indicado por Barrios (2022):

“La producción de acuerdo a estándares de calidad y el uso de manera eficiente de los recursos se encuentra muy por debajo de los requeridos para mejorar la competitividad en los mercados internacionales, afectando enormemente la rentabilidad de las empresas agroexportadoras” (Barrios, 2022, p.33).

En relación al factor desarrollo exportador, teniendo en cuenta el indicador perseverancia, en los resultados obtenidos, el autor destaca que “la perseverancia en la realización de los procesos de exportación del jengibre se considera indispensable, así mismo se evidencia la necesidad de reforzar las habilidades diferenciadoras y los niveles de exportación en los que participen los agroexportadores” (Barrios, 2022, p.44).

Por otro lado, se destaca el indicador estándares de calidad, en relación a ello, Barrios (2022) hace referencia lo siguiente:

“para el 23.3% de los agroexportadores peruanos es necesario garantizar altos niveles de calidad en su producción para obtener preferencias frente a sus competidores en el mercado internacional, requiere de esfuerzos desde el sembrío hasta el post venta, aseguramiento de la cadena de suministro y trato comercial para la retribución de lazos comerciales duraderos” (Barrios, 2022, p.39).

Los indicadores detallados y evaluados por Barrios (2022), se encuentran estrechamente relacionados con el proceso logístico de las empresas agroexportadoras

de jengibre, es por ello que, resultados como los evidenciados, nos llevan a centrar nuestra investigación en el análisis de toda la logística que se traduce como cadena de suministros, el cual abarca los procesos inmersos desde el abastecimiento hasta el cliente final.

Al mismo tiempo, se vienen observando algunas dificultades en cuanto a la cadena de suministros aplicada en las empresas agroexportadoras peruanas, centrándonos en aquellas ubicadas en Chanchamayo. Bedon & Durand (2021), destacan problemas significativos dentro de la cadena de suministros en las agroexportadoras de jengibre en Chanchamayo, tras llevar a cabo entrevistas con representantes de diversas empresas, incluyendo Hamilton Farm Perú. Donde se evidencian problemas en la gestión de compras, como la falta de evaluación de proveedores, comunicación indirecta entre los involucrados, compras no planificadas y adquisiciones basadas en la experiencia, lo que conlleva a un desaprovechamiento de las economías de escala. En segundo término, se observan desafíos en la gestión de inventarios, como adquisiciones fuera de tiempo, prácticas conservadoras de seguimiento, desconocimiento de los indicadores adecuados y la carencia de registros de insumos, lo que resulta en un control deficiente de inventario y la ausencia de un plan sólido. Sin embargo, los problemas más importantes son en los siguientes puntos:

- Almacenamiento: Infraestructuras inadecuadas debido a la falta de capital por lo que se observa improvisación de almacenes, desconocimiento de condiciones adecuadas para el producto, temperaturas y tiempos de permanencia del producto en estas, debido al mal manejo de espacios cúbicos de los almacenes, las cuales afectan directamente a la calidad del producto

- Transporte y distribución: Ausencia de control adecuado de transportistas externos, por desconocimiento de estándares de calidad en la distribución y términos contractuales claros lo que generó entregas fuera de fecha, pérdida de recursos debido a las malas condiciones de camiones contratados sin una evaluación, ni criterios de selección definidos.

Bedon & Durand (2021), también aseveran que la baja productividad del sector productor de jengibre en Chanchamayo tiene como principales causas las siguientes: Primero, la mala planificación, control y ejecución de la producción: deficiente proceso de planificación, deficiente secuencia de actividades, mala asignación de recursos, inexistencia de caracterización de procesos, mal manejo de técnicas de producción ineficiente sistema de riego y mal uso de fertilizantes. En el segundo punto se tiene un deficiente sistema logístico estructurado y funcional con obsolescencia de insumos, desabastecimiento de recursos básicos (semillas y fertilizantes), las compras se realizan de manera empírica, insumos de diferentes calidades, almacenamiento inadecuado. Por último, la mala gestión de calidad con ausencia de procesos de control, la falta de control de límites máximos en los residuos de plaguicidas, inexistente cronograma sanitario y la falta de control de productos defectuosos.

Es importante también destacar que la pandemia del COVID 19 empeoró la situación de la cadena de suministros globalmente debido a la escasez de transportistas y la escasez de contenedores lo que generó un cuello de botella que ralentizó el proceso.

De acuerdo a los problemas mencionados por Bedon y Durand (2021) en la cadena de suministros; la mala planificación y control en la producción, deficiente sistema logístico estructurado y funcional, mala gestión de calidad, mala gestión

humana, deficiente gestión administrativa están mermando el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre fresco de Chanchamayo, de los resultados de su investigación, mencionan que el 80% de los fondos no tienen conocimientos acerca de la gestión de procesos y la gestión de calidad, al ser micros y pequeñas empresas denotan baja preparación y desconocimiento en medir los parámetros de las buenas prácticas en la producción de jengibre, el cual afecta directamente a la calidad del producto y evidencia la diferencia de los niveles de competitividad con el resto del mercado mundial.

Es por ello que, en base a lo detallado anteriormente, se considera necesario realizar la investigación para poder establecer si existe una relación significativa y directa entre la cadena de suministros y el desempeño exportador. De comprobarse que exista dicha relación, entonces, las empresas agroexportadoras de jengibre fresco de Chanchamayo deberían introducir cambios importantes en su gestión logística, identificando sus puntos de quiebre, para diseñar e implementar estrategias que contribuyan a una mayor eficiencia y eficacia de la cadena logística, a fin de mejorar el desempeño exportador; ¿cuáles serán estas estrategias?, ¿de qué manera deben ser aplicadas? precisamente en ello radica la importancia y finalidad de la presente investigación.

Por lo tanto, se ha planteado la siguiente interrogante: ¿Cuál es la relación entre la cadena de suministros y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021?

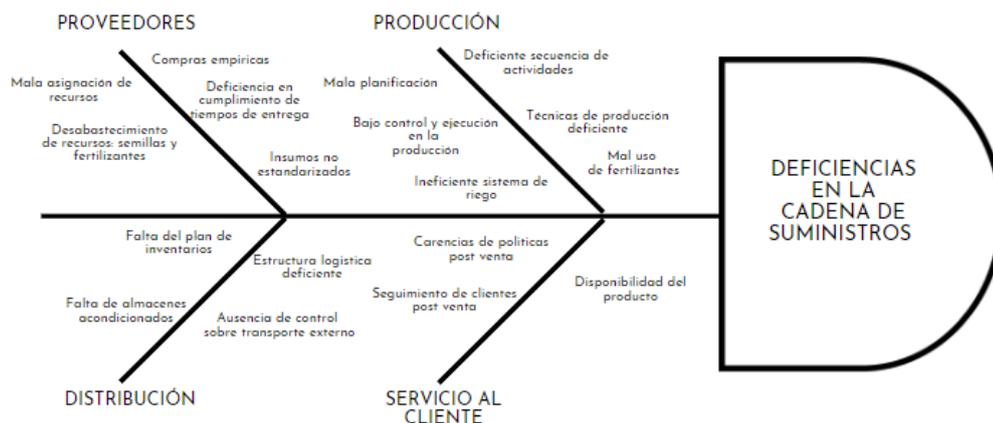


Figura 4. Espina de Ishikawa.

1.3 Formulación del problema

La formulación del problema se realiza en modo de pregunta. De acuerdo con Rojas (2013), las preguntas de investigación son aquellas que ayudan a abordar de forma crítica los cuestionamientos que inician la investigación. De esta manera, las respuestas obtenidas estarán directamente vinculadas al tipo de pregunta formulada.

1.3.1 Problema general.

PG: ¿Cuál es la relación entre la cadena de suministros y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021?

1.3.2 Problemas específicos.

PE1: ¿Cuál es la relación entre la eficiencia de proveedores y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021?

PE2: ¿Cuál es la relación entre la producción y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021?

PE3: ¿Cuál es la relación entre la distribución y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021?

PE4: ¿Cuál es la relación entre el servicio al cliente y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021?

1.4 Objetivos de la investigación

Según Hernandez & Mendoza (2018), los objetivos son la esencia del estudio, por ende, se tienen que tomar en consideración durante todo el desarrollo de la investigación, así mismo, al plantear más de un objetivo se debe asegurar la congruencia entre ellos.

Por otro lado, Bernal (2010), menciona que los objetivos deben de plantearse de forma clara y directa, para así poder evitar confusiones y obtener resultados más exactos; del mismo modo, indica que los objetivos planteados inicialmente pueden ser replanteados durante el proceso de investigación de ser necesario.

1.4.1 Objetivo general.

OG: Determinar la relación entre la cadena de suministros y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019 – 2021.

1.4.2 Objetivos específicos.

OE1: Determinar la relación entre la eficiencia de proveedores y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019 – 2021.

OE2: Determinar la relación entre la producción y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019 – 2021.

OE3: Determinar la relación entre la distribución y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019 – 2021.

OE4: Determinar la relación entre el servicio al cliente y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019 – 2021.

1.5 Justificación de la investigación

La justificación de la investigación definida por (Rojas, 2013) es “sustentar la realización de un estudio con argumentos convincentes, para lo cual se requiere apoyarse en elementos teóricos, empíricos e históricos pertinentes y en las necesidades institucionales y sociales” (p. 63).

Según (Baena, 2017) realizar la justificación de la investigación es sustentarla, tomando en consideración los motivos que conllevaron al desarrollo de la investigación por parte de los investigadores. Asimismo, (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014) mencionan que “ese propósito debe ser lo suficientemente significativo para que se justifique su realización. Además, en muchos casos se tiene que explicar por qué es conveniente llevar a cabo la investigación y cuáles son los beneficios que se derivarán de ella” (p. 40).

Entonces, se puede afirmar que la justificación radica en explicar de forma detallada los motivos por los cuales se debe llevar a cabo la investigación. Además, se

tiene que tener en cuenta que existen distintos tipos de justificación: teórica, práctica, entre otras.

1.5.1 Justificación teórica.

La justificación teórica se realiza “cuando el propósito del estudio es generar reflexión y debate académico sobre el conocimiento existente, confrontar una teoría, contrastar resultados o hacer epistemología del conocimiento existente” (Bernal, 2010, p. 106). Por ende, la justificación teórica ha permitido explicar la importancia de la investigación, por esta razón a continuación se presentan los motivos del estudio:

En el Perú, como en diversos países la cadena de suministros se vió impactada por la pandemia del COVID 19; por ello, muchas empresas se han replanteado la gestión de cadena de suministros, así como los procesos que con-llevan, debido al cambio en el comportamiento de los consumidores donde estos exigen mayor eficiencia y menor tiempo de entrega de sus productos. Todo ello evidencia complicaciones en la cadena de suministros en el ámbito de la pandemia y la inestabilidad económica - social interna como también externa, pese ello las empresas exportadoras tuvieron que enfrentar estas complicaciones y hacer frente al mercado internacional.

El desempeño exportador de un país es el indicador del nivel de logro en la venta de sus productos al exterior con bajas preferencias arancelarias; en el caso de un producto específico, tenemos al jengibre que ha tomado protagonismo durante y posterior a la pandemia, por sus propiedades antiinflamatorias. Por tal motivo, es necesario e importante realizar la investigación para identificar si la cadena de suministros del sector de las agroexportaciones específicamente del jengibre, se relaciona con el desempeño exportador, mediante el cual se puede determinar cómo los

problemas identificados y estrategias de mejora propuestos de la primera variable pueden afectar positiva o negativamente en el desempeño exportador del sector elegido.

La presente investigación contribuirá en la actualización de información, métodos y teorías que constituyan un nuevo marco teórico que será tomado como guía para futuros investigadores que contribuyan a continuar con el presente tema de investigación y mejorar las agroexportaciones que podrán visualizarse en mayores volúmenes de exportación, mayores índices de desarrollo en la población, mayores fuentes de trabajo y mejores beneficios económicos en el país.

1.5.2 Justificación práctica.

La justificación práctica tiene lugar “cuando su desarrollo ayuda a resolver un problema o, por lo menos, propone estrategias que al aplicarse contribuirían a resolverlo” (Bernal, 2010, p. 106). Así pues, se comprende que la justificación práctica tiene como objetivo explicar de qué manera la ejecución del proyecto contribuye a abordar la problemática bajo investigación.

La investigación ayudará a entender la relación existente entre la cadena de suministros de las agroexportadoras de Chanchamayo de jengibre fresco y cómo impacta en su desempeño exportador en el periodo 2019-2021. Los resultados de la investigación permitirán a las organizaciones contar con una guía que les permita replantear estrategias en aquellos puntos de quiebre que puedan identificar y así generar posibles mejoras para así poder mantenerse en el mercado y volverse competitivas.

El beneficio de los resultados que se encontrarán tras la investigación no solo será favorable para las empresas agroexportadoras de Chanchamayo, sino que, a su vez, permitirán su aplicación en otras empresas similares de diferentes regiones del país. Es así que el impacto de la investigación permitirá fortalecer el sector agroexportador de

Perú, consolidándolo y haciéndolo más competitivo a nivel internacional. En la medida que les vaya bien a las empresas y mejoren su desempeño exportador, ello desencadenará en mayor contribución de IGV e IR, que permitirán al Estado crear infraestructuras públicas óptimas y mejorar la calidad de vida de la población.

Asimismo, el aporte científico de la presente investigación es significativo ya que permitirá a futuros investigadores continuar el desarrollo del tema tratado, tomando como referencia los datos obtenidos durante todo el proceso de investigación; convirtiéndose a su vez en una actualización de información que permitirá una contribución al marco y bases teóricas ya existentes en relación a las agroexportaciones de jengibre y en términos generales a las exportaciones peruanas.

Capítulo II

2 Marco Teórico

El marco teórico sirve como soporte para todo lo planteado en la investigación, ello significa que se requiere fundamentar con bibliografía los aspectos que sostienen el proyecto de investigación.

2.1 Antecedentes de la investigación

Los antecedentes de la investigación abarcan todos los estudios llevados a cabo hasta la fecha anterior al presente análisis, lo cual engloba también artículos científicos y tesis tanto nacionales como internacionales.

2.1.1 Artículos científicos.

En México, Valenzo, Matinez, & Ávila (2015) realizaron la investigación titulada “Competitividad en la Cadena de Suministro y la Gestión de Relaciones con los Clientes en el Sector Exportador Aguacatero” publicada en la revista CIMEXUS, con el propósito de evaluar las prácticas de negocios que realizan los agroexportadores de aguacate en la forma de gestionar sus clientes y la relación con la competitividad de la cadena de suministros. Para la investigación se utilizó un cuestionario de 21 preguntas con prueba de Alfa de Cronbach arrojando un 0.807. Los resultados que se

obtuvieron determinan que las empresas agroexportadoras se encuentra en una alta competitividad en cadena de suministros con 78 unid. utilizando la escala tipo Likert. Se concluye que en Michoacán la producción y exportación se han incrementado a la alta competitividad en la cadena, por lo cual se hace énfasis en el buen cuidado interno y externo del Supply Chain Management.

La anterior tesis se encuentra relacionada con la presente investigación con la primera variable, porque trata sobre la cadena de suministros donde se mencionan las dimensiones y como esto ayuda a la competitividad de una organización y por consecuencia en el desempeño en la exportación de un producto.

En Cuba, Sablón et al. (2017) elaboraron el artículo científico titulado “Matriz de selección de estrategias de integración en las cadenas de suministro” que fue publicado en la Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal. Mediante la investigación, los autores proponen integrar a las empresas con otros actores para permanecer en el mercado manteniéndose competitivas determinándose la importancia de una estrategia de planificación colaborativa que logra integrar las cadenas de suministro, haciendo, precisamente uso de la exposición teórica de la metodología cualitativa en Cuba y México para probar la ausencia de herramientas que posibiliten la selección de estrategias. Se demuestra la ausencia de herramientas que permitan seleccionar estrategias. Se concluye que una correcta matriz de selección de estrategias de planificación colaborativa en la cadena facilita la selección de tipos de estrategias.

Se considera el anterior artículo sobre la utilización de una matriz para la selección de estrategias en la cadena de suministros debido a que nos ayuda en dar soluciones a posibles problemas encontrados en la cadena, así mismo; mediante la

exposición teórica recoge amplia información de clasificadores de estrategias, a pesar de que se encontró ausencia en la integración en la cadena.

En Perú, Guardián & Trujillo (2019) elaboraron el artículo científico titulado “Cadena de suministros para la exportación de granos andinos a Estados Unidos” que fue publicado en la Revista Redalyc. Los autores proponen una nueva estructura en la que los productores conformen asociaciones que les brinden mayor poder de negociación, a través de las cuales se identifican los problemas en el proceso de cadena de suministros para reducir intermediarios y costos, determinando también problemas en la producción primaria y centros de acopio de la quinua. Haciendo uso de la metodología de investigación cuali-empleando el uso de datos estadísticos brindados por paginas como MINAGRI, INEI y Promperú. Por ello, se concluyó que la dirección de la cadena de suministros no debe ser aislada pues genera desorden y mayores gastos; una buena organización de la cadena de suministros trae consigo mejores beneficios como; mayores pedidos a tiempo, acceso a financiamiento y brinda ganancias justas a los entes involucrados como los productores, intermediarios y clientes finales.

De manera significativa, el anterior artículo de investigación se considera debido a que menciona problemas en la cadena de suministros del producto quinua y los resultados negativos de exportación presentados en datos estadísticos de las diferentes bases de datos de comercio exterior del país, las cuales han genera una disminución en su desempeño, lo cual es un claro ejemplo de que existe una relación que pueda ser investigada y mejorada en la cadena de suministros y el desempeño exportador.

En México, Palacios & Saavedra (2016) elaboraron el artículo científico titulado “El Desempeño Exportador y la Innovación como una Estrategia de Crecimiento para

la PYME en México” que fue publicado en la Revista Mexicana de Economía y Finanzas. Plantearon como objetivo, el determinar la relación existente entre la innovación y el desempeño exportador de las PYMES manufactureras en México. Aplicaron un diseño mixto longitudinal, tomando como muestra 402 empresas, a las que aplicaron encuestas. El cuestionario se procesó bajo el programa SPSS v20. Una conclusión a la que se llegó y se considera resaltante es que los empresarios disminuyen la decisión de elegir un mercado extranjero al cual exportar sus productos, basados en la facilidad y acceso preferencial que puedan recibir sus productos al ser exportados a un mercado internacional en específico.

