



Universidad
Continental

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA

Escuela Académico Profesional de Administración y Negocios Internacionales

Tesis

Factores determinantes de exportación en el sector agrícola para el proceso de logística internacional Perú - México: Una aproximación metodológica

para optar el Título Profesional de
Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Anna Fadwa López Llontop

Huancayo, 2019



Repositorio Institucional Continental
Tesis digital



Obra protegida bajo la licencia de [Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Perú](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/peru/)

Asesores

Ignacio Alejandro Olivares Chapa

Profesor asociado

UNAM

Pedro Bernabe Venegas Rodríguez

Profesor en

Universidad Continental

Dedicatoria

A Ana María, mi madre quien siempre me ha otorgado las fuerzas suficientes para no rendirme y seguir adelante.

A mi padre Jesús Leonardo, quien me ha enseñado a luchar por los sueños.

A mis apreciados y respetados abuelos, que me han acompañado en toda mi etapa educativa

A mi familia, que siempre me ha apoyado y crecido conmigo.

A mi asesor en México Dr. Alejandro Olivares Chapa, por brindarme su apoyo y asesoría incondicional, por guiarme en el proceso y enseñarme a partir de mis errores.

La tesista

Agradecimientos

A mi abuelo Nestor López, quien siempre ha estado presente para enseñarme el camino de la perseverancia.

A mis segundos padres, Lilian Llontop y Oscar Butrón, quienes me han brindado mucho apoyo en el desarrollo de mi vida y logro de mis objetivos.

A las personas que creyeron en mí en todo momento y que siempre me alentaron a seguir adelante.

A mi país Perú, por demostrarme la importancia de la riqueza que posee y sentirme orgullosa de haber nacido en un lugar tan maravilloso y único.

A México, por permitirme conocer parte de su cultura y acogerme gratamente durante este proceso de investigación.

La tesista

Tabla de contenido

Tabla de contenido	ii
Lista de tablas	viii
Lista de figuras	ix
Resumen	xv
Abstract	xvi
Introducción.....	xvii
Capítulo I: Planteamiento del estudio	1
1.1. Delimitación de la investigación	1
1.1.1. Espacial.....	1
1.1.2. Temporal.....	1
1.1.3. Conceptual.....	1
1.2. Antecedentes de investigación	1
1.2.1. El comercio Internacional.....	1
1.2.2. Relación comercial Perú – México.....	3
1.2.3. Logística Internacional generalidades.....	5
1.2.4. Transporte Internacional.....	6
1.2.5. Descripción de la logística en el Perú.....	7
1.2.6. Descripción de la Logística en México.....	8
Capítulo II: Alcance de la investigación	11
2.1. Planteamiento del problema.....	11
2.2. Preguntas de investigación.....	15

2.2.1. Pregunta general.....	15
2.2.2. Preguntas específicas.....	15
2.3. Objetivos de la investigación	16
2.3.1. General.	16
2.3.2. Específicos.....	16
2.4. Hipótesis de la investigación.....	17
2.4.1. General.	17
2.4.2. Específicas.	17
2.5. Variable.....	18
2.7. Justificación.....	18
2.6. Operacionalización	19
2.7.1. Conveniencia.....	21
2.7.2. Relevancia social.....	21
2.7.3. Implicaciones prácticas.	21
2.7.4. Valor teórico.	21
2.7.5. Utilidad metodológica.	21
2.8. Viabilidad.....	21
Capítulo III: Marco teórico.....	23
3.1. Revisión literaria	23
3.1.1. Estado del arte.....	23
3.1.2. Globalización.	33
3.1.3. Negocios internacionales.....	34

3.1.4. Comercio Exterior.....	38
3.1.5. Aduana.....	38
3.1.5. Logística Internacional.	38
3.1.6. Transporte internacional de mercancías.	40
3.1.7. Intermediarios logísticos.....	40
3.1.8. Documentación en el comercio internacional.....	41
3.1.9. Normatividad en el comercio Internacional.	42
3.1.10. Infraestructura física logística.....	43
3.1.11. Integración Económica.	44
3.1.12. Ecuaciones estructurales.....	45
Capítulo IV: Marco conceptual	46
4.1. Tratados de libre comercio y otros acuerdos.....	46
4.1.1. Acuerdo de integración económica Perú – México.	46
4.1.2. Alianza del Pacífico – AP.....	47
4.1.3. Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico.	47
4.2. Documentos de exportación.....	48
Capítulo V: Metodología.....	50
5.1. Configuración de la investigación	50
5.1.1. Enfoque.....	50
5.1.2. Tipo.	50
5.1.3. Nivel.	51
5.1.4. Diseño.....	51

5.1.5. Universo.....	53
5.1.6. Población.	54
5.1.7. Muestra.....	54
5.2 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	55
5.2.1. Encuesta.....	55
5.2.2. Entrevista personal.	55
5.3. Proceso de recolección de datos.....	56
Capítulo VI: Resultados.....	58
6.1. Resultados de los agricultores de la selva central.....	58
6.1.1. Instituciones públicas.	58
6.1.2. Infraestructura logística.	59
6.1.3. Transporte.....	59
6.2. Resultados de las empresas exportadoras a México del sector agrícola.....	60
6.2.1. Aduanas.	60
6.2.2. Instituciones públicas.	61
6.2.3. Transporte.....	63
6.2.4. Intermediarios.	65
6.2.5. Documentación.	65
6.2.6. Normatividad.	67
6.2.7. Infraestructura física logística.....	69
6.2.8. Acuerdos de integración económica.....	71

Capítulo VII: Presentación de resultados: análisis y comprobación de hipótesis mediante el modelo de ecuaciones estructurales.	72
7.1. Estudio de agricultores de la selva central.	73
7.1.1. Instituciones públicas (entidades que pertenecen al estado).....	73
7.1.2. Infraestructura logística (sistema carretero del Perú).....	75
7.1.3. Transporte (tipos de transporte).	77
7.1.4. Otros posibles factores.	79
7.2. Estudio de empresas exportadoras a México del sector Agrícola.	84
7.2.1. Aduanas (clasificación de aduanas y principales aduanas en el Perú).	84
7.2.2. Instituciones públicas (entes pertenecientes al estado que contribuyen a la exportación).	85
7.2.3. Transporte (medios, modos y tipos).	86
7.2.4. Intermediarios (proveedores de servicios logísticos).	86
7.2.5. Documentación (documentos para exportar).	87
7.2.6. Normatividad (leyes en materia de comercio exterior y aduanas).	88
7.2.7. Infraestructura física logística (carreteras, puertos, aeropuertos).	90
7.2.8. Acuerdos de integración económica (TLC, alianza del pacífico).	91
7.2.9. Otros posibles factores.	92
7.3. Discusión de resultados.....	93
Conclusiones.....	97
1. Conclusión general	99
2. Conclusiones específicas.	99

Recomendaciones	104
Sugerencias.....	106
Referencias	107
Apéndice A: Matriz de consistencia	113
Apéndice B: Resultados aportados por los agricultores.....	115
Apéndice C: Resultados aportados por las empresas exportadoras.....	127
Apéndice D: Tabla de codificación de productores.....	151
Apéndice E: Relación de empresas.....	153
Apéndice F: Ficha de validación de experto	154

Lista de tablas

Tabla 1 <i>Matriz de operacionalización de variables</i>	19
Tabla 2 <i>Resumen del estado del arte</i>	24
Tabla 3 <i>Diseño de investigación</i>	53
Tabla 4 <i>Consideración sobre el apoyo gubernamental</i>	58
Tabla 5 <i>Recibimiento de apoyo gubernamental</i>	58
Tabla 6 <i>Agilidad del sistema carretero peruano</i>	59
Tabla 7 <i>Interpretación de ecuaciones estructurales</i>	72
Tabla 8 <i>Matriz de consistencia</i>	113
Tabla 9 <i>Interés por la exportación y sus razones</i>	115
Tabla 10 <i>Compradores extranjeros</i>	116
Tabla 11 <i>Proveedores específicos</i>	119
Tabla 12 <i>Compradores</i>	120
Tabla 13 <i>Uso de fertilizantes y sus razones</i>	121
Tabla 14 <i>Cambio del uso de fertilizantes en caso de exportación</i>	122
Tabla 15 <i>Búsqueda de financiación y sus razones</i>	123
Tabla 16 <i>Precio de productos y razones</i>	124
Tabla 17 <i>Cálculo de costos unitarios</i>	124
Tabla 18 <i>Conocimiento de competidores</i>	125
Tabla 19 <i>Precio de competidores</i>	126
Tabla 20 <i>Respuestas de exportadores según numeración</i>	151
Tabla 21 <i>Relación de empresas participantes</i>	153

Lista de figuras

<i>Figura 1.</i> Proceso de recolección de datos.....	56
<i>Figura 2.</i> Transporte más usado para traslado de productos.....	60
<i>Figura 3.</i> Conocimiento de la clasificación aduanera	60
<i>Figura 4.</i> Conocimiento de las principales aduanas del Perú	61
<i>Figura 5.</i> Conoce incentivos del gobierno para la exportación.....	61
<i>Figura 6.</i> Participación en campañas de exportación promovidas por el gobierno.....	62
<i>Figura 7.</i> Conocimiento de entidades reguladoras del comercio internacional.	62
<i>Figura 8.</i> Participación en capacitaciones del estado	63
<i>Figura 9.</i> Medio de transporte usado	63
<i>Figura 10.</i> Modo de transporte usado.....	64
<i>Figura 11:</i> Tipo de transporte usado principalmente	64
<i>Figura 12.</i> Utilización de agente de aduanas	65
<i>Figura 13.</i> Conocimiento de la documentación requerida en México.....	65
<i>Figura 14.</i> Conocimiento de procedimientos y documentos de exportación del Perú ...	66
<i>Figura 15.</i> Conoce los documentos para sujetarse a un TLC Perú-México.	66
<i>Figura 16.</i> Conocimiento de los documentos requeridos para el transporte internacional de la mercancía	67
<i>Figura 17.</i> Conoce a la ley de facilitación de comercio exterior del Perú.....	67
<i>Figura 18.</i> Conocimiento de la ley general de aduanas del Perú	68
<i>Figura 19.</i> Conocimiento de la ley general de comercio exterior de México.....	68
<i>Figura 20.</i> Conocimiento de la ley general de aduanas de México	69
<i>Figura 21.</i> Conocimiento del ranking de infraestructura logística del Perú	69
<i>Figura 22.</i> Conocimiento del ranking de infraestructura logística de México.....	70
<i>Figura 23.</i> Conocimiento del tiempo de traslado de la mercancía a México.....	70

<i>Figura 24.</i> Conoce los tratados comerciales.	71
<i>Figura 25.</i> Modelo de relación (a) no recibió apoyo gubernamental y (b) desinterés en exportar.	74
<i>Figura 26.</i> Modelo de relación (c) el estado no fomenta la exportación y (b) no tiene interés en exportar.....	74
<i>Figura 27.</i> Modelo de relación (d) causas de un mal sistema carretero, (e) sistema carretero y (b) no tiene interés en exportar.	75
<i>Figura 28.</i> Re modelamiento del factor infraestructura.....	77
<i>Figura 29.</i> Modelo de relación con (e) tipos de transporte con (f) cantidad posible a exportar.	78
<i>Figura 30.</i> Modelo de relación (g) sí he solicitado financiación, (h) consecuencias y (i) facilidad.....	79
<i>Figura 31.</i> Modelo de relación (j) fácil financiación y (k) sí está interesado en exportar.	80
<i>Figura 32.</i> Modelo de relación (l) años de experiencia e (k) interés en exportar.	81
<i>Figura 33.</i> Modelo de relación (m) problemas de la actividad agrícola e (b) no tengo interés de exportación.	83
<i>Figura 34.</i> Modelo de relación (a) conocimiento clasificación aduanera y (b) principales aduanas del Perú con (c) facilidad de exportación.	84
<i>Figura 35.</i> Modelo de relación (d) gobierno incentivo la fabricación y exportación con (c) facilidad de exportación a México.	85
<i>Figura 36.</i> Modelo de relación (e) transporte y (c) facilidad de exportación a México .	86
<i>Figura 37.</i> Modelo de relación (f) utilización de agente de aduanas con (c) facilidad de exportación a México y (g) cumplimiento de requerimientos del cliente. ..	87

<i>Figura 38.</i> Modelo de relación (h) documentación y (c) facilidad de exportación a México.	88
<i>Figura 39.</i> Modelo de relación (i) normatividad y (c) facilidad de exportación a México.	89
<i>Figura 40.</i> Modelamiento inverso de la Figura 39.	90
<i>Figura 41.</i> Modelo de relación (j) infraestructura física logística con (g) cumplimiento de requerimientos del cliente.	91
<i>Figura 42:</i> Modelo de relación (k) gobierno celebra TLC's con (c) facilidad de exportación a México a través de (l) gobierno incentiva la fabricación y exportación.	92
<i>Figura 43.</i> Modelo de relación (m) posibles factores con (g) cumplimiento de requerimientos del cliente.	93
<i>Figura 44.</i> Conceptualización de exportación de productos.	115
<i>Figura 45.</i> Lugares destino de exportación en base a la pregunta dos.	116
<i>Figura 46.</i> Requerimientos de exportación según el productor.	117
<i>Figura 47.</i> Frecuencia de posible exportación.	117
<i>Figura 48.</i> Productos habitualmente producidos.	118
<i>Figura 49.</i> Tiempo dedicado a la misma labor.	118
<i>Figura 50.</i> Periodos de producción según el producto prioritario.	119
<i>Figura 51.</i> Problemas frecuentes de producción.	120
<i>Figura 52.</i> Conocimiento del daño de los fertilizantes.	121
<i>Figura 53.</i> Cantidad posible a exportar.	122
<i>Figura 54.</i> Razones de las posibles cantidades a exportar.	123
<i>Figura 55.</i> Necesidades para facilitar la distribución y venta de productos.	125
<i>Figura 56.</i> Facilidad de exportación.	127

<i>Figura 57.</i> Tiene una descripción clara de sus compradores	127
<i>Figura 58.</i> La empresa puede cumplir con los requisitos del cliente	128
<i>Figura 59.</i> Investigación para adaptar los productos a las necesidades de los clientes.	128
<i>Figura 60.</i> Estrategia de entrega de producto.	129
<i>Figura 61.</i> Estrategia de imagen que incremente una postura de negociación.	129
<i>Figura 62.</i> Estrategia de precio que incremente la postura de negociación.....	130
<i>Figura 63.</i> Mercado potencial a ser satisfecho mejor que los competidores.	130
<i>Figura 64.</i> Publicidad y promoción con los posibles compradores.....	131
<i>Figura 65.</i> Comunicación con posibles compradores mediante eventos.....	131
<i>Figura 66.</i> Preparación para negociar ventas y contratos internacionales con eficacia	132
<i>Figura 67.</i> Preparativos para localizar, seleccionar y negociar términos con agentes de ventas.	132
<i>Figura 68.</i> Término Internacional de Comercio [INCOTERM] definido para cotizaciones	133
<i>Figura 69.</i> Capacidad de producción factible para surtir exportaciones futuras.....	133
<i>Figura 70.</i> La empresa cuenta con un sistema establecido de calidad constante.....	134
<i>Figura 71.</i> Sistema que garantice la disponibilidad de insumos de calidad a un precio adecuado.....	134
<i>Figura 72.</i> Sistema que garantice la producción oportuna de pedidos de exportación	135
<i>Figura 73.</i> Medidas tomadas respecto al costo unitario menor al de los competidores	135
<i>Figura 74.</i> Cuenta con sistema para reducir los costos de producción.....	136
<i>Figura 75.</i> Conocimiento de los requerimientos de empaque.....	136
<i>Figura 76.</i> Personal maneja procedimientos y documentos de exportación.....	137
<i>Figura 77.</i> Conocimiento de las modalidades alternas de flete y selección de la modalidad óptima	137

<i>Figura 78.</i> Medidas para compensar los costos de envío altos	138
<i>Figura 79.</i> Realización de preparativos de manejo de materiales para el cumplimiento de requisitos especiales de mantenimiento del producto	138
<i>Figura 80.</i> Ha calculado capital inicial	139
<i>Figura 81.</i> Solvencia económica para financiación.....	139
<i>Figura 82.</i> Posibilidad de liberación de recursos para desarrollo del mercado extranjero sin arriesgar el mercado actual.	140
<i>Figura 83.</i> Cálculos de rentabilidad bajo diferentes escenarios.....	140
<i>Figura 84:</i> Conocimiento de utilización del financiamiento anterior y posterior al embarque.	141
<i>Figura 85.</i> Evaluación de solvencia económica de un cliente extranjero.....	141
<i>Figura 86.</i> Registro exacto de operaciones de exportación.	142
<i>Figura 87.</i> Consideración de riesgos y precaución ante ellos.	142
<i>Figura 88.</i> Personal asignado a investigaciones y cierres de venta con autoridad.....	143
<i>Figura 89.</i> Existe coordinación para un buen mantenimiento de un nivel adecuado de capital de trabajo.....	143
<i>Figura 90.</i> Personal designado para arreglos de producción y surtimiento de pedidos de exportación.	144
<i>Figura 91.</i> Capacidad para adquirir personal que se encargue de investigaciones de venta.....	144
<i>Figura 92.</i> Cuenta o puede obtener personal adecuado para mantener adecuadamente el capital de trabajo.....	145
<i>Figura 93.</i> Capacidad para obtener personal adecuado para producción y entrega de pedidos de exportación.....	145
<i>Figura 94.</i> Puede obtener recursos para ejecutar investigaciones de venta.	146

<i>Figura 95.</i> Obtener recursos para mantener un adecuado nivel de capital de trabajo..	146
<i>Figura 96.</i> Obtener recursos para producción y entrega de pedidos de exportación....	147
<i>Figura 97.</i> Elaboración de procedimientos para vigilar que se concluyan las tareas para realizar investigaciones de venta.	147
<i>Figura 98.</i> Elaboración de procedimientos para vigilar que se concluyan las tareas para mantener el nivel adecuado de capital de trabajo para la producción y operaciones de exportación.	148
<i>Figura 99.</i> Elaboración de procedimientos para vigilar que se concluyan las tareas de producción y entrega de pedidos de exportación.....	148
<i>Figura 100.</i> Cuenta con un sistema que proporcione información para saber si se ha llevado a cabo con todo éxito las tareas para realizar investigaciones de venta.	149
<i>Figura 101.</i> Cuenta con un sistema que le proporcione información para saber si se ha llevado a cabo con todo éxito las tareas para mantener un nivel adecuado de capital de trabajo.....	149
<i>Figura 102.</i> Cuenta con un sistema que le proporcione información para saber si se ha llevado a cabo con todo éxito las tareas de producción y entrega de pedidos de exportación.	150
<i>Figura 103.</i> Ficha de validación de experto.....	154

Resumen

En un mundo en el que los negocios internacionales resultan ser muy importantes y más aún sus dos formas principales como la exportación e importación de mercancías, los problemas logísticos pueden ser diversos como: la infraestructura, ineficiencia de transporte de carga, la accesibilidad, la documentación y los requisitos de exportación, entre los más comunes y estos factores son esenciales de analizar para tenerlos en cuenta al momento de exportar; en tal sentido, la presente investigación plantea conocer y definir los factores determinantes de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional de Perú hasta México, la pregunta que guío esta investigación es: ¿Cuáles son los factores determinantes de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú - México?; de manera consecuente, el objetivo que guía esta investigación es conocer y definir los factores determinantes de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional de Perú - México.

El método usado en la presente investigación ha sido el método científico, cuenta con un enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo a la vez), es una investigación de tipo básica con un nivel exploratorio y descriptivo; cuenta con un diseño de investigación exploratorio secuencial. La muestra usada fue por conveniencia y se evaluaron dos grupos: (a) agricultores de Puerto Yurinaki, selva central del Perú y (b) empresas peruanas exportadoras del sector agrícola con destino a México.

Para la tabulación de los resultados, se usó los programas Microsoft Excel y Smart PLS. Después del análisis respectivo, los factores determinantes de exportación del sector agrícola para un proceso de logística internacional Perú - México son tres: (a) años de experiencia en la actividad agrícola, (b) problemas de la actividad agrícola y (c) el transporte.

Abstract

In a world in which international business is very important and even more if it is in its two main forms such as the export and import of merchandise, the logistical problems could be diverse, such as: infrastructure, inefficiency of cargo transport, accessibility, documentation and export requirements, among the most common and these factors are essential to analyze to take them into account at the time of export; in this sense, the present investigation raises know and define the determinants of export in the agricultural sector for a general process of international logistics from Peru to Mexico, so the question that guides this research is: what are the factors determinants of export in the agricultural sector for a general process of international logistics Peru - Mexico ?; consequently, the objective that guides this research is to know and define the determinants of export in the agricultural sector for a general process of international logistics of Peru - Mexico. The method used in the present investigation has been the scientific method, it has a mixed focus (qualitative and quantitative at the same time), it is a basic research with an exploratory and descriptive level; on the other hand, it has a sequential exploratory research design. The sample used was for convenience and two groups were evaluated: (a) farmers from Puerto Yurinaki, central jungle of Peru and (b) Peruvian export companies from the agricultural sector with Mexico like a final destination. The results were tabulated in Microsoft Excel program and at the same time they were used in Smart PLS program for modeling structural equations. After the respective analysis, the determining factors of export of the agricultural sector for an international logistics process Peru - Mexico are three: (a) years of experience in agricultural activity, (b) problems in agriculture activity and (c) transportation.

Introducción

El comercio internacional es parte del mundo de hoy y es un ámbito que se encuentra en crecimiento y en evolución constante; en consecuencia, cada país busca las maneras más eficientes de beneficiarse de esta actividad económica y al mismo tiempo evitar perjuicios en su economía por parte de esta; resultado de ello es que cada política o aspecto que influye en el comercio internacional puede ser determinante para llevar a cabo un proceso de exportación correcto o exitoso.

La logística internacional es uno de los aspectos más relevantes en la participación de cada país en el comercio mundial. La logística internacional forma parte de dos procesos básicos de internacionalización de las empresas de los diferentes países, estos son las importaciones y las exportaciones; en tal sentido, la logística internacional y cómo esta afecta a los procesos mencionados, será fundamental y decisoria para el crecimiento de las empresas de cada país y, en consecuencia, crecimiento del mismo.

En el caso de Perú, el país ha mostrado un crecimiento en el ámbito de las exportaciones en el periodo 2003 al 2013, incrementando el valor de estas en casi 5 veces el valor al inicio del periodo; después de este crecimiento, los años posteriores reflejan que las exportaciones llegaron a US\$37,082 millones y US\$45,275 millones en el 2016 y 2017 respectivamente, evidenciando que el valor de las exportaciones está manteniéndose. Por otro lado, México es un destino estratégico para Perú ya que este país centroamericano viene a ser el número dos de las economías más grandes de América Latina.

Si bien, Perú ha tenido buenos resultados en el ámbito de sus exportaciones, esto no lo hace excepto de contar con dificultades en el ámbito logístico, las cuales siendo atendidas ayudarían a incrementar las exportaciones. En tal sentido, la presente

investigación plantea conocer y definir los factores determinantes de exportación en el sector agrícola en un proceso general de logística internacional de Perú hasta México.

A razón de lo mencionado y justificando la presente investigación con el fin de brindar una información detallada y específica de los determinantes de exportación del sector agrícola en un proceso general de logística internacional (conveniencia), beneficiar a los empresarios exportadores peruanos en el sector agrícola, docentes y estudiantes de comercio exterior, promoviendo una fuente de información actual y procedimental (relevancia social); permitir tener el conocimiento suficiente y necesario para realizar los procesos logísticos de exportación del sector agrícola de Perú a México (implicaciones practicas); aportar al conocimiento existente con una actualización del proceso general de exportación de productos agrícolas de Perú a México (valor teórico) y ubicar al lector en una línea procedimental para realizar un proceso de exportación agrícola Perú – México a partir de este modelo investigativo(utilidad metodológica), se desarrolla la tesis denominada Factores Determinantes de exportación del sector Agrícola para el proceso de logística Internacional Perú – México, una aproximación metodológica.

El enfoque de la investigación es mixto, de tipo básica y de nivel exploratorio descriptivo. La muestra aplicada fue de 10 empresas peruanas exportadoras del sector agrícola con destino a México y 36 agricultores de la selva central. Este tipo de muestreo fue considerado de conveniencia ya que el grupo encuestado reunió las características de segmentación necesarias. Los instrumentos de obtención de información fueron: fuentes primarias y secundarias, constituyéndose por fuentes documentales y referenciales, así como literatura indexada y la aplicación de dos tipos de cuestionarios: uno para agricultores y otro para empresas exportadoras.

La tesis se presenta en cuatro capítulos: el capítulo uno abarca el planteamiento del estudio, el cual contiene la delimitación de la investigación la situación problemática,

el planteamiento y formulación del problema, el propósito general y la justificación; el capítulo dos involucra el marco teórico, es decir, la revisión literaria y el marco conceptual; el capítulo tres contiene la metodología, esto involucra la configuración de la investigación, la población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos y el proceso de recolección de los mismos; el capítulo cuatro abarca los resultados, es decir, la presentación, la contrastación y la discusión de los mismos; posteriormente se encuentran las conclusiones, recomendaciones, sugerencias, referencias y los apéndices. La investigación ejecutada, se presenta a continuación.

Capítulo I: Planteamiento del estudio

1.1. Delimitación de la investigación

1.1.1. Espacial.

La investigación se limitó a investigar los factores determinantes de exportación en el sector agrícola para el proceso de logística internacional desde Perú hasta México.

1.1.2. Temporal.

El estudio tuvo una duración de cinco meses, contados a partir del 8 de febrero del 2018 al 12 de junio del mismo año.

1.1.3. Conceptual.

En la investigación realizada, se recurrió a la teoría presentada en libros por diferentes autores en materia de negocios internacionales y logística internacional como Long, Jerez, Jacobo, Coll, entre otros; así también, se empleó la información resultante de diferentes investigaciones por entidades internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo [BID], Organización de las Naciones Unidas [ONU], la Organización Mundial del Comercio, etc.; también se usó información de entidades públicas como el Ministerio de Agricultura y el Ministerio de Comercio Exterior; finalmente, se empleó otras investigaciones relacionadas al tema de estudio.

1.2. Antecedentes de investigación

1.2.1. El comercio Internacional.

El comercio internacional ha estado presente durante toda la historia de la humanidad, este surge a través de la necesidad de intercambiar bienes entre los diferentes imperios puesto que existían necesidades insatisfechas. Este acontecimiento, es un hecho que se ha vuelto indispensable para la raza humana hasta el día de hoy.

El comercio internacional es originado por diversas razones, dentro de las cuales se puede destacar la desigualdad en la distribución de riquezas que posee cada país y la

diferencia de precios que hay en cada lugar del mundo (Caballero y Padin, 2006). En este sentido, es necesario que las empresas y personas busquen, con el fin de obtener mayores beneficios, estar presentes en mercados diferentes al originario o adquirir productos y servicios provenientes de otras partes del mundo diferente al lugar en el que radican. Las empresas tienen claro que deben internacionalizarse para subsistir y no caer en decadencia. El comercio internacional es parte de la globalización y es un fenómeno en constante crecimiento.

Como todo proceso de desarrollo, el comercio internacional ha tenido periodos de mucho crecimiento y periodos de crecimiento limitado tal como se ha visto en los últimos años. De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio [OMC] se tiene que; en el año 2016, se alcanzó el desarrollo menos elevado referente al volumen de comercio de bienes en todo el mundo calculado en base a la media de las exportaciones e importaciones, es la cifra de menor cuantía reconocida después de la crisis económica del año 2008. El desarrollo logrado fue de 1.3%, esto es el 50% menos que el año antecesor y tiene una gran diferencia con el promedio anual que es de 4.7% (World Trade Organization, 2017a).

El comercio mundial se ha desacelerado desde la gran crisis financiera situada en el año 2008, lo cual generó una debilidad económica que persiste hasta los días presentes; desde ese entonces, el comercio se ha venido recuperando lentamente con un bajo crecimiento en estos últimos años. Uno de los factores que ha impactado en el poco crecimiento del comercio mundial es la poca inversión en dos potencias mundiales: Estados Unidos de América [EUA] y China, aspecto que trajo consigo una caída en las importaciones y por ende una baja en la demanda para los productos exportables (World Trade Organization, 2017a).

Para el año 2016, después de una evolución respecto al crecimiento del comercio mundial de mercancías, se tuvo que aquellos países con economías desarrolladas tuvieron

un incremento del 2.0% en lo que respecta al ámbito de importaciones; en contrastes, los países con economías en crecimiento, se estatizaron en un 0.2%. En el ámbito de la venta de mercancías al exterior, el crecimiento referente al primer grupo mencionado fue de 1.4% y el segundo grupo registró un incremento de 1.3% (World Trade Organization, 2017a).

Si bien el crecimiento ha sido poco en el año 2016 y el comercio internacional va creciendo de manera lenta, eso no significa que este vaya a estancarse o dejar de ejercerse. En el caso de América Latina, el crecimiento dentro de esta región va a estar sujeto a las inversiones que se desarrollen en materia de infraestructura; de este modo, los países miembros de esta región podrán aproximar las relaciones comerciales entre ellos (World Trade Organization, 2017a).

1.2.2. Relación comercial Perú – México.

Perú y México son países que tienen características similares; por ejemplo: cuentan con parte de las siete maravillas del mundo como lo son: Machu Picchu y Chichén Itzá respectivamente; ambos países manejan el idioma español y tienen una gastronomía muy reconocida a nivel mundial; sin embargo, el fortalecimiento en sus relaciones comerciales y el interés por intensificarlas es relativamente nueva.

Hace seis años (2012) entró en vigencia el Acuerdo de Integración Comercial (AIC), acuerdo entre ambos países que ha permitido generar un crecimiento constante en el intercambio comercial de estos. De manera consecuente, el intercambio de bienes entre los países mencionados en esta investigación, llegaron a un total de USD 2.200 millones en el periodo anual del 2015; esto consolida un desarrollo del 25% contrastado con el año 2011 (Ministerio de comercio exterior y turismo, n.d.).

El país de México, viene a ser el país número ocho como socio comercial en el mundo y el Perú es el segundo país en el que los empresarios mexicanos deciden invertir

considerando las inversiones de la región. Las inversiones mexicanas aproximan un total de 14 mil millones en el Perú. (Embajada del Perú en México, n.d.)

Por otro lado, es necesario resaltar que, a partir de ese año (2012), las ventas de bienes hacia México desde Perú han aumentado en el ámbito de productos no tradicionales; respecto al sector turístico, el año 2015, el Perú registró un número aproximado a 76.500 mexicanos ingresantes y México registró un número aproximado a 160 mil peruanos, esto escenifica un crecimiento de 14% y 17% respectivamente para este sector (Embajada del Perú en México, n.d.).

En el caso del país perteneciente a Centroamérica, Perú viene a ser un 9.6% del comercio absoluto de América del Sur, el 6.7% del comercio absoluto de América latina y el Caribe y finalmente el 0.3% del comercio mundial (Gobierno de México, n.d.-a).

El trato que se viene dando entre ambos países ha sido muy estrecho y creciente, pues es necesario recalcar que, en el año 2012, México eliminó la condición de requerir una visa a los peruanos, misma situación en el caso de Perú respecto a México el mismo año. Por otro lado, en el año 2014, ambos países firmaron un Acuerdo de Asociación Estratégica, lo cual permitió fortalecer aún más sus relaciones (Gobierno de México, n.d.a).

Al año 2017, haciendo referencia al sector agroindustrial, México recibe alrededor en importaciones alrededor de US\$5 mil millones, dentro de esta cifra, las exportaciones peruanas con destino al mercado mexicano son menores a US\$100 millones, siendo las más relevantes las exportaciones agrícolas (Ministerio de comercio exterior y turismo, 2018).

Actualmente, ambos países forman parte de la Alianza del Pacífico, mecanismo que refuerza las buenas relaciones comerciales entre ambos países

1.2.3. Logística Internacional generalidades.

En los últimos años se ha vivido muchos cambios alrededor de mundo, cambios en todo aspecto y el ámbito logístico no es la excepción. Las modificaciones que se han dado referentes a los clientes finales han provocado nuevos y mayores retos en el ámbito logístico; por ejemplo, el número de habitantes en la tierra a aumentado, el desplazamiento de los humanos es cada vez mayor y esto significa que las personas no están en un solo lugar, consecuencia de ello es que las empresas buscan estar lo más próximas posible con sus clientes; todo esto genera nuevos retos y cambios para la logística internacional (Galeana, 2016).

Gracias al comercio internacional y la liberalización del comercio, el cambio en el ámbito del transporte se ha convertido en una competencia internacional; esto ha permitido una reducción de costos; por la misma evolución del mercado, el mercado logístico ha evolucionado y a la actualidad se tiene una mejora constante; la variedad de proveedores de servicios logísticos internacionales y el mejoramiento del desempeño de estos son parte del resultado. El ámbito de las telecomunicaciones y su crecimiento, ha contribuido al desarrollo del desempeño logístico, ha facilitado los procesos de monitoreo y control permitiendo estar informados de los procesos de traslado de las mercancías desde el punto de origen hasta el punto de destino (Galeana, 2016).

Uno de los aspectos importantes y fundamentales para el desarrollo de la logística internacional, es el contexto político económico; los acuerdos de cooperación comercial entre las diferentes naciones ha permitido una mayor facilitación al comercio, esto ha conllevado a una necesidad de distribuir internacionalmente con mayor efectividad; en tal sentido, la logística internacional debió impulsarse y desarrollarse; consecuentemente, viendo que las necesidades de un mejor desempeño logístico a nivel internacional debe satisfacerse y que los esfuerzos gubernamentales son escasos, el desarrollo de los

servicios logísticos para el ámbito internacional se ha dejado en manos de organizaciones privadas; de este modo, los gobiernos solo se encargan de las regulaciones pertinentes (Galeana, 2016).

A la fecha el término logística internacional ha tomado una nueva denominación, esta es la de logística avanzada, término que se sustenta en que la demanda actual de la logística ya no implica solamente la infraestructura y los servicios que se puedan otorgar al respecto, sino también involucra la tecnología. Teniendo en cuenta lo ya mencionado, la logística avanzada cuenta con elementos esenciales los cuales son: infraestructura pública, tecnología informática y servicios (Galeana, 2016).

Las tendencias actuales en el ámbito de la logística internacional avanzadas son: generar redes logísticas que sean elásticas y que se puedan moldear a las necesidades cambiantes del mercado internacional; un alto grado de cooperación entre las organizaciones dedicadas a brindar servicios de logística internacional e incentivo de la facultad de las entidades brindadoras de servicios logísticos para brindar servicios más completos a nivel global (Galeana, 2016).

Finalmente, es evidente que el ámbito de la logística internacional ha estado en crecimiento y desarrollo; así también, es indispensable que se tome en cuenta el estado de la logística internacional al momento de hacer negocios internacionales. La logística internacional, permite el crecimiento del comercio internacional.

1.2.4. Transporte Internacional.

El transporte internacional resulta ser crucial en el intercambio comercial, este es considerado como el aspecto más relevante en la distribución; en tal sentido, este debe ser lo más efectivo posible para de este modo cumplir con los requerimientos del comercio internacional. A la fecha, se tiene el transporte aéreo, acuático y terrestre y es

por estos medios que se trasladan las mercancías a nivel internacional, es importante mencionar que cada tipo de transporte tiene sus ventajas y desventajas (Jacobo, 2003).

1.2.5. Descripción de la logística en el Perú.

El Perú es un país que tiene salida al océano Pacífico y se encuentra al centro de América del Sur. El Perú ha puesto como prioridad la formación y crecimiento de una infraestructura de transporte apto para incrementar su desempeño logístico; siendo el Perú estratégico por su espacio geográfico para la región Asia-Pacífico, este ha optado por ejecutar inversiones relevantes para mejorar su infraestructura vial en todos los sentidos (OSITRAN, 2016).

Actualmente, el Perú tiene 31 proyectos comprometidos con la mejora de la infraestructura vial, los cuales están en ejecución a través de concesiones; paralelamente se iniciará con un proyecto de inversiones en la modalidad de Asociación Público Privadas [APP]. De este modo, el Perú generó una nueva atmósfera, la cual permitirá una mayor conexión entre los mercados, así como apoyará a un mejor y rápido transporte de bienes. Estas inversiones en infraestructura vial permitirán al Perú colocarse en una situación muy importante (logísticamente hablando), ya que lo coloca como un viaducto comercial entre los mercados de Sudamérica, Asia y EUA (OSITRAN, 2016).

Destacan en esta perspectiva, los ejes transversales de integración bioceánica IIRSA (Iniciativa para la Integración Regional de Sur América) que interconecta la costa atlántica sudamericana del Brasil con el Asia – Pacífico; mediante corredores de transporte multimodal que incorporan rutas fluviales y las carreteras IIRSA, conectándolas con los puertos de a costa del Pacífico del Perú; ubicando estratégicamente al Perú, como el “Hub Regional del Pacífico Sudamericano”. (OSITRAN, 2016)

1.2.6. Descripción de la Logística en México.

México viene a ser un país privilegiado, cuenta con geografía que le permite ser un lugar intermediario en el transporte de mercancías. México cuenta con salida al océano Pacífico y al océano Atlántico, el hecho que las mercancías que se dirigen a mercados muy importantes a nivel mundial como EUA y aquellos bienes que van camino a el resto de América circulen por este país, permite ubicar a México como un país estratégico e importante en el ámbito logístico; sin embargo, el desempeño o desarrollo logístico en México no ha sido el más adecuado, aun teniendo este país el potencial para crecer más logísticamente, esto no se ha dado por diversos factores tales como las recesiones, la falta de motivación, entre otros; en tal sentido, la ventaja que tiene México en todo América es su ubicación geográfica, situación que le permite actuar como un lugar de conexión (Martínez, 2010).

Por otro lado, México tiene el beneficio de ubicarse geográficamente cerca de los EUA; consecuentemente, sería deducible y lógico que México tenga un crecimiento rápido en materia de infraestructura tanto aduanera como de transporte, pero la realidad es que el transporte terrestre mexicano, es aún deficiente o no óptimo. El gobierno mexicano no ha puesto interés en ayudar a las empresas de transporte mexicanas a consolidarse en el ámbito de transporte terrestre como si ha sido el caso de otras empresas extranjeras (Cortina, 2004).

A pesar de lo ya mencionado, respecto a las ventajas que tiene México en el ámbito logístico, es necesario recalcar que la ubicación geográfica puede pasar a ser una ventaja ya vencida en el ámbito logístico, ya que con los avances tecnológicos y la innovación pueden dejar sin efecto esta ventaja; estos dos acontecimientos pueden otorgar ventajas de distinta manera que sean más beneficiosas para las empresas que la ventaja de ubicación geográfica de México (Cortina, 2004).

g) Facilitación logística entre ambos países

En el año 2017, entró en vigencia el Acuerdo de Facilitación del Comercio [AFC]; este es un acuerdo promovido y ejecutado por la Organización Mundial del Comercio. Este fue un hecho histórico para la organización al mando ya que es el primer acuerdo multilateral finalizado en todos los años de existencia de esta organización. La finalidad de este acuerdo es acelerar la libre circulación de mercancías a través de las fronteras.

La Organización Mundial del Comercio ejecutó una investigación en el año 2015, la cual indica que se pronostica al ejecutar el AFC se disminuirá los costos comerciales de los países pertenecientes en un 14.3% y, aquellos que resulten beneficiarios en mayor proporción serán los miembros en crecimiento. Por otro lado, se pronostica que este acuerdo permitirá disminuir el tiempo de compra de mercancías internacionales en un día y medio y en el caso de la venta de estas, en dos días; en tal sentido, esto viene a ser una disminución del 47% del tiempo empleado en importaciones y del 91% del tiempo empleado en exportaciones comparado con el promedio actual (World Trade Organization, 2017b).

Como consecuencia, se espera que los costos del comercio a nivel mundial se reduzcan y de este modo se busca incentivar el comercio mundial en 1 billón de dólares anuales; teniendo en cuenta los protocolos del AFC, los más provechosos en este acuerdo son aquellos países denominados como pobres. El resultado de este acuerdo va más allá de la desaparición de los aranceles absolutos en el mundo. Cabe señalar que, recién el acuerdo ha entrado en vigor; en tal sentido, hay mucho trabajo por hacer, es tarea de todos los países participantes cumplir con los objetivos del acuerdo y lograr el objetivo final; dentro de los países firmantes del acuerdo, se encuentran México y Perú (World Trade Organization, 2017b).

En el caso de México y Perú, quienes se encuentran dentro de los países en desarrollo, el AFC les da la posibilidad de establecer de manera propia las fechas a utilizar para el cumplimiento de la aplicación del acuerdo, fechas que están en función a la capacidad de cada país para poder cumplir con sus compromisos. Se ha creado un mecanismo para el AFC con el objetivo de que los países en desarrollo y los menos adelantados se beneficien de manera completa de este acuerdo (World Trade Organization, 2017b).

De acuerdo a lo ya mencionado, se deduce que ambos países están trabajando para una mayor facilitación del comercio; eso lleva a un trabajo y mayor facilitación respecto al desempeño logístico.

Capítulo II: Alcance de la investigación

2.1. Planteamiento del problema

Existen determinantes para la exportación de productos agrícolas en Perú, los cuales pueden entenderse como aquellos componentes que son requeribles, normativos y decisivos en un proceso de exportación teniendo en cuenta el ámbito de la logística internacional.

En el Perú se ha evidenciado un crecimiento en el ámbito de las exportaciones, sobre todo en el periodo 2003 al 2013. Las ventas al exterior de este país superaron el valor inicial de US\$8,995 millones a US\$ 42,567 millones; en otras palabras, el crecimiento fue casi cinco veces el valor inicial. Con el crecimiento demostrado, se evidencia que este país busca un desarrollo en el ámbito de las exportaciones y ello conlleva a una expansión de mercado (MINCETUR, 2015).

En el periodo 2003-2013, el sector de exportaciones no tradicionales peruanas estaba compuesto de la siguiente manera: agropecuarias 37%, químico 13%, textil 13%, pesquero 11% y otros sectores 25% (MINCETUR, 2015) . Si bien el periodo mencionado refleja un gran crecimiento en las exportaciones del país sudamericano, no significa que los años posteriores no hayan sido buenos.

En el año 2016, Perú reportó un total de US\$37,082 millones; en el 2017, reportó un total de US\$45,275 millones en el ámbito de exportaciones; en el año 2018, al primer trimestre, se reportó un total de US\$11,808 millones. Respecto al sector agrícola, los reportes en millones fueron los siguientes: US\$878 en el 2016, US\$ 823 en el 2017 y US\$98 y en el primer trimestre del 2018 (Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], 2018). Consecuentemente, se puede afirmar que existe relevancia del sector agrícola en las exportaciones peruanas.

Adicionalmente y para contextualizar, dentro de los principales socios comerciales para el país sudamericano, se encuentran China y EUA. En el año 2015, se obtuvo una participación del país asiático con un 22% del total de las exportaciones peruanas y el país americano contó con un 15%. Los otros socios comerciales representaron en su conjunto un 32% de las exportaciones peruanas al año 2015 (ProInversión, 2015). Respecto al año 2016 y 2017, China siguió siendo el principal socio comercial, en el ámbito de exportaciones, estas ascendieron a un total de US\$36.309.959 en miles y US\$44.024.926 en miles para cada año respectivamente; en el caso de EUA, las exportaciones ascendieron a US\$8.492.300 en miles en el 2016 y a US\$11.585.739 en miles en el 2017, colocándolo en el segundo lugar como socio comercial en el ámbito de las exportaciones (Trade Map, n.d.). Está demostrado que los dos países mencionados previamente son los más relevantes para las exportaciones peruanas, pero estos no vienen a ser los únicos destinos de exportación.

México, resulta ser un mercado estratégico y atractivo para el Perú ya que este país centroamericano se encuentra en el segundo lugar de las economías más grandes de América Latina; sólo es liderado por el país de habla portuguesa, Brasil. En el año 2013, el país centroamericano ocupó el lugar número 21 dentro de los destinos de exportaciones peruanas (MINCETUR, n.d.). Al año 2017, México sigue ocupando el puesto 21 como destino de las exportaciones peruanas (Trade Map, n.d.).

Sin embargo, a pesar de que el país mencionado (Perú) ha logrado generar un crecimiento de 22.7% en sus exportaciones totales en el año 2017 comparado con el anterior, no lo libra de tener problemas y dificultades logísticas que bien podrían contribuir a un mayor incremento de las exportaciones si son bien manejadas y atendidas (Gestión, n.d.). Por ejemplo, en el Perú, uno de los problemas logísticos que

existen es que aquellas personas dedicadas al comercio exterior tienen que lidiar con sobrecostos de 35% y 45% por problemas en la logística portuaria (El Comercio, 2017).

Los problemas logísticos pueden ser diversos como: la infraestructura, ineficiencia de transporte de carga, la accesibilidad, la documentación, los requisitos de exportación, entre los más comunes. Estos factores son esenciales de analizar para tenerlos en cuenta al momento de exportar.

Por otro lado, es importante mencionar que a pesar de la importancia que tiene el sector agrícola en las exportaciones peruanas, se evidencia que aún hay vacíos que llenar para hacer que las exportaciones sigan aumentando y más aún que permitan el desarrollo de la base de esta cadena productiva, es decir el desarrollo de los agricultores.

Al año 2018, se registró en el Perú el primer incremento de la pobreza, registrando un incremento a 44.6% en las zonas rurales, esto es 0.6 puntos adicionales en contraste con el año 2016 y estos datos los brinda el Instituto Nacional de Estadística e Identificación [INEI] (como se citó en El Comercio, 2018). Los datos demuestran que la pobreza en las zonas rurales es alta puesto que se está solo a 5.4 puntos porcentuales para alcanzar un 50%; la situación es preocupante, más aún si se considera que parte de la producción agrícola se desarrolla en zonas rurales y evidentemente no se ha visto un aumento del desarrollo o mejoramiento de la calidad de vida de los productores; esto en base de la experiencia de la investigadora.

Finalmente, teniendo en cuenta que el señor Alberto Rodríguez, director del Banco Mundial para Bolivia, Chile, Perú, Ecuador y Venezuela señaló lo siguiente en la presentación del estudio sobre agricultura en el Perú (como se citó en Banco Mundial, n.d.): “En definitiva el crecimiento del sector agrícola ayuda a diversificar la economía y reducir la dependencia en las industrias extractivas no renovables, y puede ser un gran impulsor de la reducción de la pobreza en el Perú”.(p.1.) Considerando que el estado

promueve la exportación de productos agrícolas, pero este no logra enlazar los objetivos con los agricultores, tal como lo señalan Arenas, Montezuma, Sánchez, & Segovia, (2016) en su investigación denominada Plan estratégico del sector agroexportador del Perú; evidenciando que los mismos autores señalan que se ha visto un desarrollo en las entidades públicas que contribuyen con el sector, pero no se percibe que la información que se tiene referente a los incentivos y promoción de producción y exportación hayan sido difundidos con los productores, ya que no se acredita la coordinación en la participación del estado y los exportadores del sector agrícola; teniendo en cuenta que existen logros y avances en el sector agroexportador, que se busca un mayor desarrollo de este y que existen ciertas limitaciones, nacen diversos cuestionamientos: ¿cómo hacemos que los objetivos de desarrollo con la situación actual de los agricultores se vinculen?, ¿cómo hacer llegar la información proporcionada por el estado a los agricultores, quienes son la base de la cadena productiva?.

Adicionalmente, otras interrogantes son: ¿cómo difundir toda la información necesaria para implantar las mejoras?, ¿cómo poner en conocimiento de los agricultores la información ya existente y las posibilidades de exportación? ¿cómo lograr que los agricultores exporten y se sumen como empresarios a los exportadores existentes? Y finalmente, ¿es necesario indicarles cuales son los factores determinantes y a considerar en el proceso de exportación agrícola?

En tal sentido, la presente investigación plantea conocer y definir los factores determinantes de exportación en el sector agrícola en un proceso general de logística internacional de Perú hasta México y ante lo anteriormente expuesto, la pregunta que guía esta investigación se muestra a continuación.

2.2. Preguntas de investigación

2.2.1. Pregunta general.

¿Cuáles son los factores determinantes de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú - México?

2.2.2. Preguntas específicas.

- El factor denominado aduanas, ¿es un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México?
- Las instituciones públicas relacionadas, ¿vienen a ser un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México?
- El transporte, ¿es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México?
- Los intermediarios, ¿vienen a ser un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México?
- La documentación, ¿es un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México?
- Normatividad, ¿es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logístico internacional Perú – México?
- La infraestructura física logística, ¿es un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México?

- Los acuerdos de integración económica, ¿vienen a ser un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México?

2.3. Objetivos de la investigación

2.3.1. General.

Conocer y definir los factores determinantes de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional de Perú - México.

2.3.2. Específicos.

- Conocer y definir el factor denominado aduanas como un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.
- Conocer y definir el factor denominado instituciones públicas relacionadas como un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.
- Conocer y definir el factor denominado transporte como un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.
- Conocer y definir el factor denominado intermediarios como un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.
- Conocer y definir el factor denominado documentación como un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.

- Conocer y definir el factor denominado normatividad como un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.
- Conocer y definir el factor denominado infraestructura física logística como un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.
- Conocer y definir el factor denominado acuerdos de integración económica como un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.

2.4. Hipótesis de la investigación

2.4.1. General.

Los factores determinantes de exportación agrícola en un proceso general de logística internacional de Perú a México son: aduanas, instituciones públicas, el transporte, los intermediarios, la documentación legal, la normatividad; infraestructura física logística, y los acuerdos de integración económica.

2.4.2. Específicas.

- El factor denominado aduanas, es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.
- El factor denominado instituciones públicas relacionada, es un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.
- El factor denominado transporte, es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.

- El factor denominado intermediarios, es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.
- El factor denominado documentación, es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.
- El factor denominado normatividad, es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.
- El factor denominado infraestructura física logística, es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.
- El factor denominado acuerdos de integración económica, es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.

2.5. Variable

En la presente investigación, se definió una variable independiente denominada factores determinantes para un proceso general de logística internacional.

2.7. Justificación

La presente investigación se realizó con el fin de conocer y definir los factores determinantes de exportación del sector agrícola en un proceso general de logística internacional de Perú hasta México; investigación que resulta útil en los ámbitos que se detallan a continuación.

2.6. Operacionalización

Tabla 1

Matriz de operacionalización de variables

Variable	Indicadores	Ítems	Fuentes de Información	Instrumento
Determinantes para un proceso general de logística	Aduanas	Clasificación de aduanas	Libros en materia de clasificación de aduanas y la SUNAT	Fuentes documentales como literatura indexada, así como fuentes de referencia y cuestionarios.
		Listado de aduanas en el Perú		
	Instituciones públicas relacionadas	Promotores de la exportación	SUNAT, PROMPERÚ, SIERRA Y SELVA EXPORTADORA, SAT, MTC, MINAGRI, MINCETUR, MINISTERIO DE ENERGÍA Y MINAS, MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN	
		Reguladores del comercio Internacional		
		Capacitaciones útiles para la exportación		
	Transporte	Medios de transporte	Libros en materia de transporte internacional	
		Modos de transporte		
		Tipos de transporte		
	Intermediarios	Proveedores logísticos	SUNAT, SAT, MTC, STC y libros en materia de logística internacional	
		Lista de proveedores logísticos Perú		
Lista de proveedores logísticos México				
Documentación	Documentación requerida de exportación en el Perú	Promperú, Pro México, OMC		
	Documentación requerida de importación en México			
	Documentos necesarios para sujetarse a un acuerdo de integración económica en México			

	Documentos de transporte internacional necesarios	
Normatividad	Ley de facilitación del Comercio Exterior Perú	SUNAT, SAT, Congreso de la República del Perú, Cámara de diputados del H. Congreso de la Unión
	Ley general de aduanas Perú	
	Ley de comercio exterior México	
	Ley general de aduanas México	
Infraestructura física logística	Infraestructura y redes de distribución	Ministerio de comercio Exterior y Turismo, Sub secretaría de Comercio Exterior, ProInversión, Ministerio de Transportes y Comunicaciones, Secretaría de Comunicaciones y Transporte, OMC, BM
	Rankings de posición logística	
	Lista y descripción de carreteras, puertos y aeropuertos	
	Tiempos y rutas de traslado de mercancías	
Acuerdos de Integración Económica	Acuerdo de complementación económica	Ministerio de comercio Exterior y Turismo, Sub secretaría de Comercio Exterior, Secretaría de Economía, OMC, MINISTERIO DE RR.EE.
	Acuerdo de integración económica Perú - México	
	Alianza del Pacífico	
	Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico	

2.7.1. Conveniencia.

La presente investigación sirve para brindar una información detallada y específica de los determinantes de exportación del sector agrícola en un proceso general de logística internacional.

2.7.2. Relevancia social.

La investigación permite un beneficio para los empresarios exportadores peruanos en el sector agrícola, docentes y estudiantes de comercio exterior, promoviendo una fuente de información actual y procedimental.

2.7.3. Implicaciones prácticas.

La investigación permite tener el conocimiento suficiente y necesario para realizar los procesos logísticos de exportación del sector agrícola de Perú a México.

2.7.4. Valor teórico.

Esta investigación aporta al conocimiento existente, una actualización del proceso general de exportación de productos agrícolas de Perú a México, con enfoque investigativo México-Perú; ya que este trabajo se realizó desde el país de México.

2.7.5. Utilidad metodológica.

El modelo investigativo planteado en este trabajo, permite ubicar al lector, en una línea procedimental para realizar un proceso de exportación agrícola Perú - México.

2.8. Viabilidad

Ejecutar una investigación basada en la información de dos países latinoamericanos involucró tener conocimientos básicos sobre ambos países y que la información requerida haya sido entendible y accesible.

Como ejecutora de la presente investigación, indico que soy de nacionalidad peruana, durante el proceso conté con la información necesaria para realizar esta

investigación y como conoedora de mi país, tuve la facilidad de acceso a la información que pueda requerir. Por otro lado, durante el proceso, me encontraba realizando un intercambio académico en la Ciudad de México, México; esto me permitió tener conocimiento básico sobre el país centroamericano con la posibilidad de profundizarlo y complementarlo con los conocimientos ya adquiridos. La información y orientación que se requirió en la presente investigación referente a México fue posible de adquirir ya que el radicar en ese país por un periodo contribuyó con tal fin. Los aspectos mencionados hacen que esta investigación haya sido viable.

Capítulo III: Marco teórico

3.1. Revisión literaria

3.1.1. Estado del arte.

Con base en la investigación de la literatura que hasta el día de hoy se encuentra en fuentes bibliográficas del Perú; a continuación, se muestra una matriz cronológica del estado del arte con respecto a los determinantes de exportación en el sector agrícola Perú – México.

3.1.1.1. Exportaciones del sector agrícola del Perú.

Arenas, Montezuma, Sánchez, y Segovia, (2016), indican que el sector de las exportaciones agrícolas del Perú tiene posibilidad de crecer a pesar de haber existido ciertas limitaciones en los recientes periodos anuales (con referencia al 2016) en diferentes ámbitos como la infraestructura y la tecnología. Los autores señalan que este sector ha obtenido ciertos logros, pero que éstos no son suficientes para que éste sea competitivo; en tal sentido, es necesario que se impulse el desarrollo de las exportaciones del sector agrícola para poder competir con los distintos productores mundiales que se encuentran presentes en este rubro. Dentro de los intereses de las exportaciones del sector agrícola del Perú, se encuentran: el desarrollo de la productividad y el crecimiento de las inversiones. Se hace referencia que las exportaciones del sector agrícola resultan ser muy relevantes para el país (Perú), ya que este sector económico llega a representar, en algunas situaciones, el único medio de ingresos económicos para las zonas no urbanas. Arenas et al., (2016), indican que dentro de las potencialidades con las que cuenta este sector, se tiene a la gran variedad de climas que hace posible que se produzcan diversos tipos de cultivo; por otro lado, se cuenta con la posibilidad de satisfacer la demanda nacional e internacional, se tiene áreas libres con tierras fértiles para la producción y también existe un reconocimiento de los productos peruanos agrícolas en el mercado extranjero.

Tabla 2

Resumen del estado del arte

Autor (es)	Nombre de la publicación	Tema	Variables o determinantes de exportación	Expectativas o conclusiones
Arenas, Montezuma, Sánchez y Segovia	Plan estratégico del sector agro exportador del Perú	Estrategias para la agro exportación	<ul style="list-style-type: none"> • Acuerdos de integración económica • Entidades públicas promotoras del sector • Tecnología • Capacidad productiva • Variedad de climas • Infraestructura 	<ul style="list-style-type: none"> • Las exportaciones del sector agrícola son una actividad económica fundamental en el Perú. • Los acuerdos de integración económica son una prioridad. • Ha habido mejoras en el apoyo de las instituciones públicas. • Se necesita capacitar al sector. • Se requiere más participación del estado y un mejor uso de los recursos en el sector.
Sánchez	Acumulación de capital y reproducción en la agricultura peruana 1970-2008	Producción agropecuaria peruana	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos o financiación • Infraestructura • Buen uso del recurso hídrico • Participación del estado 	<ul style="list-style-type: none"> • El PEA agrícola ha aumentado • Hay más acceso al crédito • Las áreas de producción han aumentado
Vásquez	Determinantes del crecimiento del sector agroexportador	Determinantes del crecimiento agrícola exportador entre 1998 y 2014	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo tecnológico • Adecuado trabajo sanitario • Expansión de mercados 	<ul style="list-style-type: none"> • Hay crecimiento del sector, pero se puede seguir avanzando • Es vital desarrollar la infraestructura • Aplicar las investigaciones científicas es relevante • Se necesita capacitar a los agricultores • Se debe aplicar un sistema integral de erradicación de plagas y aplicar los proyectos de infraestructura hidráulica
Vásquez, Morales y Puch	Exportaciones no tradicionales en los	Crecimiento sostenido de las agro	<ul style="list-style-type: none"> • Logística • Medidas fitosanitarias 	<ul style="list-style-type: none"> • Existen perspectivas positivas para el futuro del sector agro exportador, pero estas perspectivas están limitadas a la superación de ciertos desafíos o determinantes.

Arista	últimos 5 años: El boom agroexportador Ministro José Arista: "Podemos crecer en el agro 5% y 6% este año"	exportaciones no tradicionales Posibilidades de crecimiento de las agro exportaciones	<ul style="list-style-type: none"> • División de la producción y organización • Apertura a nuevos mercados • Participación del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria [SENASA] 	<ul style="list-style-type: none"> • Se puede crecer en las exportaciones agrícolas, pero depende de la organización para abastecer, la expansión de mercados y la participación de SENASA es relevante.
Banco Mundial	Análisis Integral de la Logística en el Perú: 5 cadenas de exportación	Los costos logísticos del Perú en la cadena de suministros en base a 5 productos	<ul style="list-style-type: none"> • Costos logísticos: • costos de transporte • formalidad de transporte terrestre • Requerimientos documentarios 	<ul style="list-style-type: none"> • La logística influye directamente a la competitividad, sobre todo en las cadenas de los productos en los cuales la producción, acopio y exportación no están integradas.
Promperú	Perfil logístico para el mercado de México	Perfil logístico a considerar para exportar de Perú a México	<ul style="list-style-type: none"> • Documentos de importación México • Acuerdos de integración económica • Oferta exportable peruana • Requerimientos de exportación de alimentos • Operadores y costos logísticos 	<ul style="list-style-type: none"> • Existen productos que aún no son beneficiados por el arancel preferencial • El exportador puede controlar los costos de origen • La cadena de alimentos tiene un gran número de intermediarios en México

Nota: Información recaudada en el proceso de investigación.

A pesar de las características positivas ya mencionadas, Arenas et al., (2016), indican que hay varios aspectos por mejorar en este rubro como: la producción, característica que tiene un carente valor agregado; no hay un buen nivel tecnológico referente a los sistemas de irrigación; se tiene una poca inversión en el ámbito de la indagación dirigida al sector agrícola; hay una escasa organización de los productores y las parcelas de tierras están muy divididas.

La investigación realizada por Arenas et al., (2016), es un plan estratégico dirigido al sector; en tal sentido, los investigadores indican que es necesario alinear los objetivos del estado a largo plazo con los objetivos de las exportaciones del sector agrícola, teniendo en cuenta que éste viene siendo impulsado por el estado a través de sus instituciones públicas. Ellos plantean establecer objetivos direccionados al aumento de terrenos de cultivo, diversificación de mercados y otros que contribuyan al mejoramiento de las carencias del sector.

Arenas et al., (2016), concluyen con que la liberación en el comercio y los cambios que se han dado en la economía del país, han permitido un desarrollo en el sector, logrando un crecimiento anual entre 18% y 20% de las exportaciones agrícolas no tradicionales. Por otro lado, también señalan que el concretar acuerdos de integración económica ha hecho que los productos del sector tengan acceso a mercados selectos a nivel internacional, esto ha llevado a una mejora en los procesos de producción por los diversos estándares o normas que se deben de cumplir para estar presentes internacionalmente.

Se ha visto un desarrollo en las entidades públicas que contribuyen con el sector, pero no se percibe una coordinación en la participación del estado y los exportadores del sector agrícola, los trabajos ejecutados por las entidades promovidas por el estado no

están bien vinculados con el crecimiento del desempeño de la agricultura y eso lleva a un mal gasto de recursos. El estado debe ser percibido como un socio (Arenas et al., 2016).

En un estudio realizado en base a los años de 1970 al 2008, se indica que en el sector agropecuario existe una disposición distinta de los terrenos de producción que los años anteriores. Sánchez, (2012), quien es el autor de esta publicación, señala que el 62.4% de las personas dedicadas a la agricultura y acuicultura están concentradas en la sierra del Perú, 20,4% pertenecen a la selva y el restante se ubica en la costa peruana. El hacedor de la publicación refiere que no existe una alta concentración de los lugares de producción como si era de esperarse en años anteriores.

Acorde a esta publicación, el crecimiento del área sembrada y de cosecha crece alrededor de 3% anual como una consecuencia del desarrollo en infraestructura, nutrimento de suelos, mejor utilización del recurso hídrico, modificación de semillas, entre otros aspectos. La facilitación del acceso a créditos por empresas privadas se encuentra en crecimiento y esto favorece al aumento de la producción en este sector. A pesar de las mejoras evidenciadas, el escritor resalta que uno de los problemas fundamentales de la agricultura peruana es la fragmentación de los lugares de producción, a esto se añade el hecho de que los productores agrícolas son pequeños. (Sánchez, 2012).

Existe una capitalización del sector; en este sentido, se tiene a unidades pequeñas y grandes dedicadas a ello, las cuales hacen esfuerzos por invertir. El estado, a través de las entidades correspondientes, genera un apoyo para las pequeñas unidades agropecuarias mediante diferentes programas. El resultado de la participación del estado en el sector, es evidenciado en el crecimiento de las exportaciones en el periodo estudiado y la ampliación de mercados (Sánchez, 2012).

Algunas de las conclusiones a las que arribó el investigador fueron:

- La PEA agrícola de los años investigados, se ha incrementado de manera anual.
- Los accesos a líneas crediticias para este sector también han aumentado. Hasta el año 1992 el crédito dirigido a la agricultura era otorgado solamente por el estado; después de esa fecha la banca comercial también otorga créditos para el sector y al año de la publicación de esta investigación, es la que más créditos otorga.
- Diversos empresarios han adquirido y adquieren tierras en gran magnitud, esto ha logrado aumentar el área de tierras de producción.

Vásquez, (2015), especialista sectorial del BCRP, escribió un artículo en el cual señala algunos de los determinantes del crecimiento respecto a las exportaciones del sector agrícola. La especialista indica que dentro de los factores que han contribuido al crecimiento de este sector se encuentran los siguientes: el desarrollo tecnológico, adecuado trabajo sanitario y la expansión de mercados.

Referente al desarrollo tecnológico, Vásquez, (2015), indica que la variedad de climas del Perú y el habiente de mano de obra con reconocimiento milenario ha beneficiado la obtención de elevados rendimientos del sector. Por ejemplo, la tecnificación y el riego dieron la posibilidad de incrementar áreas de cultivo, las frutas y hortalizas logran adaptarse a los diversos climas del país y justamente son los productos con los que se cuenta en el ámbito de la exportación. Las ganas de seguir creciendo de las personas dedicadas a este rubro, son evidenciadas en el incursionamiento de nuevos productos, un ejemplo de ello es la producción y exportación de arándanos.

En materia del manejo sanitario, la redactora del artículo atribuye un reconocimiento a la labor efectuada por SENASA. Dentro de los logros de esta institución está la erradicación de la mosca de la fruta en ciertos departamentos, esta plaga es una de

las causas que detiene el comercio internacional a nivel mundo. En el ámbito de la ampliación de mercados, la redactora, señala que la apertura comercial ha sido fundamental; los diversos tratados de libre comercio y las preferencias arancelarias han contribuido al crecimiento del sector agro exportación (Vásquez, 2015).