El artículo científico detallado está relacionado con la presente investigación, puesto que indaga respecto al desempeño exportador que es la variable dependiente del trabajo; así mismo, se aplicaron encuestas direccionadas a los empresarios ejecutivos y ello nos permite conocer las decisiones que toman relacionadas al desempeño exportador.

En Santiago de Chile, Roberto (2015) elaboró un artículo científico que lleva por título “Conceptualización del desempeño exportador: análisis de los avances en la literatura de los negocios internacionales” publicado en la revista OIKOS. El objetivo fue analizar los diferentes conceptos que definen el desempeño exportador, para de esta forma hacer un aporte significativo en la conceptualización de dicho término. El estudio se desarrolló con un enfoque cualitativo; los resultados obtenidos fueron producto de una vasta revisión de la literatura y su posterior análisis conjuntamente con los avances de investigación de otros autores. Como conclusión se sustentó que el desempeño exportador es un término que cuenta con importantes avances respecto a su operacionalidad y medición, lo que genera que cuente con diferentes enfoques.

El artículo detallado contribuye con la presente investigación, puesto que, al tratarse de un enfoque cualitativo, ahonda significativamente en la variable, que en este caso es el desempeño exportador, lo cual permite comprender los enfoques de este término y de esta forma poder desarrollarlo de forma exitosa.

En Perú, Cisneros, Lavado, Estacio, & Carhuallanqui (2021) elaboraron un artículo científico titulado “El jengibre y su relación con el comercio exterior en la economía peruana 2010-2019”, el cual se publicó en la revista Investigación Valdizana, y para el que se planteó como objetivo principal determinar la influencia de la exportación del jengibre en el comercio exterior en la economía peruana entre el periodo 2010-2019. La investigación fue de carácter descriptivo y correlacional, aplicando los métodos deductivo e inductivo; con ello se logró determinar si existe o no una amplia relación de las exportaciones de jengibre en comparación a las exportaciones total y exportaciones no tradicionales; obtenido como resultado una relación positiva respecto exportaciones totales ($R^2=0.6794$), y de igual forma con las exportaciones no tradicionales ($R^2=0.7296$). En base a ello, se concluyó que las exportaciones de jengibre constituyen una dimensión resaltante dentro del crecimiento del comercio exterior del Perú.

El artículo científico presentado, se relaciona significativamente con la presente investigación, puesto que, se centra en el jengibre, el cual es nuestro objeto de estudio; entonces, nos permite identificar la basta presencia del jengibre dentro de las exportaciones peruanas, su comportamiento e importancia.

2.1.2 Tesis internacionales y nacionales.

En Ecuador, Plaza (2021) presentó una tesis para optar por el grado de licenciada en Ingeniería en comercio exterior, titulada “Análisis de los factores que

afectan a la cadena de suministro de las orquídeas ecuatorianas para su exportación”. La referida tesis fue publicada por la Universidad de Guayaquil, con el principal objetivo de poder analizar los factores que afectan la cadena de suministro en la exportación de orquídeas, permitiendo ello, identificar los problemas más recurrentes para brindar una solución fundamentada con aplicación de teorías, casos de estudio y conceptos de la cadena de suministro. La técnica de recolección de datos aplicada fue la encuesta, tomando como muestra el personal y directivos que conforman las empresas productoras y exportadoras de las orquídeas, con el fin de conocer la perspectiva y manejo de las actividades de la cadena de suministro. Se concluyó que los problemas más recurrentes se dan en el proceso de selección errónea de los proveedores; inadecuada distribución de materia prima y materiales; y principalmente la carencia o inexistencia de comunicación entre los departamentos que forman parte de la cadena de suministros.

La anterior tesis de investigación detallada es considerada debido a la relación directa con nuestra variable cadena de suministros y sus problemáticas contrastadas en los resultados; de las cuales los directivos de las empresas productoras y exportadoras están de acuerdo que, si se optimiza la cadena de suministros, se podría mejorar la eficiencia.

En Perú, Espinoza & Zuñiga (2021) presentaron la tesis para optar por el grado de Licenciados en negocios internacionales, titulada “La cadena de suministros y su relación con las exportaciones de la SPN 0709.20.00.00, espárragos frescos o refrigerados, a Estados Unidos durante el COVID-19, Perú 2020” publicada por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, teniendo como principal objetivo el determinar la relación entre la cadena de suministros y las exportaciones de espárragos frescos o refrigerados hacia el mercado de USA en la pandemia. En la tesis señalada,

se aplicó un cuestionario teniendo en cuenta la escala de medición Likert dirigido a la muestra de 33 ejecutivos de una población de agroexportadoras del producto, espárragos frescos. Estos resultados se analizaron con el programa estadístico SPSS, obteniendo una confiabilidad de 0.729. Con la investigación se logró concluir que la cadena de suministros no guarda relación con la exportación del espárrago fresco, con base al resultado obtenido (el p valor fue superior a 0.05) lo que permite rechazar la hipótesis.

La anterior investigación tiene relación directa con el presente estudio debido a que es un tipo de investigación correlacional, entre la primera variable cadena de suministros y las exportaciones de los espárragos durante el COVID-19, mediante el cual se finalizó con el rechazo a la hipótesis, sin embargo, nos presenta algunos problemas que existen en la cadena de suministros y cómo estos pueden afectar a la comercialización de un producto.

En Perú, Damian & Vasquez (2021) presentaron una tesis para optar por la licenciatura en Administración de negocios internacionales, titulada “Gestión de la cadena de suministro para incrementar las exportaciones de uva de la empresa sociedad agrícola San Agustín de Zaña S.A” publicada por la Universidad San Martín de Porres. El objetivo planteado fue el de determinar la cadena de suministro que hará posible el incremento de las exportaciones de uva; en primer lugar, evaluar el desempeño exportador de la empresa y posteriormente brindar una alternativa de apoyo para la cadena de suministro y así aumentar las exportaciones de la empresa. La metodología de investigación tiene un alcance descriptivo, el enfoque bajo el cual se desarrolla es cualitativo y cuantitativo; su población es toda la empresa y como muestra consideraron el área de logística. Los resultados obtenidos mediante la entrevista confirman una mala gestión de la cadena, comunicación y planeamiento deficiente por lo que concluyen que

los procesos en la empresa elegida tienen deficiencias dentro de la cadena de suministros, ausencia de plan de aprovisionamiento, mala manipulación de los frutos desde la cosecha hasta el empacado, demoras en los despachos y una evidente falta de organización y planificación en los procesos.

La tesis detallada confirmó problemas en el proceso de la cadena de suministros, lo cual nos sirve para tomar en cuenta en qué etapa de estos procesos existen mayores complicaciones y poder constatarlo en nuestra investigación. Mediante la contrastación realizada se confirmó la hipótesis presentada.

En Perú, Aguilar & Zamudio (2021) elaboraron una tesis para obtener el título profesional de Licenciados en Negocios Internacionales, titulada “La cadena de logística y su relación con las exportaciones de la S.P.N 0901.11.90.00 - los demás café sin tostar hacia Alemania durante el periodo 2015-2019” publicada por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. El objetivo principal de la investigación fue determinar la relación de la cadena logística y las exportaciones del café sin tostar hacia Alemania durante el periodo del 2015 al 2019. La investigación es cuantitativa con alcance correlacional y se sustenta en una escala tipo Likert que se aplicó para recaudar información, la cual se analizó mediante la correlación de Spearman. La población total en la investigación estuvo representada por 147 empresas exportadoras del sector, de las cuales se tomó como muestra a 14 empresas. La fiabilidad se calculó bajo en programa SPSS, obteniendo un resultado favorable (0.801). Como conclusión, se plantea que las variables se encuentran muy relacionadas entre sí, alguna de las relaciones entre las dimensiones más resaltantes son la distribución y el almacenamiento, las cuales presentan una relación significativa de 0.840 y 0.693 respectivamente.

La tesis detallada se encuentra relacionada con la presente investigación puesto que desarrolla la variable cadena logística, la cual es nuestra variable independiente denominada cadena de suministros; ello nos permite identificar sus indicadores y su comportamiento. Así mismo, aplican la escala de Likert, así como el programa SPSS que son herramientas que también serán aplicadas en el presente trabajo.

En Perú, Puente & Silva (2020) desarrollaron su tesis para optar por el título profesional de Licenciados en negocios internacionales; dicha tesis lleva por título “Factores que contribuyen al incremento de la exportación de jengibre fresco producido en la región Junín para el periodo 2012-2018” y fue publicado por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. El objetivo de la investigación fue identificar los factores que favorecen al incremento de la exportación de jengibre, su enfoque fue cuantitativo y para su desarrollo se recolectó información estadística de diferentes fuentes de SUNAT; lo recolectado se procesó en SPSS aplicando análisis factorial y se obtuvo un grado de confiabilidad fue de 0.784. La población del estudio se conformó por 80 empresas, de las cuales se seleccionaron 66 empresas que representaron la muestra. Con la investigación se determinó que los factores que inciden en la exportación de jengibre son cuatro: las características del exportador, las certificaciones, los estándares internacionales, finalmente, el apoyo de Promperú y OCEX.

La tesis anteriormente presentada se encuentra estrechamente relacionada con nuestra investigación; puesto que, redactan sobre la exportación de jengibre fresco desde Junín, el cual también será analizado en el presente trabajo; entonces, los factores que se señalan en la tesis, nos permiten conocer a mayor escala sobre el jengibre en dicha región, así como su contribución a las exportaciones.

En Perú, Francia & Pacheco (2020) elaboraron su tesis titulada “Variables determinantes y relacionadas en las exportaciones de jengibre fresco (Partida Arancelaria 0910.11.00.00) de la República del Perú al Reino de los Países Bajos, comprendida en los años 2012-2019”, la cual desarrollaron para optar por el título profesional de licenciados en Negocios Internacionales por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. El objetivo se centró en identificar de qué forma el entorno macroeconómico, competencia internacional y la gestión de inocuidad alimentaria son determinantes en las exportaciones de jengibre. La investigación es de enfoque mixto, puesto que es tanto cuantitativa como cualitativa; así mismo el alcance es explicativo causal, puesto que procura descubrir y explicar variables. En base a la investigación, se concluyó que las variables determinantes para las exportaciones de jengibre son las planteadas dentro de la investigación; dentro de ellas destacan indicadores como el precio que se asocia a las certificaciones para que pueda ser mejor, las características del producto destacando de ella sus propiedades naturales y finalmente las certificaciones de inocuidad.

La tesis detallada muestra una relación considerable con el trabajo de investigación, puesto que se centra de forma directa en la exportación de jengibre; asimismo, las variables que se identifican como determinantes, nos permiten reconocer los factores claves de nuestra investigación; por otro lado, al tener un enfoque mixto, nos posibilita recabar información de ambas perspectivas.

2.2 Bases teóricas

Las bases teóricas se refieren a los principios bibliográficos que posibilitan una comprensión profunda del tema de investigación; estos fundamentos respaldan las definiciones y otros aspectos inherentes a las variables bajo estudio.

2.2.1 Cadena de suministros.

La cadena de suministros tiene su origen en la logística, la cual es “una actividad realizada por el hombre desde que empezó a almacenar y transportar mercancías” (Carreño, 2017, p.8). Es decir, desde hace mucho tiempo atrás ya se conocía el concepto de logística; sin embargo, en 1985 en Estados Unidos, la Council of Logistics Managemet Professionals (CLMP) define el termino logística, una definición que se acoge al de la CLMP sobre la logística es: “el proceso de planear, implementar y controlar efectiva y eficientemente el flujo y almacenamiento de bienes, servicios e información relacionada del punto de origen al punto de consumo con el propósito de cumplir los requisitos del cliente” (Castellanos, 2017, p.10). Así mismo, el autor asevera que se consideran como partes de la logística tres grandes procesos los cuales son: Abastecimiento, producción y distribución.

2.2.1.1 Definición.

Acerca de la cadena de suministros se menciona que:

...está formada por todas aquellas partes involucradas de manera directa o indirecta en la satisfacción de una solicitud de un cliente. La cadena de suministro incluye no solamente al fabricante y al proveedor, sino también a los transportistas, almacenistas, vendedores al detalle (o a menudeo) e incluso a los mismos clientes (Chopra & Meindi, 2008, p.8).

Asimismo, se plantea que la cadena de suministros:

...está formada por empresas que coordinan y colaboran con el objetivo de explotar una oportunidad de mercado, satisfaciendo las necesidades de los clientes. Dichas empresas, que conforman la cadena de suministro, son

proveedores, fabricantes, distribuidores, minoristas y el mismo cliente final (Carreño, 2017, p.12).

Finalmente, El Council Of Supply Chain Management Professionals (CSCMP) resume a la cadena de suministros como: Un eslabón entre varias empresas, la cual inicia con materias primas no procesadas y concluye con el cliente final haciendo uso de los productos.

2.2.1.2 Objetivos y características.

Los objetivos de la cadena de suministros son principalmente complacer los requerimientos del cliente en un tiempo reducido, posible evitando mermas para generar mejores ganancias, por lo tanto:

El objetivo de una cadena de suministro debe ser maximizar el valor total generado. El valor que una cadena de suministro genera es la diferencia entre lo que vale el producto final para el cliente y los costos en que la cadena incurre para cumplir la petición de éste. Para la mayoría de las cadenas de suministro, el valor estará estrechamente correlacionado con la rentabilidad de la cadena de suministro (también conocida como superávit de la cadena de suministro), que es la diferencia entre los ingresos generados por el cliente y el costo total de la cadena de suministro. (Chopra & Meindi, 2008, p.5)

Respecto a las características, Chopra & Meindi (2008) mencionan las siguientes:

- Responder oportunamente las cantidades demandadas en rangos amplios
- Mantener tiempos de entrega cortos
- Contar con variedad de productos
- Desarrollar productos innovadores

- Cumplir con servicio de alto nivel
- Responder a la variación de la oferta

2.2.1.3 Importancia.

La importancia de la cadena de suministros se centra finalmente en que sin ella nuestros productos no llegarían a nuestros consumidores finales, por lo que, dentro de lo mencionado, cada proceso es de vital importancia desde la producción hasta la distribución, pues cada proceso tiene que estar en completa coordinación, para de esta forma satisfacer la demanda; de acuerdo a distintos autores se considera que:

“La importancia de la cadena de suministro radica en la relación y dependencia que existe entre sus elementos, desde el punto de origen del producto o servicio hasta el punto de consumo del mismo, lo cual indica que su estudio se constituye en un proceso, a nivel de gerencia, que permite a las organizaciones adquirir e incrementar el nivel de competitividad y por ende su rentabilidad.” (Manrique, Teves, Taco, & Flores, 2019, p.1136)

2.2.1.4 Componentes.

Los componentes de la cadena de suministros varían entre distintos autores; sin embargo, en base a lo mencionado consideramos las siguientes dimensiones: eficiencia de proveedores, producción, distribución y servicio al cliente

- Dimensión No 1: Eficiencia de proveedores

Los proveedores son los encargados de proporcionar recursos y materiales según los requerimientos de la cadena de suministro. Krajewski, Ritzman, & Malhotra (2008) mencionan que: “trabajar eficazmente con los proveedores agrega

considerablemente valor a los servicios o productos de la empresa” (p.9). Puesto que nos permite negociar, programar, entregar a tiempos y tener nuevos conocimientos.

- Dimensión No 2: Producción

La producción se entiende como añadir valor a un bien (producto o servicio) mediante la transformación. Por lo cual, producir es transformar materias primas o servicios, para cumplir con las necesidades de los clientes.

- Dimensión No 3: Distribución

La distribución física dentro del eslabón de cadena de suministros se refiere a movilizar los productos de un punto de inicio hacia un punto final. Una correcta eficiencia en la comercialización genera un mayor alcance al mercado y una mayor exportación con lo que favorece una correcta planificación en cada entrega.

- Dimensión No 4: Servicio al Cliente

Duque (2005) lo define como: “el establecimiento y la gestión de una relación de mutua satisfacción de expectativas entre el cliente y la organización. Para ello se vale de la interacción y retroalimentación entre personas, en todas las etapas del proceso del servicio” (p.65). Por lo cual, tiene como objetivo mejorar la percepción del cliente con el servicio de la corporación.

2.2.2 Desempeño exportador.

2.2.2.1 Definición.

Ventura (2001) define al desempeño exportador como: “resultados obtenidos en cuanto a valores exportados, cantidad de posiciones arancelarias exportadas (como un proxy de la cantidad del tipo de productos exportados por las firmas); y cantidad de países de destino” (p.21).

Por otro lado, Ahimbisibwe, Ntayi, & Ngoma (2013), consideran que el desempeño exportador es un término multidimensional en la que se encuentran inmersas las ventas internacionales, la porción de mercado, la rentabilidad, el crecimiento e intensidad exportadora respecto a la competencia.

Corak (2021) considera que: “el desempeño exportador se define como la evaluación del rendimiento de las ventas internacionales con la finalidad de proporcionando un aumento en el crecimiento y rentabilidad de las compañías” (p.21).

Según Chen, Sousa, & He (2016), el desempeño exportador es el procedimiento bajo el cual se pueden generar oportunidades, incrementar las ganancias y diversificar los riesgos; así mismo mencionan que la exportación es un eslabón importante dentro de la supervivencia y crecimiento de una organización.

En conclusión, se puede decir que, el desempeño exportador es un indicador que pretende medir la rentabilidad de una empresa en el ámbito internacional.

2.2.2.2 Importancia.

Según Nguyen (2000), las exportaciones comprenden una parte fundamental en el desarrollo económico de los países tanto desarrollados como subdesarrollados, sobre todo debido a las importantes contribuciones macroeconómicas y microeconómicas que se derivan del comercio internacional.

Por otro lado, Madsen (1998), en el análisis de sus resultados, puso en evidencia que los gerentes de exportaciones no tenían correctamente definido el cómo evaluar el desempeño exportador de una empresa, es decir que no contaban con parámetros absolutos que median dicha variable en diferentes empresas de la misma forma; pese a que veían “imposible” su determinación, los gerentes consideraban realmente importante hacerlo porque era un indicador indispensable para la toma de decisiones.

2.2.2.3 Características.

Kbagambe, Ogutu, & Munyoki (2012), indican que las características del desempeño exportador se encuentran relacionadas tanto con las empresas como con los países en los cuales se constituyen.

A nivel de empresa, Lu & Beamish (2001) citado por Kbagambe, Ogutu, & Munyoki (2012) señalan que entre las características principales destacan la utilización de los recursos y capacidad productora, mejora del rendimiento financiero y la ventaja competitiva, y finalmente que se constituye una base sólida para propuestas de expansión internacional.

Por otro lado, según Ural (2009) citado por Kbagambe, Ogutu, & Munyoki (2012), las implicancias a nivel nacional están relacionadas con la acumulación de reservas de divisas, el generar una mayor productividad, así como una mejora en los niveles de empleo, y todo ello se traduce en un mejor crecimiento económico.

2.2.2.4 Factores que inciden.

Según Martínez Villavicencio (2007) quien desarrolla un estudio relacionado a las pymes, considera que existen cuatro grandes grupos de factores que indican en el desempeño comercial de estas empresas.

El primero está relacionado a las habilidades gerenciales, donde se encuentran aquellas situaciones que están relacionados directamente con aspectos gerenciales y empresariales, algunas de ellas son: actitud pasiva de los directivos, comprensión de las prácticas comerciales internacionales, preocupación por el mercado local, entre otros. El segundo grupo está compuesto por estrategias de mercadotecnia, en él se agrupan actividades de planeamiento y comercialización, así como todas aquellas que permitan recopilar información de los mercados y consumidores de los mismos (conocimientos

del mercado receptor, distribución de los productos, servicio al cliente, etc.) Otro grupo está constituido por las condiciones financieras, es decir todo aquello relacionado a aspectos cuantitativos, como, por ejemplo, los costos de transporte y distribución, tipo de cambio, estabilidad del marco económico-político, entre otros. Finalmente se tiene el grupo de otros factores, en él se encuentran inmersos aspectos como la capacitación, normativas en el exterior, modernización tecnológica, imagen del país y otros que no se agrupan en los tres bloques anteriormente mencionados. (Apéndice 3)

2.2.2.5 Dimensiones.

Shoham (1999), en su estudio realizado en relación a la racionalidad, planificación, estandarización sobre la estrategia internacional y desempeño de las exportaciones; tras plantear cinco dimensiones, evidencia la relación existente de tres de ellas en relación al desempeño exportador:

- La estandarización de la distribución, la cual incluye la gestión de la fuerza de ventas como componente; en el estudio se evidencia que es una dimensión positiva y significativa para el rendimiento exportador.
- La estandarización de precios, y no solo de precios, sino también de sus elementos como, moneda y seguridad de pago. Dicha adaptación y ajuste debe realizarse sobre una base mundial (o regional), solo de esta forma tendrá un efecto diferencial en el desempeño exportador.
- La planificación de las exportaciones, la cual permite la identificación de estrategias de alto rendimiento que mejoran el desempeño de las exportaciones, así como también dar seguimiento a su ejecución; es decir genera doble efecto sobre el desempeño exportador.

Tabla 4
Ecuaciones estructurales

	Export performance	Change in export performance
Product standardization	-.31 (-1.92)	-.21 (-1.28)
Promotion standardization	-.25 (-2.72)	-.20 (-2.12)
Distribution standardization	.36 (2.32)	.19 (1.19)
Pricing standardization	.21 (1.04)	.35 (1.72)
Export planning	.41 (2.33)	.37 (1.99)
R ²	.32	.23

Nota. Tomado de “Bounded rationality, planning, standardization of international strategy, and export performance: a structural model examination” por A. Shoham. 1999, *Journal of International Marketing*, 7(2), 24-50.

Por otro lado, Corak (2021), tras el análisis de dimensiones detalladas por diversos autores, plantea dieciséis dimensiones plasmadas en la siguiente tabla:

Tabla 5
Dimensiones del desempeño exportador

Dimensiones	Autores
Dimensión financiera	Cavusgil y Zou (1994),
Dimensión no financiera	Zou y Stan (1998),
Dimensión compuesta	Navarro (2000) y
Desempeño económico	Katsikeas et al. (2000)
Desempeño de la relación con el importador	Luis Filipe Lages,
Crecimiento de ventas	Graca Silva y Chris Styles (2009)
Volumen de ventas	Brouthers y Nakos
Rentabilidad anterior a impuestos	(2004) y Brouthers et al. (1999)
Participación de mercado	
Acceso al mercado	
Marketing	
Distribución en el mercado extranjero	
Continuidad exportadora	Milesio y Aggio
Diversificación de mercados	(2008)
Condiciones de acceso a los mercados	
Dinamismo exportador	

Nota. Tomado de “Las prácticas ecológicas de la gestión de la cadena de suministro y su impacto en el desempeño exportador del oro en las demás formas en bruto del año 2020” por V. Corak. 2021, Universidad San Ignacio de Loyola, Lima.

En contraste a ello, Milesi & Aggio (2008), citados por Palacios & Saavedra (2016) presentan las cuatro dimensiones claves del desempeño exportador aplicado en su investigación.

- Continuidad exportadora, para ello hace uso de número que indica la cantidad de años; es así que se evidencia la capacidad de las empresas para permanecer en el tiempo.
- Dinamismo exportador, la cual es calificada por puntajes que están relacionados a la evolución del crecimiento promedio exportador; en la cual se evidencia si presenta caída, estabilidad o crecimiento.
- Diversificación de mercados, ello es evaluado en relación a la cantidad de países a los cuales se hayan realizado exportaciones; así se asume que exportar a un mayor número de mercados es un indicador positivo.
- Condiciones de acceso a los mercados, esta relacionada a la accesibilidad a los mercados, para ello se toma como referencia aquellos países con los cuales se cuente con Tratados de Libre Comercio o se hayan conformado uniones comerciales.

2.3 Definición de términos básicos

La definición de los términos básicos tiene como objetivo identificar y definir las palabras o frases involucradas y más importantes que se emplean durante el desarrollo de la investigación. En el presente trabajo se consideran los siguientes términos básicos:

- **Aprovisionamiento:** Este se define como una actividad logística destinada a entregar la materia prima inicial a un centro de almacenamiento, fábrica o tienda para garantizar el correcto desarrollo de las operaciones comerciales.

- Agroexportadoras: Cuando se habla de agroexportaciones, se hace referencia a un régimen aduanero que permite exportar legalmente bienes fuera del territorio del país para su uso y consumo en mercados extranjeros; principalmente, bienes agrícolas.
- Comercio: El comercio es el intercambio entre el consumidor y el cliente, de bienes y servicios diferentes o de igual valor, también puede ser a cambio de monedas equivalentes al valor del bien.
- Cadena de suministro: Son actividades, procesos y medios de logística necesarios para llevar a cabo todo el proceso de transformación hasta el consumo de un producto por el cliente o usuario final.
- Continuidad exportadora: El tiempo que una empresa viene realizando exportaciones, y cómo dichas exportaciones se mantienen en el tiempo y en efecto estas incrementan. La continuidad exportadora de una empresa se puede medir mensual, semestral o anualmente, todo depende de cuánto movimiento exportador genere.
- Condiciones de acceso a los mercados: Son aquellos requisitos que establece un gobierno a través de leyes y reglamentos para que un producto extranjero ingrese al país; todo ello teniendo en cuenta condiciones no discriminatorias, esto quiere decir, que el país brinda las mismas condiciones a los productos extranjeros que, a sus productos nacionales, siempre y cuando estos no se vean afectados.
- Comercio internacional: El término también es conocido como el comercio mundial, y se entiende como el intercambio ya sea de productos o de servicios respecto a distintos países, para abastecer las carencias de sus mercados nacionales.
- Dinamismo exportador: Se entiende como el comportamiento de las exportaciones. Está relacionada con la frecuencia y crecimiento promedios de las exportaciones

realizadas por una empresa; sin embargo, dicho dinamismo no solo implica el crecimiento de las exportaciones, sino que también puede implicar una reducción de las mismas, lo que se traduciría como un impacto negativo.

- **Distribución:** Consiste en (dar algo a muchas personas, entregar algo en la dirección correcta, entregar mercancías). Este término, que es de origen latino, es muy común en el comercio para la distribución de productos.
- **Diversificación de mercados:** El ingreso de un producto a otros mercados diferentes a los cuales ya está siendo objeto de destino. Así mismo, la diversificación también implica abastecer de otros productos distintos al que ya se ofrece en el mercado destino.
- **Exportaciones:** Implica todos los bienes y servicios enviados de un país fuera de su territorio nacional, es decir al extranjero, para su venta correspondiente. Las exportaciones son un elemento esencial en el comercio nacional.
- **Eficiencia de proveedores:** La eficiencia es un fenómeno ampliamente estudiado en el campo de la economía. Esto se refiere a la necesidad de una distribución de factores más baja para producir bienes y servicios en un nivel dado. Se refiere que los proveedores necesitan lograr con los tiempos y metas establecidos con menor cantidad de recursos.
- **Importaciones:** Las importaciones son todos los bienes y servicios que ingresan a un país provenientes de otro extranjero, para ser distribuidos y utilizados dentro del territorio nacional. Cabe resaltar que es un indicador importante en la balanza comercial de un país.
- **Logística:** Se usa comúnmente para definir el proceso de mover recursos (personas, materiales, inventario y equipo) de un lugar a otro para su almacenamiento. La

logística se inicia en el ejército y se refiere al traslado de equipos y suministros en el campo de batalla.

- Servicio al cliente: Este término se refiere a todas las actividades realizadas por el empresario para que los clientes se sientan satisfechos antes de la venta y posterior a ella. Se conoce también como atención al cliente.
- SPN: Sub Partida Nacional: Consiste en asignar una serie de números de diez dígitos, con los cuales se identifica a cada producto o grupo de productos similares, en relación a sus características y aplicación en materia de comercio internacional.
- SPN 0910.11.00.00: Clasificación arancelaria correspondiente al jengibre fresco. El jengibre es una planta, cuya parte que se consume es el rizoma; es decir la raíz, cuando se menciona al jengibre fresco, quiere decir que es sin procesar (sin triturar ni pulverizar).
- Supply Chain Management: La administración de la cadena de suministro es la planeación del flujo de materiales y servicios, incluidos todos los procesos de conversión de bienes iniciales en productos finales. Es mejorar activamente las prácticas de suministro de una organización para incrementar el valor para el cliente y obtener una ventaja en el mercado.
- Transporte: Cuando se habla de transporte en logística, se hace referencia al movimiento de mercancías de todo tipo: aéreo, marítimo, terrestre, donde las materias primas, los materiales y los productos terminados se trasladan de un punto a otro de acuerdo con la planificación de la demanda.
- Producción: En este proceso una actividad económica con un conjunto de factores de producción transforma bienes/servicios en un bien final específico a partir de recursos (insumos).

- Pandemia del COVID 19: El COVID-19 es una enfermedad infecciosa originada por el coronavirus, identificada por primera vez en diciembre de 2019 durante un brote en Wuhan, China. En contraste, una pandemia se caracteriza por ser un brote epidémico que impacta extensas áreas a nivel global, es decir, se propaga mundialmente.

Capítulo III

3 Hipótesis y variables

3.1 Hipótesis

Hernandez, Fernandez, & Baptista (2014) plantean que: “las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado. Se derivan de la teoría existente y deben formularse a manera de proposiciones” (p.104). Por lo tanto, es una idea que se formula para tratar de explicar un fenómeno o un problema propuesto.

3.1.1 Hipótesis general.

HG: Existe relación significativa entre la cadena de suministros y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín, en el periodo 2019-2021.

3.1.2 Hipótesis específicas.

HE1: Existe relación significativa entre la eficiencia de proveedores y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín, en el periodo 2019-2021.

HE2: Existe relación significativa entre la producción y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín, en el periodo 2019-2021.

HE3: Existe relación significativa entre la distribución y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín, en el periodo 2019-2021.

HE4: Existe relación significativa entre el servicio al cliente y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín, en el periodo 2019-2021.

3.2 Identificación de variables

Rojas (2013) afirma que existen dos tipos de variables: “las variables independientes consideradas como las causas posibles del fenómeno que se estudia, originan diversos efectos (variables dependientes) los cuales se encuentran relacionados entre sí y pueden repercutir bajo ciertas circunstancias en las causas” (p.139).

Por consiguiente, se puede mencionar que las variables independientes causan las variables dependientes, por lo tanto, están relacionadas entre ellas.

3.2.1 Análisis de la variable independiente.

3.2.1.1 Variable (X): Cadena de suministros.

La cadena de suministros se define como “un conjunto de actividades funcionales (transporte, control de inventarios, etc.) que se repiten muchas veces a lo largo del canal de flujo, mediante las cuales la materia prima se convierte en productos terminados y se añade valor para el consumidor” (Ballou, 2004, p.7).

Asimismo, autores como Chopra & Meindi (2008), mencionan que una cadena de suministro típica puede abarcar varias etapas como: a) Clientes, b) Detallistas, c) Mayoristas/ Distribuidores, d) Fabricantes y e) Proveedores de componentes y materias primas. Sin embargo, también indican que estos pueden variar dependiendo al diseño que los empresarios necesiten, así pueden abarcar las distintas fases que desempeñan.

En contraste a ello, Carreño (2017), también describe que las empresas que conforman una cadena de suministro están relacionadas por: a) Proveedores, b) Fabricantes, c) Distribuidores, d) Minoristas y e) Cliente final.

En aporte a lo anterior, autores como Pires y Carretero (2007), mencionados por Manrique, Teves, Taco, & Flores (2019) componen la cadena de suministros desde sus eslabones primarios en tres fases: a) Fase de aprovisionamiento, donde se realiza el abastecimiento de la materia prima; b) Fase de producción, donde se realiza la transformación; y c) Fase de distribución, donde se realiza el movimiento físico del producto final al cliente final.

Es por ello que, como resultado de lo expresado por los autores mencionados y estudios de investigación incluidos en los antecedentes sobre la cadena de suministro, se presentan las siguientes dimensiones organizadas de acuerdo a las necesidades de estas empresas agroexportadoras y las que desempeñan: a) Eficiencia de proveedores, b) Producción, c) Distribución y d) Servicio al Cliente.

- X1: Eficiencia de proveedores:

Los proveedores hacen referencia a personas o empresas que abastecen las materias primas que en el futuro serán utilizadas en el proceso de producción. Por lo tanto, Krajewski, Ritzman, & Malhotra (2008) concluyen que: “los proveedores externos pueden ser otras empresas o particulares que proporcionan los recursos,

servicios, productos y materiales para cubrir las necesidades de corto y largo plazos de la empresa” (p. 7). Por esto los servicios proporcionados por dichas empresas permiten a las organizaciones tener una mejor eficiencia y, como consecuencia, ser más competitivos en la producción, distribución y la atención al cliente final.

Por ello, las organizaciones no solo compiten como entidades únicas, sino que lo hacen con una red de colaboradores, proveedores y aliados, aquello genera tomar en cuenta una correcta selección de proveedores para mejorar la eficiencia de su producción, proveedores que tengan tiempos de entrega adecuados, que presten servicio de calidad e insumos de calidad, que generen valor en el proceso de producción.

Como resultado de ello se menciona que: “los tres criterios que consideran con mayor frecuencia las empresas al seleccionar nuevos proveedores son: precio, calidad y entrega puntual” (Krajewski, Ritzman, & Malhotra, 2008, p.391). Un precio competitivo que permita gestionar mejor nuestros costos, calidad en los insumos que permitan mantener el estándar adecuado de nuestros productos finales y la entrega puntual que permite tener el control de los procesos de producción con mayor eficiencia.

- X2: Producción:

La producción es definida como la transformación de las materias primas. Así, la producción es toda actividad que utiliza recursos y materiales para producir bienes y servicios, que se utilizan para satisfacer una necesidad. Otra definición de la producción es que está encaminada a satisfacer las necesidades humanas, mediante la transformación de las materias primas en la producción para el intercambio en el mercado.



Figura 5. Proceso de producción

Nota: Tomado de “Administración de la cadena de suministros: una perspectiva logística” por J. Coyle, J. Langley, R. Novack & B. Gibson, B. 2018. México: Cengage Learning.

Dentro de la producción está la transformación de producto por lo que se debe gestionar correctamente los insumos y recursos físicos y humanos para maximizar los beneficios. En la actualidad, en muchos casos la producción es automatizada lo que facilita los procesos y reduce costos que favorecen al consumidor, sin embargo, también puede tener deficiencias en la calidad, por esto es necesario analizar el proceso e identificar en qué productos se puede incluir la automatización, en la producción de productos agrícolas se tendrán que tomar en cuenta, la geografía, características del producto etc.

Ello se contrasta en que: “la capacidad para ejecutar procesos diferentes de aquellos de los competidores para crear productos y servicios únicos puede generar una ventaja competitiva” (Coyle et al., 2018, p.175).

Por lo tanto, la producción es la fase de la cadena de suministros donde se realiza la transformación de la materia prima en el producto final haciendo uso de recursos materiales, humanos como también los insumos. La correcta gestión se visualizará en una mejor rentabilidad y mejor satisfacción de la demanda nacional e internacional por consecuencia también genera una ventaja contra los competidores.

- X3: Distribución:

La distribución está definida como la actividad correspondiente a la logística que permite llevar nuestros productos a nuestro cliente final, o principalmente mover

una carga de un punto A, a un punto B. La distribución física en la cadena de suministros de una exportación definida es definida como:

El conjunto de operaciones necesarias para el desplazamiento de los productos preparados como carga, desde el lugar de producción o manufactura en el país de exportación hasta el local del importador en el país destino, bajo el concepto de óptima calidad costo razonable y entrega justo a tiempo. (Castellanos, 2017, p.24).

Diferentes autores contrastan la definición anterior como pues plantean la distribución dentro de la cadena de suministros como:

Los pasos a seguir para mover y almacenar un producto desde la etapa del proveedor hasta la del cliente en la cadena de suministro y ocurre entre cada par de etapas. Las materias primas y los componentes se mueven de proveedores a fabricantes, mientras que los productos terminados se mueven del fabricante al consumidor final. (Chopra & Meindi, 2008, p.75).

Por lo que la transportación se da en toda la cadena de suministros, en cada paso lo que una eficiente transportación mejora la eficiencia y rendimiento de producción, genera valor y proporciona rentabilidad en la producción.

Para el diseño de una red de distribución se tienen que tomar diferentes factores que permitan mejorar la organización como: las necesidades del cliente y el costo de satisfacer dichas necesidades de acuerdo a ellos se podrán diseñar una red eficiente dependiendo de lo que se desee ofrecer.

- X4: Servicio al cliente

La atención al cliente es un conjunto de actividades interdependientes que brinda el proveedor para que el cliente reciba el producto en el momento adecuado y en el lugar. En los tiempos actuales, se requiere detectar la cantidad y calidad que desean los consumidores. Una buena atención al cliente puede ser un elemento de promoción fuerte, como un descuento, una promoción o una venta personal.