Vásquez, (2015), sostiene que se han logrado avances en las exportaciones del sector agrícola, el potencial de éste puede crecer mucho más si se tienen en consideración algunos aspectos como no centrarse sólo en erradicar la mosca de la fruta; por el contrario, se debería implementar un programa integral de manejo de plagas. Se debe poner en práctica proyectos de infraestructura hidráulica para aseverar la provisión de agua a las zonas de agricultura. El desarrollo de la infraestructura es vital, la construcción de puertos, carreteras y otros relacionados contribuirían mucho al desarrollo del sector. Poner en práctica las investigaciones científicas en el campo de producción y capacitar a los agricultores para alcanzar un mejor grado de interacción en las cadenas de producción, resultan vitales. La especialista concluye en que las exportaciones del sector agrícola han crecido bastante, pero estas aún pueden avanzar más si se ejecutan reformas adecuadas.

Vásquez, Morales, y Puch, (2017), señalan que las exportaciones no tradicionales (aquellas que no son mineras, hidrocarburos, café y harina de pescado) han evidenciado un elevado desarrollo entre los años 2011 al 2016; la relevancia de esto se encuentra en que da la posibilidad a una producción diversificada en el ámbito nacional; sin embargo, es necesario que el sector siga creciendo para fomentar el empleo.

Los redactores indican que el sector agropecuario ha sido aquel que ha mostrado el mayor desarrollo en los último 5 años del periodo al cual se refieren, concluyendo en un crecimiento anual de 10.5%.

Los señores comentan que las preferencias de las exportaciones se han inclinado por productos frescos, esto como consecuencia de la demanda cambiante. El cambio en la demanda ha sido notado en los países de Europa y EUA.

Respecto a las expectativas futuras, ellos refieren que son positivas ya que la demanda a nivel internacional de este tipo de productos tiene un aumento constante. Por otro lado, la promoción de estos productos a nivel internacional a través de la marca *Súper Foods* es vital para la consolidación del sector. Por otro lado, los autores indican que las buenas expectativas podrían verse limitadas por algunos desafíos que se tienen que enfrentar. Uno de los desafíos a superar es la logística para poder trasladar los productos de las exportaciones del sector agrícola a mercados relevantes como China, otro desafío son las estrictas exigencias en medidas fitosanitarias en el mercado internacional. La división de la producción en pequeños productores y su dificultad para coordinar son también una limitación (Vásquez et al., 2017).

La oficina de comunicaciones e imagen institucional del Ministerio de Agricultura y Riego, (2018), indica que el ministro de agricultura y riego José Arista, señaló que la agricultura en el Perú tiene las posibilidades de desarrollarse entre 55 y 6% y las exportaciones en este ámbito, deberían crecer en un aproximado de US\$7,000 millones. Para alcanzar los objetivos propuestos, es necesario que se incentive la apertura hacia nuevos mercados. La participación de SENASA es fundamental, indicó el especialista.

3.1.1.2. Logística del Perú.

El Grupo del Banco Mundial y MINCETUR, (2016), refieren que los costos logísticos son un aspecto sumamente relevante al momento de determinar la rentabilidad de un producto de exportación de recurso natural. También señala que los esfuerzos por alcanzar las mejoras logísticas no han sido suficientes o que estas siguen siendo un reto

para el país, puesto que el desempeño logístico es muy decadente en comparación con el de otros países de Latinoamérica.

La investigación realizada por Grupo del Banco Mundial y MINCETUR, (2016), señala que el comportamiento de la logística en el país en el año 2014 es aceptable, ya que se encuentra dentro de lo esperado de un país con ingresos relativamente altos; sin embargo, el comportamiento logístico comparado con el de otros países de la región, es muy bajo. La investigación refiere que, en el índice de desempeño logístico del año 2014, Perú se encuentra en el lugar número 7 de un total de 160 países investigados y en el contexto de Latinoamérica, su posición es el número 10 de 23 países evaluados. Lo ya mencionado, evidencia un retroceso de la posición del país en la misma evaluación llevada a cabo el año 2007, aquella evaluación ubicaba al Perú en 12 posiciones por delante. Esto viene a evidenciar el lento desarrollo de la logística en el país mencionado.

3.1.1.2.1. Logística de productos agrícolas.

En la investigación ejecutada, se señala que los costos logísticos vienen a ser entre el 20% y 40% del valor del producto. Dentro de los componentes relevantes que forman parte de los costos logísticos se tiene al costo de transporte; el costo de transporte es el costo más relevante; por ejemplo, el costo de transporte para el café peruano es el 20% del total de sus costos logísticos y para otro tipo de productos llega hasta un tercio del total de sus costos en materia logística.

Grupo del Banco Mundial y MINCETUR, (2016), indican que en lo que respecta a los altos costos en transporte, estos son vinculados por el decadente estado de la carretera en zonas no urbanas, estas carreteras son la vía de conexión entre el lugar de producción y los centros de acopio. Por otro lado, se tiene una gran deficiencia en la formalidad de transporte terrestre. La investigación del Banco Mundial indica que del total de camiones que transportan la mercancía, el 80% está involucrado en alguno de los

siguientes tres problemas: transitan por la red vial nacional, no son formales o no tienen el permiso respectivo para operar. Otros costos importantes son el de carga y descarga en los centros de acopio y la seguridad de traslado de los productos.

Los retrasos generados por diversos requerimientos documentarios, resultan ser un costo logístico para los exportadores del sector, los retrasos son causados por la falta de eficiencia en la tramitación requerida. Finalmente, los costos logísticos se incrementan ya que se requiere hacer pagos adicionales por temas de seguridad, ya sea por el traslado interno a centros de acopio o por el traslado a puerto o zona aduanera.

3.1.1.3. Perfil Logístico México.

PromPerú, (2015), reporta que, en el caso de México, la entidad equivalente a la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria [SUNAT] viene a ser el Servicio de Administración Tributaria [SAT]. En el caso de los productos que son alimenticios, además de cumplir con las reglas que impone el SAT, es necesario cumplir con las regulaciones impuestas por otras entidades y estas son: Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria [SENASICA] y la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios [COFEPRIS].

En el sector agrícola, se señala que los productos con mayor salida para México son: páprika, café, espárrago fresco y corteza de limón.

PromPerú, (2015), indica que el puerto más vinculado de México con nuestro principal puerto (Callao), es el de Manzanillo; sin embargo, el de Veracruz también es usado. En el caso de la conectividad de puertos, se requiere de paradas previas antes de llegar al destino. El traslado de mercancías por vía aérea es de manera directa y lleva un aproximado de 6 horas.

Acorde a este reporte, referente al traslado de alimentos, la cadena de distribución cuenta con una mayor cantidad de involucrados en el proceso hasta arribar con el consumidor final en contraste con otro tipo de productos.

El documento elaborado por PromPerú (2015), detalla los aspectos referentes a la documentación requerida para exportar de Perú a México, los documentos de importación de México para productos provenientes de Perú, el procedimiento de importación, los acuerdos de integración económica, las consideraciones a tener para la exportación de alimentos, la oferta exportable peruana y los operadores y costos logísticos del proceso. Toda la información ha sido extraída y publicada al año 2015.

3.1.2. Globalización.

Ellwood, (2007), en su libro denominado Globalización, define que la globalización viene a ser un proceso que se desarrolla desde hace mucho tiempo; sin embargo, a fechas actuales, es un proceso que ha sido desarrollado velozmente en comparación con los tiempos pasados y esto ha sucedido por diversos factores, dentro de los cuales se encuentran: el desarrollo creciente de las tecnologías de la información y comunicación, la desaparición de barreras al libre traslado de bienes y capitales y el crecimiento económico y político de las organizaciones empresariales con presencia en varios países.

La autora, Ellwood, (2007), refiere que la globalización, proceso añejado, se establece fuertemente en la época del colonialismo. Este era el periodo, en que los países de Europa expandían su poder por todas partes del mundo y con tal objetivo, encontraron un lugar al que denominaron como tercer mundo. Los fines de encontrar nuevas tierras, radicaba para algunos en incrementar su dominio territorial y para otros, en llegar a establecer nuevos mercados o hurtar sus bienes y riquezas. Entre los años 1600 y 1800, en todo lo que hoy se conoce como el conjunto de los países latinos, se vivió un asalto de

sus bienes valiosos, estos se transformaron en el medio más importante de sustentación financiera de la revolución industrial europea.

La compra y venta de mercancías a nivel mundial se incrementó de manera veloz en la época colonial, todo como consecuencia del uso y apoderamiento de los bienes provenientes de los nuevos territorios de los europeos. El comercio internacional se volvió fundamental y se incrementó entre los años de 1860 y 1870; las naciones dominantes no sólo se beneficiaban de las riquezas de sus nuevos territorios; sino también, hacían inversiones en ellos (Ellwood, 2007).

La autora sostiene que, a la fecha, la globalización se entiende en el ámbito económico, como un ambiente internacional en el que se intercambian bienes y servicios y que está en constante crecimiento. El desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación han contribuido de manera fundamental al desarrollo de la producción, las inversiones en el mundo y el crecimiento del comercio internacional; por otro lado, han permitido el desarrollo e incremento del transporte de mercancías. Otro cambio muy importante en la globalización a fechas actuales, ha sido la apertura comercial. En el periodo posterior a la segunda guerra mundial, se buscó una apertura comercial entre los países del mundo, de tal modo que, en 1944, se firmó el convenio de Breton Woods en EUA y este generó un desarrollo económico para el mundo por un periodo de 35 años. Finalmente, la autora indica que con el fin de desarrollar el comercio a nivel mundial y de esta forma, acrecentar el proceso de globalización, se crearon diferentes organizaciones internacionales que contribuyeran a este proceso, como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio.

3.1.3. Negocios internacionales.

Acorde a Daniels, Radebaugh, y Sullivan, (2013), conceptúan a los negocios internacionales como las operaciones comerciales habientes entre países, estas

operaciones son ejecutadas por las empresas con fines lucrativos; en tal sentido, el fin de los negocios internacionales es generar ganancias.

Según los autores, la importancia de los negocios internacionales radica en que forman gran parte de los negocios en el mundo. Aquellos sucesos globales y disputa empresarial producen un efecto en todo tipo de organizaciones empresariales sin importar el tamaño de estas; en tal sentido, los líderes de las empresas requieren centrarse en tácticas operativas desde un punto de vista internacional, es decir, deben concentrarse en buscar el lugar adecuado para adquirir los insumos requeridos con la calidad esperada y al mejor precio y por otro lado, deben enfocarse en encontrar el lugar idóneo para vender aquellos productos fabricados Daniels et al., (2013).

3.1.3.1. Razones para incursionar en los Negocios Internacionales.

De acuerdo a los autores, existen tres razones principales por las que las organizaciones empresariales incursionarían en los negocios internacionales, se detallan a continuación.

3.1.3.1.1. Expandir Ventas.

Los autores hacen referencia a que cumplir con el fin de una empresa, es decir, lograr un lucro, está en función de las ganas y las posibilidades de adquisición de los consumidores para obtener los productos ofertados; en tal sentido, es evidente que se puede encontrar una mayor cantidad de consumidores con las características mencionadas en todo el mundo que en un solo lugar. Incrementar las ventas a una empresa, repercute en la reducción de los costos unitarios por producto y como consecuencia, con costos más bajos, las ventas tienen la posibilidad de aumentar (Daniels et al., 2013).

3.1.3.1.2. Adquirir recursos.

Las empresas suelen buscar adquirir recursos en lugares diferentes al que están establecidas ya que los insumos propios del lugar no son los idóneos para los fines

productivos de estas; por otro lado, buscan adquirir un beneficio competitivo referente a sus costos de producción o mejoramiento de la calidad de los bienes producidos.

3.1.3.1.3. Reducir riesgos.

Los autores sostienen que el hecho de estar presente y dirigir un negocio en diferentes países, da la posibilidad de reducir las alteraciones en el ámbito de ventas y ganancias. La estrategia está en que las ventas se reducen o incrementan de manera lenta en un lugar con recesión o de manera rápida en lugar en crecimiento económico. Por otro lado, esto les permite a las empresas el balancear el efecto de los cambios de precios de los insumos o la escasez de estos en un lugar determinado.

3.1.3.2. Modos de operación de los negocios internacionales.

3.1.3.2.1. Exportaciones e importaciones de mercancías.

Acorde a los autores, estas son los métodos más comunes de ejercer los negocios internacionales; son más usados por las organizaciones pequeñas. Hablar de la exportación de mercancías hace referencia a las ventas de bienes u objetos y cuando se habla de importación de mercancías, se hace referencia a la compra de bienes provenientes de otros países. Los autores sustentan que para gran parte de los países, este modo de operación de negocios internacionales resulta una forma fundamental de generar ingresos y gastos internacionales (Daniels et al., 2013).

3.1.3.2.2. Exportaciones e importaciones de servicios.

Según los autores, este ámbito se refiere a las utilidades internacionales que no derivan de la adquisición y venta de mercancías; en este sentido, se entiende que aquel que recibe una retribución económica en condición proveedor y receptor, ejecuta una exportación de servicios y aquel que se encuentra en condición de receptor y pagador ejecuta una importación de servicios (Daniels et al., 2013). Este modo de operación se da de diferentes maneras, pero tres de ellas son las más importantes:

- Turismo y transporte: Hace referencia a los ingresos y egresos efectuados por viajes y traslados internacionales, ya que este tipo de servicios no son dados por un solo país, sino que intervienen empresas y consumidores de los países involucrados.
- Desempeño del servicio: En este ámbito, los autores hacen referencia a los ingresos o egresos por el pago de comisiones empresariales, comisiones que las diferentes empresas aportan dependiendo del país en el que operen como las comisiones por banca, rentas, etc.
- Uso de activos: se refiere a que se dé una autorización para el uso de activos por terceros. Se cuenta con tres tipos de uso de activos: (a) acuerdos de licencia, en este modo de operación, la organización obtiene ingresos porque permitió el uso de su marca o alguna otra propiedad intelectual para otra organización; (b) franquicias: en este modo de operación, la organización recibe ingresos por permitir a otra empresa el uso de su marca reconocida y el modelo de negocio; como compensación a la otra parte, esta apoya en la operación del negocio; (c) inversiones, según los autores, las inversiones extranjeras son las que se encuentran en este modo de operaciones y hay dos maneras de clasificarlas: la primera, inversión extranjera directa [IED], en esta situación, los inversionistas adquieren la copropiedad mayoritaria de una organización con fines de lucro que es extranjera; la segunda, inversión de cartera, también conocida como inversión en portafolio, esta tiene dos maneras de representación, puede darse cuando una empresa posee acciones de otra o cuando la empresa hace préstamos como bonos a otra empresa extranjera.

3.1.4. Comercio Exterior.

González, Martínez, Otero, y Gonzáles, (2014), en su manual Gestión del comercio exterior de la empresa: Manual teórico y práctico, señalan que, al hablar de comercio exterior, se hace referencia a al comercio que se desenvuelve entre un país específico y el resto del mundo; en tal sentido, el comercio exterior es una porción del comercio mundial; por lo tanto, cuando una persona se refiere al comercio exterior, se refiere a un país determinado o a una integración aduanera específica. Según la autora, el factor decisivo para hablar de comercio internacional, comercio exterior y comercio mundial es el territorio aduanero.

Cuando se hace mención a un territorio aduanero, se entiende por tal que un territorio aduanero es el lugar en el que los bienes pueden tener una libre movilización sin la necesidad de involucrar inspecciones ya se en materia aduanera o administrativas.

3.1.5. Aduana

De acuerdo a la SUNAT, (n.d.), la aduana está definida de la siguiente forma:

Organismo responsable de la aplicación de la Legislación Aduanera y del control de la recaudación de los derechos de Aduana y demás tributos; encargados de aplicar en lo que concierne la legislación sobre comercio exterior, generar las estadísticas que ese tráfico produce y ejercer las demás funciones que las leyes le encomiendan. El término también designa una parte cualquiera de la administración de la aduana, un servicio o una oficina.

3.1.5. Logística Internacional.

Long, (2006), en su libro Logística Internacional: Administración de la cadena de suministro, señala que la logística internacional es importante por diversos motivos y uno de ellos es el rol que juega la cultura. La cultura en cada lugar es distinta y esto influye

en el modo de dirigir la logística. Dentro de la logística internacional, hay dos aspectos clave:

3.1.5.1. Evaluación de la logística regional.

De acuerdo al autor, considerar este aspecto es relevante. Ciertos lugares en el planeta cuentan con bienes logísticos muy buenos los cuales aportan a un buen desempeño logístico. La evaluación de la logística regional involucra tres aspectos que se detallan a continuación.

3.2.5.1.1. Geografía del terreno.

Se refiere a una geografía natural beneficiosa para el buen desempeño logístico. Algunos aspectos son los puertos naturales, tierras planas y sin distorsiones.

3.2.5.1.2. Infraestructura física.

Se refiere a las construcciones y sus implicancias que apoyan al desempeño logístico como las carreteras, los aeropuertos y puertos. En este aspecto, se considera la macro infraestructura que son las construcciones y la infraestructura que está relacionada con la señalización de las construcciones.

3.2.5.1.3. Infraestructura institucional.

Se refiere a la reglamentación de un país o las leyes que rigen el lugar en materia logística, es decir un sistema de permisos y prohibiciones puestos por el ente gubernamental en materia logística. Este aspecto también involucra a los proveedores de financiamiento.

3.1.5.2. La función del transporte.

Long, (2006), señala que es un punto muy importante en el ámbito de la logística, sobre todo en la logística internacional. El transporte resulta ser un sector industrial grande y es el que conecta al mundo. La globalización económica tiene soporte en la habilidad de movilizar los bienes por todo el planeta.

3.1.6. Transporte internacional de mercancías.

Jeréz Riesco, (2011), en su libro Comercio internacional, señala que el transporte de mercancías es la movilización de bienes que han sido envasados y embalados de manera favorable con el fin de que los productos físicos arriben al lugar destino en condiciones óptimas acorde a la naturalidad del bien, todo este proceso teniendo en cuenta el cumplimiento de un cronograma definido desde el punto de origen hasta el punto de destino. El bien debe trascurrir la distancia respectiva de un sitio a otro. El transporte internacional de mercancías debe cumplir con que los lugares de origen y de destino se ubiquen en diferentes países.

El autor también señala que el transporte internacional de mercancías atiende a dos actividades económicas entre países distintos, estas son la exportación y la importación. Las actividades mencionadas comprometen al traslado de los bienes provenientes de tales operaciones, esto lleva a considerar algunos aspectos legales para tal operación.

3.1.7. Intermediarios logísticos.

El autor Long, (2006), en su libro Logística Internacional: Administración de la cadena de abastecimiento global, señala que los intermediarios logísticos viene a ser aquellas empresas y demás involucrados que hacen que el intercambio de mercancías sea menos complicado. Los intermediarios pueden laborar para cualquier participante del comercio internacional.

Los intermediarios son los que ofertan una gama variada de servicios entre el consignatario y destinatario y que aportan a la logística internacional. Estos actores cada vez toman mayor relevancia ya que los involucrados en el comercio internacional persiguen obtener una ventaja logística.

3.1.7.1. Terceras partes en la logística.

Long, (2006), indica que las terceras partes en la logística, conocidas comúnmente como 3PL, es una denominación para las organizaciones ajenas a la propia que ofertan servicios en materia de administración logística. Actualmente, los 3PL han evolucionado y ya se cuenta con proveedores logísticos 4PL. Estos últimos, son organizaciones que otorgan servicios a lo 3PL. Los aspectos fundamentales de los 3PL son tres y se describen a continuación: (a) control, en este aspecto, el contratista debe asumir el papel de formar parte de la compañía y actuar en base a ello; (b) compensación, se refiere a la forma de pago por el servicio, debe estar en relación al desempeño; (c) conocimiento, en este aspecto, se hace referencia a que la organización que está siendo contratada cuenta con conocimientos especializados para ejercer la tarea asignada y ello es el fin por el cual ha sido contratada.

3.1.8. Documentación en el comercio internacional.

Long, (2006), indica que la documentación es un componente esencial en el comercio internacional. La documentación viene a ser el modo en el que los consignatarios obedecen las regulaciones establecidas en el ámbito del comercio internacional.

La documentación usada es diversa y cuenta con dos fundamentos esenciales: control y responsabilidad. La documentación va a indicar la persona que se encuentra al mando de la mercancía, es decir, la persona que es responsable y tiene control sobre la carga. La documentación en el comercio internacional tiene los siguientes objetivos: (a) cumplir con las regulaciones, (b) manejo del riesgo del traslado internacional de la mercancía, (c) comprensión común entre las partes intervinientes en el comercio internacional, (d) mantener archivos legítimos de la empresa.

Dentro de la documentación usada en el comercio internacional, se tiene una clasificación de cuatro tipos: (a) documentos de transporte, (b) documentos bancarios, (c) documentos comerciales, (d) documentos gubernamentales.

Por otro lado, el autor resalta que la documentación no solamente es física; sino que, con los avances tecnológicos, también se usa la documentación electrónica.

El autor señala que la documentación se puede emplear como una barrera no arancelaria para desincentivar las transacciones económicas de importación y exportación; en tal sentido, la Organización Mundial del Comercio viene trabajando para promover un comercio internacional eliminando, en la medida posible, la documentación.

3.1.9. Normatividad en el comercio Internacional.

El autor (Coll, 2015), en su libro Manual de gestión aduanera: Normativas del comercio internacional y modelos de integración económica, refiere que cada país tiene un método propio para la ejecución de su legislación aduanera. Dentro de la reglamentación aduanera, se involucra las funciones de las aduanas.

El autor indica que comúnmente la legislación de los diversos países en materia aduanera, tienen similitud en sus objetivos. La legislación o normatividad busca reducir el contrabando, controlar los bienes, cotejar la valoración de mercancías y contrastar los destinos y regímenes aduaneros.

La legislación define la información que ha de proporcionarse al poderío aduanero, los documentos necesarios, la magnitud de la ley y que documentos han de mantener los operadores. La información definida por la legislación también describe los derechos impositivos y su aplicación incluyendo las consideraciones por acuerdos de integración económica, las formas de valoración aduanera y garantías por endeudamientos aduaneros.

3.1.10. Infraestructura física logística.

Las Naciones Unidas, (2006), en su informe Los países menos adelantados: Informe 2006, indica que aquello que involucra la infraestructura física logística es una gran variedad de estructuras e instalaciones como centrales de comunicación, centros de transmisión de comunicación, aeropuertos, puertos, carreteras, presas, viaductos, etc. Todos estos componentes de la infraestructura física no generan ganancias monetarias para un país, pero contribuyen a un incremento de la producción de un determinado lugar y resultan esenciales para el accionar diario de las organizaciones empresariales. La infraestructura física genera relaciones productivas.

Existen tres niveles de infraestructura: (a) infraestructura rural, aquella que conecta en el área local, generalmente son rutas y carreteras rurales; (b) infraestructura nacional, son de mayor escala, involucra otros aspectos como las comunicaciones y electricidad a parte del transporte; (c) infraestructura transfronteriza, a mayor escala que el nivel previo (Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo [UNCTAD], 2006).

La diferencia en los niveles de infraestructura, radica en los beneficios con los que contribuyen. En tal sentido, el primer nivel aporta a productividad y compra y venta de productos agrarios; el segundo nivel, contribuye a un desarrollo de la economía formal y apoya una integración de la compra y venta internacional; el último nivel, contribuye al comercio entre naciones. La UNCTAD sostiene que una inversión por parte del gobierno de un país es fundamental, ya que esto lleva a una disminución de costos en el comercio internacional (Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo [UNCTAD], 2006).

3.1.11. Integración Económica.

El autor Villamizar, (2000), en su libro *Introducción a la integración económica*, define la integración económica como una fase mediante la cual, los países involucrados concuerdan en quitar los derechos arancelarios y las restricciones que puedan tener para las operaciones de exportación e importación de los productos propios de los países puestos en cuestión; además, los países en participación pueden formar un mercado conjunto. Se tiene fines económicos y políticos.

Ejecutar una integración económica, involucra ceder una porción de soberanía de los países participantes a organizaciones comunes que han sido creadas con el fin de controlar el cumplimiento de los compromisos establecidos. Por otro lado, los compromisos establecidos en la integración económica, son ejecutados de manera progresiva y las decisiones que se tomen deben tener un consentimiento conjunto.

2.1.11.1. Formas de Integración.

Villamizar, (2000), refiere las siguientes formas de integración:

- Zona o área de libre comercio: Los países involucrados quitan los derechos arancelarios y no arancelarios, permitiéndole a cada país tener una política comercial independiente, la cual es aplicada a los países no miembros.
- Unión aduanera: Involucra los criterios de la integración anterior, pero se añade que, en esta ocasión, los países involucrados deciden poner un arancel externo común, aplicando este último a los países no miembros.
- Mercado común: En esta forma de integración, se cumple con los tipos de integración mencionados previamente, pero se añade la libre movilidad de los factores de producción.

- Unión económica: Esta integración es más compleja ya que requiere convertir las políticas económicas y sociales en una compartida para los países miembros.
- Integración económica total: Esta forma de integración involucra establecer organizaciones que rijan para los países miembros y las indicaciones que estas puedan dar se deben acatar en todos los territorios de los países involucrados. Las políticas económicas están unificadas.

3.1.12. Ecuaciones estructurales.

El Modelo de Ecuaciones Estructurales [SEM], están definidas como un instrumento muy potente en el ámbito de las investigaciones que involucran estudios de relaciones causales con datos que no vienen a ser experimentados. Dentro del SEM, se siguen cinco fases que vienen a ser: (a) especificación, (b) identificación, (c) estimación, (d) evaluación y (e) re-especificación del modelo; tales fases fueron empleadas en el proceso de la presente investigación (Medrano & Muñoz-Navarro, 2017).

Medrano & Muñoz-Navarro,(2017), en su artículo metodológico denominado Aproximación conceptual y práctica a los modelos de ecuaciones estructurales, refieren que:

[..]Existe acuerdo en la comunidad científica al considerar que los Modelos de Ecuaciones Estructurales (*Structural Equation Modeling*; SEM) constituyen la metodología más potente y adecuada para analizar la plausibilidad de una relación causal, aun cuando se estén utilizando diseños no experimentales. La clave de esta metodología consiste en analizar la viabilidad de una dirección causal y sustituir el control experimental por un control estadístico, permitiendo así un pseudoaislamiento de las variables en estudio” (p.3).

Capítulo IV: Marco conceptual

4.1. Tratados de libre comercio y otros acuerdos

4.1.1. Acuerdo de integración económica Perú – México.

El Acuerdo de Integración Económica Perú México, es un acuerdo que sustituye al Acuerdo de Complementación Económica que se suscitó en el año de 1987 en base a la Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI]. Este acuerdo previo, era de carácter limitado y no cumplía con las exigencias del mundo actual, puesto que no regía temas referentes a servicios e inversiones (Ministerio de comercio exterior y turismo, n.d.).

Como se buscaba replantear este acuerdo previo, se dio pase al Acuerdo de Integración Comercial Perú – México, el cual se firmó en la capital del Perú el 6 de abril del 2011 y su entrada en vigencia data el 1 de enero de 2012.

Los beneficios otorgados al Perú, encuentran sustento en el acceso preferencial a un aproximado mayor de 12 000 productos dentro de los cuales se encuentran: conservas de pescado, flores, langostinos y otros. Estos productos contaban con un arancel de 15% antes de la entrada en vigencia de este acuerdo. Dentro de los productos con acceso preferencial provenientes de México al Perú, se encuentran aquellos bienes de consumo y productos pertenecientes a la línea blanca y tecnología (Ministerio de comercio exterior y turismo, n.d.).

El acuerdo también hace referencia a la exportación de servicios de ambos países, quitando la condición de tener presencia física en el país destino. Por otro lado, se toma en cuenta la libre movilidad de factores, permitiendo y facilitando el traslado transfronterizo para mexicanos y peruanos. En el ámbito de las inversiones, se especificó reglas que permitieran tratar y proteger las inversiones en ambos países (Ministerio de comercio exterior y turismo, n.d.).

4.1.2. Alianza del Pacífico – AP.

La Alianza del Pacífico fue una iniciativa en el ámbito económico y de desarrollo de ciertos países pertenecientes a Latinoamérica, estos países son: Chile, Colombia, Perú y México. La Alianza del Pacífico, es hoy una forma de interacción en el ámbito político, económico y de interacción e integración. La Alianza del Pacífico permite una libre movilidad de factores (Alianza del Pacífico, n.d.).

Los Objetivos de la Alianza del Pacífico son:

Construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.[...]Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Parte, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes.[...]Convertirse en una plataforma de articulación política; de integración económica y comercial; y de proyección al mundo, con especial énfasis en el Asia Pacífico. (Alianza del Pacífico, n.d.)

La Alianza del Pacífico tiene un acuerdo comercial que permite la incentivación comercial de las cuatro naciones involucradas mediante una reducción de los derechos arancelarios, reducción de barreras comerciales, solución de conflictos y una aceleración de los trámites de compra y venta de bienes y servicios a nivel internacional entre otros aspectos.

4.1.3. Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico.

Este acuerdo de integración económica viene a ser el resultado de la integración de 11 países restantes después del retiro de EUA en la primera iniciativa del TPP; en tal sentido, los países actualmente miembros han mantenido los acuerdos a los que se había llegado previamente con la exoneración de la aplicación a los EUA.

Dentro de los beneficios y características del CPTPP, se encuentra la liberación de aranceles o reducción de estos en nuevos mercados; por otro lado, incentiva la participación de las pequeñas y medianas empresas en el comercio internacional. Este acuerdo de integración económica es nuevo y fue suscrito el 8 de marzo de 2018, por lo que aún no se podrán ver resultados (Gobierno de México, n.d.-b).

4.2. Documentos de exportación.

Los documentos de exportación, vienen a ser documentos que prueban la existencia de un contrato, evidencia de que la mercadería ha sido entregada, dan poder sobre la mercadería, sirven como elementos útiles en el sistema financiero, dan a conocer el punto de riesgo, hacen posible el cumplimiento de preferencias arancelarias y son documentos indispensables para las aduanas (PromPerú, 2016).

La mala gestión de los documentos de exportación, lleva a producir situaciones engorrosas ya que genera retrasos en la entrega de la mercancía, produce costos adicionales de almacenaje, reembargos y otros.

- **Utilidad:** Los diferentes documentos que se requieren en el comercio internacional, tienen un uso específico y es ejecutado en las diferentes etapas del proceso. Los documentos de exportación son documentos solicitados y necesarios para las entidades gubernamentales, para las empresas involucradas y también para los proveedores por los servicios a brindar (PromPerú, 2016).
- **Costos de una mala documentación:** Los costos de una mala documentación resultan ser varios, dentro de ellos se encuentran los intereses generados por el retraso en los pagos, gastos por envío de nuevos documentos, nuevos gastos bancarios, invalidación de los seguros de la mercancía y el daño de las relaciones entre el exportador e importador (PromPerú, 2016).

Dentro de los documentos de exportación se tienen:

- Documentos emitidos por el exportador
- Documentos emitidos por el agente de aduanas
- Documentos emitidos por la empresa de transporte
- Documentos emitidos por el terminal
- Documentos emitidos por el seguro
- Documentos emitidos por el banco
- Documentos emitidos por instituciones

Capítulo V: Metodología

5.1. Configuración de la investigación

5.1.1. Enfoque.

El enfoque o método de investigación mixto es definido por Hernández, Fernández, y Baptista, (como se citó en Hernández - Sampieri y Mendoza, 2008), de la siguiente manera:

Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias de toda la información recabada (meta inferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (p. 5350).

El tipo o enfoque de investigación del presente trabajo se considera mixto; ya que la investigación documental llevada a cabo está referida tanto teórica como empíricamente a procesos de exportación en el sector agrícola ya existentes. Y la profundidad del trabajo se refiere a la exploración de los determinantes de exportación en dicho sector usando datos cuantitativos.

5.1.2. Tipo.

Moreno, (1987), describe la investigación básica de la siguiente forma: “La investigación básica, también llamada pura o fundamental tiene como propósito la aportación de elementos teóricos al conocimiento científico sin la intención de su corroboración directa en un campo concreto de aplicación” (p. 37).

En tal sentido, la presente investigación es de tipo básica, ya que pretende ser usada como la base para otras investigaciones aplicadas; por otro lado, esta investigación ha sido guiada e iniciada por la curiosidad y el interés de hallar nuevos conocimientos.