En la cadena de suministro el servicio al cliente va más allá de solo la provisión de los productos al consumidor final, así como se contrasta:

“El servicio también abarca la manera en que un vendedor se interrelaciona con un cliente y proporciona información sobre el producto. Esto incluiría proporcionar información sobre la disponibilidad del producto, el precio, las fechas de entrega, el rastreo del producto, la instalación, el soporte posterior a la venta.” (Coyle et al., 2018, p.253).

Por ello, el servicio al cliente es un aspecto muy importante dentro de la cadena de suministros debido a que está relacionada directamente al consumidor final o a los usuarios. Como resultado de ello, en la actualidad, se considera el servicio al cliente antes de la venta y post venta. En el primer punto se tiene al servicio que se realiza antes de la compra de los productos, como el vendedor brinda la información, disponibilidad de productos y precios. En el segundo punto se tiene el servicio post venta brindando rastreo correspondiente al producto o brindando información que requiera el comprador, esto con el objetivo de mantener buenas relaciones a futuro con los clientes como parte de una estrategia integral que permita aumentar las ventas y mejorar la cartera de cliente.

3.2.2 Análisis de la variable dependiente.

3.2.2.1 Variable (Y): *Desempeño exportador.*

Según Chen, Sousa, & He (2016), el desempeño exportador es el procedimiento bajo el cual se pueden generar oportunidades, aumentar las ganancias y diversificar los riesgos; así mismo mencionan que la exportación es un eslabón importante dentro de la supervivencia y crecimiento de una organización.

Palacios & Saavedra (2016) citando a Milesi & Aggio (2008), presentan las cuatro dimensiones claves del desempeño exportador:

- Y1: Continuidad exportadora.

“La continuidad de las empresas en la actividad exportadora redundará en una mayor experiencia y mejor formación de los directivos, quienes influyen en el dinamismo exportador y, por ende, en la continuidad de la empresa en los mercados internacionales” Del Rio & Valera (2006) citados por (Malca & Rubio, 2011, p.7).

La continuidad exportadora es una dimensión esencial para el análisis del desempeño exportador, no solo para la propia empresa, sino a su vez para el país. Por lo mismo, Malca & Rubio (2011) mencionan que: “el análisis de la continuidad exportadora permitiría al Estado peruano examinar y, eventualmente, diseñar políticas orientadas a mejorar la posición competitiva tanto de la actividad exportadora de prendas de vestir como de las agroexportaciones y, con ello, contribuir a la sostenibilidad de la actividad exportadora del país” (p.5).

Por otro lado, es importante mencionar que existen algunos obstáculos para la actividad exportadora. Malca & Rubio (2015), mencionan que existen grupos de factores que inciden en estos obstáculos; en el primer grupo se encuentran indicadores como lengua, cultura, fuerte competencia, tasa de conversión y valor monetario

peruano; mientras que el grupo segundo está compuesto por: desinformación del potencial de los mercados de exportación, falta de colaboradores calificados, ignorancia respecto a los programas de asistencia en exportaciones e ignorancia sobre las oportunidades para llevar a cabo su producto o servicio en el exterior.

- Y2: Dinamismo exportador.

Según la Oficina Nacional de Estadística (2019), “el dinamismo exportador implica identificar alcances y limitaciones de su capacidad productiva” (p.1). Entonces, se puede interpretar que el dinamismo exportador hace referencia al comportamiento de las exportaciones; sin embargo, dicho dinamismo no solo implica el crecimiento de las exportaciones, sino que también puede implicar una reducción de las mismas, lo que se traduciría como un impacto negativo.

Así mismo, la ONE (2019), hace referencia a que aquellos países que cuenten con una buena ubicación geográfica y posean tierras fértiles, son idóneas para la producción de bienes agrícolas, los cuales podrán venderse y posicionarse en el mercado internacional.

Por otro lado, es importante mencionar la relación existente entre los directivos y el dinamismo exportador. “Desde la perspectiva de la dirección de empresas, nuestros resultados muestran la importancia del reclutamiento de directivos con alta tolerancia del riesgo y escasa agresividad para mejorar la propensión y el dinamismo exportador de las empresas” (Del Río & Valera, 2006, p.245).

- Y3: Diversificación de mercados.

La diversificación es la ampliación de mercados con fines de exportación para de esta forma crear mayor estabilidad y crecimiento.

“Las firmas logren exportar más tras diversificar (ya que les permite mitigar riesgos y no reducir sus exportaciones ante eventos adversos) y/o que la mayor diversificación sea una consecuencia de una mayor presencia en el mercado internacional (empresas más productivas suelen exportar a más mercados y/o exportar más productos, aumentando así sus niveles de diversificación).” (Martinez, Castellares, & Puch, 2019, p.32).

Entonces, la diversificación de mercados implica el ingreso de un producto a otros mercados diferentes a los cuales ya está siendo objeto de destino. Así mismo, existe la diversificación de productos, que implica abastecer de otros productos distintos al que ya se ofrece en el mercado destino.

Según un informe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2003), “La diversificación de las exportaciones contribuye a reducir la vulnerabilidad económica de los países en desarrollo que dependen de los productos básicos y a aumentar el valor añadido generado y retenido en el país, al tiempo que imprime dinamismo a la economía” (p.1).

- Y4: Condiciones de acceso a los mercados.

Las condiciones de acceso a los mercados, según la UNCTAD (2003): “están determinadas por las condiciones jurídicas y administrativas impuestas por los países importadores en virtud de normas comerciales internacionalmente convenidas” (p. 9).

Esto quiere decir que comprenden aquellos requisitos que establece un gobierno a través de leyes y reglamentos para que un producto extranjero ingrese al país. Es importante mencionar que todo ello se realiza, teniendo en cuenta condiciones no

discriminatorias, es decir, que el país brinda las mismas condiciones a los productos extranjeros que, a sus productos nacionales, siempre y cuando estos no se vean afectados.

Las normas internacionales de comercio que amplían el acceso a los mercados son el resultado de negociaciones intergubernamentales y, por consiguiente, todos los Estados miembros de la OMC tienen el derecho, aunque no el poder, de influir en el alcance y contenido de estas normas. (UNCTAD, 2003, p.10).

Finalmente, para la accesibilidad a los mercados, se toma como referencia aquellos países con los que se cuenta con Tratados de Libre Comercio o se hayan conformado uniones comerciales. En la actualidad, el Perú cuenta con 21 acuerdos comerciales, entre tratados directamente con los países, así como tratados entre regiones o bloques de países como por ejemplo con la Comunidad Andina (Colombia, Ecuador, Bolivia) con el Mercado Común del Sur – MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay), con la Asociación Europea de Libre Cambio - AELC (Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza) entre otros.

3.3 Operacionalización de las variables

Según Bernal (2010), “operacionalizar una variable significa traducir la variable a indicadores, es decir, traducir los conceptos hipotéticos a unidades de medición” (p.141).

Por otro lado, Rojas (2013), menciona que la operacionalización de las variables resulta de realizar una explicación de cada uno de ellas de manera independiente, descompuestas en dimensiones, dicha acción debe efectuarse mediante un proceso de deducción lógica; así mismo dichos indicadores deben poder ser medidos mediante

índices, ítems o preguntas; las cuales formaran parte de la recopilación de la información.

La operacionalización de las variables, es parte fundamental de la investigación, puesto que de ella surgen las preguntas que permitirán medir y contrastar el desarrollo de las variables de estudio.

Tabla 6

Matriz de operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Cadena de Suministro	Una cadena de suministro se compone de todas las partes involucradas, directa o indirectamente, para satisfacer la petición de un cliente. (Chopra & Meindi, 2008). Por lo tanto, incluye todas las funciones desde la materia prima hasta la satisfacción del cliente.	Eficiencia de proveedores	Costos de insumos Calidad de servicio Tecnología	1, 2, 3
		Producción	Costos de producción Rentabilidad	4, 5
		Distribución	Costos Capacidad Tiempo de entrega	6, 7, 8
		Servicio al cliente	Numero de reclamos Satisfacción del cliente	9, 10
Desempeño exportador	Según (Chen, Sousa, & He, 2016), el desempeño exportador es el procedimiento bajo el cual se pueden generar oportunidades, aumentar las ganancias y diversificar los riesgos; así mismo mencionan que la exportación es un eslabón importante dentro de la supervivencia y crecimiento de una organización.	Continuidad exportadora	Años en el mercado Años de exportación	11,12
		Dinamismo exportador	Volumen de exportaciones Frecuencia y crecimiento promedio exportado	13,14,15
		Diversificación de mercados	Cantidad de países de exportación Concentración de exportaciones	16,17
		Condiciones de acceso a los mercados	Tratados de libre comercio con los países de exportación	18, 19, 20

Capítulo IV

4 Metodología

4.1 Enfoque de la investigación

El enfoque bajo el cual se orientó la investigación fue cuantitativo, puesto que se basa en una medición y análisis numérico-estadístico; y de esta forma permite responder la relación entre las variables de análisis. En el presente estudio se analizó la relación entre dos variables las cuales son: cadena de suministros y desempeño exportador.

4.2 Tipo de investigación

Los tipos de investigación se dividen en puras o teóricas y aplicada o prácticas. La principal diferencia que radica entre ambas es que el tipo de investigación pura, se centra en desarrollar conocimientos y contribuir de manera teórica; por otro lado, la investigación aplicada, es aquella que busca dar soluciones prácticas al problema investigado.

Según Baena (2017), la investigación aplicada: “concentra su atención en las posibilidades concretas de llevar a la práctica las teorías generales, y destina sus esfuerzos a resolver las necesidades que se plantean la sociedad y los hombres” (p.18).

Por tal motivo, el tipo de la presente investigación fue de carácter aplicado; puesto que se ha pretendido responder al problema planteado para de esta forma otras empresas del sector agroexportador de jengibre, puedan aprovechar y poner en marcha mejores prácticas que incrementen su desarrollo en los mercados internacionales.

4.3 Nivel de investigación

El presente estudio tiene un nivel correlacional. Según Hernández, Fernandez, & Baptista (2014), dicho nivel, “tiene como finalidad conocer la relación o grado de

asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular” (p.93).

Se aplicó el nivel correlacional, puesto que se ha pretendido explicar la relación entre dos variables, las cuales son cadena de suministros y desempeño exportador; así mismo, se analizan las dimensiones de cada una de estas variables, las cuales son: Eficiencia de proveedores, producción, distribución, servicio al cliente, continuidad exportadora, dinamismo exportador, diversificación de mercados y condiciones de acceso a los mercados

4.4 Métodos de investigación

4.4.1 Método General.

El método de investigación fue el científico.

“El método científico consiste en formular cuestiones o problemas sobre la realidad del mundo y los hombres, con base en la observación de la realidad y la teoría ya existentes, en anticipar soluciones a estos problemas y en contrastarlas o verificar con la misma realidad estas soluciones a los problemas, mediante la observación de los hechos que ofrezca, la clasificación de ellos y su análisis.” (Espinoza & Darwin, 2015, p.19)

4.4.2 Método Específico:

Los métodos aplicados en la presente investigación fueron los siguientes:

- Método comparativo, puesto que se pretende comparar las variables entre los periodos 2019 y 2021.
- Método deductivo, construcción del marco teórico.

4.5 Diseño de la investigación

Existen dos diseños de investigación, los experimentales y los no experimentales. El diseño de la investigación fue no experimental, puesto que el nivel es correccional, y los niveles correlacionales, exploratorios y descriptivos, están inmersos en el diseño no experimental.

Según Hernandez et al. (2014) afirma que: “En un estudio no experimental no se genera ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza. En la investigación no experimental las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas, no se tiene control directo sobre dichas variables ni se puede influir en ellas, porque ya sucedieron, al igual que sus efectos.” (p.152)

Entonces, el diseño no experimental permite analizar situaciones ya existentes; en el caso de la presente investigación, dicha situación es la relación entre la cadena de suministros y el desempeño exportador.

Por otro lado, el diseño no experimental se divide en transversal y longitudinal; el primero analiza las variables en un momento determinado y, el segundo, es decir, el diseño longitudinal, recopila y analiza información en un periodo de tiempo. Para ello, el diseño no experimental fue de carácter longitudinal, puesto que la investigación se realizó en el periodo 2019-2021.

4.6 Población y muestra

“El universo o población de una investigación pueden ser personas, animales, plantas, objetos etc. Finitas o infinitas en totalidad” (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014, p.172).

4.6.1 Población.

La población es la totalidad de los valores que se pretende investigar con características similares pueden ser personas, animales u objetos.

Con respecto a la presente investigación se consideró como población finita a 27 empresas agroexportadores de jengibre en la región Chanchamayo, teniendo como fuentes de información a Veritrade.

Tabla 7

Relación de empresas exportadoras de jengibre de la región Chanchamayo

RAZON SOCIAL	RUC
Jch Organic Sociedad Anónima Cerrada	20606088141
Elisur Organic S.A.C.	20601116431
Happy Veg S.A.C.	20604801002
Tropic-X S.A.C.	20600451317
Vancard Perú Sociedad Anonima Cerrada	20605609857
Hamillton Farm Peru S.A.C.	20603148879
Agroexportaciones Llacta S.A.C.	20600861647
Velo Fruits S.A.C.	20602781691
Cooperativa Agro Industrial Biofruits Pichanaki Ltda	20605602887
Asociación De Agricultores Selva Organic	20602234330
Agro Selecta Selva Central E.I.R.L.	20606927755
Asociación Agroecológica Sostenible High Mountain	20600192249
Ecoceva Agribusiness Sociedad Anonima Cerrada	20606131683
Agrohuayos Sociedad Anonima Cerrada	20606332255
Ecological High Mountain S.A.C.	20604851239

Sumaq Pacha Superfoods Sociedad Anonima Cerrada	20607648639
Trilladora Jn Export & Import S.A.C.	20568817860
J & G Agroexport Peru S.A.C.	20565470966
Coffee Men D In Company Sociedad Anonima Cerrada	20605780823
Mijamfruits Sociedad Anonima Cerrada	20607871699
Agroindustrias León Export S.A.C.	20604386145
Oml Agroinversiones Peru S.A.C.	20601647860
Biofruits Organic S.A.C.	20607002933
Agroexportadora Sur Del Valle E.I.R.L.	20606107863
Agroindustria Selva Central E.I.R.L.	20604564591
Asociación De Productores Agroindustriales Y Servicios	20603957033
Multiplés Huayna Picchu Vrae	
Inversiones Arcibia E.I.R.L.	20600661079

Nota: Tomada y adaptado de datos del año 2019 al 2021 en Veritrade (2022)

4.6.2 Muestra.

La muestra es una porción representativa de la población, por lo que se necesita realizar un muestro para identificar estos. Existen muestras probabilísticas y no probabilísticas con sus respectivas diferencias.

La presente investigación fue realizada con un muestreo no probabilístico. En tal sentido, se menciona que este tipo de muestreo “suponen un procedimiento de selección orientado por las características de la investigación, más que por un criterio estadístico de generalización” (Hernandez et al., 2014, p.189). Tomando en cuenta lo mencionado, el estudio realizado tomó criterios de muestreo no probabilísticos por conveniencia, la

conveniencia se centra principalmente en la aceptación de las empresas a formar parte de la investigación, en tal sentido se tomó como muestra 17 empresas.

Tabla 8

Muestra de las empresas exportadoras de jengibre de la región Chanchamayo

RAZON SOCIAL	RUC
Jch Organic Sociedad Anónima Cerrada	20606088141
Vancard Peru Sociedad Anonima Cerrada	20605609857
Hamillton Farm Peru S.A.C.	20603148879
Velo Fruits S.A.C.	20602781691
Cooperativa Agro Industrial Biofruits Pichanaki Ltda	20605602887
Asociacion De Agricultores Selva Organic	20602234330
Asociacion Agroecologica Sostenible High Mountain	20600192249
Ecoceva Agribusiness Sociedad Anonima Cerrada	20606131683
Agrohuayos Sociedad Anonima Cerrada	20606332255
Ecological High Mountain S.A.C.	20604851239
J & G Agroexport Peru S.A.C.	20565470966
Coffee Men'D In Company Sociedad Anonima Cerrada	20605780823
Mijamfruits Sociedad Anonima Cerrada	20607871699
Agroindustrias León Export S.A.C.	20604386145
Oml Agroinversiones Peru S.A.C.	20601647860
Biofruits Organic S.A.C.	20607002933
Inversiones Arcibia E.I.R.L.	20600661079

4.7 Técnicas de recolección de datos

4.7.1 Técnica.

La técnica de recolección de datos aplicada en la investigación fue la encuesta, que se define como “la aplicación de un cuestionario a un grupo representativo del universo que estamos estudiando” (Baena, 2017, p.82). Por lo cual, el instrumento utilizado fue el cuestionario, en contraste a lo anterior se afirma que “hay que tener en cuenta ciertos lineamientos en la forma de aplicarlos, si es individual o colectivo. En este último definir si será dirigido o no por el encuestador” (Rojas, 2013, p.312).

4.7.2 Instrumento.

4.7.2.1 Diseño.

El cuestionario aplicado a la muestra seleccionada (17 empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo) contiene en total 20 ítems, las cuales contienen preguntas de cada variable y sus dimensiones: Cadena de suministro (Eficiencia del proveedor, producción, distribución y servicio al cliente), desempeño exportador (continuidad exportadora, dinamismo exportador, diversificación de mercados y condiciones de acceso a mercados) descritas en la matriz de operacionalización. Miden el grado de conformidad y desacuerdo en las características, opiniones y datos específicos de estas empresas haciendo uso la escala de Likert en las variables y sus dimensiones.

4.7.2.2 Confiabilidad.

La confiabilidad nos muestra el grado de consistencia y veracidad de una herramienta para la investigación, también sirve para identificar si el instrumento de recolección nos dará datos veraces por lo que se hizo uso de la herramienta estadística apoyado de un computador. Con el programa SPSS, y se realizó mediante los parámetros de Alfa de Cronbach con los siguientes resultados:

Tabla 9

Estadística de validez y confiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,850	20

Nota: Resultado de prueba de confiabilidad

Se puede identificar en la anterior tabla que el Valor del Alfa de Cronbach es de $\alpha=0,85$; de acuerdo a esto se interpreta lo siguiente, la confiabilidad de la investigación se encuentra dentro de $0,70 \leq r \leq 0,89$; por lo que tiene una confiabilidad alta.