5.1.3. Nivel.

El nivel exploratorio de la investigación, es definido por Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez (como se citó en Selltiz, 2014), de la siguiente forma: “Es una búsqueda de información, con el propósito de formular problemas e hipótesis para una investigación más profunda de carácter explicativo” (p. 91). Esta investigación, de clase básica exploratoria, pretende generar un dilema para crear la posibilidad de ejecutar y desarrollar investigaciones más complejas.

La investigación de nivel descriptivo es definida por Ñaupas, et al., (2014), de la siguiente manera “Es una investigación de segundo nivel, inicial, cuyo objetivo principal es recopilar datos e informaciones sobre las características, propiedades, aspectos o dimensiones, clasificación de objetos, personas, agentes e instituciones o de los procesos naturales o sociales” (p. 92).

En consecuencia, el nivel o alcance de esta investigación es exploratorio y descriptivo; ya que la información que se busca no está sujeta a la experimentación sino a la indagación de los procesos existentes, así como se describirá la caracterización de los determinantes necesarios para llevar a cabo un proceso de exportación en el sector agrícola Perú – México.

5.1.4. Diseño.

Acorde con Hernández et al., (2008), un diseño de investigación exploratorio secuencial (*dexplos*) está definida de la siguiente manera: “ El diseño implica una fase inicial de recolección y análisis de datos cualitativos seguida de otra donde se recaban y analizan datos cuantitativos” (p. 551).

Por otro lado, (Hernández et al., 2008) refieren que dentro de este diseño, existen dos sub diseños : el derivativo y comparativo. El que se define a continuación es el comparativo:

En este caso, en la primera fase se recolectan y analizan datos cualitativos para explorar un fenómeno, generándose una base de datos; posteriormente, en la segunda etapa se recolectan y analizan datos cuantitativos y se obtiene otra base de datos (esta última fase no se construye completamente sobre la plataforma de la primera, como en la modalidad derivativa, pero sí se toman en cuenta los resultados iniciales: errores en la elección de tópicos, áreas complejas de explorar, etc.). Los descubrimientos de ambas etapas se comparan e integran en la interpretación y elaboración del reporte del estudio (p.552).

Sin embargo, el autor mencionado, también indica que una investigación mixta es única y, por lo tanto, el diseño también va a ser único y es una labor exclusiva del investigador elaborar el diseño de su investigación (Hernández et al., 2008).

Teniendo en cuenta lo ya mencionado, se recalca que la presente investigación también hace uso del diseño no experimental transeccional, diseño que es definido de la siguiente manera:

The SAGE Glossary of the Social and Behavioral Sciences, (como se citó en Hernández et al.,(2008), define el diseño de investigación no experimental cuantitativa de la siguiente manera:

Podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para analizarlos (p.152)

Liu y Tucker (como se citó en Hernández et al., 2008), refieren que dentro del diseño transeccional recolecta la información en un momento específico, ese momento es irrepetible. Complementariamente, Hernández et al.,(2008), indican: “Su propósito es

describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como “tomar una fotografía” de algo que sucede” (p.154). Consecuentemente, el diseño de la presente investigación es el que se presenta a continuación en la tabla 3.

Tabla 3

Diseño de investigación

Paso 1
Fuentes de investigación documental: Estas fuentes de investigación están involucradas por todo el marco teórico y referencial mencionado en el capítulo.
Paso 2
Fuentes de investigación de campo: La investigación de campo está constituido por la exploración con empresarios del sector agrícola del Perú que exportan o han exportado a México y agricultores de la selva central del Perú.
Paso 2.1.- Selección de un estudio de caso
Paso 2.2.- Diseño de la encuesta.
Paso 2.3- Diseño del instrumento de obtención de información: cuestionario y entrevista.
Paso 2.4.- Aplicación de la encuesta
Paso 2.5.- Tabulación de análisis
Paso 2.6. Conclusión
Paso 2.7.- Informe

5.1.5. Universo

Según Galindo, (1998), “el universo es el conjunto de elementos a los cuales se desea extrapolar los resultados de la muestra. Todos los elementos del universo son homogéneos en cuanto a su definición.”

En tal sentido, el universo para la presente investigación está determinado por las empresas exportadoras en el Perú y productores agrícolas del Perú.

5.1.6. Población.

Una definición de población según el autor Bernal, (como se citó en Fracica, 2006), es la siguiente: “La población es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación. Se puede definir también como el conjunto de todas las unidades de muestreo” (p. 164).

En tal sentido, la población de la presente investigación ha sido definida por empresas peruanas exportadoras a del sector agrícola y productores agrícolas de la selva central.

5.1.7. Muestra.

Una muestra está definida por Hernández et al., (2008), de la siguiente manera: “Subgrupo de la población del cual se recolectan los datos y debe ser representativo de esta” (p. 173). Por otro lado, teniendo en cuenta que existen diferentes tipos de muestreo que son usados acorde al tipo de investigación, es necesario definir un muestreo por conveniencia. Los autores recientemente citados, Hernández et al., (como se citó en Battaglia, 2008), definen las muestras por conveniencia así: “estas muestras están formadas por los casos disponibles a los cuales tenemos acceso”(p. 390).

En tal sentido, el muestreo usado en la presente investigación ha sido un muestreo por conveniencia ya que se tenía la accesibilidad a los casos estudiados. Este muestreo ha permitido ejecutar un estudio de caso colectivo, en el cual se aplicó una encuesta a 10 exportadores directos a México (entre empresas que exportaron y empresas que exportan en el presente) y 36 productores no exportadores de la selva central de Puerto Yurinaki. Este tipo de muestreo por conveniencia, de acuerdo con los actores, permitió generalizar los resultados de exploración planteada (Quinn, 1996, p. 532).

5.2 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

5.2.1. Encuesta

Una conceptualización de encuesta, dada por Ballén, Pulido, y Zúñiga, (2007), es:

La encuesta consiste en la recolección sistemática de información, en una población o parte de ella, mediante el uso de entrevistas personales y otros instrumentos para obtener datos. Por ello, para algunos investigadores la encuesta es una pluralidad de técnicas que se emplean a nivel masivo, como la entrevista, la observación o la aplicación de un cuestionario por ocuparse de grupos de personas numerosas y dispersas (p.85).

Dentro de las encuestas, se tienen diferentes tipos, dentro de los cuales se destaca las de tipo abierto y las de tipo cerrado. “Las primeras, también llamadas no restringidas, suelen ser más profundas y argumentadas, puesto que propician respuestas espontáneas y libres” (p.85). Por otro lado, las segundas orientan a obtener respuestas cortas y concretas, haciendo más fácil su tabulación (Ballén et al., 2007).

“En general, el cuestionario hace parte de cualquier procedimiento o técnica donde se emplea la interrogación como medio para obtener información” (p.90). En consecuencia, frente a lo ya mencionado, una de las técnicas empleadas en la presente investigación, fue la de la encuesta, usando como instrumento el cuestionario con preguntas cerradas. El cuestionario fue aplicado a las empresas exportadoras del sector agrícola.

5.2.2. Entrevista personal.

La entrevista personal está definida por Hernández et al., (2008) de la siguiente manera: “Las entrevistas implican que una persona calificada (entrevistador) aplica el cuestionario a los participantes; el primero hace las preguntas a cada entrevistado y anota las respuestas. Su papel es crucial, resulta una especie de filtro” (p.233).

Una entrevista cuantitativa, tiene diferencia con la entrevista cualitativa puesto que la primera está estructurada como una encuesta abierta; como hace referencia Moule y Goodman y Rogers y Bouey (tal como se citó en Hernández et al., 2008), dentro de las características resaltantes se encuentran: (a) el inicio y fin de la entrevista están claramente definidos por la naturaleza de la estructura que es una encuesta abierta; (b) el instrumento usado, es decir la encuesta abierta, es el mismo para todos los involucrados y se busca que las condiciones de la entrevista sean los más parecidas posibles; (c) el ritmo y orientación de la entrevista a ejecutarse, viene a estar controlada por la persona encargada de realizar la entrevista y por el instrumento, es decir la encuesta abierta.

En tal sentido, en la presente investigación, se usó una entrevista personal guiada por un cuestionario de preguntas abierta, el cual fue aplicado a los agricultores de la selva central de Puerto Yurinaki.

5.3. Proceso de recolección de datos

Con objeto de llevar a cabo la investigación planteada, se diseñaron las siguientes etapas de obtención de la información que se muestran en la Figura 1.

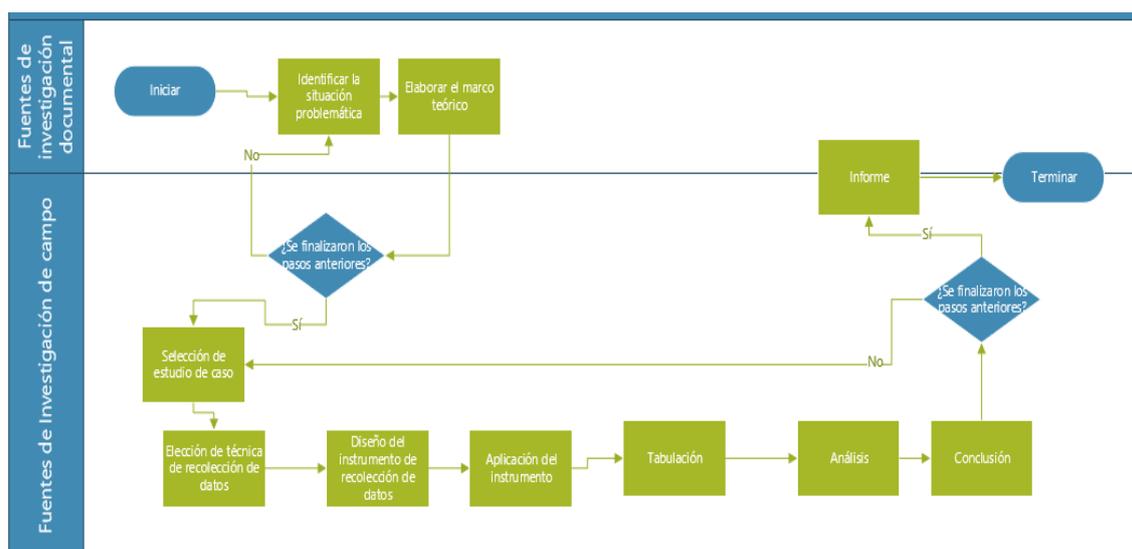


Figura 1. Proceso de recolección de datos

La figura 1, muestra que la investigación se llevó a cabo en dos partes denominadas como: (a) fuentes de investigación documental y (b) fuentes de investigación de campo; dentro de la primera parte mencionada, se tuvo que identificar la situación problemática y elaborar el marco teórico recurriendo a diferentes recursos bibliográficos; posteriormente, en caso se haya concluido con el proceso previo, se pasó a seleccionar el estudio de caso, luego se hizo la elección de técnica de recolección de datos, se diseñó el instrumento de recolección de datos y este fue aplicado; posteriormente se pasó a la tabulación que fue en el programa de Microsoft Excel, seguidamente se ejecutó el análisis usando el programa Smart PLS mediante el método de ecuaciones estructurales; se hicieron las conclusiones respectivas y finalmente se pasó a elaborar el presente informe de tesis, el cual tiene una estructura específica. Es importante mencionar que este proceso no fue estricto o rígido, es decir que, durante todo el proceso de investigación, se retrocedieron algunos pasos para verificar y asegurar la precisión de esta investigación, cualidad propia de una investigación mixta que involucra el enfoque cualitativo.

Finalmente, la técnica de procesamiento de los datos se realizará de manera estadística descriptiva ya que proporcionará información suficiente para comprobar la hipótesis.

Capítulo VI: Resultados

A continuación, se presentan los resultados de las encuestas aplicadas, después de haber sido tabulados usando el programa Microsoft Excel. Los resultados presentados en esta sección, son aquellos considerados relevantes para esta investigación, estos resultados serán usados posteriormente en la contratación de resultados a través de ecuaciones estructurales.

6.1. Resultados de los agricultores de la selva central

6.1.1. Instituciones públicas.

Tabla 4

Consideración sobre el apoyo gubernamental

Considera que el estado brinda apoyo	<i>f</i> ^o	%
No	35	97
Sí	1	3
Entidad que considera que brinda apoyo		
a. Sierra exportadora y MINCETUR	1	100

Nota: Datos extraídos de la encuesta aplicada

En la Tabla 4, se observa que el 97% de los encuestados no considera que el estado brinde apoyo gubernamental.

Tabla 5

Recibimiento de apoyo gubernamental

Recibimiento de apoyo gubernamental	<i>f</i> ^o	%
No	27	75
Sí	9	25
Entidades que brindaron apoyo		
a. Ministerio de Agricultura y Riego [MINAGRI]	1	11
b. SENASA	6	67
c. No se sabe	2	22

Nota: Datos extraídos de la encuesta aplicada

En la Tabla 5, se observa que el 75% de los encuestados no ha recibido apoyo gubernamental, en el caso de los que sí, la principal entidad que les brindó apoyo fue SENASA.

6.1.2. Infraestructura logística.

Tabla 6

Agilidad del sistema carretero peruano

Sistema carretero ágil	f°	%
a. Sí	5	14
b. No	31	86
Razones por las que no es ágil		
a. No se puede cruzar el río cuando hay lluvia	14	45
b. Falta mantenimiento	6	19
c. Muchas curvas, baches, tamaño pequeño, otros	6	19%
d. No respondió	2	6%
e. Falta de intervención de autoridades	1	3%
f. Son peligrosas	2	6%

Nota: Datos extraídos de la encuesta aplicada.

En la Tabla 6, se observa que el 86% de los encuestados, considera que el sistema carretero del Perú no es ágil, la razón principal es porque, en el caso de ellos, no pueden cruzar el río en época de lluvias.

6.1.3. Transporte.

En la Figura 2, se muestra que el 61% de los agricultores, exportaría de uno a tres toneladas de sus productos.

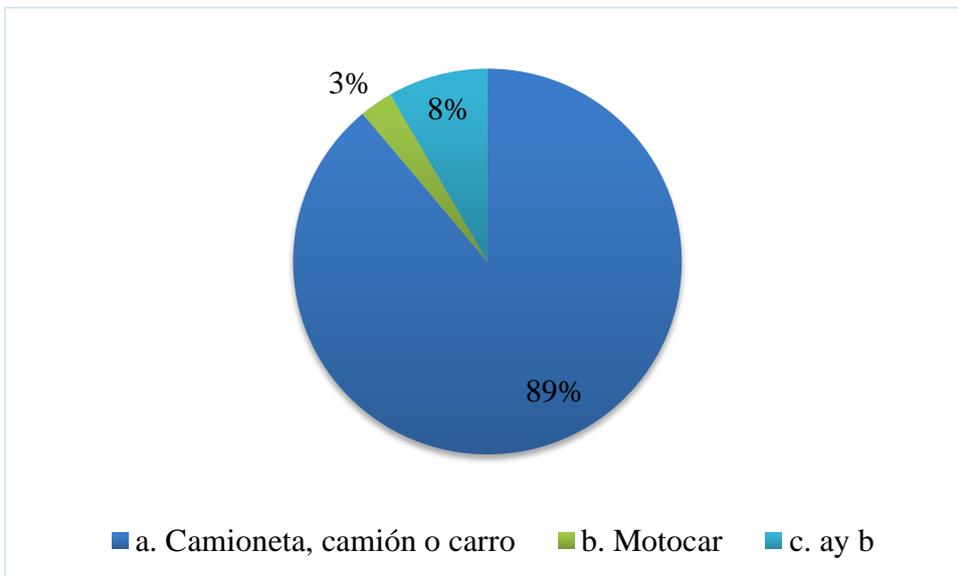


Figura 2. Transporte más usado para traslado de productos

6.2. Resultados de las empresas exportadoras a México del sector agrícola

6.2.1. Aduanas.

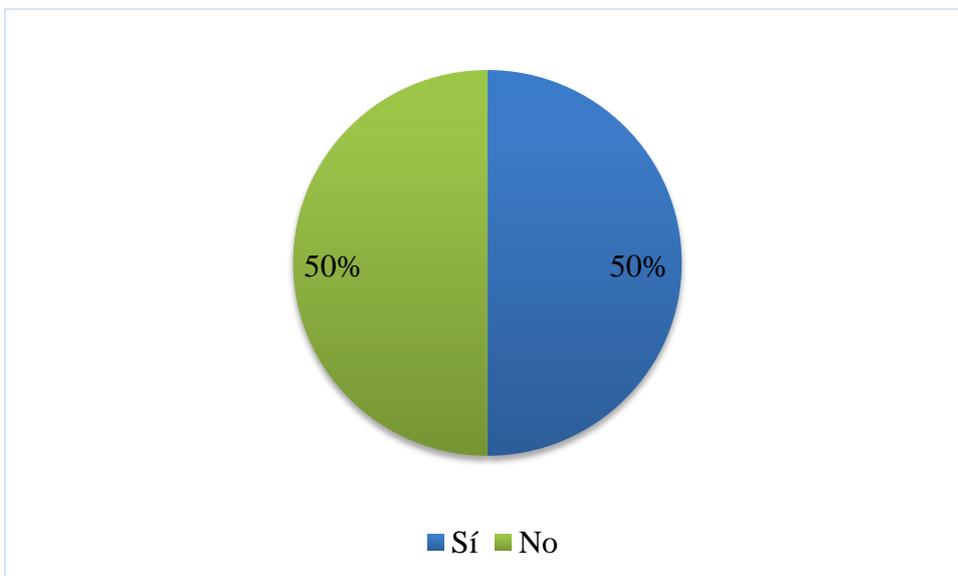


Figura 3. Conocimiento de la clasificación aduanera

La figura 3, muestra que el 50% de los participantes cuentan con conocimiento respecto a la clasificación aduanera y el 50% restante no.

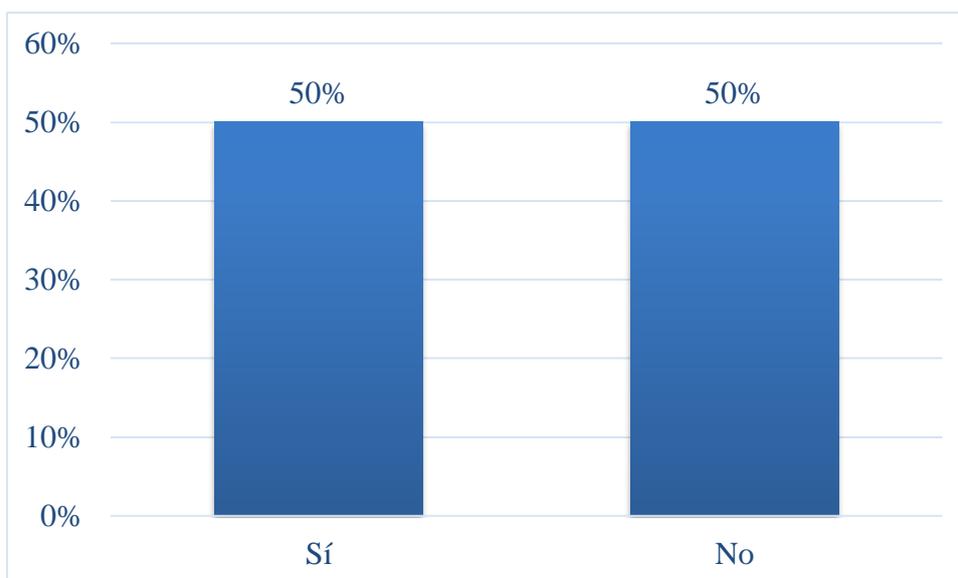


Figura 4. Conocimiento de las principales aduanas del Perú

La figura 4, muestra que el 50% de las empresas encuestadas tiene conocimiento referente a las principales aduanas del Perú.

6.2.2. Instituciones públicas.

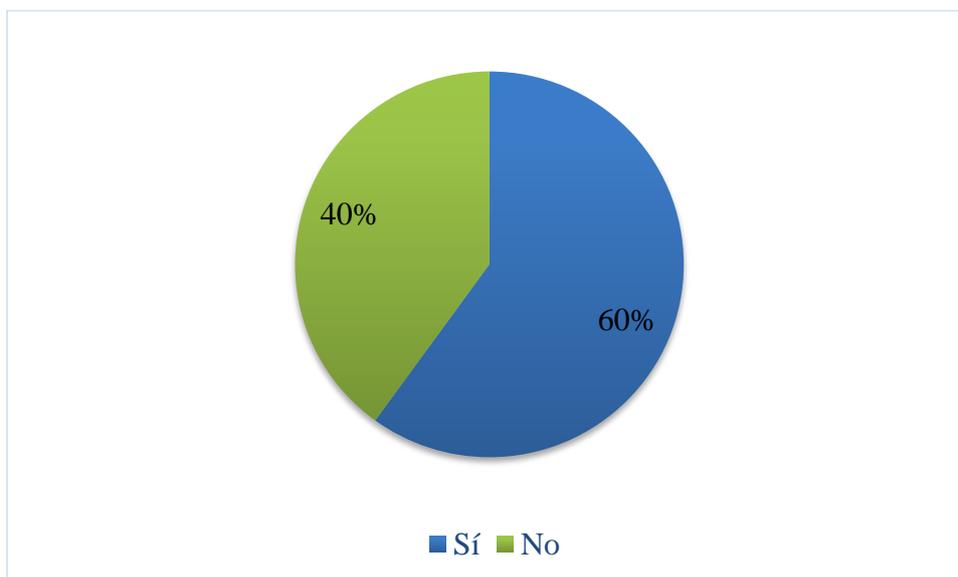


Figura 5. Conoce incentivos del gobierno para la exportación.

La figura 5, muestra que el 60% de los participantes conoce los incentivos del gobierno para la exportación.

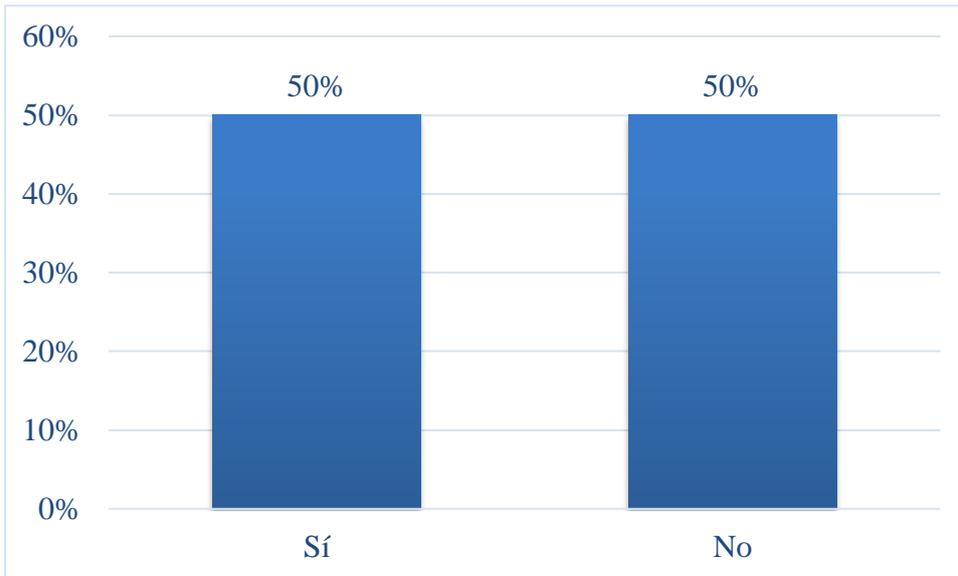


Figura 6. Participación en campañas de exportación promovidas por el gobierno

La figura 6, muestra que solo el 50% ha participado en campañas de exportación promovidas por el gobierno.

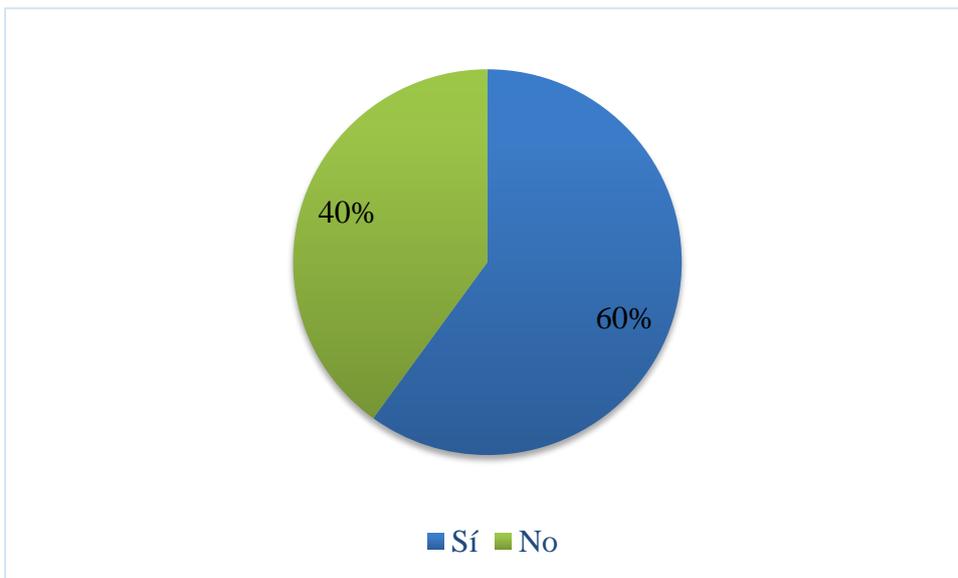


Figura 7. Conocimiento de entidades reguladoras del comercio internacional.

La figura 7, muestra que el 60% de los participantes tiene conocimiento referente a las entidades reguladoras del comercio internacional.

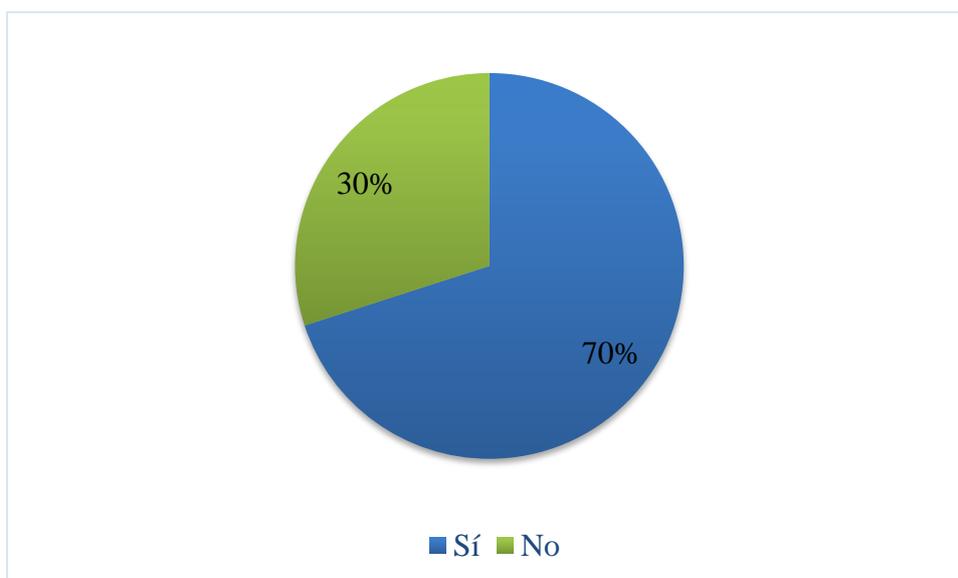


Figura 8. Participación en capacitaciones del estado

La figura 8, muestra que el 70% de las empresas exportadoras han tenido participación en las capacitaciones del estado.

6.2.3. Transporte.



Figura 9. Medio de transporte usado

La figura 9, muestra que el 70% de las empresas usa el medio de transporte acuático y terrestre.

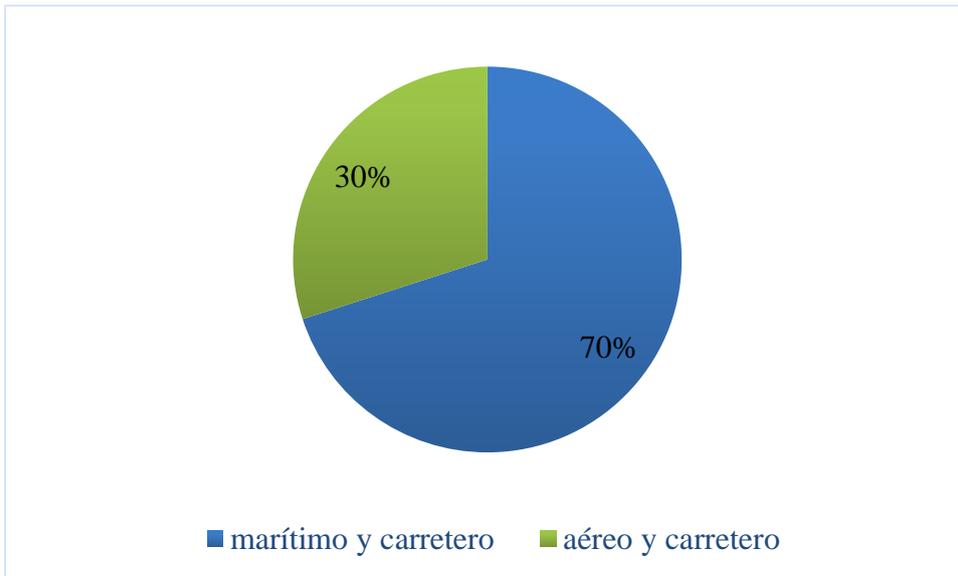


Figura 10. Modo de transporte usado

La figura 10 muestra que el medio de transporte usado mayormente por los participantes es el marítimo y carretero ya que asciende al 70%.

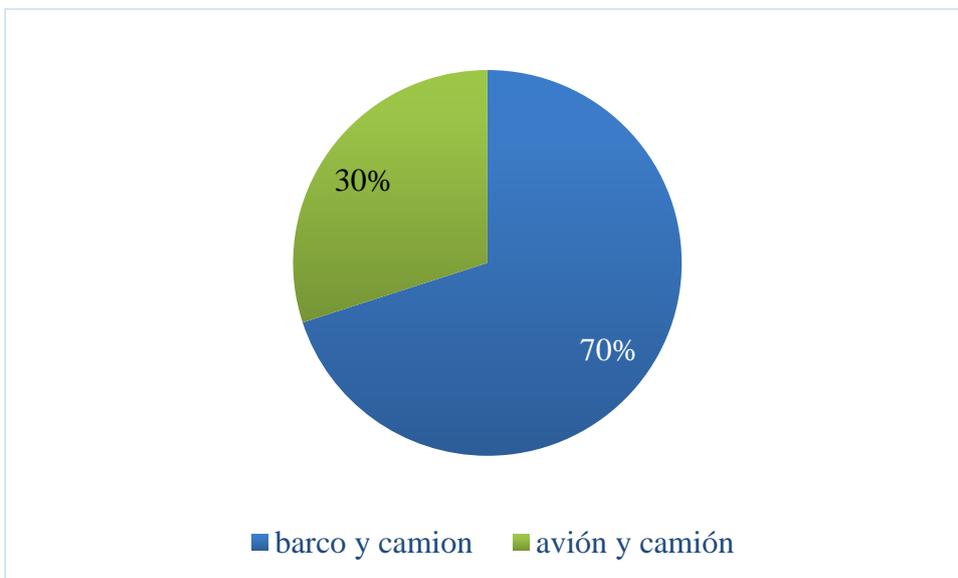


Figura 11: Tipo de transporte usado principalmente

La figura 11, muestra que el 70% de las empresas usa barco y camión principalmente.

6.2.4. Intermediarios.

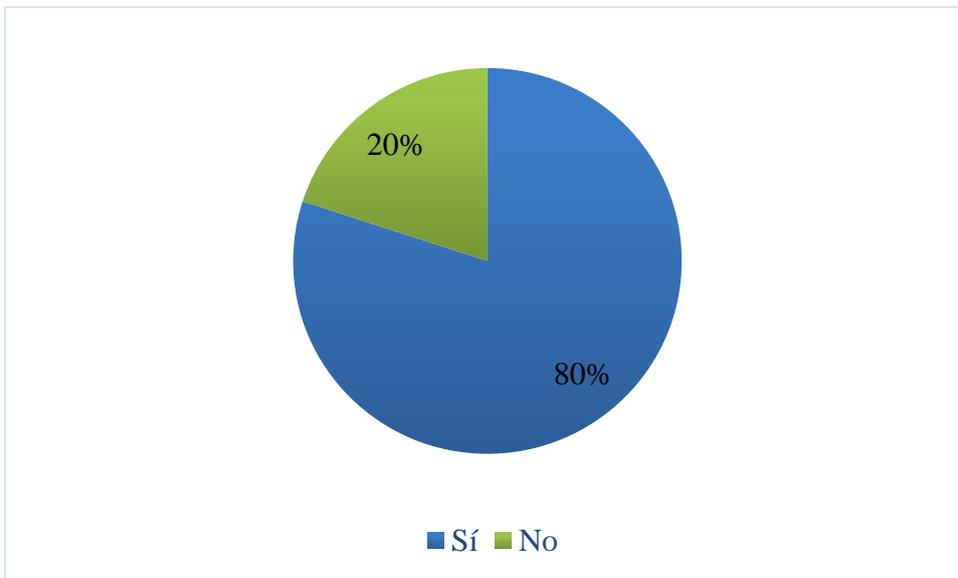


Figura 12. Utilización de agente de aduanas

La figura 12, muestra que el 80% de las empresas indicó que usan un agente de aduanas.

6.2.5. Documentación.

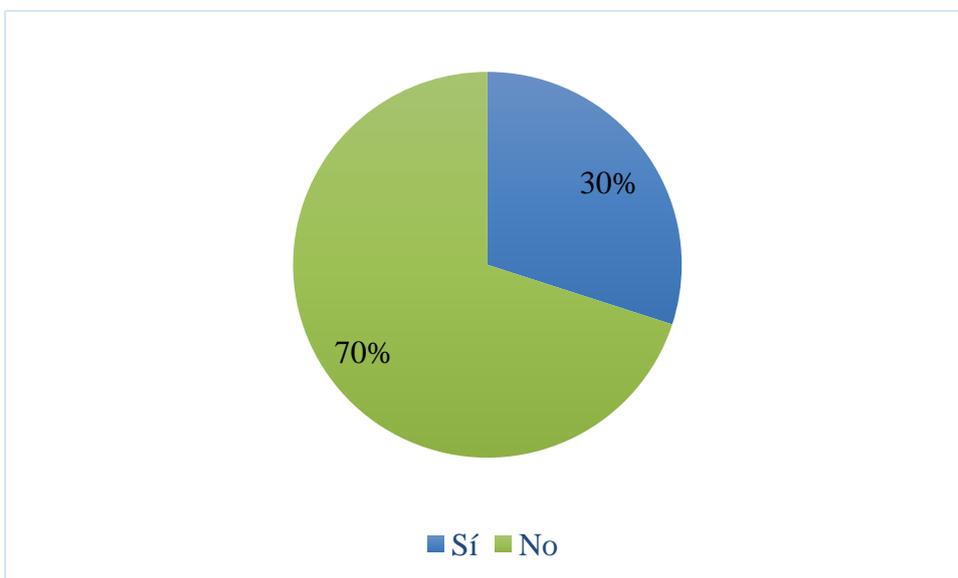


Figura 13. Conocimiento de la documentación requerida en México.

La figura 13, muestra que el 70% de los participantes tienen conocimiento referente a la documentación requerida en México.

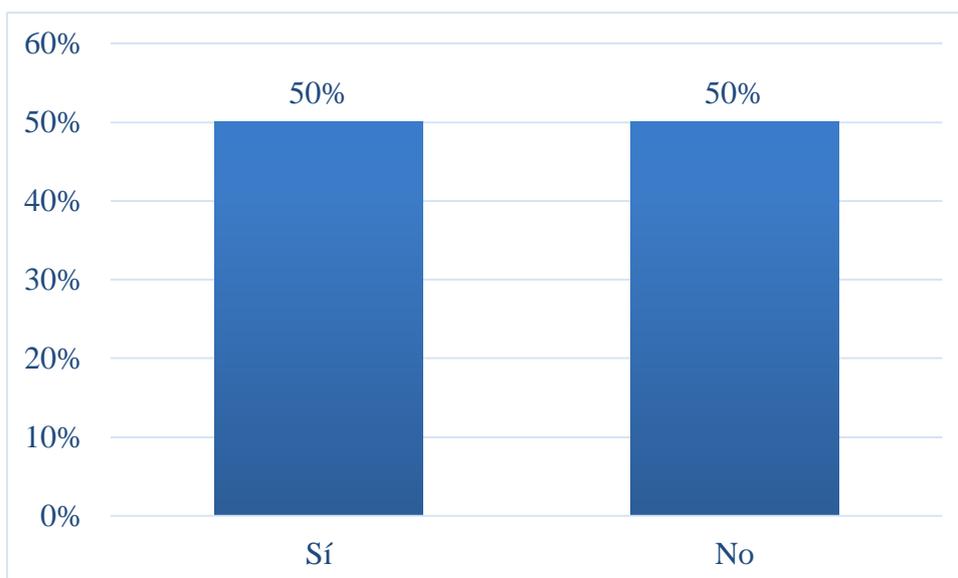


Figura 14. Conocimiento de procedimientos y documentos de exportación del Perú

La figura 14, muestra que el 50% de las empresas participantes cuenta con el conocimiento referente a procedimientos y documentos de exportación del Perú.

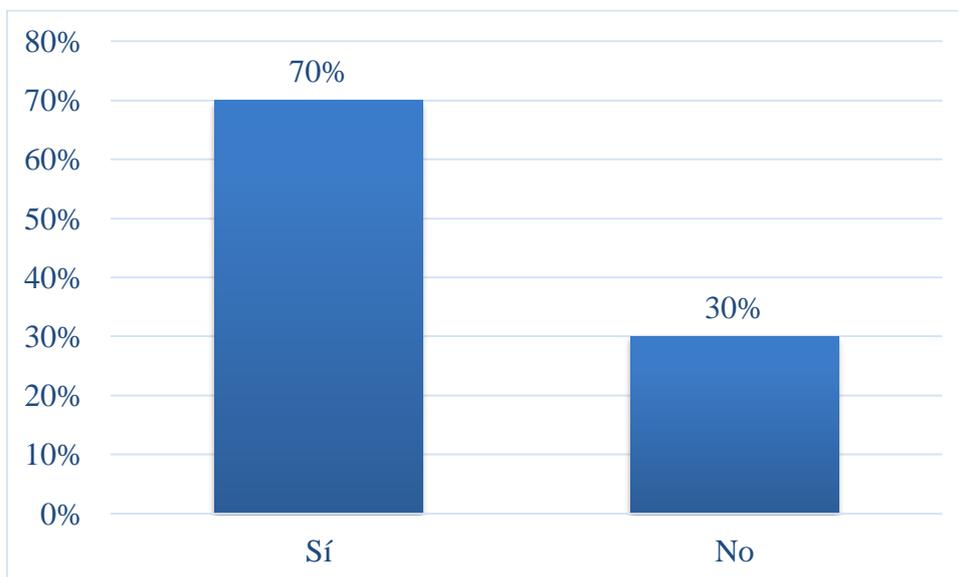


Figura 15. Conoce los documentos para sujetarse a un TLC Perú-México.

En la figura 15, se observa que el 70% de los participantes cuenta con el conocimiento referente a los documentos para sujetarse a un TLC Perú – México.

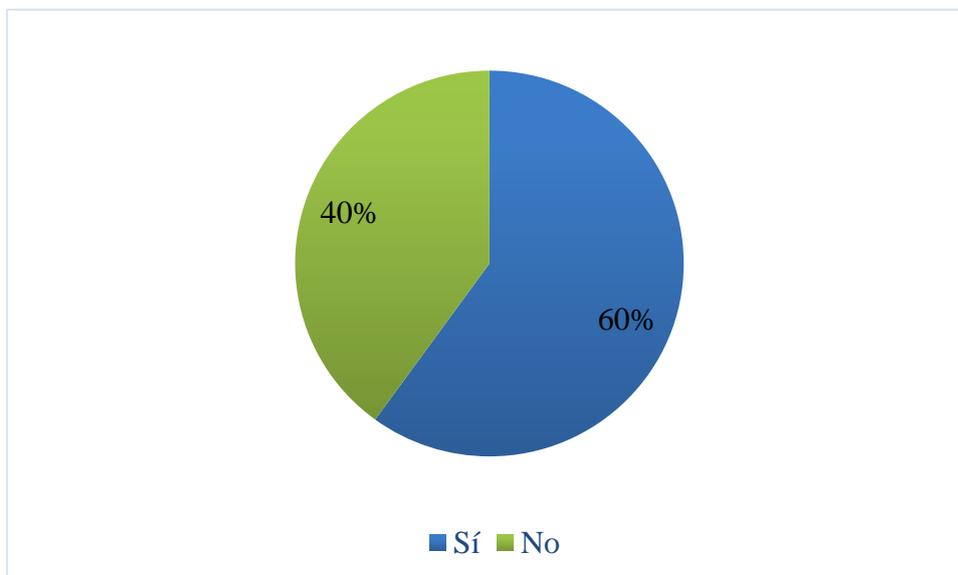


Figura 16. Conocimiento de los documentos requeridos para el transporte internacional de la mercancía

La figura 16, muestra que el 60% de los encuestados cuenta con el conocimiento referente a los documentos requeridos para el transporte internacional de mercancías.

6.2.6. Normatividad.

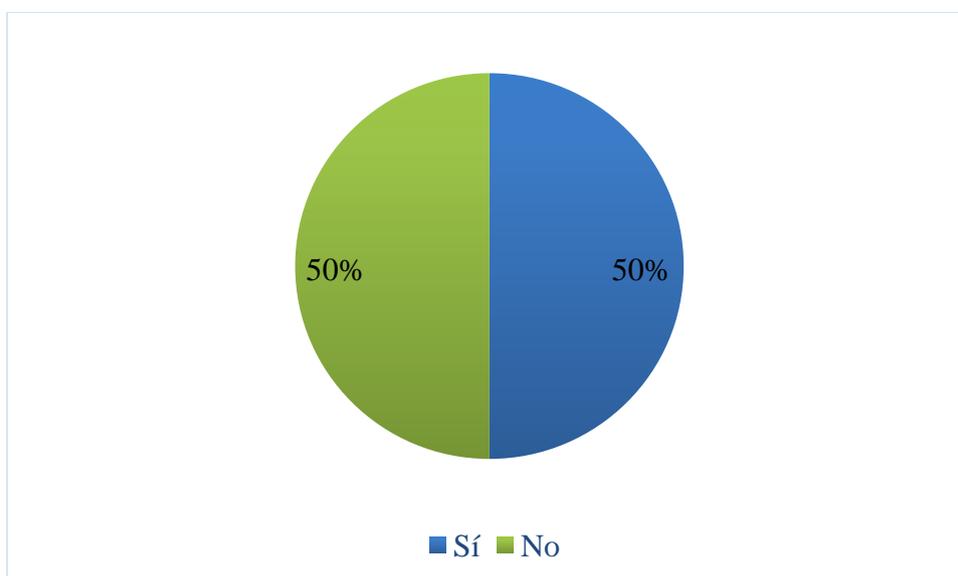


Figura 17. Conoce a la ley de facilitación de comercio exterior del Perú.

La figura 17, muestra que el 50% de los participantes conoce la ley de facilitación de comercio exterior del Perú.

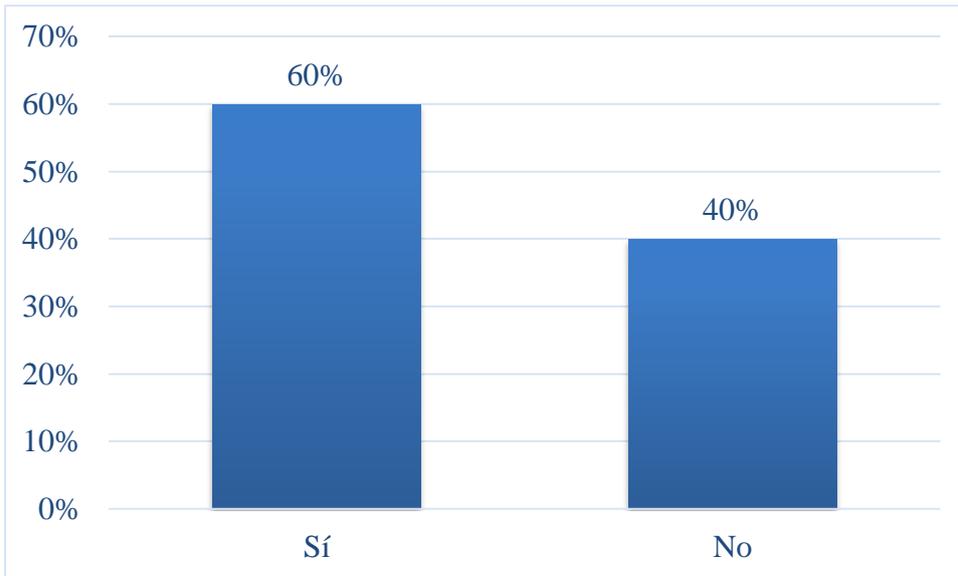


Figura 18. Conocimiento de la ley general de aduanas del Perú

La figura 18 muestra que el 60% de los participantes cuenta con conocimiento referente a la ley general de aduanas del Perú.

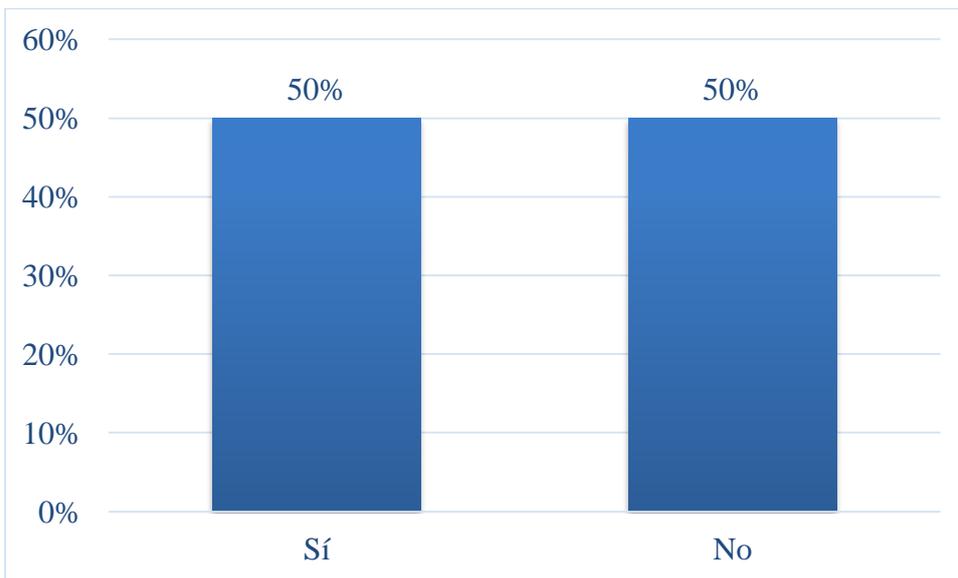


Figura 19. Conocimiento de la ley general de comercio exterior de México.

En la figura 19, se puede observar que el 50% de los participantes tiene conocimiento acerca de la ley general de comercio exterior de México.

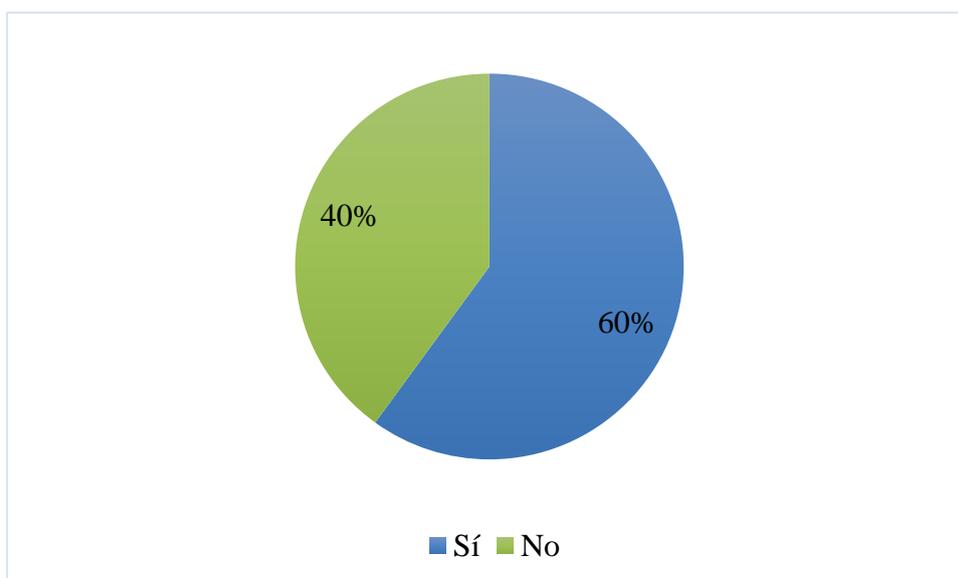


Figura 20. Conocimiento de la ley general de aduanas de México

La figura 20, muestra que el 60% de los encuestados conoce la ley general de aduanas de México.

6.2.7. Infraestructura física logística.

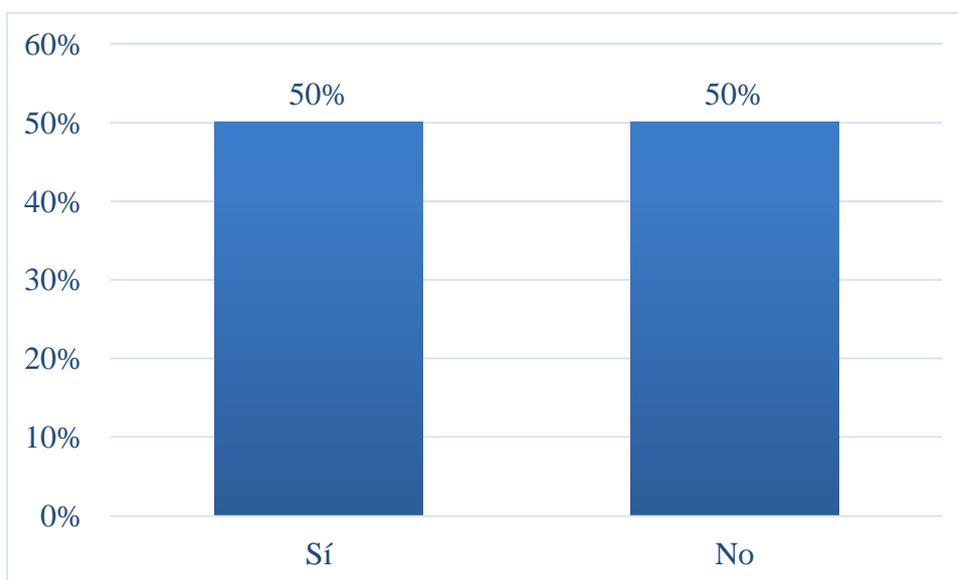


Figura 21. Conocimiento del ranking de infraestructura logística del Perú

En la figura 21, se puede observar que el 50% de las empresas, conoce el ranking de infraestructura logística del Perú.

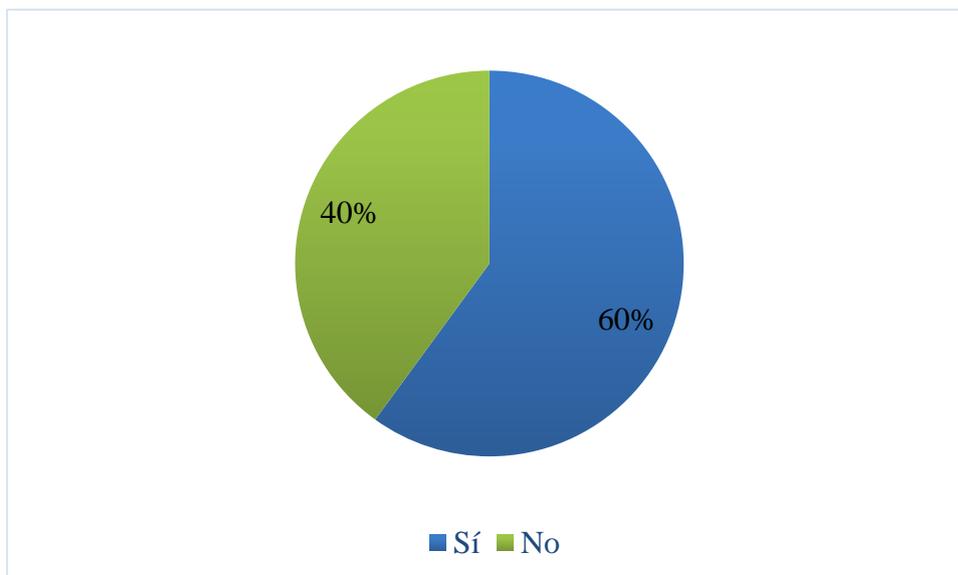


Figura 22. Conocimiento del ranking de infraestructura logística de México.

En la figura 22, se puede observar que el 60% de las empresas, conoce el ranking de infraestructura logística del México.

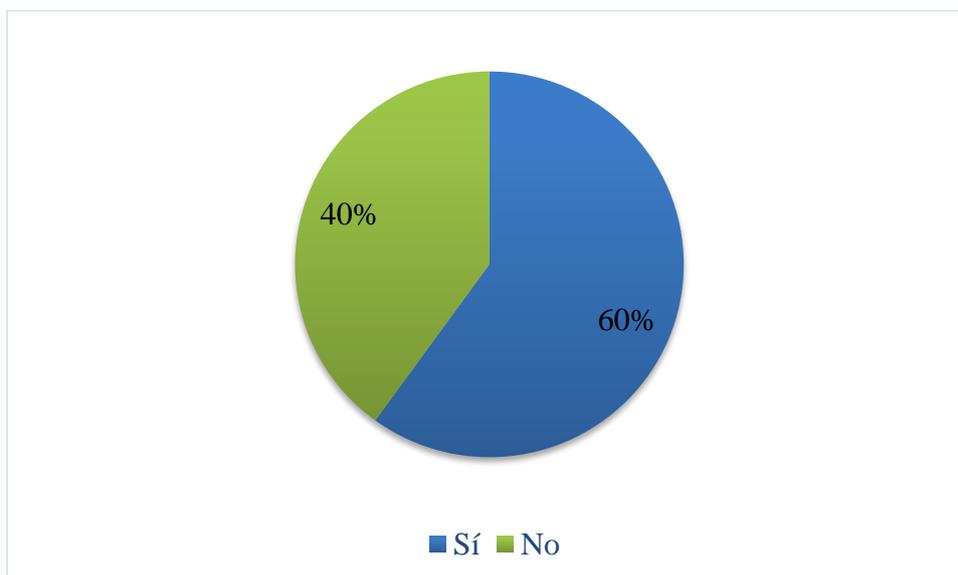


Figura 23. Conocimiento del tiempo de traslado de la mercancía a México.

En la figura 23, se muestra que el 60% de los participantes cuenta conocimiento referente al tiempo de traslado de la mercancía a México.

6.2.8. Acuerdos de integración económica

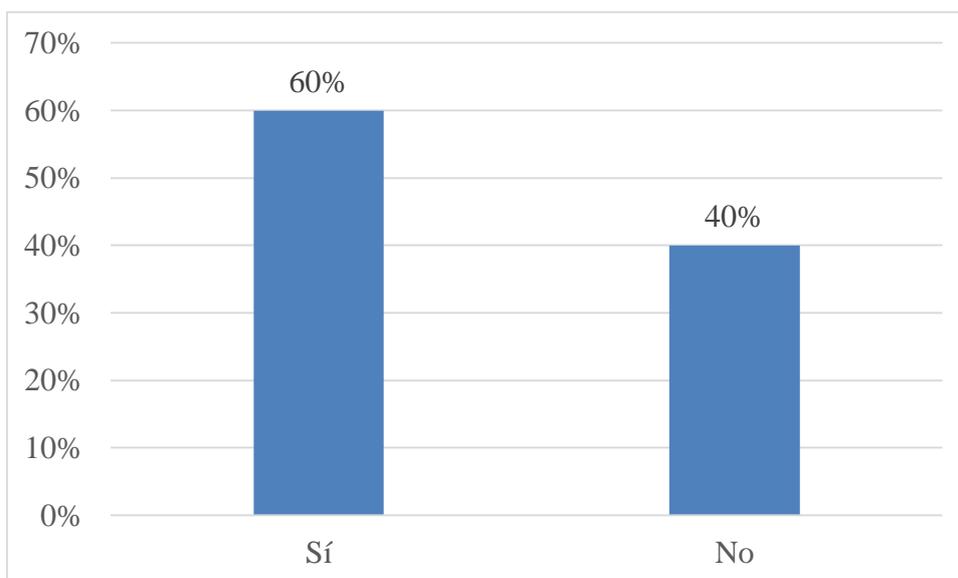


Figura 24. Conoce los tratados comerciales.

La figura 24, muestra que el 60% de los participantes conoce los tratados comerciales existentes.

Capítulo VII: Presentación de resultados: análisis y comprobación de hipótesis mediante el modelo de ecuaciones estructurales.

Después de haber presentado los resultados encontrados al término de las encuestas aplicadas, se presenta a continuación una contrastación de resultados usando el modelaje de ecuaciones estructurales. La interpretación de las ecuaciones se dio de la siguiente manera: en caso de haberse encontrado números positivos entre cada ítem (variable latente), se consideró que existe relación; en caso de haberse encontrado números negativos entre cada ítem (variable latente), se consideró como una relación inversa, por lo cual fue necesario replantear el modelaje. La interpretación en base a los números presentados en cada relación, se dio de la siguiente forma: (a) en caso la relación se encuentre entre cero y sea menor a cero punto cinco, la relación o dependencia generada fue baja; (b) en caso la relación se encuentre entre cero punto cinco y sea menor a cero punto ocho, la dependencia generada fue media; (c) en caso de que la relación se encuentre entre cero punto ocho y uno, la dependencia generada es fuerte; (d) en caso la relación haya tenido un número mayor a uno, la dependencia generada es directa u obvia, entendiéndose que la respuesta es evidente. La idea se sintetiza en la Tabla 7.

Tabla 7

Interpretación de ecuaciones estructurales

Parámetros de la relación	Relación o dependencia generada
$0 \leq \text{relación} < 0.5$	Baja
$0.5 \leq \text{relación} < 0.8$	Media
$0.8 \leq \text{relación} \leq 1$	Alta o fuerte
Relación > 1	Directa u obvia
Signo de la relación	Dependencia generada
Positivo	Existe dependencia
Negativo	Dependencia inversa, replantear el modelaje

Nota: Tabla elaborada en base a la información proporcionada por Cupani, (2012)

7.1. Estudio de agricultores de la selva central.

A continuación, se utiliza la información obtenida de los 36 agricultores de diversos productos, quienes fueron encuestados para obtener la información necesaria y evaluar el interés de exportación y otros determinantes que influyen en este factor. Este análisis se realizó a través de la aplicación de un modelaje por ecuaciones estructurales (método de mínimos cuadrados) para obtener la probabilidad estadística o pronóstico del grado de interrelación que existe entre las variables dependientes e independientes. Los agricultores fueron codificados a través de números, se puede revisar tal codificación en la sección apéndices.

Dentro de los factores estudiados en el ámbito de agricultores, se encuentran: instituciones públicas, infraestructura logística, transporte; adicionalmente se analizó el ámbito de otros posibles factores encontrados a partir de la investigación. Cada factor analizado, está dividido en diferentes ítems que han sido mencionados según se fueron ejecutando los modelamientos. Los hallazgos se presentan a continuación.

7.1.1. Instituciones públicas (entidades que pertenecen al estado).

En la Figura 25, se relaciona el ítem (a) no recibió apoyo gubernamental con (b) desinterés de exportación, identificando a los ítems como variable latente 1 y 2 respectivamente. Se puede observar que existe una relación débil de .246; por lo tanto, no haber recibido apoyo gubernamental en la labor de los agricultores no influye de manera directa sobre el desinterés de exportación, la dependencia generada es baja.

En la Figura 26, se relaciona el ítem (c) el estado no fomenta la exportación con (b) desinterés en exportar, identificando a los ítems en la Figura 26 como variable latente 2 y 4 respectivamente. Se puede observar que existe una relación muy débil de .105; por lo tanto, considerar que el estado a través de sus instituciones correspondientes no fomente la exportación, no influye directamente en desinterés de exportación.

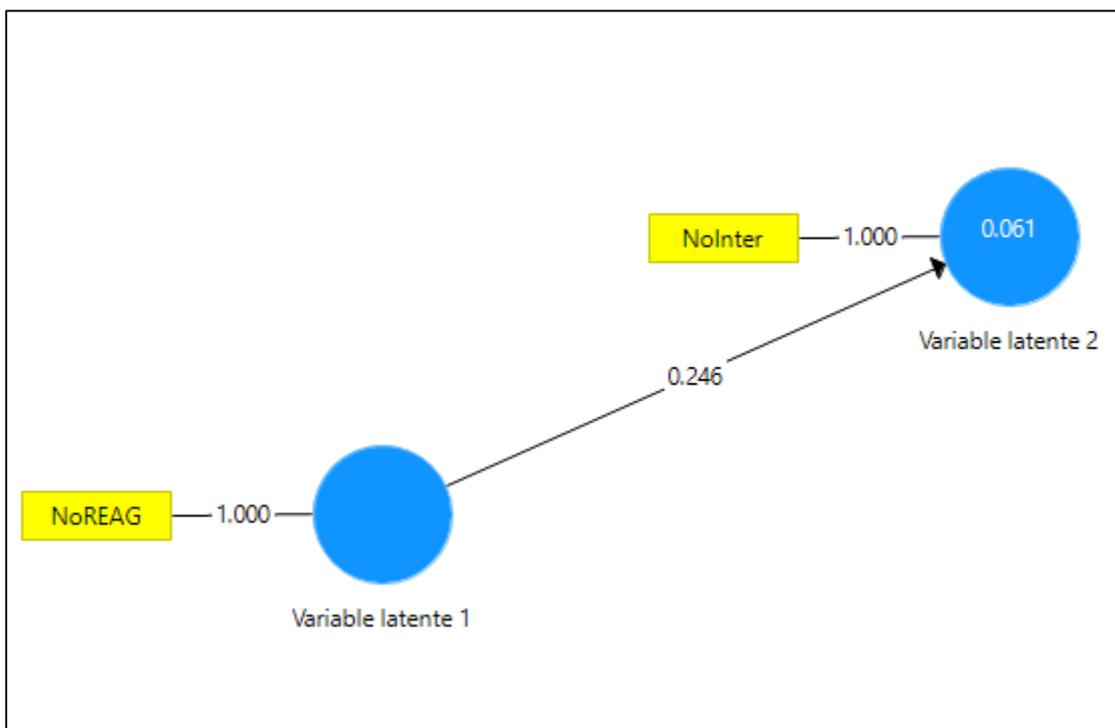


Figura 25. Modelo de relación (a) no recibió apoyo gubernamental y (b) desinterés en exportar.

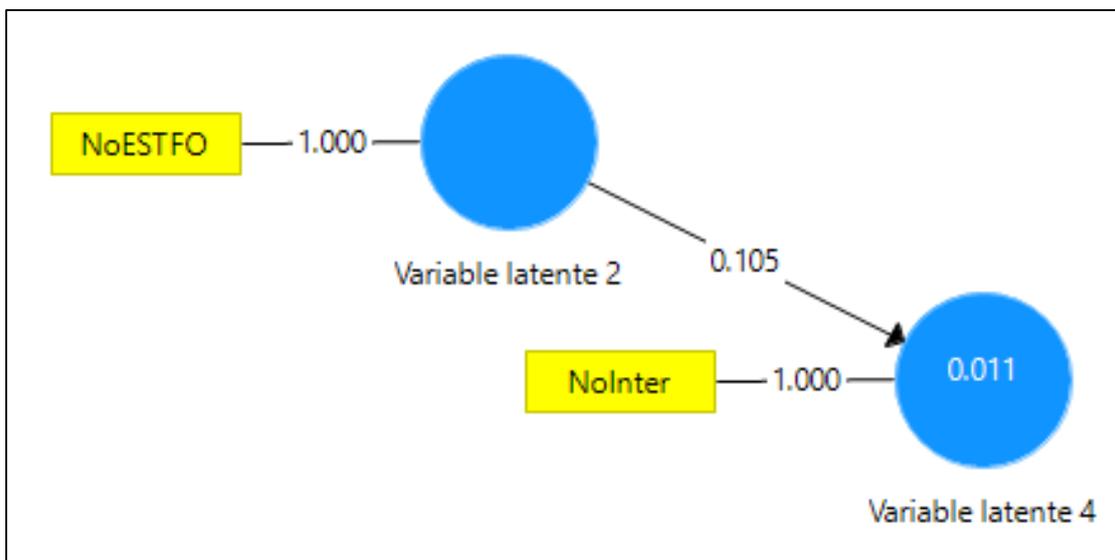


Figura 26. Modelo de relación (c) el estado no fomenta la exportación y (b) no tiene interés en exportar.