Tabla 10

Escala de medición de confiabilidad

Escala	Categoría
$r = 1$	Confiabilidad perfecta
$0,90 \leq r \leq 0,99$	Confiabilidad muy alta
$0,70 \leq r \leq 0,89$	Confiabilidad alta
$0,60 \leq r \leq 0,69$	Confiabilidad aceptable
$0,40 \leq r \leq 0,59$	Confiabilidad moderada
$0,30 \leq r \leq 0,39$	Confiabilidad baja
$0,10 \leq r \leq 0,29$	Confiabilidad muy baja
$0,01 \leq r \leq 0,09$	Confiabilidad despreciable
$r = 0$	Confiabilidad nula

Nota: Tomado de “El proyecto de la investigación cuantitativa” de Córdova, 2013.

4.7.2.3 Validez.

El instrumento de recolección de datos fue sujeta al juicio de expertos mediante el cual brindaron información adicional, correcciones y sugerencias para desarrollar el cuestionario que fue presentado hacia los representantes de estas empresas productoras y exportadoras.

Tabla 11

Lista de validación de expertos

Nro.	Nombre y apellidos	Especialidad
01	Rosario Del Carmen Hidalgo Salas	Magister en gestión de operaciones y logística
03	Yuan Zulay Salinas Ramos	Magister en Agronegocios

Capítulo V

5 Resultados

5.1 Descripción del trabajo de campo

El trabajo de campo para la recolección de datos, se llevó a cabo cara a cara, con la participación del equipo de investigación conformado por Bellido Abel y Valverde Marilia, tomando en cuenta el muestre probabilístico por conveniencia con un total de 17 empresas.

Para la aplicación del cuestionario, se realizaron 3 viajes hacia el distrito de Perené y Pichanaqui, donde se encuentran las empresas exportadoras de jengibre de toda la provincia de Chanchamayo, los viajes tienen una duración aproximada de 5 horas desde la ciudad de Huancayo hacia Pichanaqui.

El primer día (miércoles 19 de octubre), se inició a las 10:00am y se visitaron las empresas con la finalidad de presentar el plan de investigación y poder programar reuniones futuras para realizar la encuesta; al culminar el día a las 5:00pm, se logró recopilar la información de 3 empresas.

El según día (miércoles 02 de noviembre), el horario establecido fue de 9:00am a 6:00pm; con las reuniones ya programadas se visitó un total de 7 empresas a las cuales se logró aplicar satisfactoriamente la encuesta.

El último y tercer día (sábado 05 de noviembre), se inició el estudio a las 10:00am y se culminó con el mismo a las 4:00pm, pudiendo concretar las reuniones y recopilando información de 5 empresas.

Por otro lado, se enviaron correo a aquellas empresas con poca disponibilidad, para que puedan resolver el cuestionario virtual, de las cuales se tuvo respuesta de 2 empresas.

La dificultad encontrada durante el estudio de campo, fue la poca disponibilidad de las empresas, así como del equipo de investigación, puesto que para mantener las reuniones se requirió realizar en días laborales de la semana; la dificultad fue resuelta programando reuniones con anticipación y con preferencia los días sábados, otra alternativa fue enviar el cuestionario vía correo electrónico.

Tabla 12

Aplicación del instrumento

Modalidad	Virtual y presencial
Inicio y fin de aplicación del instrumento	Del 19 de octubre al 05 de noviembre del 2022
Días de aplicación: 3 días	<ul style="list-style-type: none"> • Miércoles 19 de octubre: Primera visita, donde se solicitaron reuniones futuras con las empresas, y se entrevistó a 3 de ellas. • Miércoles 02 de noviembre: Según visita, tras establecer las reuniones, se llegaron a entrevistar a 7 empresas.

- Sábado 05 de noviembre: En el último viaje, se visitaron a 5 empresas.
- Virtuales: Se envió vía correo electrónico el enlace del formulario virtual, y de esta forma se recopilaron datos de 2 empresas.

Observaciones La selección de la muestra fue por conveniencia debido a la accesibilidad a las empresas que conforman la población, pese a ello las encuestas aplicadas (17) fueron satisfactorias.

5.2 Presentación de resultados

En este capítulo se hace hincapié en los resultados que se basan en el procesamiento de datos realizado con base en los resultados obtenidos de las encuestas; los mismo que fueron procesados en el programa SPSS.

5.2.1 Resultados de la variable independiente: cadena de suministros

Para realizar el estudio de la variable independiente: cadena de suministros, se examinaron individualmente las dimensiones que la conforman, tales como: Eficiencia de los proveedores, producción, distribución y por último el servicio al cliente, que a continuación se detallan:

Tabla 13

Dimensión de eficiencia de proveedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nivel bajo	5	29,4	29,4	29,4
	Nivel medio	8	47,1	47,1	76,5
	Nivel alto	4	23,5	23,5	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

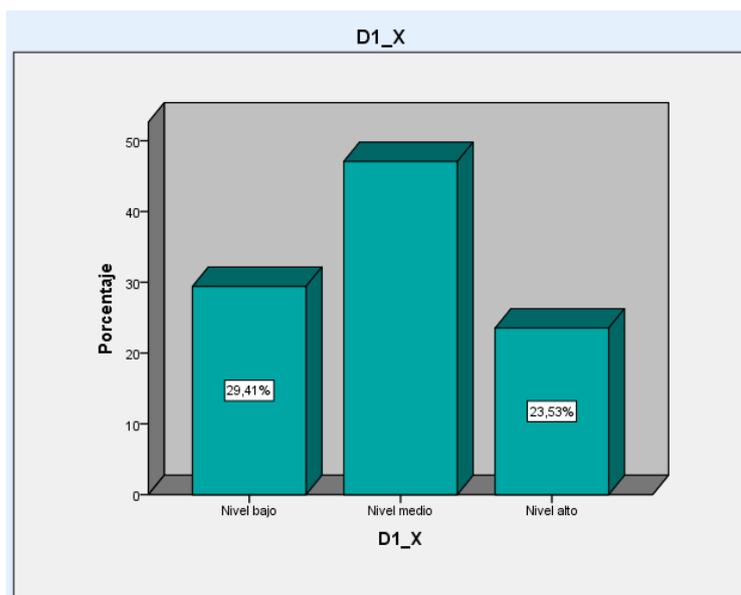


Figura 6. Dimensión eficiencia de proveedores

Interpretación y análisis:

La eficiencia de proveedores se define como la capacidad de dar un servicio adecuado, de calidad y con plazos exactos de parte de los proveedores quienes son los que brindan la materia prima que será utilizada en el siguiente proceso, por lo que un adecuado manejo de los proveedores nos darán óptimos resultados, puesto que es donde

parte la cadena de suministros, en tal sentido los resultados que reflejan el cuestionario son los siguientes: el 29.4% de los encuestados menciona que tiene un nivel bajo de manejos, el 47.1% tiene un manejo de nivel medio y un 23.5% un nivel alto. Lo que refleja que la eficiencia de los proveedores en estas empresas agroexportadoras de jengibre es de nivel medio, esto implica que aún se deben tomar estrategias para tener un nivel óptimo como es el nivel alto.

Tabla 14

Dimensión producción

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nivel bajo	12	70,6	70,6	70,6
	Nivel medio	5	29,4	29,4	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

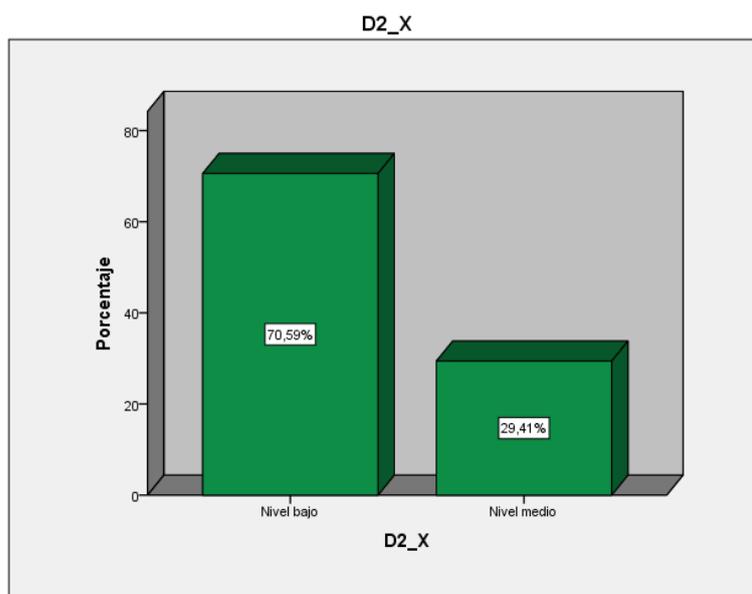


Figura 7. Dimensión producción

Interpretación y análisis:

La producción se define como la transformación de la materia prima dando valor agregado para satisfacer a los clientes, en el proceso de agroexportación podemos mencionar que la producción empieza desde la siembra, el mantenimiento, la cosecha, limpieza y lavado del producto que en este caso es el jengibre, sin embargo, para algunos de los agroexportadores no comenzaría desde la siembra puesto que ellos adquieren el producto de sus asociados y la transformación para el envío a sus clientes se realiza en planta mediante los controles de calidad, limpieza y procesos que cada uno comprenden hasta el empaquetado; en base a ello, los resultados fueron los siguientes: el 70.6% considera que los costos en la producción son de nivel bajo y un 29.4% de nivel medio, en esta dimensión no se encontró un nivel alto. Por lo tanto, una gran mayoría considera que los costos de producción no fueron competitivos.

Tabla 15

Dimensión de distribución

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nivel bajo	5	29,4	29,4	29,4
	Nivel medio	9	52,9	52,9	82,4
	Nivel alto	3	17,6	17,6	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

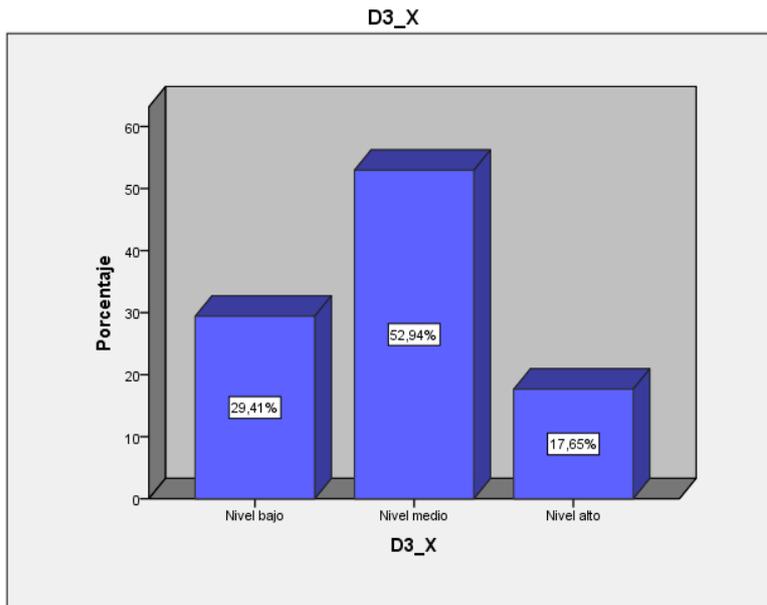


Figura 8. Dimensión distribución

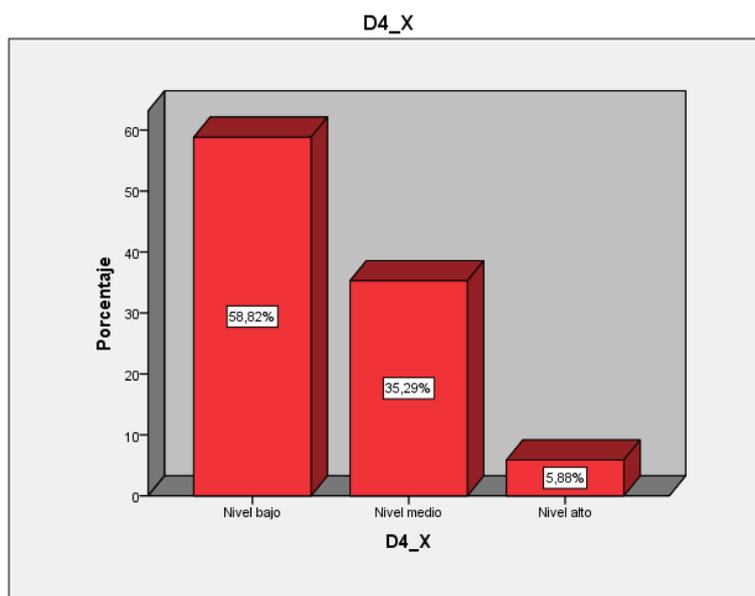
Interpretación y análisis:

Se define la distribución como el proceso mediante el cual se traslada un objeto de un punto A, a un punto B; por lo que la distribución está presente en cada etapa de la cadena de suministro y es una parte de la logística generalmente por lo que para una correcta distribución se miden indicadores como el costo, tiempos de entrega y la capacidad. Teniendo estos indicadores óptimos podremos decir que la distribución es la adecuada y que no necesita cambiar estrategias. Según el cual analizaremos nuestros resultados que se comprende de la siguiente manera: 29.4% considera que su proceso de distribución es de nivel bajo, el 52.9% considera que es nivel medio y el 17.6% considera a estas de nivel alto. Donde se ve reflejada que una gran mayoría con 52.9% considera que sus indicadores de distribución son medianamente adecuados por lo que también se pueden cambiar y mejorar las estrategias.

Tabla 16

Dimensión de servicio al cliente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nivel bajo	10	58,8	58,8	58,8
	Nivel medio	6	35,3	35,3	94,1
	Nivel alto	1	5,9	5,9	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

*Figura 9. Dimensión servicio al cliente***Interpretación y análisis:**

El servicio al cliente en la cadena de suministro se define como el conjunto de acciones que realiza un productor, en este caso agroexportador para que el cliente reciba sus productos en el tiempo y momento adecuado, así como su correcto manejo o uso; el servicio al cliente comprende la pre venta y la post venta por lo que una correcta atención

al cliente generará mejores ganancias debido a que los clientes tendrán incidencias de retorno al adquirir el producto con mayor frecuencia. Los resultados que se encuentran en el servicio al cliente de los agroexportadores de jengibre son las siguientes: 58,8 % considera el nivel bajo, el 35,3% considera nivel medio y el 5.9% el nivel alto, lo cual refleja que las estrategias post venta y pre venta de estos no son los adecuados debido a que no están satisfaciendo correctamente a los clientes.

5.2.2 Resultados de la variable dependiente: desempeño exportador

Para analizar el desempeño exportador, se define como el éxito de una exportación en un periodo de tiempo, en volumen y valor FOB, de las cuales existen algunos aspectos que podrían determinar si realmente se tuvo los resultados óptimos, tales como: continuidad exportadora, dinamismo exportador, diversificación de mercados y condiciones de acceso al mercado; se analizan los siguientes resultados:

Tabla 17

Variable dependiente desempeño exportador

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nivel bajo	5	29,4	29,4	29,4
	Nivel medio	8	47,1	47,1	76,5
	Nivel alto	4	23,5	23,5	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

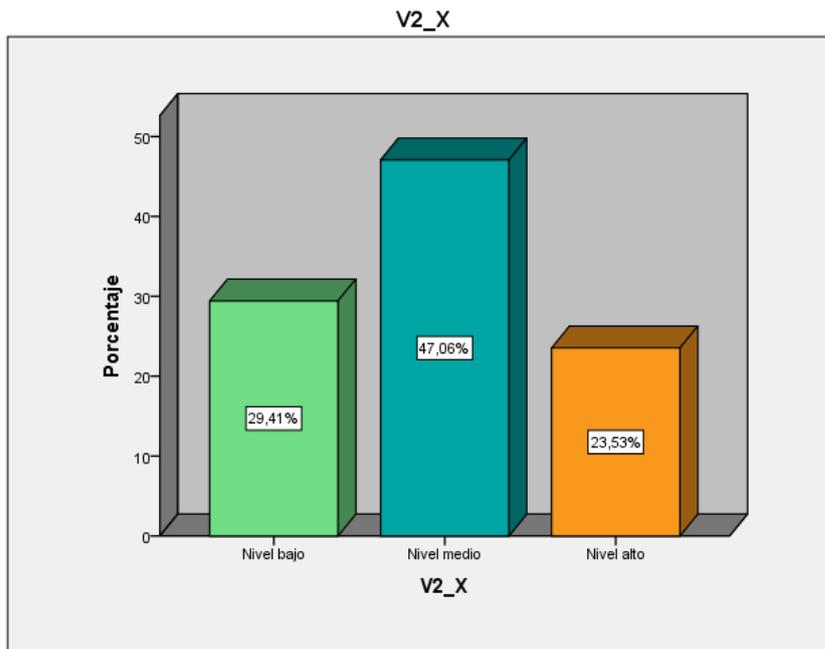


Figura 10. Variable desempeño exportador

Interpretación y análisis:

Para analizar el desempeño exportador se toma en cuenta dimensiones tales como: primero, continuidad exportadora; que hace referencia a los años de exportación de una organización o país, mientras mayor es el año de exportación de un producto se determina que tiene una buena y constante exportación. Segundo, dinamismo exportador; que refleja la frecuencia de las exportaciones, pueden ser semanales, mensuales, incluso anuales lo que determina que, a mayor frecuencia, mayor es el éxito de estos. Tercero, diversificación de mercados; la cual comprende la cantidad de países a las que se exporta, pueden ser de 1 a más países. Por último, condiciones de acceso al mercado que por lo general son las barreras arancelarias y no arancelarias que un país destino podría tener que dificultan la comercialización y exportación. De esta forma se tienen los siguientes resultados: el 29.4 % considera que el desempeño exportador del jengibre fue de nivel bajo, el 47.1% la considera de nivel medio y un 23.5% la considera de nivel alta, por lo

tanto, el desempeño exportado en el periodo de tiempo determinado del jengibre se encuentra en un nivel medio.

5.3 Contrastación de resultados

Para realizar la contratación de resultados, como primer paso se procede a calcular una prueba de normalidad a los resultados del cuestionario realizado a la muestra por conveniencia de 17 empresas agroexportadoras de jengibre en la región Chanchamayo con exportaciones entre el periodo 2019 – 2021.

1° Formulación de la hipótesis nula y alterna

H0: La distribución es normal

H1: La distribución no es normal.

2° Determinación del nivel de significación

El nivel de significancia que se elegio es (5%) para valores por encima a 0.05, se acepta H0 y para todo valor menor o igual a 0.05, se acepta la segunda hipótesis H1.

Tabla 18

Prueba de normalidad

Kolmogórov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	gl.	Sig.
,149	17	,200*	,927	17	,192
,167	17	,200*	,931	17	,222

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

De la anterior tabla se eligió hacer uso del estadístico de normalidad de Shapiro – Wilk debido a que esta es aceptada para pruebas realizadas con muestras menores o iguales a 50.

4° Elección de la hipótesis

De la interpretación del valor de p valor de la tabla anterior se acepta la H0: Es de distribución normal. Debido a que la Sig. es mayor a 0.05.

5° Conclusión

Al ser de distribución normal, y viendo que la investigación es de carácter correlacional con muestras menores a 50, se hizo uso de la prueba estadística de Pearson que según autores como Hernandez, Fernandez, & Baptista (2014) “es una prueba estadística para analizar la relación entre dos variables medidas en un nivel por intervalos o de razón. Se le conoce también como coeficiente producto-momento” (p.304). Por ello para identificar si tiene una relación significativa se tomó como guía la tabla propuesta por los autores anteriores.

Tabla 19

Coefficientes de correlación r de Pearson

Coefficiente de correlación	Interpretación
-1.00	Correlación negativa perfecta
-0.90	Correlación negativa fuerte
-0.75	Correlación negativa considerable
-0.50	Correlación negativa media
-0.25	Correlación negativa débil
-0.10	Correlación negativa muy débil

0.00	No existe correlación alguna entre las variables
+0.10	Correlación positiva muy débil
+0.25	Correlación positiva débil
+0.50	Correlación positiva media
+0.75	Correlación positiva considerable
+0.90	Correlación positiva muy fuerte
+1.00	Correlación positiva perfecta

Nota: Tomado de “Metodología de la investigación”, 6ta Edición de Hernández, Fernandez, & Baptista, 2014

5.3.1 Prueba de hipótesis general

1° Formulación de hipótesis nula y alterna

H0: La cadena de suministro no se relaciona significativamente con el Desempeño Exportador del jengibre en empresas agroexportadoras de Chanchamayo, año 2019 – 2021.

H1: La cadena de suministros se relaciona significativamente con el Desempeño Exportador del jengibre en empresas agroexportadoras de Chanchamayo, año 2019-2021.

2° Determinación del nivel de significación

El nivel de significancia que se eligió es 5% para todo valor por encima a 0.05, se acepta la primera hipótesis y para todo valor menor o igual a 0.05, se acepta segunda hipótesis H1.

3° Estadístico de prueba

La prueba que se eligió para medir la correlación entre la variable independiente y dependiente es el coeficiente de correlación Pearson.

Tabla 20

Correlación de Pearson para la prueba de hipótesis general

		V1	V2
V1	Correlación de Pearson	1	,703**
	Sig. (bilateral)		,002
	N	17	17
V2	Correlación de Pearson	,703**	1
	Sig. (bilateral)	,002	
	N	17	17

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

4° Elección de la hipótesis

De la interpretación del p valor de la tabla anterior se rechaza la H0 y se acepta la H1: La cadena de suministros se relaciona significativamente con el Desempeño Exportador del jengibre en empresas agroexportadoras de Chanchamayo, año 2019-2021.

5° Conclusión

De los resultados anteriores para la prueba de hipótesis general, se demuestra que en la muestra de 17 empresas agroexportadoras de jengibre, Chanchamayo. El p valor encontrado es de 0.002, la cual es menor al valor de la significancia (0.05). Por lo tanto, se acepta la hipótesis de la investigación, encontrando el coeficiente de correlación de r de Pearson igual a 0.703, que según la clasificación se encuentra en una correlación positiva media.

5.3.2 Prueba de hipótesis específicas

A. Hipótesis específica 1

1° Formulación de hipótesis nula y alterna

H0: La eficiencia del proveedor no se relaciona significativamente con el Desempeño Exportador del jengibre en empresas agroexportadoras de Chanchamayo, año 2019 – 2021.

H1: La eficiencia del proveedor se relaciona significativamente con el Desempeño Exportador del jengibre en empresas agroexportadoras de Chanchamayo, año 2019-2021.

2° Determinación del nivel de significancia

El nivel de significancia que se eligió es 5% para todo valor por encima a 0.05, se acepta la primera hipótesis H0 y para todo valor menor o igual a 0.05, se acepta la segunda hipótesis H1.

3° Estadístico de prueba

La prueba que se eligió para medir el nivel de la correlación es la correlación de r de Pearson.

Tabla 21

Estadístico de correlación de r de Pearson de la hipótesis específica 1

		D1	V2
D1	Correlación de Pearson	1	,482*
	Sig. (bilateral)		,050
	N	17	17
V2	Correlación de Pearson	,482*	1
	Sig. (bilateral)	,050	
	N	17	17

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

4° Elección de la hipótesis

De la interpretación del p valor de la tabla anterior se rechaza la H0 y se toma a la H1: La eficiencia de proveedores se relaciona significativamente con el Desempeño Exportador del jengibre en las empresas agroexportadoras de Chanchamayo, año 2019-2021.

5° Conclusión

Habiendo realizado la prueba de correlación de r de Pearson, y viendo que la significancia es igual a 0.05, se determina que si existe una correlación significativa entre la primera dimensión eficiencia del proveedor y la variable dependiente desempeño exportador. Dando como valor de coeficiente $r = 0.482$, que en la tabla se encuentra como una correlación positiva y de nivel débil.

B. Hipótesis específica 2

1° Formulación de hipótesis nula y alterna

H0: La producción no se relaciona significativamente con el Desempeño Exportador del jengibre en las empresas agroexportadoras de Chanchamayo, año 2019 – 2021.

H1: La producción se relaciona significativamente con el Desempeño Exportador del jengibre en las empresas agroexportadoras de Chanchamayo, año 2019-2021.

2° Determinación del nivel de significancia

El nivel de significancia que se eligió es 5% para todo valor por encima a 0.05, se acepta la primera hipótesis H0 y para todo valor menor o igual a 0.05, se acepta la segunda hipótesis H1.

3° Estadístico de prueba

La prueba que se eligió para medir el nivel de la correlación es la de r de Pearson.

Tabla 22

Estadístico de correlación de r de Pearson de la hipótesis específica 2

		D2	V2
D2	Correlación de Pearson	1	,541*
	Sig. (bilateral)		,025
	N	17	17
V2	Correlación de Pearson	,541*	1
	Sig. (bilateral)	,025	
	N	17	17

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

4° Elección de la hipótesis

De la interpretación del p valor o significancia de la tabla anterior se rechaza la H0 y se toma la H1: La producción si se relaciona significativamente con el Desempeño Exportador del jengibre en las empresas agroexportadoras de Chanchamayo, año 2019-2021.

5° Conclusión

De acuerdo a la prueba de estadístico realizada a la hipótesis específica 2 se ha encontrado que en la muestra de 17 empresas agroexportadoras de jengibre, la significancia es igual a 0.025 que es menor al nivel de significancia elegido por lo tanto se acepta la hipótesis específica 2, teniendo como coeficiente de correlación $r = 541$; por lo tanto, la relación entre la dimensión producción y la variable desempeño exportador es de correlación positiva media.

C. Hipótesis específica 3

1° Formulación de hipótesis nula y alterna

H0: La distribución no se relaciona significativamente con el Desempeño Exportador del jengibre en las empresas agroexportadoras de Chanchamayo, año 2019-2021.

H1: La distribución se relaciona significativamente con el Desempeño Exportador del jengibre en las empresas agroexportadoras de Chanchamayo, año 2019-2021.

2° Determinación del nivel de significancia

El nivel de significancia que se eligió es 5% para todo valor por encima a 0.05, se acepta la primera hipótesis H0 y para todo valor menor o igual a 0.05, se acepta siguiente hipótesis H1.

3° Estadístico de prueba

La prueba que se eligió para medir el nivel de la correlación es la de r de Pearson.

Tabla 23

Estadístico de correlación de r de Pearson de la hipótesis específica 3

		D3	V2
D3	Correlación de Pearson	1	,622**
	Sig. (bilateral)		,008
	N	17	17
V2	Correlación de Pearson	,622**	1
	Sig. (bilateral)	,008	
	N	17	17

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

4° Elección de la hipótesis

De la interpretación del p valor α de la tabla anterior se rechaza la H0 y se toma la H1: La distribución se relaciona significativamente con el Desempeño Exportador del jengibre en las empresas agroexportadoras de Chanchamayo, año 2019-2021.

5° Conclusión

De acuerdo a la prueba de estadístico realizada a la hipótesis específica 3 se ha encontrado que en la muestra de 17 empresas agroexportadoras de jengibre, la significancia es igual a 0.008 que es menor al nivel de significancia elegido (0.05). por lo tanto, se acepta la hipótesis específica 3 de los autores, teniendo como coeficiente de correlación $r = 622$; por lo tanto, la relación entre la tercera dimensión, distribución y la variable desempeño exportador es de correlación positiva media.

D. Hipótesis específica 4

1° Formulación de hipótesis nula y alterna

H0: El servicio al cliente no se relaciona significativamente con el Desempeño Exportador del jengibre en las empresas agroexportadoras de Chanchamayo, año 2019-2021.

H1: El servicio al cliente se relaciona significativamente con el Desempeño Exportador del jengibre en las empresas agroexportadoras de Chanchamayo, año 2019-2021.

2° Determinación del nivel de significancia

El nivel de significancia que se eligió es 5% para todo valor por encima a 0.05, se acepta la hipótesis inicial H0 y para todo valor menor o igual a 0.05, se acepta la segunda hipótesis H1.

3° Estadístico de prueba

La prueba que se eligió para medir el nivel de la correlación es la de r de Pearson.

Tabla 24

Estadístico de correlación de r de Pearson de la hipótesis específica 4

		D4	V2
D4	Correlación de Pearson	1	,517*
	Sig. (bilateral)		,033
	N	17	17
V2	Correlación de Pearson	,517*	1
	Sig. (bilateral)	,033	
	N	17	17

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

4° Elección de la hipótesis

De la interpretación del valor de la significancia de la tabla anterior se rechaza la H0 y se acepta la H1: El servicio al cliente se relaciona significativamente con el Desempeño Exportador del jengibre en las empresas agroexportadoras de Chanchamayo, año 2019-2021.

5° Conclusión

De acuerdo a la prueba de estadístico realizada a la hipótesis específica 4 se ha calculado que en la muestra de 17 empresas agroexportadoras de jengibre, la significancia es igual a 0.033 que es menor al nivel de significancia elegido (0.05). Debido a ello se acepta la hipótesis específica de los autores, teniendo como coeficiente de correlación $r = 0.517$; por lo tanto, la relación entre la cuarta dimensión de la variable independiente cadena de suministro, servicio al cliente y la variable desempeño exportador es de correlación positiva media.

5.4 Discusión de resultados

Los hallazgos de la presente investigación guardan similitudes con lo que sostiene Aguilar, K. y Zamudio, L. (2021) en su tesis “La cadena de logística y su relación con las exportaciones de la S.P.N 0901.11.90.00 - el demás café sin tostar hacia Alemania durante el periodo 2015-2019”. Donde muestran que la cadena logística se relaciona con las exportaciones, con un valor de correlación fuerte en base a un coeficiente de Spearman de 0.801, mientras que en la presente investigación la correlación r de Pearson es de 0.703, son resultados cercanos y la diferencia de 0.098 se puede deber a que la investigación presentada por Aguilar y Zamudio consta de tres dimensiones respecto a la variable dependiente, mientras que la presente investigación consta de cuatro dimensiones. Asimismo, dentro de las hipótesis específicas desarrolladas en dicha investigación se resalta dos de ellas: la primera, relacionada a la distribución; dimensión que es considerada en nuestra investigación y la segunda, relacionada con el abastecimiento, que en la investigación se asimila a la eficiencia de proveedores. En los resultados de las investigaciones ambas dimensiones presentan relación directa y significativa con la variable independiente exportaciones, los resultados de los coeficientes de Spearman fueron de 0.840 y 0.509 respectivamente; de tal manera que los resultados se asemejan a

la presente investigación, las cuales presentan resultados en los coeficientes de r Pearson de 0.622 y 0.482 respectivamente para las dimensiones señaladas.

Los hallazgos de la investigación guardan concordancia con el estudio realizado por Claros (2021) en su tesis “Gestión de la cadena de suministro y la exportación de durazno a Ecuador de la empresa “Exportaciones e importaciones Estelita S.A.C”, 2019” donde se demuestra una clara relación significativa entre la gestión de la cadena de suministros y la exportación con un coeficiente de correlación Rho de Spearman ($r = 0.672$) con una significancia de ($p=0.000$) evidenciando una clara influencia de la gestión de la cadena de suministro con las exportaciones, mientras que en la presente investigación el coeficiente de correlación r de Pearson es de ($r = .703$), observando una diferencia de 0.031, según el cual la relación de la presente investigación es más fuerte esto podría darse debido a que Claros considera como dimensiones: gestión estratégica, que en la presente investigación haría referencia a la gestión de la dimensión distribución, en segundo punto toman la gestión táctica que hace referencia a la gestión de entregas de pedidos y lanzamiento de nuevos productos, etc. La cual es similar a la gestión del servicio al cliente y aprovisionamiento; por último, la gestión operativa que se define como la administración de insumos y fábrica. Claros relaciona la gestión SCM y la exportación sin embargo, en la actual investigación se relaciona las actividades de cada eslabón de la cadena de suministros con el desempeño exportador. De la cual la gestión estratégica, táctica y operativa tienen un coeficiente de correlación ($r=0.789$), ($r=0.580$) y ($r=0.595$) simultáneamente, por lo tanto si existe una relación significativa de la cadena de suministro no solo en la gestión sino también en las actividades de los eslabones como el aprovisionamiento, producción, distribución y atención al cliente.

Conclusiones

Primera: La cadena de suministros influye significativamente sobre el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre en Chanchamayo en el periodo 2019-2021, producto de una correlación r de Pearson donde $r=0.703$, así como una significancia de $p=0.002$, lo que evidencia una correlación positiva media. Ello significa que cuando la cadena de suministros es gestionada adecuadamente, el desempeño exportador de las empresas se verá impactado positivamente; y sucede la misma relación directa si la cadena de suministros no se gestiona de forma apropiada.

Segunda: Respeto a la primera dimensión, se concluye que existe relación significativa respecto a la eficiencia de proveedores y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre en Chanchamayo en el periodo 2019-2021. Esto se debe al resultado de una correlación r de Pearson donde $r = 0.482$, además de una significancia de $p=0.05$, lo cual muestra una correlación positiva pero débil. Dicha correlación evidencia que los proveedores son un eslabón importante, no el más significativo, pero sí genera impacto directo en el desempeño exportador. Cabe resaltar que inmersos en esta dimensión se encuentran los costos de insumo, calidad de servicio y el uso de tecnologías que garantice a la empresa que sus materias primas llegaran en óptimas condiciones para iniciar su proceso de producción.

Tercera: Concerniente a la segunda dimensión, existe relación significativa respecto a la producción y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre en Chanchamayo en el periodo 2019-2021. Resultado de una correlación r de Pearson donde $r = 0.541$, y una significancia de $p=0.025$, es así que muestra una correlación positiva media. En tal sentido, se evidencia que la producción llevada a cabo por las empresas es un eslabón realmente importante su desempeño exportador, es así que es la segunda dimensión más significativa dentro de las dimensiones consideradas en la presente

investigación; asimismo, es importante tener en cuenta que la producción se centra en dos indicadores importantes: los costos y la rentabilidad, prever los costos y generar un margen de rentabilidad óptimo depende del manejo de recursos de la empresa.

Cuarta: En la tercera hipótesis específica se concluye que sí existe relación significativa entre la distribución y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre en Chanchamayo en el periodo 2019 – 2021, puesto que se encontró una correlación r de Pearson ($r = 0.622$), con una significancia ($p = 0.008$) lo que muestra una correlación positiva considerable. En tal sentido, la distribución demuestra ser muy importante dentro del SCM de las empresas agroexportadoras teniendo una relación directa por lo que los cambios que ocurran en ésta se verán impactados en el desempeño exportador; teniendo en cuenta que estos se centran en indicadores como: costos de distribución, capacidad de distribución y tiempos de entrega.

Quinta: En la cuarta hipótesis específica se concluye que existe relación significativa entre el servicio al cliente y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre en Chanchamayo en el periodo 2019 – 2021. Ello fue así por cuanto se encontró una correlación de r Pearson ($r = 0.517$) con una significancia ($p = 0.033$). Dicha correlación indica una relación positiva de nivel medio; por lo tanto, la atención al cliente dentro del eslabón de la cadena de suministro de dichas empresas agroexportadoras sí influyen en el desempeño exportador del producto jengibre en un nivel medio. Tomando en cuenta que se los indicadores que afectan a este son los siguientes: número de reclamos y satisfacción del cliente.

Recomendaciones

Primera: Se recomienda a las agroexportadoras de jengibre en Chanchamayo implementar mejoras en tecnología, automatización de procesos, así como modelos de gestión de mejora continua para optimizar su cadena de suministros, debido a que se evidencia que estos se encuentran mermando su desempeño exportador; y para ello se debe poner especial atención en sus eslabones que son: la eficiencia de proveedores, producción, distribución y servicio al cliente.

Segunda: Se recomienda a las empresas agroexportadoras de jengibre en Chanchamayo llevar a cabo filtros y evaluaciones previas antes de establecer relaciones con sus proveedores. En este proceso, deben analizar los costos de los insumos para asegurarse de que sean competitivos en el mercado. Además, es esencial evaluar la calidad del servicio que el proveedor puede proporcionar, considerando aspectos como la pronta respuesta a los requerimientos, el trato igualitario, y el cumplimiento en las entregas. En este punto, se aconseja encarecidamente obtener certificaciones específicas, tales como USDA Organic para Estados Unidos, EU Organic para países de la Unión Europea, y JAS para Japón. Sin embargo, la certificación más destacada y altamente requerida es la de Global G.A.P, que respalda las buenas prácticas agrícolas. Además, se sugiere a las empresas verificar que sus proveedores utilicen tecnologías adecuadas para mantener los insumos en buen estado, incluyendo almacenes debidamente acondicionados con la temperatura adecuada para preservar la calidad del producto. También es importante considerar la posibilidad de recomendar a los proveedores el uso de tractores cosechadores de jengibre, ya que esto puede reducir los costos de mano de obra y mejorar la eficiencia en la cosecha. En resumen, es fundamental que las agroexportadoras colaboren estrechamente con proveedores eficientes, ya que estos proveedores son el

punto de partida de sus procesos y pueden marcar la diferencia en términos de costos, calidad y cumplimiento.