Al ejecutar la encuesta, los agricultores mostraron incomodidad frente a la poca preocupación que muestra el estado, ellos manifestaron que, en casos de daños de cultivo por plagas, enfermedades, y similares, les gustaría que el estado se haga presente y los

ayude a combatir las situaciones para de esta manera evitar la menor pérdida posible, hay situaciones en las que asiste SENASA, pero según el testimonio de los encuestados, este apoyo no es suficiente. En tal sentido, se puede ver que la participación del estado, mediante apoyo a la producción y exportación y el fomento de esta, si influye en el interés de exportación de los agricultores, pero no es determinante.

7.1.2. Infraestructura logística (sistema carretero del Perú).

En la Figura 27, se relaciona las causas de un mal sistema carretero que son: son peligrosas, variable latente 4; no sé puede cruzar el río, variable latente 1; falta mantenimiento, variable latente 2 y existen muchas curvas y baches como variable latente 3 con el ítem no considero que exista un buen sistema carretero como variable latente 6; este último a su vez repercute en el ítem desinterés de exportación representado por la variable latente 5.

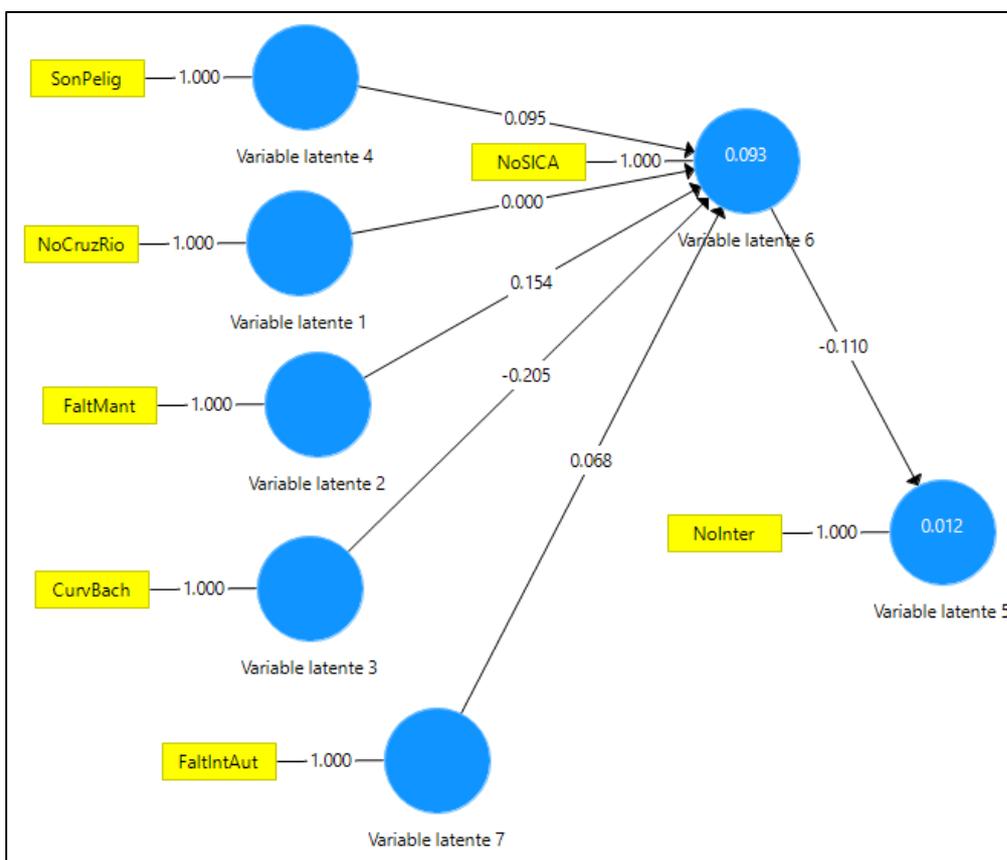


Figura 27. Modelo de relación (d) causas de un mal sistema carretero, (e) sistema carretero y (b) no tiene interés en exportar.

Se puede observar, en la Figura 27, que principalmente, a causa de que las carreteras son peligrosas y de que no existe un mantenimiento de las carreteras, se considera que el sistema carretero del Perú no es bueno. Que el sistema carretero no se considere bueno, no tiene una relación o la relación es inversa y muy débil respecto al no interés de exportación.

En la Figura 28, se muestra un re modelamiento de la Figura 27; se puede observar que el interés en exportación como variable latente 1, tiene influencia en la manera de opinar de los agricultores respecto al sistema carretero del Perú; de este modo los agricultores que están interesados en exportar, consideran que no existe un buen sistema carretero en el Perú, siendo este ítem representado por la variable latente 3 en la Figura 28. Al preguntar por qué consideran que no es bueno, se relacionaron sus respuestas, obteniendo las siguientes interpretaciones de mayor relevancia asociativa: (a) se obtuvo una relación baja de .369 al responder que es por falta de interés en las autoridades, ítem representado por la variable latente 5; y (b) se obtuvo una relación baja de .468 al indicar que es por falta de mantenimiento en carreteras, ítem representado por la variable latente 7. La conclusión general a estas asociaciones entre variables, reflejan que las personas que están interesadas en exportar, consideran que no existe un buen sistema carretero en el Perú; por lo tanto, sería muy conveniente una mayor intervención de las autoridades para potenciar la capacidad exportadora de las empresas interesadas. A pesar de un re modelamiento del factor infraestructura a través del ítem sistema carretero, este no viene a ser un determinante de exportación por las relaciones generadas.

Es necesario mencionar que, el tipo de vehículos usados también están en relación al estado de la carretera o vía de acceso; por ejemplo, el uso de camionetas se da porque la carretera usada de Puerto Yurinaki a Yurinaki no se encuentra pavimentada y eso dificulta el traslado de los productos, también mencionaron que, en épocas de lluvia, la sobrecarga

del río genera complicaciones para trasladarse y se necesita un vehículo con fuerza. La carretera que unen Puerto Yurinaki con otras localidades, no permiten trasladarse ágilmente.

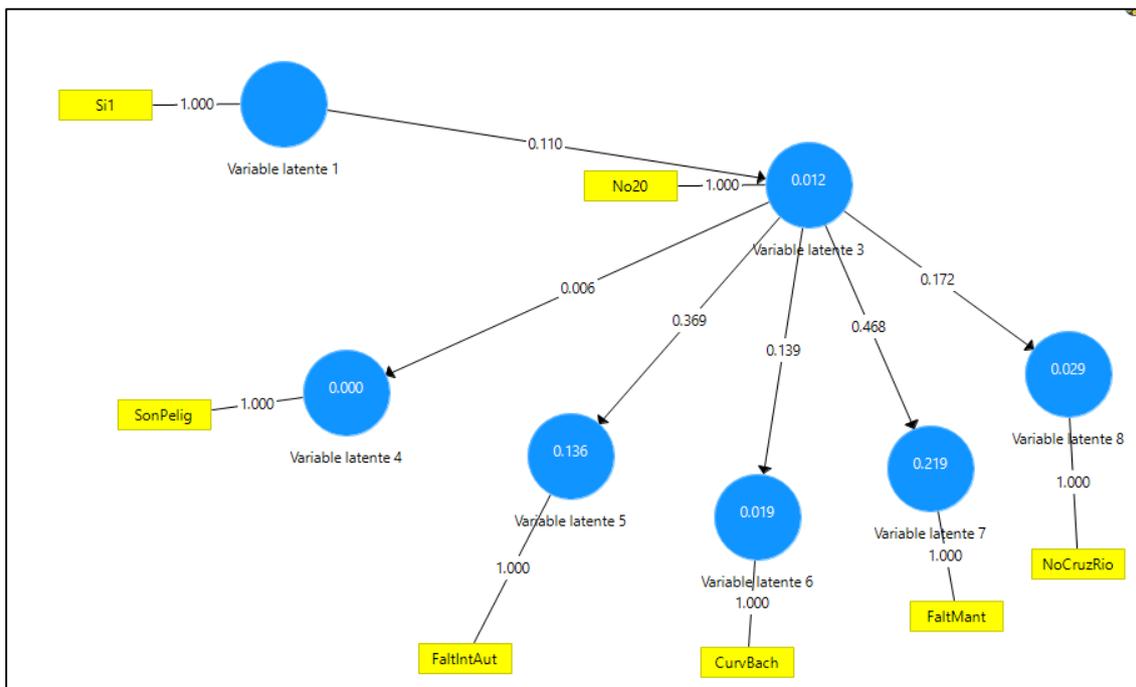


Figura 28. Re modelamiento del factor infraestructura.

7.1.3. Transporte (tipos de transporte).

En la Figura 29 se relaciona el ítem (f) tipos de transporte con (f) cantidad posible a exportar. El tipo de transporte que usa cada agricultor está dividido en tres grupos dentro del modelamiento y son: motocar, identificado como variable latente 5; camioneta camión de poca carga, identificado como variable latente 1 y ambos identificado como variable latente 6. La (f) cantidad posible a exportar está dividida en tres grupos: de uno a tres toneladas, como variable latente cuatro; de cuatro a seis toneladas, como variable latente 2 y de seis a más toneladas a más, como variable latente 3. Se interpreta que cómo el agricultor tiene acceso (uso) a un motocar, esto influye en que el agricultor pueda exportar entre uno a tres toneladas, con una influencia generada de .143; en menor grado de influencia de .007, podría exportar entre cuatro y seis toneladas. En el caso que el

agricultor tenga acceso(uso) a ambos vehículos, influye con .012 que pueda exportar entre cuatro a seis toneladas. Finalmente, si el agricultor tiene acceso(uso) a camionetas y camiones de poca carga, influye con .100 y .125 sobre la cantidad que podría exportar, esta sería entre cuatro a seis toneladas y de seis toneladas a más respectivamente. Se puede evidencia que, si hay una influencia en general del transporte, en este caso representado por los (e) tipos de transporte, sobre la exportación, en este caso representada como (f) cantidad posible a exportar; sin embargo, la influencia es baja, por lo que el factor transporte no es considerado como determinante.

Es importante mencionar que en el caso de los que usan motocar, una de las razones es que la producción no es tan alta comparada con las de sus competidores, también mencionaron que no se cuentan con los recursos económicos para adquirir otro vehículo como una camioneta o un camión de poca carga.

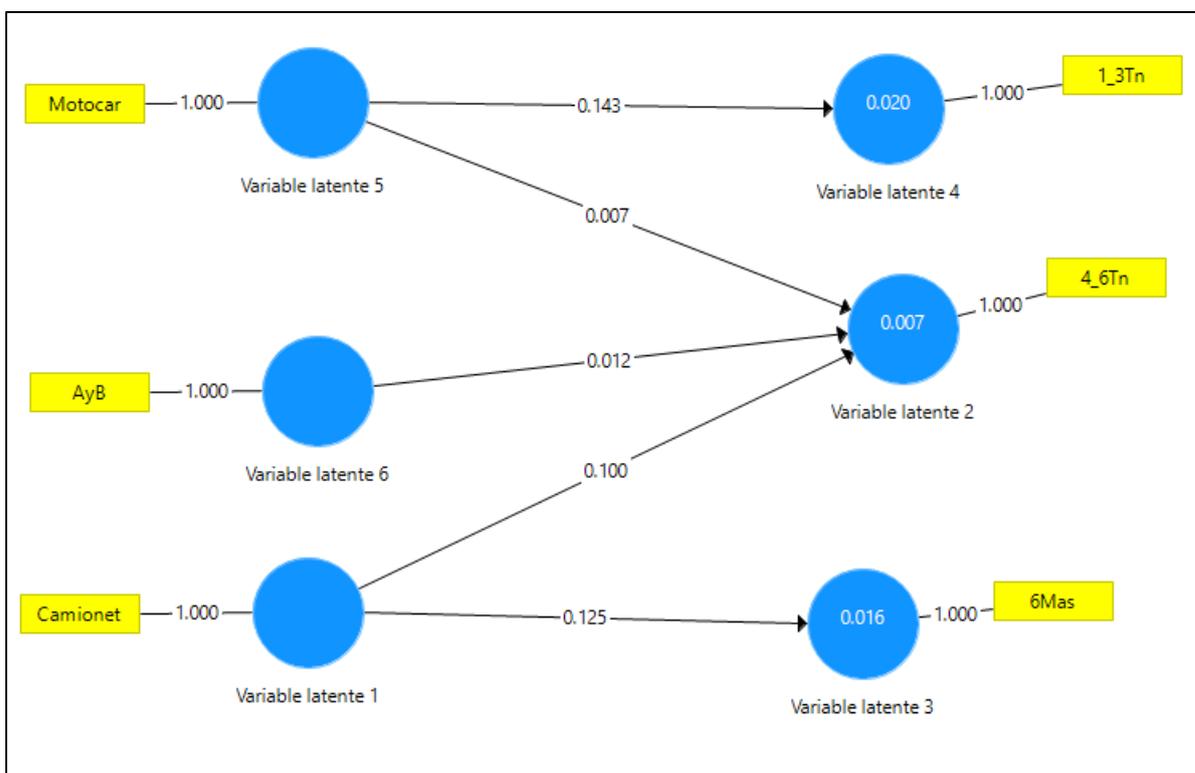


Figura 29. Modelo de relación con (e) tipos de transporte con (f) cantidad posible a exportar.

7.1.4. Otros posibles factores.

4.1.4.1. Financiación (Recursos económicos).

En la Figura 30, se muestra que a causa de la variable latente 1, (g) ha solicitado financiación, los agricultores han participado de las siguientes situaciones: revisan tu historial bancario, variable latente 9; los bancos piden documentos, variable latente 6; verifican garantía e ingresos, variable latente 5; mala atención, variable latente 4. La relación entre los últimos ítems mencionados es débil; sin embargo, dos de estos ítems generan una dependencia media y son: revisan tu historial bancario (variable latente 9) con .576 y con verifican garantía e ingresos (variable latente 5) con .571.

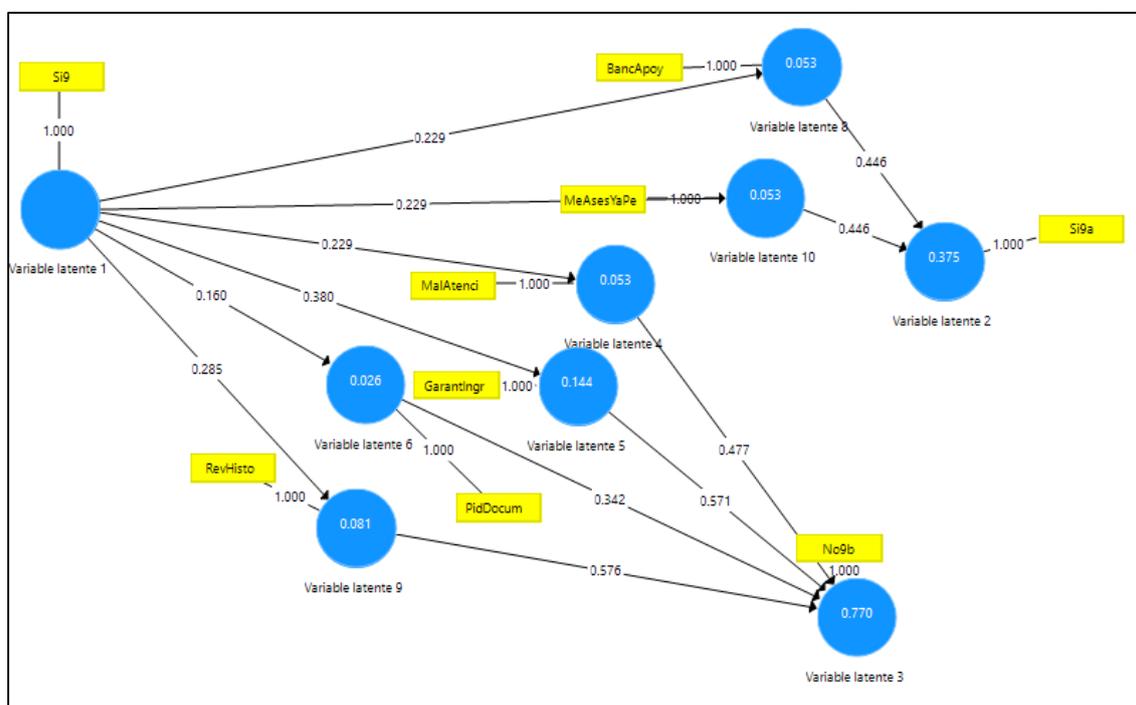


Figura 30. Modelo de relación (g) sí he solicitado financiación, (h) consecuencias y (i) facilidad.

Todos los ítems mencionados hicieron que el proceso de ellos no haya sido fácil (variable latente 3). En el caso de la variable latente 8 y 10 que son el banco me apoyó y me asesoraron y ya había pedido, son acciones que tienen una dependencia baja de la variable latente 1, denominada (g) sí ha solicitado financiación; aun así, estos ítems

generan que la financiación haya sido fácil (variable latente 2) generando una dependencia media sobre ésta última de .446 para ambos.

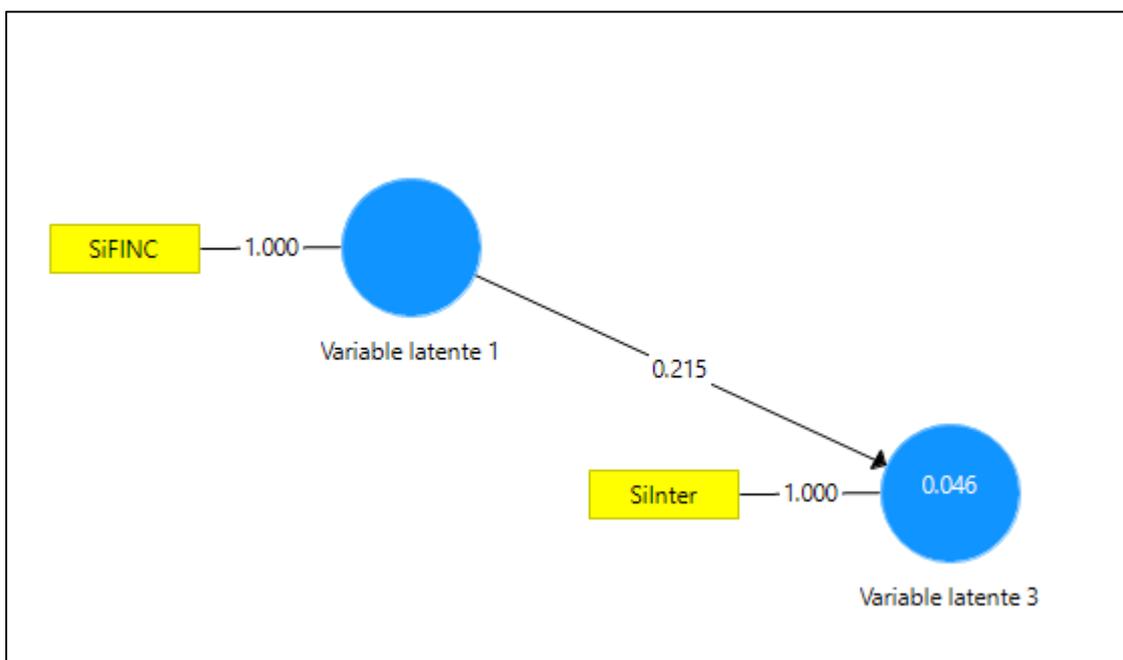


Figura 31. Modelo de relación (j) fácil financiación y (k) sí está interesado en exportar.

La Figura 31 muestra la relación de la variable latente 1 (j) fácil financiación con la variable latente 3 (k) sí tengo interés en exportar. La dependencia de la variable latente 3 respecto a la 1 es débil con .215; sin embargo, sí existe dependencia. Entonces se puede afirmar que existe una dependencia baja del interés en exportar sobre la facilidad de la exportación. Sin embargo, en el modelaje de la Figura 31, se observó la facilidad de exportación con el interés; la financiación toma un valor determinante como parte de los problemas de la actividad agrícola y el desinterés de exportación que será visto en la Figura 33.

Es importante mencionar que, al ejecutar la encuesta, los agricultores que lograron obtener la financiación, es decir, aquellos a quienes les resultó fácil, es porque el banco que les apoyo en el proceso y les otorgó el crédito fue Agrobanco. En el caso de las personas que no lograron obtener la financiación, fue porque no cumplían con los

requerimientos que solicitaba la entidad financiera mencionada. Por ejemplo, cuando los agricultores tuvieron el problema de la roya con los sembríos de café, el banco Agrobanco consultó la cantidad de hectáreas que habían sido afectadas, en caso cumplieran con el mínimo de hectáreas afectadas solicitadas por el banco, el crédito era otorgado. Los agricultores que no tenían demasiadas hectáreas en producción y que fueron afectadas, no pudieron acceder al crédito y quedaron insatisfechos

4.1.4.2. Años de experiencia en la agricultura (Tiempo dedicado a esta labor).

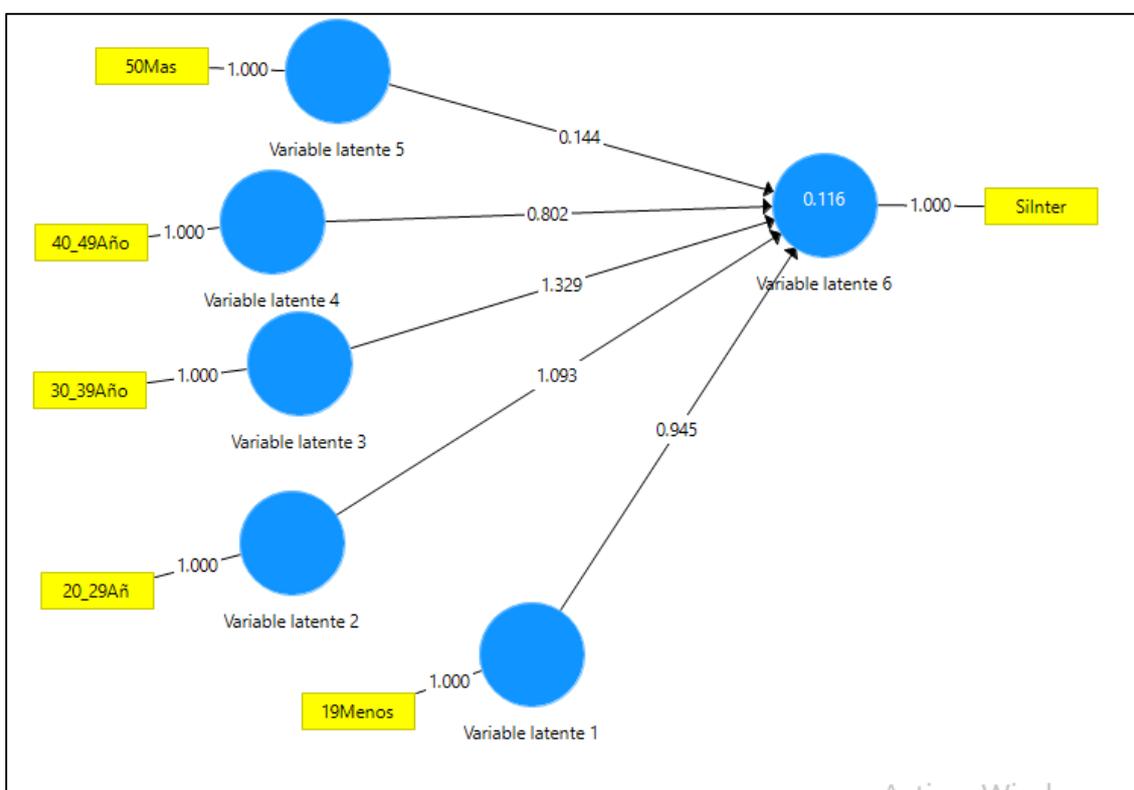


Figura 32. Modelo de relación (l) años de experiencia e (k) interés en exportar.

En la Figura 32, se muestra la relación de los años de (l) experiencia en la agricultura y (m) si tengo interés en exportar (variable latente 6). Los años de experiencia están divididos en los siguientes ítems: 50 años a más, variable latente 5; 40 a 49 años, variable latente 4; 30 a 39 años, variable latente 3; 20 a 29 años, variable latente 2 y 19 años a menos como variable latente 1. La variable latente 1 y la variable latente 4 generan una dependencia fuerte sobre (b) si tengo interés en exportar, es decir que solo falta un

poco más de incentivo que motiven a la exportación de los productos de estas personas para que se decidan. Por otro lado, las variables latentes 2 y 3 tienen una relación directa o demasiado fuerte con la variable latente 6 ya que la dependencia de éstas últimas con respecto a las otras es mayor a 1, en este sentido, se evidencia que las personas en el rango de 20 a 39 años ya no solo tienen interés en exportar, sino que quieren exportar.

Las personas dedicadas a la agricultura y que fueron encuestadas, argumentaron que se dedican a esta labor porque es la única forma de ingreso que tienen y que han aprendido a manejar. Ellos se encuentran en esta labor por herencia, es decir que lo aprendido ha sido heredado de sus padres. Ante esta situación, los agricultores no encuentran otro medio de obtención de ingresos. En el caso de las personas que se encuentran en el rango de edad de 20 a 39 años, tienen una actitud más positiva frente a las circunstancias y cuentan con el entusiasmo suficiente para ejecutar acciones que cambien y mejoren su situación; algunos de ellos mencionaron que estarían interesados en formar una asociación o quieren encontrar alguna manera de generar más ingresos; ellos consideran que los acopiadores obtienen muchas más ganancias que ellos.

Varias de estas personas, han participado en ciertas charlas de orientación; como consecuencia, ellos sienten que pueden hacer más cosas y crecer, pero el dilema se encuentra en que no son conscientes de la necesidad de profesionales para llevar a cabo sus ideas o proyectos, para poder crecer.

4.1.4.3. Problemas de la actividad agrícola (Plagas, enfermedades, falta de personal y financiación o dinero).

En la Figura 33, se muestra la dependencia de la variable latente 2 (b) no tengo interés en exportar con (m) los problemas que se dan en el ámbito agrícola, los cuales son: plagas, como variable latente 3; enfermedades, como variable latente 4; falta de personal, como variable latente 5; falta de financiación o dinero, como variable latente 6

y otros problemas como variable latente 7. Los resultados evidencian que (b) el desinterés en exportar depende directamente de los problemas ocasionados en la agricultura ya que, en todos los casos, excepto con la variable latente 5, la dependencia es mayor a 1; es decir que es obvio que estos problemas generen un desinterés en la exportación. En el caso de la dependencia generada de la variable latente 5 denominada falta de personal, esta es alta ya que asciende a .843.

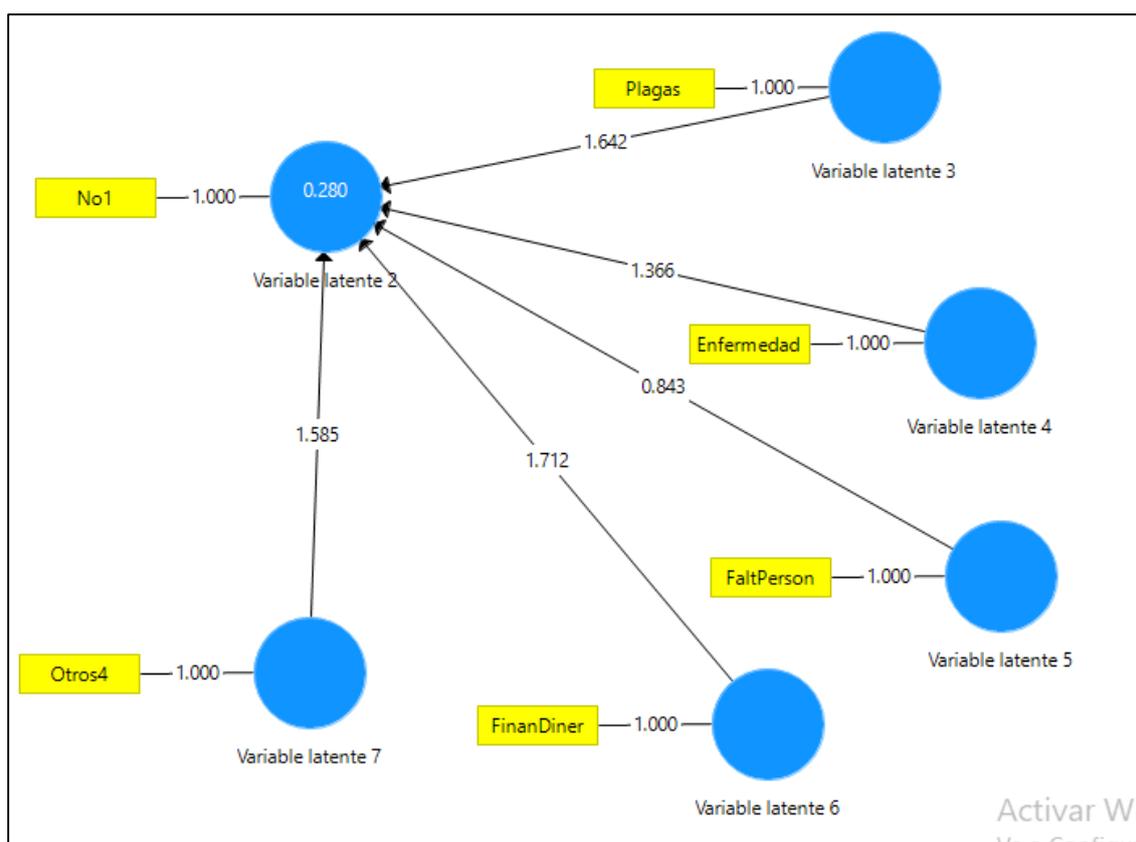


Figura 33. Modelo de relación (m) problemas de la actividad agrícola y (b) no tengo interés de exportación.

Frente a lo ya mencionado en las Figuras anteriores, los agricultores esperan que SENASA esté más pendiente y que les pueda apoyar en caso de enfermedades y plagas, así como les gustaría tener un mayor acceso al crédito bancario, sobre todo con Agrobanco, ya que es la entidad financiera que se ha hecho presente hasta el momento por esos lares.

7.2. Estudio de empresas exportadoras a México del sector Agrícola.

A continuación, se presenta la información de 10 empresas peruanas exportadoras con destino al mercado de México y que pertenecen al sector agrícola. Los miembros de estas empresas participaron de un cuestionario modificado denominado verificador de condiciones adecuadas para la exportación, este cuestionario fue elaborado por el Banco Nacional de Comercio Exterior de México y fue modificado para cumplir con los fines pertinentes de esta investigación. Este análisis se realizó a través de la aplicación de un modelaje por ecuaciones estructurales (método de mínimos cuadrados) para obtener la probabilidad estadística o pronóstico del grado de interrelación que existe entre las variables. La relación de empresas se encuentra en la sección apéndices. Los resultados se presentan a continuación.

7.2.1. Aduanas (clasificación de aduanas y principales aduanas en el Perú).

En esta sección, dentro de la clasificación, se considera a aduanas aérea, terrestre y marítima.

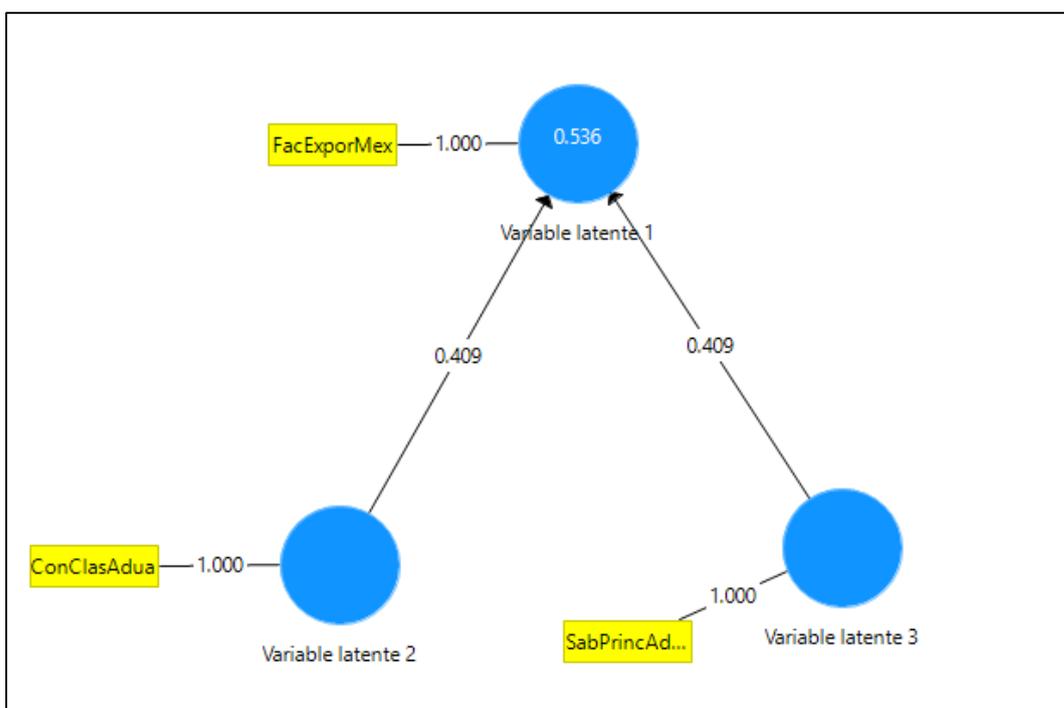


Figura 34. Modelo de relación (a) conocimiento clasificación aduanera y (b) principales aduanas del Perú con (c) facilidad de exportación.

En la Figura 34, se analiza la dependencia de la facilidad de exportación a México. Se puede ver que la (c) facilidad de exportación a México (variable latente 1), depende de la variable latente 2 que es (a) conoce la clasificación de aduanas y de la variable latente 3 que es sabe cuáles son las principales aduanas del Perú con una relación baja de .409 para ambos.

7.2.2. Instituciones públicas (entes pertenecientes al estado que contribuyen a la exportación).

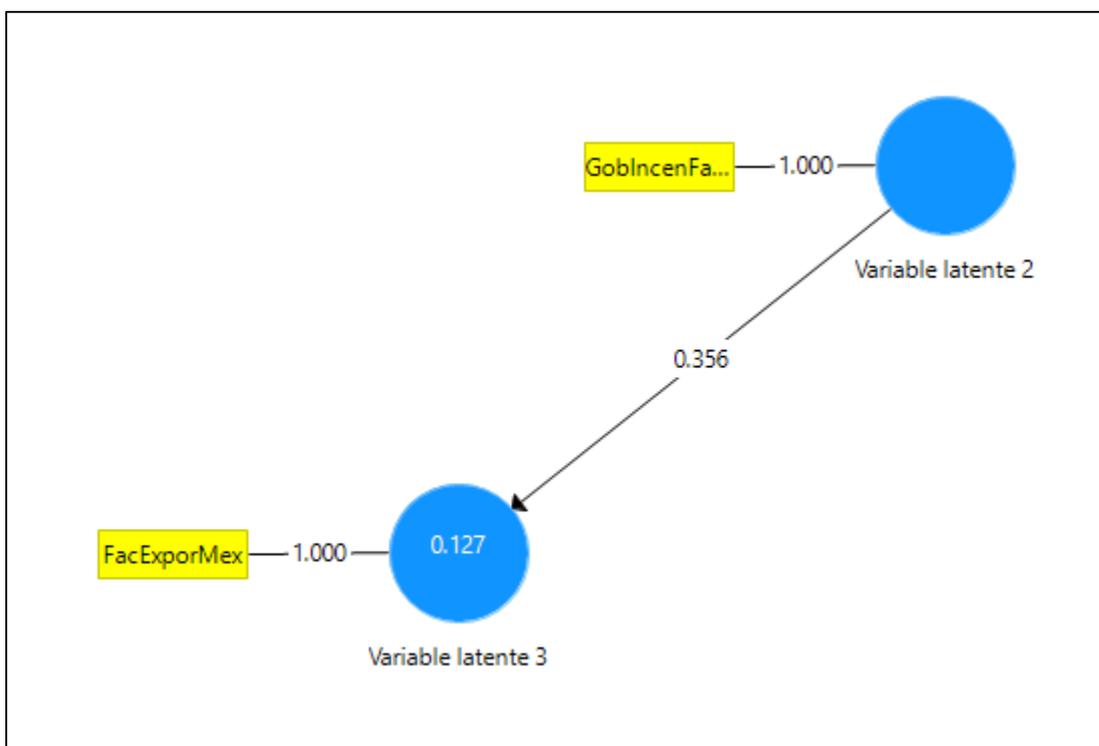


Figura 35. Modelo de relación (d) gobierno incentivo la fabricación y exportación con (c) facilidad de exportación a México.

La Figura 35, muestra que la variable latente 2 (d) sabe si el gobierno incentiva la fabricación y exportación influye en la variable latente 3 (c) facilidad de exportación a México. La dependencia generada es baja ya que asciende a $.356$; sin embargo, si hay dependencia.

7.2.3. Transporte (medios, modos y tipos).

En esta sección solo se considera transporte terrestre, acuático y aéreo como medios; tierra, mar y aire como modos; y camión, barco y avión como tipos.

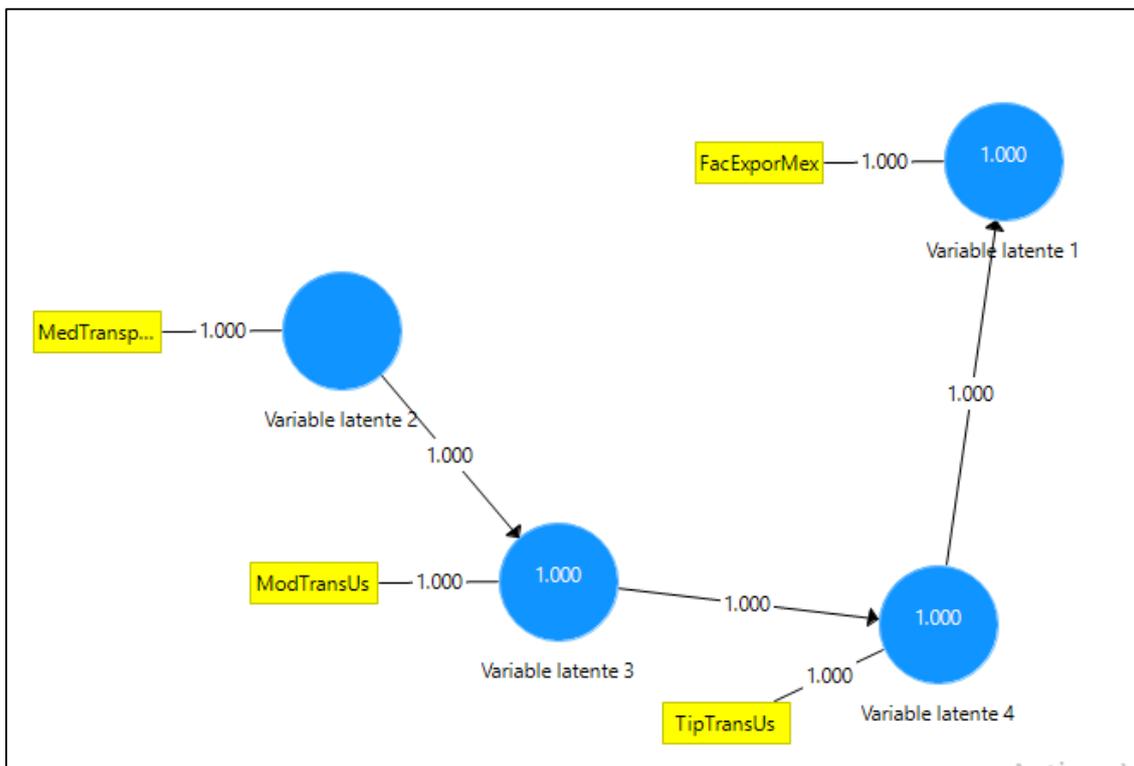


Figura 36. Modelo de relación (e) transporte y (c) facilidad de exportación a México.

La Figura 36 muestra que el modo de transporte (variable latente 2) depende del medio de transporte (variable latente 3) y el tipo de transporte depende del tipo de transporte (variable latente 4) ya que la dependencia es de 1 para ambas relaciones, es decir es fuerte. La (c) facilidad de exportación a México (variable latente 1) depende del tipo de transporte (variable latente 4) ya que la relación es fuerte y asciende a 1. Es decir, si se elige el medio, modo y tipo de transporte adecuado, la facilidad de exportación a México es evidente.

7.2.4. Intermediarios (proveedores de servicios logísticos).

Dentro de los proveedores de servicios logísticos, se encuentran los agentes de aduanas.

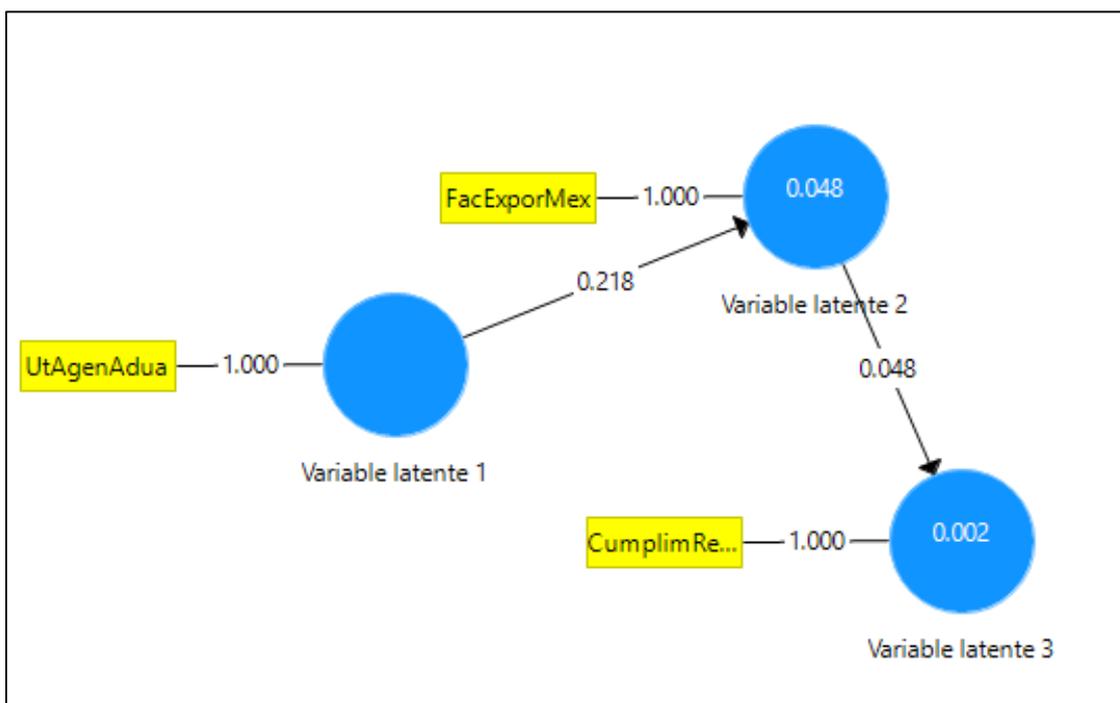


Figura 37. Modelo de relación (f) utilización de agente de aduanas con (c) facilidad de exportación a México y (g) cumplimiento de requerimientos del cliente.

La Figura 37, muestra la dependencia de la (c) facilidad de exportación a México como variable latente 2 respecto a la (f) utilización de agentes de aduanas como variable latente 1. Cabe resaltar que los agentes de aduanas vendrían a ser los intermediarios como prestadores de servicios logísticos. La dependencia es baja porque asciende a .218. Como consecuencia de una (c) facilidad de exportación a México se puede (g) cumplir con los requerimientos del cliente (variable latente 3), la dependencia de este último con respecto al anterior es de .048, esto quiere decir que es débil o nula.

7.2.5. Documentación (documentos para exportar).

En la Figura 38 se evidencia la relación dependiente de la (c) facilidad de exportación a México (variable latente 6) con la (h) documentación que se divide en los siguientes ítems: Entiende o conoce la documentación requerida en México como variable latente 1, conoce los procesos y documentos de exportación del Perú como

variable latente 2, sabe sobre los documentos para sujetarse a un TLC Perú – México como variable latente 3 y conoce los documentos requeridos para el transporte internacional de su mercancía como variable latente 4. La dependencia respecto a la variable latente 1 y es muy débil ya que asciende a .013 y .077 respectivamente; por otro lado, la dependencia respecto a la variable latente 2, es baja porque asciende a .350. Finalmente, la dependencia respecto a la variable latente 4 es media ya que asciende a .630. A pesar de que en algunas situaciones la dependencia es casi nula, en otras se evidencia una dependencia baja o media, pero en todas las situaciones se genera una dependencia.

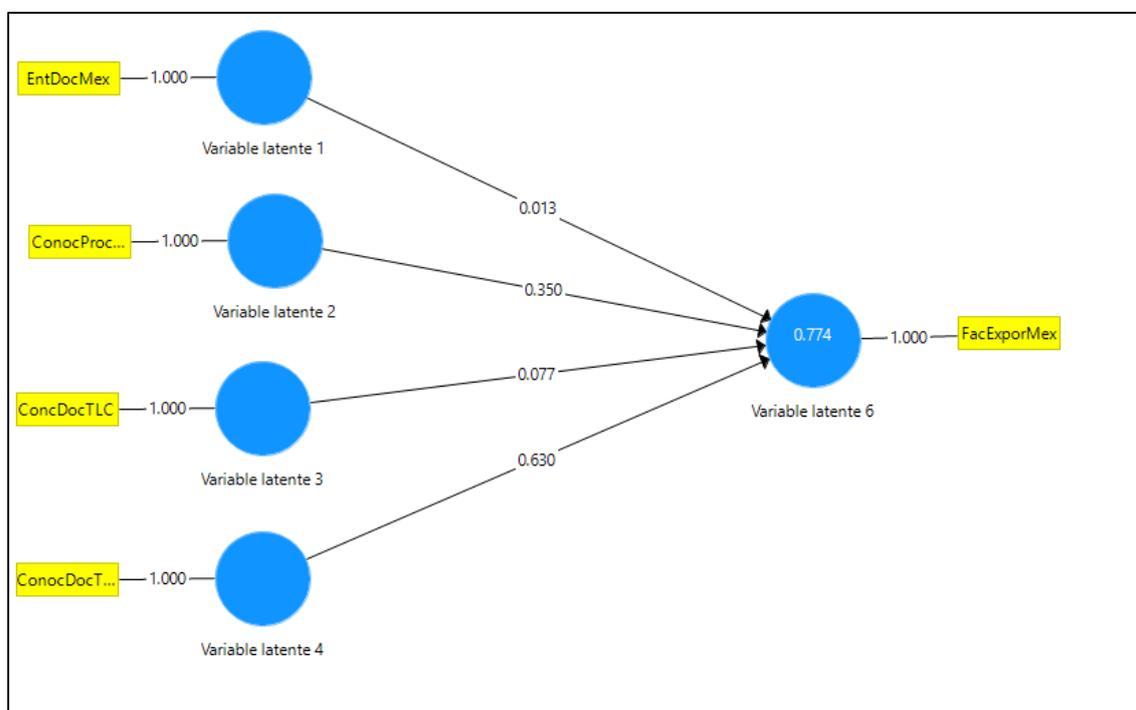


Figura 38. Modelo de relación (h) documentación y (c) facilidad de exportación a México.

7.2.6. Normatividad (leyes en materia de comercio exterior y aduanas).

La Figura 39 muestra la dependencia de (c) facilidad de exportación a México como variable latente 5 respecto a la (i) normatividad que está dividida en los siguientes ítems: conoce la ley de facilitación de comercio exterior del Perú como variable latente

1, conoce a ley general de aduanas del Perú como variable latente 2, conoce la ley general de comercio exterior de México como variable latente 3 y conoce la ley general de aduanas de México como variable latente 4. Se puede observar que la dependencia respecto a la variable latente 1 y 3 es baja ya que asciende a .445 y .245 respectivamente. Respecto a la variable latente 2, la dependencia es media ya que asciende a .554. Respecto a la variable latente 4, la dependencia es negativa baja porque es de $-.198$, lo cual resulta incoherente. En tal sentido, esta depende de la (c) facilidad de exportación a México.

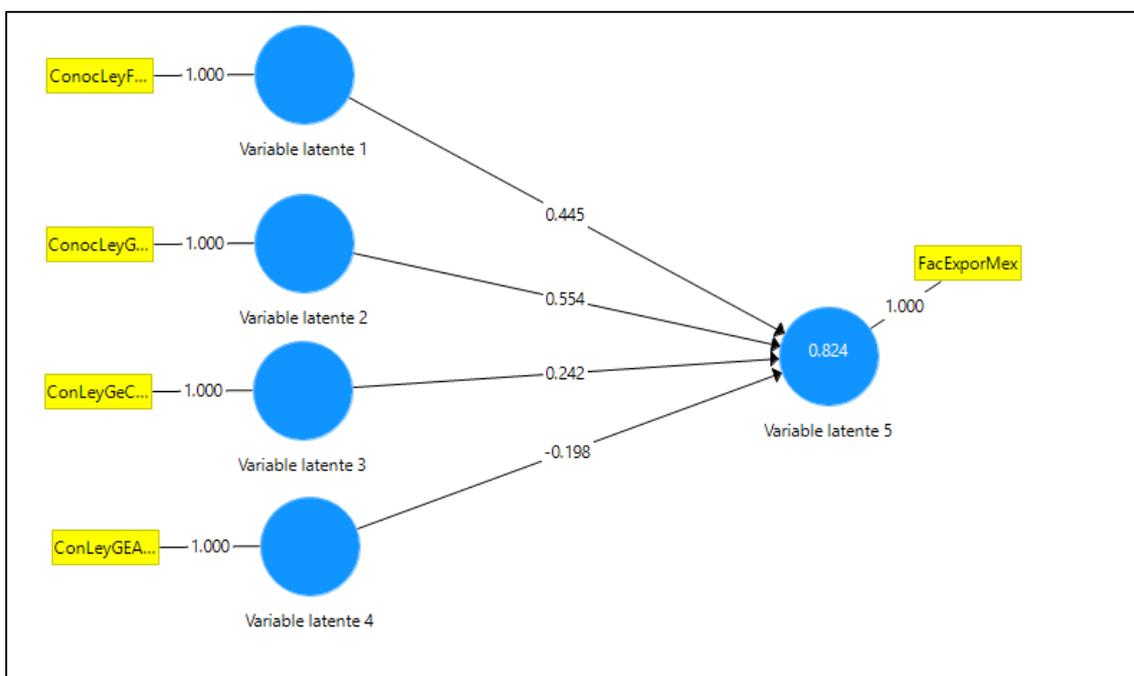


Figura 39. Modelo de relación (i) normatividad y (c) facilidad de exportación a México.

La Figura 40, muestra que al invertir el modelamiento de la Figura 39, la interpretación es que la (c) facilidad de exportación a México como variable latente 5 genera una dependencia sobre la (i) normatividad que está dividida en los siguientes ítems: conoce la Ley de Facilitación de Comercio Exterior del Perú como variable latente 1, conoce a ley general de aduanas del Perú como variable latente 2, conoce la ley general de comercio exterior de México como variable latente 3 y conoce la ley general de aduanas de México como variable latente 4. Se puede observar que la dependencia

respecto a la variable latente 1 y 3 es media ya que asciende a $.655$ en ambos casos. Respecto a la variable latente 2, la dependencia es alta ya que asciende a $.802$. Respecto a la variable latente 4, la dependencia es baja porque es de $.356$. Se interpreta que como resultó fácil exportar a México, se conoció todos los ítems de normatividad, resaltando la variable latente 2, es decir el conocimiento respecto a la ley general de aduanas del Perú.

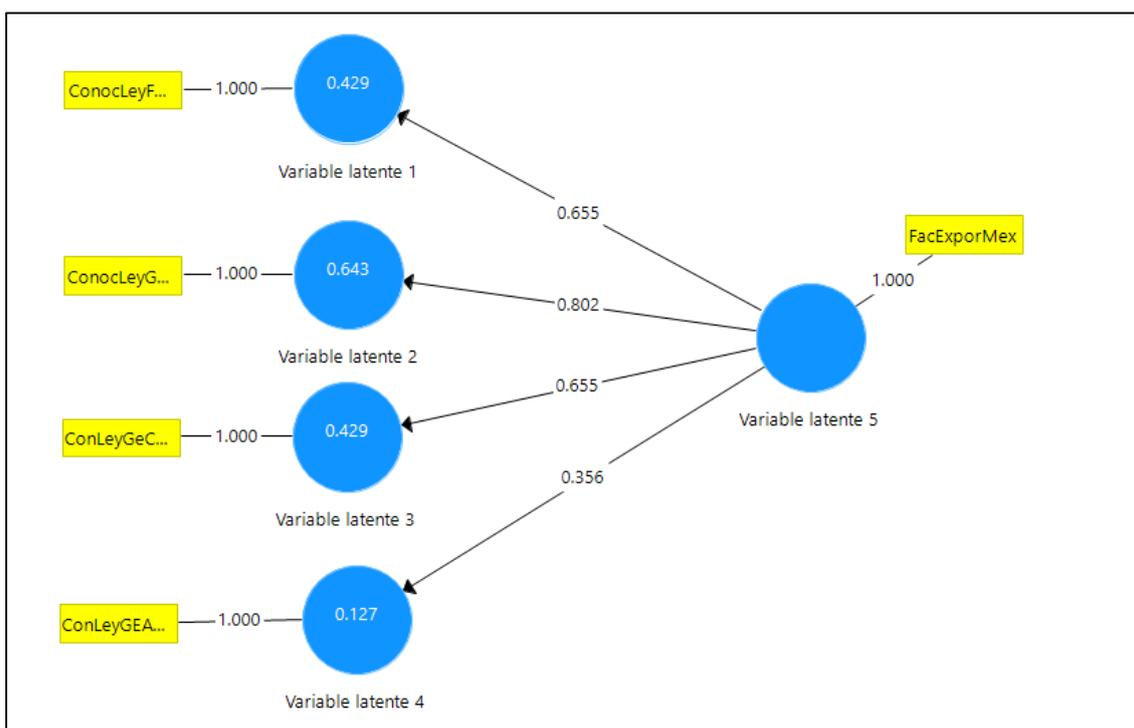


Figura 40. Modelamiento inverso de la Figura 39.

7.2.7. Infraestructura física logística (carreteras, puertos, aeropuertos).

En la Figura 41, se evidencia que dentro de (j) infraestructura logística se encuentran los ítems: conoce la posición del Perú en el ranking de infraestructura logística como variable latente 1, conoce la posición de México en el ranking de infraestructura logística como variable latente 2 y sabe el tiempo de traslado de su mercancía a México como variable latente 3. Los tres ítems mencionados previamente, generan el (g) cumplimiento de requerimientos con el cliente (variable latente 5), es decir que se logra la exportación, la dependencia de este último respecto a los otros de manera respectiva es

de .588 la cual es media, .308 la cual es baja y .110 la cual es baja también, pero si existe dependencia.

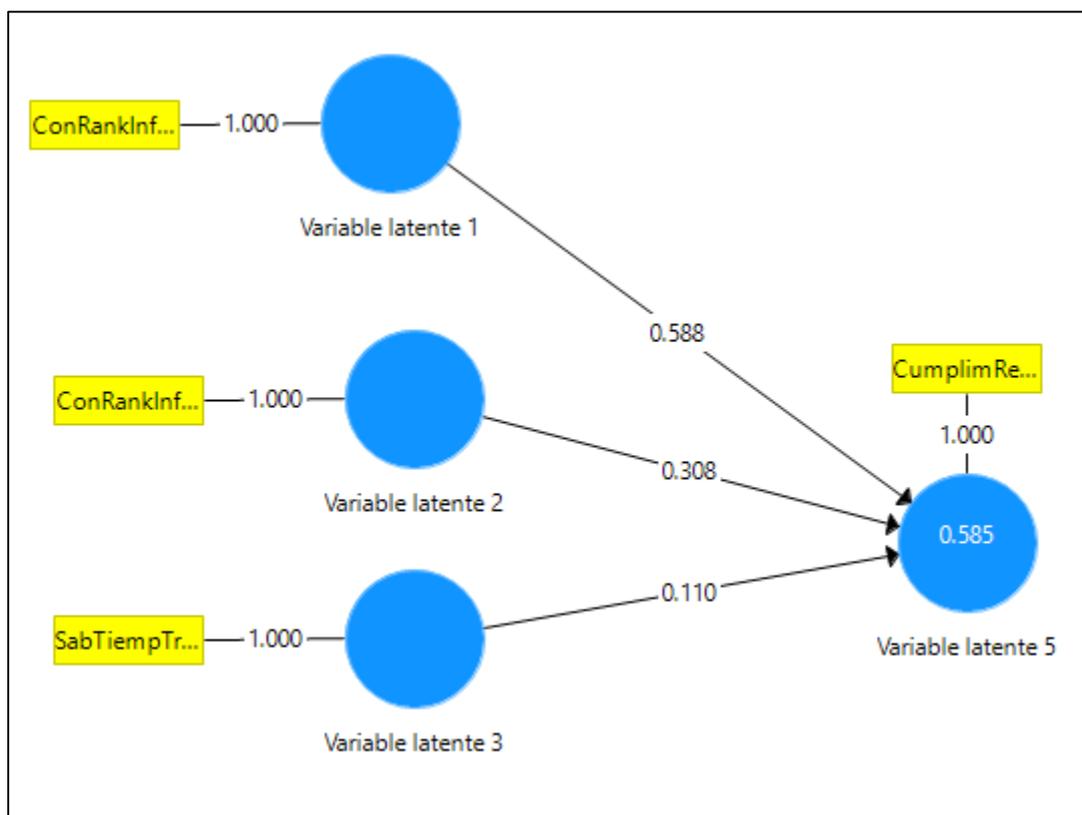


Figura 41. Modelo de relación (j) infraestructura física logística con (g) cumplimiento de requerimientos del cliente.

7.2.8. Acuerdos de integración económica (TLC, alianza del pacífico).

La Figura 42 se interpreta de la siguiente manera: la (c) fácil exportación a México (variable latente 3) depende de que el (l) gobierno incentive la fabricación y exportación” (variable latente 1), la dependencia es débil o baja ya que asciende a .356 pero hay dependencia. Por otro lado, al considerar que el (l) gobierno incentiva la fabricación y exportación depende de (k) sabe si su gobierno tiene firmado tratados comerciales que le permita exportar se evidencia una dependencia baja de .167, pero existe dependencia.

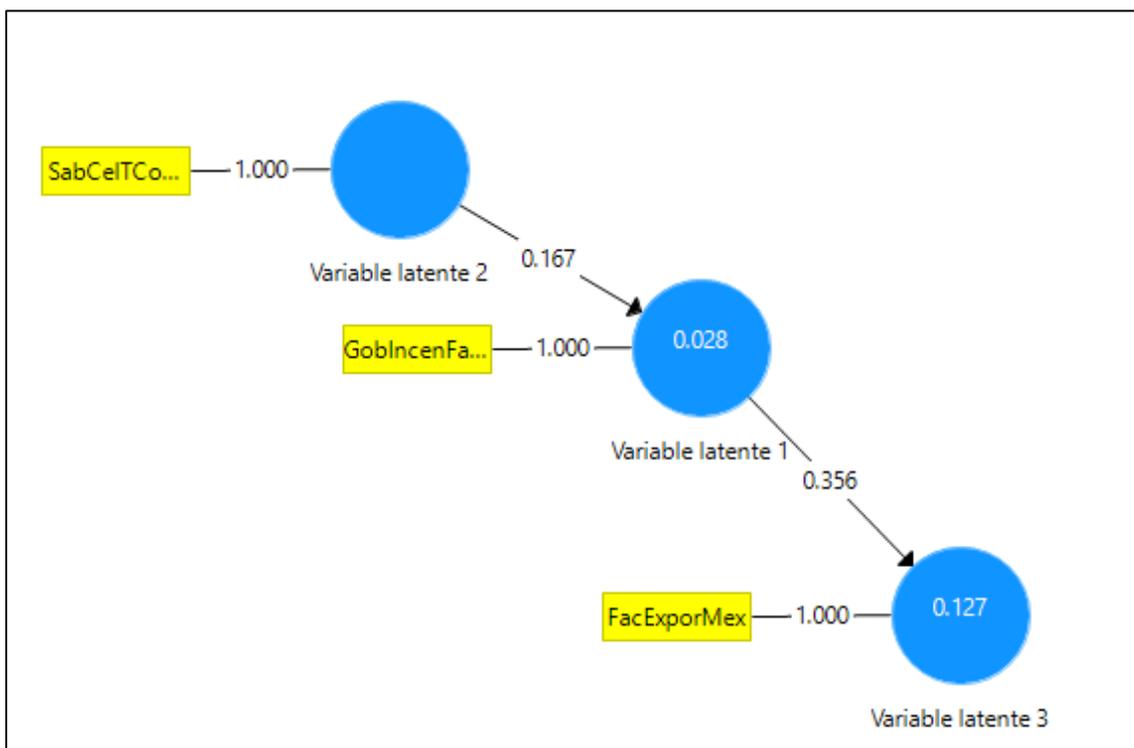


Figura 42: Modelo de relación (k) gobierno celebra TLC's con (c) facilidad de exportación a México a través de (l) gobierno incentiva la fabricación y exportación.

7.2.9. Otros posibles factores.

Dentro de los posibles factores, se evalúan tres determinantes en cuatro ítems. Los determinantes considerados fueron: financiación, empaque y capacidad de producción.

La Figura 43 muestra la dependencia de (g) cumplimiento del requerimiento de los clientes es decir que se logre la exportación (variable latente 9), en base a otras (m) variables o factores que son: cuenta con solvencia económica financiera como variable latente 5, cuenta con un sistema de calidad constante como variable latente 1, conoce los requerimientos de empaque como variable latente 4 y cuenta con capital de producción y exportación como variable latente 6. La dependencia media es con la variable latente 6 que asciende a .731; respecto a las variables latentes 5,1 y 4, se tiene una dependencia baja con un valor de .145, .180 y .111 respectivamente. Cabe resaltar que la variable latente 6 pertenece a capital de producción y exportación.

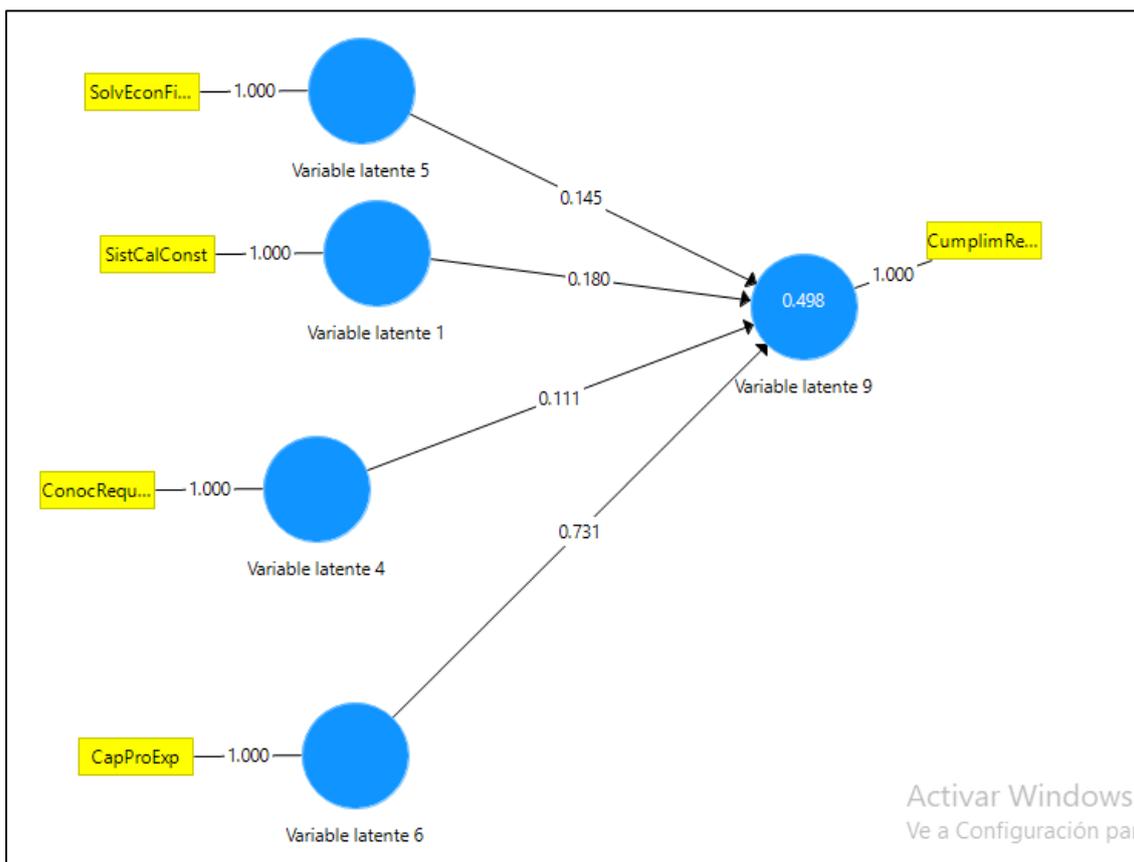


Figura 43. Modelo de relación (m) posibles factores con (g) cumplimiento de requerimientos del cliente.