Tercera: Se recomienda que las empresas agroexportadoras de jengibre en Chanchamayo puedan optimizar sus procesos de producción como la desinfección, lavado, selección, secado y empaquetado; en tal sentido, se recomienda: Primero, estandarizar sus procedimientos, definiendo claramente las funciones y responsabilidades de cada trabajador en cada proceso. Otra estrategia sería la inversión en tecnología, mediante el acondicionamiento con equipos como lavadoras, sistema de agua para el lavado, cintas transportadoras para la selección, secadoras y centros de reposo correctamente ordenados, con el fin de optimizar los procesos y reducir los tiempos de producción, al mismo tiempo que se mejora la calidad del producto con miras a obtener una certificación de Hazzard Analysis and Critical Control Point (HACCP) perteneciente a este nivel para garantizar inocuidad alimentaria en la planta procesadora. La automatización es un enfoque clave en este sentido, y es importante destacar que algunas empresas más grandes, ya están utilizando estas tecnologías para eliminar cuellos de botella, por lo que se recomienda analizar e implementar estas mejoras a aquellas empresas que aún no las vienen aplicando. Además, establecer alianzas estratégicas con proveedores a través de asociaciones, lo que podría ayudar a obtener mejores precios y condiciones. Todo ello forma parte de una estrategia destinada a reducir costos, ya que la investigación previa ha demostrado que los costos en los que incurren estas empresas no son los más óptimos, lo que afecta su rentabilidad. En consecuencia, es crucial que las empresas busquen reducir sus costos de producción para aumentar sus márgenes de beneficio, aplicando las sugerencias descritas

Cuarta: Se recomienda que las empresas agroexportadoras de jengibre en la región de Chanchamayo puedan implementar estrategias que permitan una correcta y eficiente

distribución física interna y externa, mejorando los indicadores como, costos de producción, donde se observan quejas debido a los elevados costos, poder llegar a acuerdos específicos que beneficien a los prestatarios de la distribución para poder mejorar y reducir los costos, especificar bien los tiempos de entrega para que no generen retrasos en la entrega de materia prima pues genera mermas de tiempo de trabajo, como también retrasos y problemas en la logística de exportación debido a, precisamente, la carga y manejo de productos. Así mismo, será necesario implementar y adquirir tecnología que permita reducir estos tiempos como máquinas: montacargas, elevadores manuales, carretillas elevadoras, para aquellas empresas que aún carecen de estas mejoras en este proceso y, por último, en la capacidad de entrega, se recomienda prever el acopio y/o producción para que no existan demoras e incumplimientos a la hora de acopiar un lote necesario para su producción y exportación mediante asociaciones entre productores y/o acopiadores.

Quinta: Se recomienda a las empresas agroexportadoras de jengibre en la región Chanchamayo replantear su servicio al cliente para poder mejorar su desempeño exportador debido a que se encontraron escasas condiciones pre – venta y post venta por lo que existen reclamos continuos y mediana satisfacción del cliente para con el servicio ofrecido. Las estrategias adecuadas deberían ser: seguimiento post – venta, comunicación eficiente con el cliente, entregar mayor control a aquellos que brindan la atención al cliente para reducir la burocracia que puede generar incomodidad en el cliente, soporte en tiempo real, manejo de una base de datos e implementación de Software como las Enterprise Resource Planning (ERP) donde se almacena datos únicos de todas las áreas de la organización tanto operacional como administrativa que permiten acceso inmediato y en tiempo real para una mejor gestión y toma de decisiones, buscar feedback de parte

de los clientes atendidos como parte de una mejora continua (Kaizen), agilizar procesos mediante el uso de la tecnología y base de datos.

Sexta: Se recomienda como último punto que estas empresas agroexportadoras de jengibre puedan tomar consciencia en la reestructuración de su cadena de suministros dependiendo del tamaño de la empresa, capacidad y qué eslabones maneja para una correcta gestión, a fin de generar mayor impacto en ésta para permitirse obtener mejores e ingentes utilidades, mejorar la demanda y la rotación de productos. De igual forma, será importante tomar acción y estrategias diferenciadas en cada eslabón de la cadena tales como en la eficiencia del proveedor, evaluando la calidad de prestación de servicio y los costos de los insumos en el mercado para poder optar por costos de materia prima más competitivos y de calidad, realizar alianzas estratégicas que permitan estandarizar la calidad de la materia prima. En cuanto, a la producción, será importante identificar cuellos de botella eliminando procesos que no generen valor, identificar los indicadores claves de desempeño (KPI's) de calidad y de productividad, reducir mermas dentro de la producción, implementación de tecnología automatizada que permita reducir tiempos de producción, principalmente en el proceso de limpieza, secado, y empaquetado de la materia prima con cintas transportadoras y equipos mencionados anteriormente para aquellas empresas que aún no cuentan con estos equipos. En la distribución, garantizar los tiempos de entrega, preparación de pedidos, implementar tecnología en la manipulación (carga y descarga), garantizar un óptimo traslado del producto, garantizar que la mercancía llegue en condiciones adecuadas y prever posibles inconvenientes en la logística y analizar riesgos. Por último, en el servicio al cliente se recomienda mayor uso de base de datos e implementación de ERP's para mayor control y acceso inmediato a la información en cada proceso, hasta el seguimiento pre y post venta del cliente.

Referencias

- Aguilar, K. y Zamudio, L. (2021) La cadena de logística y su relación con las exportaciones de la S.P.N 0901.11.90.00 - los demás, café sin tostar hacia Alemania durante el periodo 2015-2019 [Tesis de Titulación, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]
- Ahimbisibwe, G., Ntayi, J., & Ngoma, M. (2013). *EXPORT MARKET ORIENTATION, INNOVATION AND PERFORMANCE OF FRUIT EXPORTING FIRMS IN UGANDA*. European Scientific Journal.
- ANDINA. (9 de marzo de 2022). Gobierno impulsará la agroexportación en las regiones del país. *ANDINA*, pág. 1.
- Baena, G. (2017). *Metodología de la investigación (3a. ed.)*. México: Grupo Editorial Patria.
- Ballou, R. (2004). *Logística. Administración de la cadena de suministro* (Quinta ed.). México: Pearson Education.
- Barrios, A. (2022). Factores que influyen en el crecimiento de exportaciones de jengibre al mercado internacional-Región Junín durante pandemia Covid 19-2021. *Tesis de Licenciatura*. Universidad Científica del Sur, Lima.
- Bedon, L., & Durand, A. (2021). Propuesta del diseño de un modelo logístico integrado aplicando herramientas de caracterización de procesos para mejorar la productividad de los fundos productores de jengibre de Pichanaqui en la Provincia de Chanchamayo, Perú. *Tesis de Licenciatura*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima.
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación*. Colombia: Pearson Educación.

- Bowersox, D. J., Closs, D. J., & Cooper, M. B. (2007). *Administración y logística en la cadena de suministros*. Mexico: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A.
- Carreño, A. (2017). *Cadena de suministros y logística*. Lima: Fondo Editorial.
- Castellanos, A. (2017). *Logística Comercial Internacional*. Barranquilla: Universidad del Norte.
- Chavez, A., & Paredes, A. (2022). Influencia de la pandemia del Covid 19, en las exportaciones de jengibre en el año 2019 - 2020. *Tesis de titulación*. Universidad Tecnológica del Perú, Lima.
- Chen, J., Sousa, C. M., & He, X. (2016). The determinants of export performance: a review of the literature 2006-2014. *International marketing review*, 33(5), 626-670. doi: <https://doi.org/10.1108/IMR-10-2015-0212>
- Chopra, S., & Meindi, P. (2008). *Administración de la cadena de suministro. Estrategia, planeación y operación*. México: PEARSON EDUCACION.
- Cisneros, G., Lavado, C., Estacio, R., & Carhuallanqui, E. (2021). El jengibre y su relación con el comercio exterior en la economía peruana 2010-2019. *Investigación Valdizana*, 137-144.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2003). *Diversificación de las exportaciones, acceso a los mercados y competitividad*. Naciones Unidas, Junta de Comercio y Desarrollo. Ginebra: Trade and Development.
- Corak, V. (2021). *LAS PRÁCTICAS ECOLÓGICAS DE LA GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO Y SU IMPACTO EN EL DESEMPEÑO EXPORTADOR DEL ORO EN LAS DEMÁS FORMAS EN BRUTO DEL AÑO 2020*. Universidad San Ignacio de Loyola, Lima.

- Coyle, J., Langley, J., Novack, R., & Gibson, B. (2018). *Administración de la cadena de suministros: una perspectiva logística*. México: Cengage Learning.
- Damian, C., & Vasquez, T. (2021). Gestión de la cadena de suministros para incrementar las exportaciones de uva de la empresa sociedad agrícola San Agustín de zaña S.A. *Tesis de titulación*. Universidad San Martín de Porres, Pimentel.
- Damian, C., & Vasquez, T. (2021). Gestión de la cadena de suministros para incrementar las exportaciones de uva de la empresa sociedad agrícola San Agustín de zaña S.A. *Tesis de titulación*. Universidad San Martín de Porres, Pimentel.
- Del Río, M., & Valera, M. (2006). Características de los directivos y su rendimiento exportador en las pymes españolas. *ESIC MARKET*, 243-254.
- Duque, E. (2005). Revisión del concepto de calidad del servicio y sus modelos de medición. *INNOVAR*, 64-80.
- Espinoza, E., & Darwin, T. (2015). *Metodología de Investigación Educativa y Técnica*. Universidad Técnica de Machala.
- Espinoza, K., & Zuñiga, L. (2021). *La cadena de suministros y su relación con las exportaciones de la SPN 0709.20.00.00, espárragos frescos o refrigerados, a Estados Unidos el Covid-19, Perú 2020*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Lima, Perú. Obtenido de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/657833>
- Francia, P., & Pacheco, D. (2020). *Variables determinantes y relacionadas en las exportaciones de jengibre fresco (Partida Arancelaria 0910.11.00.00) de la República del Perú al Reino de los Países Bajos, comprendido en los años 2012-2019*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima.

- Fresh Fruit. (11 septiembre, 2022). *Creció el volumen exportado de jengibre pero su valor se desplomó*. Obtenido de <https://freshfruit.pe/2022/09/11/crecio-el-volumen-exportado-de-jengibre-pero-su-valor-se-desplomo/>
- Guardián, J., & Trujillo, I. (2019). Cadena de suministros para la exportacion de granos andinos a Estados Unidos. *Redalyc*, 15-29.
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2014). *Metodologia de la investigacion (6a. ed.)*. Mexico: Mc Graw Hill Education.
- Hernandez, R. & Mendoza, C. (2018). *Metodologia de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mexico: Mc Graw Hill Education.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2022). *Evolución de las exportaciones e importaciones*. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3066198/Evoluci%C3%B3n%20de%20las%20Exportaciones%20e%20Importaciones%20%20Diciembre%202021.pdf.pdf>
- Jacobs, R., & Chase, R. (2019). *Administracion de operaciones produccion y cadena de suministros*. Mexico: McGraw-Hill.
- Krajewski, L., Ritzman, L., & Malhotra, M. (2008). *Administracion de operaciones. Octava edicion*. México: PEARSON EDUCACION.
- Madsen, T. K. (1998). Executive insights: managerial judgment of export performance. *Journal of International Marketing*, 6(3), 82-93.
- Malca, O., & Rubio, J. (2011). *La continuidad y el desempeño exportador de la empresa peruana: el caso de las agroexportadoras y de las empresas de prendas de vestir*. Centro de investigación Universidad del Pacífico.

- Malca, O., & Rubio, J. (2015). Obstáculos a la actividad exportadora de las empresas del Perú. *Journal of Business, Universidad Del Pacífico*, 7(1), 51-76. doi: <https://doi.org/10.21678/jb.2015.72>
- Manrique, M., Teves, J., Taco, A., & Flores, J. (2019). Gestión de cadena de suministro: una mirada desde la perspectiva teórica. *Revista Venezolana de Gerencia*, 1136-1146.
- Martínez, G., Castellares, R., & Puch, M. (Setiembre de 2019). Diversificación de las exportaciones no tradicionales: una propuesta para su descomposición a nivel de firmas. *MONEDA*(179), 31-36.
- Martínez Villavicencio, J. (2007). Factores que inciden en el desempeño exportador de las Pymes. *Tec Empresarial*, 1(4), 28-40.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2021). *Reporte de Comercio Regional - Junín*. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2469260/RCR%20%20Jun%C3%ADn%202021%20-%20I%20Semestre.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (24 de marzo de 2022). *acuerdocomerciales.gob.pe*. Obtenido de acuerdos comerciales del Perú: http://www.acuerdocomerciales.gob.pe/lo_que_debemos_saber_TLC.html
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (8 de Junio de 2020). Nota de Prensa. *Envíos de fruta y jengibre mantienen al alza agroexportaciones no tradicionales*. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/184055-envios-de-fruta-y-jengibre-mantienen-al-alza-agroexportaciones-no-tradicionales>
- Nguyen, H. T.-T. (2000). *The determinants of export marketing activities of small and medium sized manufacturing firms in Germany*. Nova Southeastern University.

- Oficina Nacional de Estadística. (2019). *Comportamiento y dinamismo de las exportaciones de bienes de la República Dominicana durante el periodo 2002-2018*.
- Palacios, P. D., & Saavedra, M. L. (2016). El Desempeño Exportador y la Innovación como una Estrategia de Crecimiento para la PYME en México. *Revista mexicana de economía y finanzas*, 21-38.
- Plaza, Y. (2021). *ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE AFECTAN LA CADENA DE SUMINISTRO DE LAS ORQUÍDEAS ECUATORIANAS PARA SU EXPORTACIÓN*. Universidad de Guayaquil, Guayaquil.
- PROMPERU. (18 de 04 de 2022). *Exportemos.pe*. Obtenido de *Exportemos.pe*: <https://exportemos.pe/servicios-digitales/directorio>
- Puente, A., & Silva, A. (2020). *Factores que contribuyen al incremento de la exportación de jengibre fresco producido en la región Junín para el periodo 2012-2018*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima.
- Roberto, H. (2015). Conceptualización del desempeño exportador: análisis de los avances en la literatura de los negocios internacionales. *OIKOS*, 137-150.
- Rojas, R. (2013). *Guía para realizar investigaciones sociales*. México: Plaza y Valdés.
- Ronald, B. (2004). *Logística Administración de la cadena de suministro*. Mexico: Pearson Education.
- Sablón, N., Hernandez, A., Urquiaga, A., Acevedo, J., Bautista, H., & Acevedo, A. (2017). Matriz de selección de estrategias de integración en las cadenas de suministro. *Redalyc*, 333-344.
- Shoham, A. (1999). Bounded rationality, planning, standardization of international strategy, and export performance: a structural model examination. *Journal of International Marketing*, 7(2), 24-50.

Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (22 de octubre de 2021). *comexperu.org.pe*.

Obtenido de ComexPerú:

<https://www.comexperu.org.pe/articulo/agroexportaciones-superan-niveles-prepandemia-en-enero-agosto-pero-mantener-este-desempeno-requerira-seguir-apostando-por-el-sector#:~:text=ComexPer%C3%BA%20%2D%20Sociedad%20de%20Comercio%20Exterior%20del%20Per%C3%BA&>

Sociedad de Comercio Exterior y Turismo. (11 de Febrero de 2022). *COMEXPERU*.

Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-peruanas-logran-record-historico-con-envios-por-us-56306-millones-en-2021>

SUNAT. (23 de 06 de 2022). *Consulta por partida*. Obtenido de SUNAT ADUANAS:

<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itestadipartida/resumenPPaisS01Alias?accion=cargarFrmResumenPPais>

Valenzo, M., Matinez, J., & Ávila, F. (2015). Competitividad en la cadena de suministro y la gestión de relaciones con los Clientes en el Sector Exportador Aguacatero. *CIMEXUS*, 75-86.

Ventura, J. (2001). *Política de apoyo a las pequeñas y medianas empresas: análisis del Programa de Reversión Empresarial para las Exportaciones*. Buenos Aires: CEPAL.

Apéndices

Apéndice 1

Exportación e Importación: 2020 – 2021 (Variación porcentual)

Concepto	Millones de			Millones de			Índice de precios		
	US dólares de 2007			US dólares			promedio FOB		
	2020	2021	Var.	2020	2021	Var.	2020	2021	Var.
Exportación	38348,0	42273,8	10,2	41669,0	57159,3	37,2	108,7	135,2	24,4
I Productos tradicionales	27454,0	29053,7	5,8	28673,8	40590,0	41,6	104,4	139,7	33,8
II Productos no tradicionales	10817,6	13094,7	21,0	12885,4	16387,7	27,2	119,1	125,1	5,1
Importación	32668,3	40628,7	24,4	33849,4	46798,0	38,3	103,6	115,2	11,2
I Bienes de consumo	7884,8	8939,5	13,4	8398,4	9969,3	18,7	106,5	111,5	4,7
II Materias primas y prod. Intermedios	15020,4	19009,7	26,6	15025,4	22783,5	51,6	100,0	119,9	19,8
II Bienes de capital y mat. construcción	9742,3	12634,3	29,7	10403,8	13993,7	34,5	106,8	110,8	3,7
IV Diversos	9,2	24,2	164,5	9,8	27,5	179,7	107,3	113,5	5,7
Saldo comercial	5679,7	1645,1		7819,5	10361,2				

Nota. Tomado de Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2022.

Apéndice 2

Junín: Exportaciones por sectores (US\$ miles)

Part%	Descripción	Anual			Var%	Enero-Junio		Var%
		2018	2019	2020		20/19	2020	
84,0%	Minero	861 717	82 9656	976 352	18%	416 507	579 880	39%
75,1%	Cobre	630 560	715 087	901 654	26%	380 257	497 195	31%
3,6%	Zinc	100 690	62 050	28 803	-54%	11 855	32 054	170%
3,4%	Conc. Plata	22 552	4 384	10 340	136%	1 878	37 250	1884%
1,1%	Plomo	67 110	17 418	25 338	45%	18 535	7 881	-57%
0,9%	Oro	40 805	30 710	10 218	-67%	3 983	5 501	38%
15,7%	Agropecuario	93 544	103 391	199 623	93%	49 399	63 028	28%
7,3%	Jengibre (2)	32 483	34 080	97 671	187%	28 570	29 520	3%
6,3%	Café	42 736	51 219	75 049	47%	11 714	21 531	84%
0,6%	Cacao / derivados	4 857	6 110	6 780	11%	2 275	3 670	61%
0,5%	Cacao en grano	4 002	4 239	5 243	24%	1 583	2 749	74%
0,0%	Cacao en polvo	452	1 185	596	-50%	299	273	-9%
0,0%	Chocolate	10	25	310	1123%	163	339	108%
0,0%	Pasta de cacao	111	176	329	86%	88	158	79%
0,0%	Manteca de cacao	282	484	302	-38%	141	149	5%
0,4%	Frutas	3 624	3 271	5 487	68%	1 611	1 900	18%
0,2%	Piña (2)	624	666	1 829	175%	691	1 083	57%
0,2%	Naranja (2)	1 237	1 897	2 224	17%	139	96	-31%
0,0%	Mango	120	55	300	450%	291	379	30%
0,0%	Banana orgánica	4	17	335	1915%	8	14	70%
0,4%	Cúrcuma	1 638	2 301	4 542	97%	1 099	1 741	58%

0,3%	Hortalizas / legumbres	4 464	3 138	4 761	52%	2 277	1 806	-21%
0,2%	Maiz	1 724	1 508	3 198	112%	1 403	1 374	-2%
0,0%	Chips orgánicos de papa	329	337	257	-24%	38	90	140%
0,0%	Haba	495	453	360	-21%	259	176	-32%
0,0%	Frijoles		110	119	8%	47	130	177%
0,1%	Quinoa	22	235	1 316	461%	314	634	102%
0,1%	Harina de maca	793	945	952	1%	337	451	34%
0,1%	Musgo	491	742	683	-8%	265	374	41%
0,0%	Lana	215		126		54	435	706%
0,0%	Harina de lúcuma	161	192	354	85%	157	80	-49%
0,0%	Yacón	383	269	278	3%	182	173	-5%
0,1%	Textil	713	1 110	1 350	22%	309	626	102%
0,1%	Prendas de vestir	659	873	665	-24%	69	211	208%
0,0%	De lana y pelo fino	529	521	362	-30%	16	140	763%
0,0%	Mantas de lana y pelo fino	53	126	462	267%	54	244	352%
0,1%	Forestal	1 632	2 269	1 067	-53%	440	332	-24%
0,1%	Madera aserrada	1 626	2 268	970	-57%	440	332	-24%
0,1%	Otros	582	1 792	740	-59%	118	396	236%
100%	Exportación Total	958 187	938 217	1 179 132	26%	466 774	644 262	38%
10%	No tradicional (NT)	53 519	57 343	127 606	123%	38 499	42 416	10%
90%	Tradicional (T)	904 668	880 874	1 051 526	19%	428 275	601 845	41%
	N° de Subpartidas	237	247	218	-12%	143	185	29%

Nota. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2021)

Apéndice 3

Factores que inciden en el desempeño exportador de las pymes

Habilidades gerenciales	Estrategias de mercadotecnia	Condiciones financieras	Otros
Falta de interés e imaginación en los ejecutivos de las pequeñas y medianas empresa.	Sofisticación del mercadeo de la empresa. Conocimientos del mercado receptor de los productos de la empresa.	Insuficiencia financiera. Obtención de fondos para iniciar la exportación.	Capacitación Dinámica de Investigación. Estructura de la empresa.
Poco interés en exportar.	Insuficiente conocimiento de oportunidades de venta en otros países.	Altos costos de transporte y distribución.	Habilidades de producción. Normativas en el exterior.
Considerable preocupación en los problemas del día a día.	Falta de conexiones en los mercados extranjeros.	Problemas para emparejar los precios con la competencia.	Condiciones del mercado.
Hombres poco ambiciosos, precavidos y ocupados.	Inadecuada distribución de los productos. Determinación acertada de oportunidades en el extranjero.	Garantizar el crédito a los compradores. Incapacidad de controlar los precios por falta de poder en el mercado.	Operación de Aduanas. Barreras para arancelarias.
Actitud pasiva de los directivos.	Adecuada representación en los mercados extranjeros.	Imposibilidad de identificar oportunidades por falta de recursos de inversión.	Operación del transporte. Dificultad para atender pedidos de mayor volumen. Modernización tecnológica.
Apatía administrativa hacia la exportación.			
Actitud hacia el riesgo esperando garantías en el			

exterior del éxito de las exportaciones.	Clara localización de distribuidores y selección eficiente.	Tipo de cambio.	Imagen del país.
Falta de entendimiento del negocio internacional.	Información insuficiente de los mercados. Dificultades en la distribución.	Falta de financiamiento a las exportaciones.	Registro de marcas y patentes en el exterior.
Comprensión de las prácticas comerciales internacionales.	Adecuada promoción de los productos. Servicio al cliente. Pequeña base de clientes.	Falta de financiamiento para expansión productiva.	Dificultad para cumplir las especificaciones técnicas.
Poco interés en el desarrollo de procesos de exportación.	Dificultad para intensificar actividades de promoción.	Imposibilidad de compensar desventajas con un menor precio.	Calidad de los insumos Mercado local saturado.
Excesiva preocupación por el mercado local.	Dificultad para cumplir los plazos de entrega. Servicio postventa inadecuado.	Alta carga tributaria. Costos de despacho. Estabilidad del marco económico y político.	
Percepción de que los productos no son mercadeables en el exterior.	Dificultad con empresas comercializadoras en el exterior.		

Nota. Martínez Villavicencio, 2007

Apéndice 4

Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores	Metodología
<p>Problema General:</p> <p>PG: ¿Cuál es la relación entre la cadena de suministros y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021?</p>	<p>Objetivo General:</p> <p>OG: Determinar la relación entre la cadena de suministros y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021.</p>	<p>Hipótesis General:</p> <p>HG: Existe relación significativa entre la cadena de suministros y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín, en el periodo 2019-2021.</p>	<p>Variable Independiente:</p> <p>Cadena de suministros</p> <p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia de proveedores • Producción • Distribución 	<p>Enfoque de investigación:</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Nivel de investigación:</p> <p>Correlacional</p>
<p>Problemas Específicos:</p> <p>PE1: ¿Cuál es la relación entre la eficiencia de proveedores y</p>	<p>Objetivos Específicos:</p> <p>OE1: Establecer la relación entre la eficiencia de proveedores y el</p>	<p>Hipótesis específica:</p> <p>HE1: Sí existe relación significativa entre la eficiencia de</p>		

<p>el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021?</p>	<p>desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019 – 2021.</p>	<p>proveedores y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Servicio al cliente 	<p>Tipo de investigación: Aplicada</p>
<p>PE2: ¿Cuál es la relación entre la producción y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021?</p>	<p>OE2: Precisar la relación entre la producción y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019 – 2021.</p>	<p>HE2: Sí existe relación significativa entre la producción y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021.</p>	<p>Variable Dependiente: Desempeño exportador</p> <p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Continuidad exportadora • Dinamismo exportador 	<p>Diseño de investigación: No experimental - Longitudinal</p> <p>Población y muestra: Población: 27 Muestra: 17</p>
<p>PE3: ¿Cuál es la relación entre la distribución y el desempeño exportador de las</p>	<p>OE3: Determinar la relación entre la distribución y el desempeño exportador de las</p>	<p>HE3: Sí existe relación significativa entre la distribución</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Diversificación de mercados 	

<p>exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019 - 2021?</p>	<p>empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019 – 2021.</p>	<p>y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019 – 2021</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones de acceso a los mercados 	<p>Técnicas de recolección de datos: Encuesta</p>
<p>PE4: ¿Cuál es la relación entre el servicio al cliente y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021?</p>	<p>OE4: Establecer la relación entre el servicio al cliente y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021.</p>	<p>HE4: Sí existe relación significativa entre el servicio al cliente y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021.</p>		<p>Instrumento de recolección de datos: Cuestionario</p> <p>Técnicas de procesamiento de datos: SPSS</p>

Apéndice 5

Cuestionario

Señor(es) Representante de la empresa se solicita su colaboración para el siguiente cuestionario de investigación desarrollado por estudiantes de Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Continental, ello con la finalidad de realizar la presente investigación que tiene por objetivo; determinar la relación entre la cadena de suministros y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021.

En relación al estudio, se agradece su participación la cual le llevará aproximadamente, 15 minutos. Por favor lea detenidamente las siguientes preguntas y responda con claridad.

Cuestionario

Instrucciones: Seleccione solamente una respuesta que considere el adecuado por cada pregunta, marcando una X en la letra seleccionada.

1. ¿El costo de insumos de sus proveedores en el periodo 2019 -2021 fue competitivo en el mercado?
 - a. Nada aceptable
 - b. Poco aceptable
 - c. Aceptable
 - d. Muy aceptable
 - e. Totalmente aceptable
2. ¿Está satisfecho con la calidad del servicio de su proveedor en el periodo 2019 - 2021?
 - a. Muy insatisfecho
 - b. Insatisfecho
 - c. Neutral
 - d. Satisfecho
 - e. Muy satisfecho
3. ¿La tecnología de sus proveedores (2019 -2021) facilitaron su entrega y mantienen la calidad de productos?
 - a. Totalmente en desacuerdo
 - b. En desacuerdo
 - c. Regular

- d. De acuerdo
 - e. Totalmente de acuerdo
4. ¿Usted está de acuerdo que los costos de producción en los últimos 3 años (2019-2021) fueron competitivos?
- a. Totalmente en desacuerdo
 - b. En desacuerdo
 - c. Regular
 - d. De acuerdo
 - e. Totalmente de acuerdo
5. ¿Considera que el porcentaje de rentabilidad en los últimos 3 años (2019-2021) es el indicado?
- a. Totalmente en desacuerdo
 - b. En desacuerdo
 - c. Regular
 - d. De acuerdo
 - e. Totalmente de acuerdo
6. ¿Está satisfecho con los costos de distribución?
- a. Muy insatisfecho
 - b. Insatisfecho
 - c. Neutral
 - d. Satisfecho
 - e. Muy satisfecho
7. ¿La capacidad de distribución es la adecuada respecto a la producción?
- a. Totalmente en desacuerdo
 - b. En desacuerdo
 - c. Regular
 - d. De acuerdo
 - e. Totalmente de acuerdo
8. ¿Usted está de acuerdo que los tiempos de entrega en la distribución son los adecuados?
- a. Totalmente en desacuerdo
 - b. En desacuerdo
 - c. Regular
 - d. De acuerdo

- e. Totalmente de acuerdo
9. ¿Con que frecuencia se presentaron reclamos por parte de los clientes posteriores a realizar la venta en los últimos 3 años (2019-2021)?
- a. Siempre
 - b. Casi siempre
 - c. Ocasionalmente
 - d. Casi nunca
 - e. Nunca
10. ¿Qué posibilidades hay de que el cliente vuelva a comprar gracias a su nivel de servicio al cliente?
- a. Nada probable
 - b. Poco probable
 - c. Regularmente probable
 - d. Probable
 - e. Muy probable
11. ¿Cuántos años tiene la empresa de constituida?
- a. 2 años
 - b. 3 años
 - c. 4 años
 - d. 5 años
 - e. 6 años a mas
12. ¿Cuántos años tienen como empresa exportadora?
- a. 2 años
 - b. 3 años
 - c. 4 años
 - d. 5 años
 - e. 6 años a mas
13. ¿Con que frecuencia realizan exportaciones?
- a. Anualmente
 - b. Semestralmente
 - c. Bimestralmente
 - d. Mensualmente
 - e. Semanalmente

14. ¿Cómo clasificaría el volumen de sus exportaciones en los últimos 3 años (2019-2021)??
- Nada aceptable
 - Poco aceptable
 - Aceptable
 - Muy aceptable
 - Totalmente aceptable
15. ¿Cómo clasificaría el crecimiento de sus exportaciones en los últimos 3 años (2019-2021)?
- Nada aceptable
 - Poco aceptable
 - Aceptable
 - Muy aceptable
 - Totalmente aceptable
16. ¿Cuántos son los países a los que exportan?
- 1 país
 - 2 países
 - 3 países
 - 4 países
 - 5 países a mas
17. ¿Cómo calificaría su expansión al mercado internacional en los últimos 3 años (2019-2021)?
- Nada aceptable
 - Poco aceptable
 - Aceptable
 - Muy aceptable
 - Totalmente aceptable
18. Según los países a los que exportan ¿El Perú cuenta con Tratados de Libre Comercio en alguno de ellos?
- En ninguno
 - En pocos
 - En algunos
 - En la mayoría
 - En todos

19. Según los países a los que exportan ¿Se requiere emitir certificado de origen para alguno de ellos?
- a. En todos
 - b. En la mayoría
 - c. En algunos
 - d. En pocos
 - e. En ninguno
20. ¿Encontraron barreras de acceso hacia algún país que intentaron exportar?
- a. Siempre
 - b. Casi siempre
 - c. Ocasionalmente
 - d. Casi nunca
 - e. Nunca

GRACIAS

Apéndice 6

Validación de expertos



Ficha de Validación por Criterio de Experto

1. Datos Generales

- 1.1. Apellidos y nombres del Experto: Hidalgo Salas Rosario Del Carmen
 1.2. Grado académico / mención: Magister Gestión de Recursos Humanos
 1.3. N° DNI / Teléfono y/o celular: 72182265 / 941-493-165
 1.4. Cargo e institución donde labora: Asistente de Compras e Importación
 1.5. Autor(es) del instrumento: Bellido Cayllahua, Abel Clever
Valverde Figueroa, Marita Lizeth
 1.6. Lugar y fecha: Huancayo, 11 de octubre del 2020

2. Aspectos de la Evaluación

Indicadores	Criterios	Deficiente			Aceptable			Bueno		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.									X
2. Objetividad	El instrumento está organizado y expresado en comportamientos observables.									X
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.									X
4. Organización	Presentación ordenada.						X			
5. Suficiencia	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente.									X
6. Pertinencia	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.									X
7. Consistencia	Permite conseguir datos basado en teorías o modelos teóricos.									X
8. Coherencia	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems.						X			
9. Metodología	La estrategia responde al propósito de la investigación.									X
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.									X
Cuento total de marcas		A			B			C		
					6			40		

$$\text{Coeficiente de validez} = \frac{1 \times A + 3 \times B + 5 \times C}{50} = \frac{40}{50} = 0.8$$

3. Opinión de aplicabilidad

Intervalo	Categoría
[0,20 - 0,40]	No válido, reformular
<0,41 - 0,60]	No válido, modificar
<0,61 - 0,80]	Válido, mejorar
<0,81 - 1,00]	Válido, aplicar

4. Recomendaciones

[Firma]
 Firma del Experto
 DNI. N° 72182265

JUICIO DE EXPERTOS

Nombre del instrumento: Cuestionario
 Objetivo de la investigación: Determinar la relación entre la cadena de suministros y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021.

Apellidos y nombres del evaluador:

Hidalgo Salas, Rosario Del Carmen

Apellidos y nombres del evaluador:

Rosario Salas, Rosario Del CarmenTeléfono o Celular: 941-493-165

Criterios de Evaluación	Correcto	Incorrecto
1. El instrumento tiene estructura lógica.	X	
2. La secuencia de presentación de los ítems es óptima.	X	
3. El grado de complejidad de los ítems es aceptable.	X	
4. Los términos utilizados en las preguntas son claros y comprensibles.	X	
5. Los reactivos reflejan el problema de investigación.	X	
6. El instrumento abarca en su totalidad el problema de investigación.	X	
7. Las preguntas permiten el logro de objetivos.	X	
8. Los reactivos permiten recoger información para alcanzar los objetivos de la investigación.	X	
9. El instrumento abarca las variables e indicadores.	X	
10. Los ítems permiten contrastar las hipótesis.	X	

En consecuencia, el instrumento puede ser aplicado.

Huancayo, 11 de Octubre del 2020.

[Firma]
 DNI. N° 72182265


Ficha de Validación por Criterio de Experto
1. Datos Generales

- 1.1. Apellidos y nombres del Experto: Salinas Ramos, Yuan Zulay
 1.2. Grado académico / mención : Magister en Agronegocios
 1.3. N° DNI / Teléfono y/o celular : 47159587
 1.4. Cargo e institución donde labora : Universidad Continental
 1.5. Autor(es) del instrumento : Bellido Cayllahua, Abel Clever
 Valverde Figueroa, Marilía Lizeth
 1.6. Lugar y fecha :

2. Aspectos de la Evaluación

Indicadores	Criterios	Deficiente			Aceptable			Bueno		
		1	2	3	4	5	6	7	8	
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.									✘
2. Objetividad	El instrumento está organizado y expresado en comportamientos observables.									✘
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.									✘
4. Organización	Presentación ordenada.									✘
5. Suficiencia	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente.								✘	
6. Pertinencia	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.									✘
7. Consistencia	Pretende conseguir datos basado en teorías o modelos lógicos.								✘	
8. Coherencia	Entre variables, dimensiones, indicadores e ítems.									✘
9. Metodología	La estrategia responde al propósito de la investigación.									✘
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.									✘
Conten total de marcas		A			B			C		

Coefficiente de validez = $\frac{1 \times A + 2 \times B + 5 \times C}{50}$ =

3. Opinión de aplicabilidad

Intervalo	Categoría
[0,20 – 0,40]	No válido, reformular <input type="radio"/>
<0,41 – 0,60]	No válido, modificar <input type="radio"/>
<0,61 – 0,80]	Válido, mejorar <input type="radio"/>
<0,81 – 1,00]	Válido, aplicar <input checked="" type="radio"/>

4. Recomendaciones

Firma del Experto
DNI. N° 47159587

JUICIO DE EXPERTOS

Nombre del instrumento : Cuestionario
Objetivo de la investigación : Determinar la relación entre la cadena de suministros y el desempeño exportador de las agroexportadoras de jengibre de Chanchamayo, Junín en el periodo 2019-2021.

Apellidos y nombres del evaluador:

Salinas Ramos, Yuan Zulay

Apellidos y nombres del evaluador:

Teléfono o Celular:

Criterios de Evaluación	Correcto	Incorrecto
1. El instrumento tiene estructura lógica.	✘	
2. La secuencia de presentación de los ítems es óptima.	✘	
3. El grado de complejidad de los ítems es aceptable.	✘	
4. Los términos utilizados en las preguntas son claros y comprensibles.	✘	
5. Los reactivos reflejan el problema de investigación.	✘	
6. El instrumento abarca en su totalidad el problema de investigación.	✘	
7. Las preguntas permiten el logro de objetivos.	✘	
8. Los reactivos permiten recoger información para alcanzar los objetivos de la investigación.	✘	
9. El instrumento abarca las variables e indicadores.	✘	
10. Los ítems permiten contrastar las hipótesis.	✘	

En consecuencia, el instrumento puede ser aplicado.

Lima, 19 de octubre del 2022.

DNI: 47159587