7.3. Discusión de resultados

Después de haber ejecutado la investigación mediante una búsqueda de información teórica, haber aplicado las encuestas correspondientes y haber analizado el caso de agricultores peruanos de la selva central y empresas peruanas exportadoras con destino a México, se presenta las siguientes similitudes y diferencias con investigaciones previas.

Arenas et al., (2016), en su investigación denominada Plan estratégico del sector agro exportador del Perú, relatan aspectos que son fundamentales en la exportación agrícola, señalan que dentro de los puntos clave para el crecimiento de la exportación agrícola se encuentran la tecnología y la infraestructura dentro de la producción; consideran que la variedad de climas ayuda bastante a la producción de manera diversa,

así como consideran relevante la capacidad productiva de los agricultores, los acuerdos de integración económica que se vienen celebrando y la participación de las entidades públicas promotoras del sector. Así como estos autores, se encontró que los acuerdos de integración económica, instituciones públicas e infraestructura tienen influencia sobre la exportación; sin embargo, la relación encontrada en la presente investigación fue baja por lo que no fueron considerados como factores determinantes de exportación. Por otro lado, a diferencia de estos autores, los resultados de la presente investigación indican que aquellos aspectos fundamentales para la exportación agrícola, en este caso denominado factores determinantes, son: años de experiencia en la actividad agrícola, problemas de la actividad agrícola, y el transporte.

En contraste con el estudio de Sánchez (2012), denominado Acumulación de capital y reproducción en la agricultura peruana, se evidencia que la infraestructura y la participación del estado o entidades públicas tienen influencia sobre el sector agrícola; así mismo, en la presente investigación se puede observar influencia de estos factores sobre la exportación, pero la relación generada fue baja, por lo que no se llegaron a considerar como determinantes. En el caso de financiación, en ambos estudios se considera la importancia de este; este ámbito se evidencia dentro del factor denominado problemas de la actividad agrícola en la actual investigación. Por otro lado, el autor halla como resultado otro determinante adicional para este sector, este es el buen uso del recurso hídrico, determinante que no fue estudiado dentro de la actual investigación; por el contrario, se hallaron otros determinantes de exportación que vienen a ser los años de años de experiencia en la actividad agrícola, problemas de la actividad agrícola (incluye financiación) y el transporte. Es necesario destacar que el autor previamente mencionado, realizó su investigación en base al sector agrícola y la presente investigación se ejecutó en base a las exportaciones del sector agrícola.

De manera divergente a los determinantes considerados por la especialista del BCR, Vásquez, (2015), los resultados hallados en la presente investigación, muestran que los factores determinantes de exportación vienen a ser tres diferentes a los que ella considera; sin embargo, la especialista redactó un artículo denominado Determinantes del crecimiento agrícola exportador entre 1998 y 2014, y señaló que los determinantes para evidenciar el crecimiento de las exportaciones del sector agrícola dentro de los años mencionados han sido tres y son (a) el desarrollo tecnológico, (b) el adecuado trabajo sanitario y (c) la expansión de mercados.

Por otro lado, Vásquez et al., (2017), en la redacción de su artículo llamado Exportaciones no tradicionales en los últimos 5 años: El boom, señalan aspectos relevantes y que han sido determinantes en el crecimiento sostenido de las agro exportaciones no tradicionales, dentro de estos determinantes se encuentran: la logística (de manera general), las medidas fitosanitarias y la división de la producción y organización; factores determinantes de los cuales los dos últimos mencionados, no fueron considerados en la actual investigación. Los especialistas del BCR indicaron que existen perspectivas positivas para el futuro de este sector, pero que se debe superar estos determinantes. A diferencia de los redactores, en la investigación ejecutada, se encontraron tres factores determinantes de exportación y ninguno de ellos es similar a los mencionados por los especialistas del BCR, a excepción del determinante logístico, que, para los autores inicialmente mencionados, es un determinante y en el caso de la presente investigación, todos los factores están referidos a la logística.

Finalmente, la presente investigación revela determinantes adicionales y diferentes a los que se mencionan en la investigación denominada Análisis integral de la logística en el Perú: 5 cadenas de exportación elaborada por el Grupo del Banco Mundial y MINCETUR, (2016), estos factores vienen a ser los años de experiencia en la actividad

agrícola y problemas de la actividad agrícola. En tal investigación, se indica que la logística influye directamente en la competitividad, sobre todo en las cadenas de productos en los cuales la producción, acopio y exportación están desintegradas. Esta investigación, define a dos elementos clave para la exportación, estos son: costos logísticos y requerimientos documentarios; dentro de los costos logísticos hay dos aspectos y son los costos de transporte y la formalidad de transporte terrestre. En comparación con la actual investigación, el transporte viene a ser un determinante común; solo que, en diferentes ámbitos; en la investigación del Grupo del banco mundial y MINCETUR se considera este factor desde una perspectiva de los costos y en la presente investigación se orienta a el uso adecuado de este; así también, se encontró que la documentación es influyente en la exportación agrícola, pero tiene una influencia muy baja, por lo que no fue considerada como determinante.

Conclusiones

El objetivo principal de la presente investigación fue conocer y definir los factores determinantes de exportación para un proceso general de logística internacional de Perú a México, para lo cual se realizó una revisión de fuentes documentales como literatura indexada, así como fuentes de referencia y cuestionarios. Se aplicó una encuesta y se realizó una entrevista personal para realizar un estudio de caso colectivo a través de un análisis de asociación de variables conocidas, investigadas y comprobadas en campo de ecuaciones estructurales y se determinó las causa y efecto; es ahí donde radicó la esencia y el aporte de la presente investigación.

En el caso de los agricultores, se puede afirmar que la participación del estado, reflejado en el factor instituciones públicas, el estado físico de las instalaciones logísticas del Perú, representado por el factor infraestructura logística y el transporte que usan tienen poca determinación sobre el interés de exportación, ya que los valores de dependencia son bajos; sin embargo, a lo largo de la investigación, se encontró otros posibles factores determinantes y es entonces que se evidenció que más allá de los determinantes que se venían estudiando, existen otros a ser considerados para un proceso general de logística en el ámbito de la exportación y estos otros determinantes hallados son: (a) los años de experiencia en la actividad agrícola, sobre todo si los años están en el rango de 20 a 39 años, ya que la dependencia de querer exportar tiene un valor mayor a 1; es decir, que la relación es demasiado fuerte; y (b) problemas de la actividad agrícola, los cuales vendrían a determinar también el interés de exportación, ya que la dependencia de estos es significativa y fuerte; por ejemplo, en el caso de los problemas de dinero o financiación, plagas y enfermedades, la dependencia es demasiado fuerte ya que el valor es mayor a 1, siendo estos 1.712, 1.642 y 1.366 respectivamente.

En el caso de las empresas exportadoras, se puede afirmar que el determinante más importante es el de transporte, ya que la influencia sobre la facilidad de exportación hacia México es fuerte con un valor de 1 respecto al tipo de transporte usado. Los otros siete factores evaluados no tienen una relevancia significativa en su totalidad, las influencias encontradas son medias y no son todos los ítems que involucra cada factor; en tal sentido, se puede afirmar que el factor aduanas a través de los ítems: (a) se conoce la clasificación aduanera y (b) conoce las principales aduanas del Perú, influyen en la facilidad de exportar a México de manera relativamente baja con .409 para ambos ítems. Por otro lado, respecto a la (a) infraestructura logística, factor que involucra el conocimiento respecto al estado de las construcciones que facilitan un mejor desempeño logístico, solo el ítem conoce la posición del Perú en el ranking de infraestructura logística tiene una influencia media de .588 sobre el cumplimiento de requerimientos con el cliente; es decir, con que la exportación se efectúe correctamente; en relación al factor (b) normatividad, el ítem más determinante o influyente para cumplir con los requerimientos del cliente y se llegue a realizar una exportación exitosa, es conocer la Ley general de Aduanas del Perú con una influencia de .554. Como en el caso de los agricultores, en el proceso de investigación, se halló información adicional que reflejó que pueden existir otros factores determinantes; el más significativo fue el factor financiación a través del ítem cuenta con capital de exportación y producción que influye en .751 sobre el cumplimiento de requerimientos con el cliente; sin embargo, la puntuación obtenida no es suficiente para considerarse un determinante, pero eso no quiere decir que no sea importante o que no tenga cierta influencia sobre la exportación ya que al puntaje obtenido, le hizo falta .049 para que se considere como un factor determinante. A Continuación, se presentan las conclusiones en un orden específico.

1. Conclusión general

Se concluye que, de manera general, se puede afirmar que los factores determinantes de exportación para un proceso general de logística internacional Perú – México, son : (a) los años de experiencia en la actividad agrícola, (b) problemas de la actividad agrícola y (c) el transporte; sin embargo, esto no quiere decir que los otros factores considerados en el estudio no sean importantes para la exportación, ya que se puede observar influencia de estos factores sobre la exportación, siendo esta baja o media, lo cual no fue suficiente para que estos factores sean considerados como determinantes.

2. Conclusiones específicas.

Los ocho factores determinantes inicialmente estudiados fueron: aduanas, instituciones públicas, transporte, intermediarios, documentación, normatividad, infraestructura física y acuerdos de integración económica. Estos factores fueron considerados por la importancia de cada uno de estos en el proceso de exportación y tal importancia fue evidenciada en el marco teórico; sin embargo, los resultados hallados fueron divergentes ya que, después de haber aplicado dos encuestas diferentes a los grupos investigados y después de haber evaluado la influencia de diferentes variables sobre otras, las conclusiones específicas son:

- El factor denominado aduanas no es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México. En contraste con la teoría encontrada, de acuerdo con la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT], (n.d.), la aduana es la encargada de ejecutar la legislación aduanera y de fiscalizar los derechos aduaneros; así también, la aduana puede ser el lugar en el que opera la administración aduanera, es por ello que resulta importante conocer los lugares donde opera y las formas en las que se

encuentra presente, ya sea una aduana designada para vías aéreas, vías terrestres o vías acuáticas; sin embargo, la aduana no ha sido un factor determinante en las exportaciones acorde a la presente investigación, los resultados muestran que aduanas y el conocimiento respectivo a ellas, tiene cierta influencia sobre las exportaciones, pero la evidenciada en la investigación no tiene una puntuación fuerte, por lo que no ha sido considerada como determinante.

- Por otro lado, el factor denominado instituciones públicas relacionadas no es un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México. Respecto a las instituciones públicas, entendiéndose a estas como las que fomentan la producción y exportación, se obtuvo que el grado de influencia de este determinante sobre las exportaciones, no es suficiente para que este factor sea considerado como tal; sin embargo, es importante mencionar que de acuerdo a la Secretaría de economía, (2010), los programas de fomento que brinda el gobierno a través de sus diversas instituciones, buscan promover una mayor producción y calidad de los procesos que son importantes para incrementar la competitividad de las empresas y esto contribuye a su inserción en el comercio internacional, entendiéndose de este modo, que resulta relevante la participación del estado a través de instituciones públicas en un proceso general de logística para la exportación.
- El factor denominado transporte sí es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México. El autor Jeréz,(2011), indica que el transporte internacional de mercancías tiene como fin que los productos lleguen al lugar destino en las

condiciones adecuadas de acuerdo a la naturaleza del bien; por otro lado Long, (2006), señala que el transporte viene a ser un punto importante en la logística porque es el que conecta al mundo y la globalización depende de la habilidad de movilizar los bienes por el planeta; al igual que el autor, en la presente investigación, el transporte viene a ser un factor determinante de exportación ya que después del modelamiento respectivo, se evidenció una influencia fuerte sobre la exportación.

- De manera diferente, el factor denominado intermediarios, no resultó ser determinante por la poca influencia generada en el modelamiento; a pesar de ello, y según la teoría escrita en el libro de Long, (2006), los intermediarios logísticos vienen a ser las empresas y resto de involucrados que hacen que el intercambio de mercancías sea lo menos complicado posible, y es por tal motivo, que a pesar de que este factor no sea un determinante, no significa que no deba considerarse.
- En el caso del factor denominado documentación, el autor Long, (2006), indica que la documentación viene a ser un componente fundamental para el comercio internacional ya que este factor refleja la manera en que los exportadores están cumpliendo con las regulaciones establecidas en el comercio internacional, pero en la presente investigación no resultó como determinante; no obstante, este factor si genera influencia sobre la exportación, influencia pero no es fuerte para considerarse como determinante.
- Al igual que el último factor mencionado, el resultado de la presente investigación, muestra que la normatividad no es un determinante de exportación para un proceso general de logística; sin embargo, este factor

sigue siendo importante. En esta investigación se encontró influencia de la normatividad sobre la exportación, pero esta no fue alta para ser considerada como determinante; Coll, (2015), indica que cada país tiene un método propio para la ejecución de su legislación aduanera, esta busca reducir el contrabando, controlar los bienes, cotejar la valoración de mercancías y contrastar los destinos y regímenes aduaneros; es por ello, que es importante el conocimiento de esta para un buen proceso de exportación exitoso.

- En el caso de la infraestructura física logística, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo [UNCTAD], (2006), indica que este factor viene a involucrar las estructuras e instalaciones como centrales de comunicación, carreteras, puertos, aeropuertos, etc.; estas instalaciones no generan ingresos económicos para el país, pero contribuyen a la productividad, la compra y venta de productos agrícolas, al desarrollo de una economía formal e integración, la compra y venta internacional y finalmente al comercio entre naciones; en tal sentido, la infraestructura física logística viene a ser fundamental para un proceso general de logística internacional; sin embargo, la presente investigación mostró que existe una influencia de la infraestructura física logística sobre la exportación, pero esta influencia no es alta para ser considerada como determinante.
- El factor denominado acuerdos de integración económica no es determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México. El autor Villamizar, (2000), indica que la integración económica es una fase en la que los involucrados acuerdan quitar los derechos arancelarios y las restricciones que puedan tener para realizar las exportaciones o importaciones, también se puede formar un mercado conjunto

entre los involucrados y tiene fines políticos y económicos. Teniendo en cuenta los beneficios para la exportación, los acuerdos de integración económica resultan ser muy importantes para el desarrollo de las exportaciones; sin embargo, en la presente investigación se encontró como resultado que el factor denominado acuerdos de económica, tienen una influencia baja sobre las exportaciones; consecuentemente, se afirmó que este factor no es un determinante.

Recomendaciones

En base a los estudiado en la investigación ejecutada, se recomienda que las empresas exportadoras del sector agrícola con destino a México, sigan teniendo en cuenta como factor determinante al transporte; por otro lado, las empresas y sobre todo los agricultores que cuentan con la intención de incursionar en el comercio internacional, deben considerar tener claramente los conceptos referentes a transporte involucrando el medio, modo y tipo a usarse para que puedan tener una exportación exitosa.

A los agricultores y personas interesadas en la colaboración del progreso de estos, se recomienda que busquen métodos de desarrollo. Aquellos que tienen entre 20 a 40 años en esta labor, deben juntarse y preocuparse en realizar un trabajo grupal referente a la exportación; es decir que estas personas deberían buscar el apoyo necesario y los especialistas correspondientes para concretar una exportación correcta y exitosa, ya que cuentan con el interés respectivo.

Por otro lado, los agricultores y empresas exportadores deben tener en cuenta los problemas presentados en la agricultura y buscar estrategias de contingencia para lidiar con ello y finalmente alcanzar la exportación. En el caso de los agricultores, es necesario buscar alianzas para poder lidiar con estos problemas y en el caso de las empresas, se recomienda que tengan planes de contingencia o proveedores alternativos para evitar incumplir con los pedidos de exportación.

También es importante considerar que se requiere más presencia del gobierno en el desarrollo de la agricultura. Si bien es cierto, el factor instituciones públicas no resultó ser un determinante de exportación, se puede observar una influencia sobre el desinterés de exportación de los agricultores ya que es notoria la presencia de apoyo a la producción e incentivo a la exportación que brinda el gobierno a través de estas. En el caso de las empresas, tampoco es un determinante; sin embargo, se evidencia que el apoyo y fomento

de las instituciones públicas referente a la exportación genera influencia sobre esta y que contribuye a que el proceso sea más fácil; en tal sentido, es necesario que el gobierno a través de las instituciones públicas, busque llegar a los agricultores de un modo más cercano, contribuya a su desarrollo y fomente la exportación.

La infraestructura física logística no debe pasar desapercibida; tampoco resultó ser un determinante de exportación, pero es indiscutible que un buen y ágil sistema carretero, aeropuertos internacionales y puertos con la capacidad para recibir a barcos de gran carga, facilitan y mejoran el proceso de exportación, tal vez no sea de manera directa, pero existe una influencia de este factor sobre las exportaciones.

Finalmente, el resultado de esta tesis es una aproximación metodológica, en tal sentido, se recomienda que la presente investigación sea aplicada a un proceso de exportación de productos agrícolas de Perú a México para corroborar de manera práctica los factores determinantes de exportación encontrados.

Sugerencias

Como se ha podido observar, en el proceso de la investigación, se encontraron diferentes resultados que enriquecieron esta investigación y que inicialmente no se esperaba hallar como determinantes de exportación para un proceso general de logística; en tal sentido, se presentan algunas sugerencias derivadas de esta investigación.

Primero, se sugiere estudiar otros posibles factores como conocimiento, inversión, nivel de riesgo, cantidad de producción, variedad de producción, etc., que puedan ser determinantes para un proceso general de logística internacional en la exportación agrícola; esto respecto a los agricultores; y respecto a las empresas, factores como almacenamiento, contratos de compra y venta internacional, INCOTERMS, etc.

Segundo, se sugiere ejecutar un estudio enfocado en el problema del desarrollo de la agricultura en diferentes lugares del Perú, siendo estos aquellos en los que existe producción agrícola, para de esta manera encontrar con mayor detalle, aquellos problemas que tienen que enfrentar los agricultores y que no les permite un mejor desarrollo con miras hacia la exportación.

Finalmente, se sugiere hacer un estudio práctico de los otros posibles factores que se puedan encontrar en caso se lleguen a realizar las dos primeras sugerencias.

Referencias

- Alianza del Pacífico. (n.d.). ¿Qué es la Alianza? | Alianza del Pacífico. Retrieved October 9, 2018, from <https://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/>
- Arenas, V. K., Montezuma, M. M., Sánchez, C. O., & Segovia, M. V. (2016). *Plan Estratégico del Sector Agro Exportador del Perú*. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Ballén, M., Pulido, R., & Zúñiga, F. (2007). *Abordaje hermenéutico de la investigación cualitativa : teorías, proceso, técnicas*. Universidad Cooperativa de Colombia. Retrieved from <https://books.google.com.pe/books?id=B2L6wakmpIwC&pg=PA85&dq=investigacion+cualitativa+encuesta&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjgmYWE0aTeAhXOTd8KHdoFDDsQ6AEIKDAA#v=onepage&q=investigacion+cualitativa+encuesta&f=false>
- Banco Mundial. (n.d.). Banco Mundial presenta estudio sobre agricultura en el Perú. Retrieved January 17, 2019, from <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2018/03/01/banco-mundial-presenta-estudio-sobre-agricultura-en-el-peru>
- BCRP. (2018). *Indicadores Económicos III Trimestre*. Retrieved from www.bcrp.gob.pe
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación : para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Pearson Educación. Retrieved from https://books.google.com.pe/books?id=h4X_eFai59oC&printsec=frontcover&dq=bernal+2006+muestra&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjD8ai0xKTeAhXhg-AKHd01BMcQ6AEIKDAA#v=onepage&q=bernal+2006+muestra&f=false
- Caballero Miguez, I., & Padin Fabeiro, C. (2006). *Comercio Internacional: Una Visión General de los Instrumentos Operativos del Comercio Exterior (1º)*. Ideaspropias

Editorial.

- Coll, P. (2015). *Manual de gestión aduanera : normativas del comercio internacional y modelos de integración económica*. Marge Books. Retrieved from https://books.google.com.pe/books?id=ZkOdDQAAQBAJ&printsec=frontcover&q=Manual+de+gestión+aduanera:+Normativas+del+comercio+internacional+y+modelos+de+integración+económica&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiGwb2cuvfdAhWJ1IMKHU_yCC4Q6AEIKjAA#v=onepage&q=Manual de ge
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo [UNCTAD]. (2006). *LOS PAÍSES MENOS ADELANTADOS I NFORME 2006*. Ginebra.
- Cortina, M. F. (2004). La logística de transportación internacional de mercancías en México: funcionamiento, dificultades y oportunidades.
- Cupani, M. (2012). Revista Tesis 2012, N° 1. pp. 186-199 Cupani, M . *Revista Tesis, 1*, 186–199. Retrieved from <http://www.revistas.unc.edu.ar/index.php/tesis/article/download/2884/2750>
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2013). *Negocios internacionales: ambientes y operaciones*. (Esic, Ed.) (decimocuar).
- El Comercio. (2017). Estos 9 factores encarecen el movimiento de carga internacional en el Perú | Foto 1 de 10 | El Comercio | Economía | Negocios | El Comercio Perú. Retrieved October 6, 2018, from <https://elcomercio.pe/economia/negocios/9-factores-encarecen-movimiento-carga-internacional-peru-434855?foto=1>
- El Comercio. (2018). Pobreza en el Perú sube por primera vez en este milenio, según INEI | Economía | Perú | El Comercio Perú. Retrieved January 17, 2019, from <https://elcomercio.pe/economia/peru/pobreza-peru-sube-primera-vez-milenio-noticia-514460>
- Ellwood, W. (2007). *Globalización*. Intermón Oxfam. Retrieved from

<https://books.google.com.pe/books?id=GOD4iVSIgk8C&printsec=frontcover&dq=Ellwood,+Wayne+globalizacion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwis--TiqPfdAhU1l4sKHU55CYsQ6AEIJzAA#v=onepage&q=Ellwood%2C Wayne globalizacion&f=false>

Embajada del Perú en México. (n.d.). Relaciones económicas entre Perú y México.

Retrieved October 4, 2018, from <http://www.embajadadelperu.mx/relaciones-economicas.html#>

Galeana, A. K. (2016). *La importancia del transporte marítimo y el desarrollo de su infraestructura dentro de la logística comercial*.

Galindo Cáceres, L. J. (1998). *Técnicas de investigación en sociedad, cultura y comunicación*. Pearson Educación. Retrieved from

https://books.google.com.pe/books?id=5a0Jdv7Ip9oC&printsec=frontcover&dq=Técnicas+de+investigación+en+sociedad,+cultura+y+comunicación&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj9vMmIw_PfAhUR2FkKHcaJDygQ6AEIKDAA#v=onepage&q=Técnicas de investigación en sociedad%2C cultura y

Gestión. (n.d.). Perú aumentó sus exportaciones en 22.7% al cierre del 2017, ¿cuánto es su valor? | Economía | Gestión. Retrieved October 8, 2018, from

<https://gestion.pe/economia/peru-aumento-exportaciones-22-7-al-cierre-del-2017-226182>

Gobierno de México. (n.d.-a). Relación México - Perú | Presidencia de la República |

Gobierno | gob.mx. Retrieved October 4, 2018, from

<https://www.gob.mx/presidencia/articulos/relacion-mexico-peru>

Gobierno de México. (n.d.-b). Tratado de Asociación Transpacífico | Campaña |

gob.mx. Retrieved October 9, 2018, from <https://www.gob.mx/tratado-de-asociacion-transpacifico>

- González, I., Martínez, A., Otero, C., & Gonzáles, E. (2014). *Gestión del comercio exterior de la empresa : manual teórico y práctico* (3a ed.). Esic.
- Grupo del Banco Mundial, & MINCETUR. (2016). Análisis integral de la Logística en el Perú: 5 cadenas de exportación, 1–69. Retrieved from https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Analisis_Integral_Logistica_Peru.pdf
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2008). *Metodología de la Investigación. Animal Genetics* (6ta ed., Vol. 39).
- Jacobo, M. S. (2003). *La logística internacional empresarial entre Corea del Sur y México*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Jeréz Riesco, J. L. (2011). *Comercio internacional*. Esic. Retrieved from [https://books.google.com.pe/books?id=--j5URRcXuoC&printsec=frontcover&dq=comercio+internacional+jerez&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwihgIyNuPfdAhWKy1MKHeulDNEQ6AEIJzAA#v=onepage&q=comercio internacional jerez&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=--j5URRcXuoC&printsec=frontcover&dq=comercio+internacional+jerez&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwihgIyNuPfdAhWKy1MKHeulDNEQ6AEIJzAA#v=onepage&q=comercio+internacional+jerez&f=false)
- Long, D. (2006). *Logística internacional : administración de la cadena de abastecimiento global*. Limusa.
- Martínez, J. C. (2010). *La logística y su aplicación en el escenario internacional: importancia y desafíos por y para el sector empresarial mexicano*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Medrano, L. A., & Muñoz-Navarro, R. (2017). Aproximación conceptual y práctica a los Modelos de Ecuaciones Estructurales. *Revista Digital de Investigación En Docencia Universitaria*, 11(1), 219–239. <https://doi.org/10.19083/ridu.11.486>
- MINCETUR. (n.d.). PDM México - 01 Información General. Retrieved October 1,

2018, from https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/mexico/01.html

MINCETUR. (2015). Plan Estratégico Nacional Exportador, 86. Retrieved from <http://ww2.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/plan-estrategico-nacional-exportador/>

Ministerio de comercio exterior y turismo. (n.d.). Acuerdos Comerciales del Perú. Retrieved October 9, 2018, from http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=75&Itemid=98

Ministerio de comercio exterior y turismo. (2018). Relación comercial PERÚ-MÉXICO Reporte Anual 2017, 1–4.

Oficina de comunicaciones e imagen institucional Ministerio de Agricultura y Riego. (2018). Ministro José Arista: “Podemos crecer en el agro 5% y 6% este año.” Retrieved from <http://www.minagri.gob.pe/portal/publicaciones-y-prensa/noticias-2018/21122-ministro-jose-arista-podemos-crecer-en-el-agro-5-y-6-este-ano>

OSITRAN. (2016). Infraestructura de Transporte :: Proinversión. Retrieved October 4, 2018, from <https://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandardsinHijos.aspx?are=0&prf=0&jer=5789&sec=1>

ProInversión. (2015). Estadísticas Comerciales :: Proinversión. Retrieved October 1, 2018, from <http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5861&sec>

PromPerú. (2015). Perfil Logístico para el mercado de México.

- PromPerú. (2016). Manual de documentos de exportación, 222. Retrieved from <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>
- Sánchez, A. (2012). *Acumulación de Capital y Reproducción en la Agricultura Peruana 1970 - 2008*.
- Secretaría de Economía. (2010). Fomento a la producción y las exportaciones. Retrieved November 12, 2018, from <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/fomento-a-la-produccion-y-las-exportaciones>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria - SUNAT. (n.d.). GLOSARIO DE TERMINOS. Retrieved November 12, 2018, from <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/glosario/glosarioA-Z.htm>
- Trade Map. (n.d.). Trade Map - Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú. Retrieved January 13, 2019, from https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7C604%7C%7C%7C%7CTOTAL%7C%7C%7C2%7C1%7C1%7C2%7C2%7C1%7C2%7C1%7C1
- Vásquez, C., Morales, R., & Puch, M. Á. (2017). Exportaciones no tradicionales en los últimos 5 años: el boom agroexportador, 40–44.
- Vásquez, K. (2015). Determinantes del crecimiento agroexportador, 22–28.
- Villamizar, H. (2000). *Introducción a la integración económica*. Santa Fé de Bogotá.
- World Trade Organization. (2017a). Exámen estadístico del comercio mundial 2017.
- World Trade Organization. (2017b). OMC | Noticias 2017 - Entra en vigor el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio. Retrieved October 4, 2018, from https://www.wto.org/spanish/news_s/news17_s/fac_31jan17_s.htm

Apéndice A: Matriz de consistencia

Tabla 8

Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables
General			
¿Cuáles son los factores determinantes de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú - México?	Conocer y definir los factores determinantes de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional de Perú - México.	Los factores determinantes de exportación agrícola en un proceso general de logística internacional de Perú a México son: aduanas, instituciones públicas, el transporte, los intermediarios, la documentación legal, la normatividad; infraestructura física logística, y los acuerdos de integración económica.	Determinantes para un proceso general de logística
Específicos			
El factor denominado aduanas, ¿es un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México?	Conocer y definir el factor denominado aduanas como un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.	El factor denominado aduanas, es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.	
Las instituciones públicas relacionadas, ¿vienen a ser un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México?	Conocer y definir el factor denominado instituciones públicas relacionadas como un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.	El factor denominado instituciones públicas relacionada, es un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.	
El transporte, ¿es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México?	Conocer y definir el factor denominado transporte como un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.	El factor denominado transporte, es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.	
Los intermediarios, ¿vienen a ser un factor determinante de exportación en el sector agrícola	Conocer y definir el factor denominado intermediarios como un determinante de	El factor denominado intermediarios, es un determinante de exportación en el sector	

para un proceso general de logística internacional Perú – México?

La documentación, ¿es un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México?

Normatividad, ¿es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logístico internacional Perú – México?

La infraestructura física logística, ¿es un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México?

Los acuerdos de integración económica, ¿vienen a ser un factor determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México?

exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.

Conocer y definir el factor denominado documentación como un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.

Conocer y definir el factor denominado normatividad como un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.

Conocer y definir el factor denominado infraestructura física logística como un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.

Conocer y definir el factor denominado acuerdos de integración económica como un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.

agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.

El factor denominado documentación, es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.

El factor denominado normatividad, es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.

El factor denominado infraestructura física logística, es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.

El factor denominado acuerdos de integración económica, es un determinante de exportación en el sector agrícola para un proceso general de logística internacional Perú – México.

Apéndice B: Resultados aportados por los agricultores

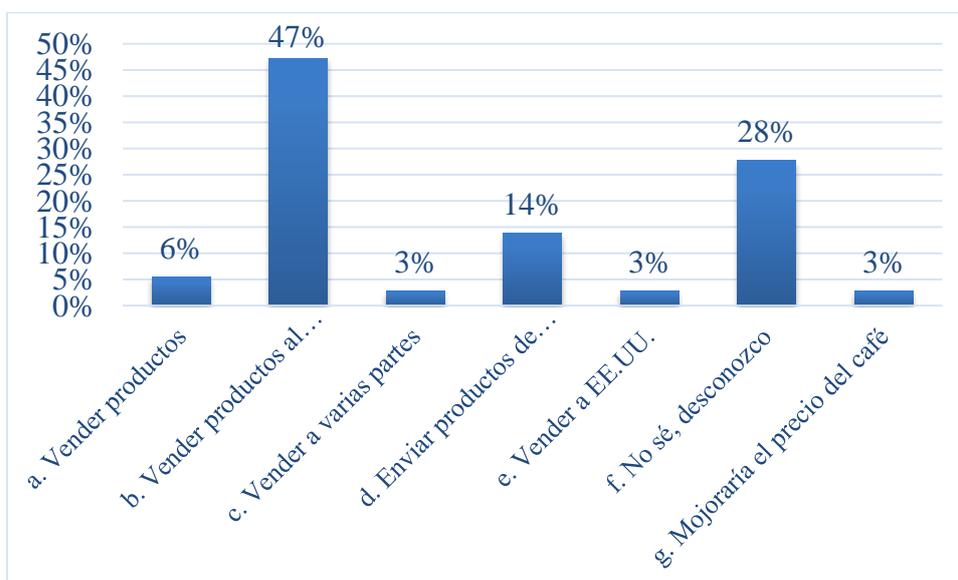


Figura 44. Conceptualización de exportación de productos

Tabla 9

Interés por la exportación y sus razones

Interés en exportación	f^o	%
No	10	28
Sí	26	72
Razones para exportar		
a. Ganaría más	18	69
b. Aprendería del tema	2	8
c. Conocerán el producto	1	4
d. Pertenezco a una asociación	3	12
f. Mejorar la inversión	1	4
h. Apoyaría a los nuevos profesionales	1	4

Nota: Datos extraídos de la encuesta aplicada

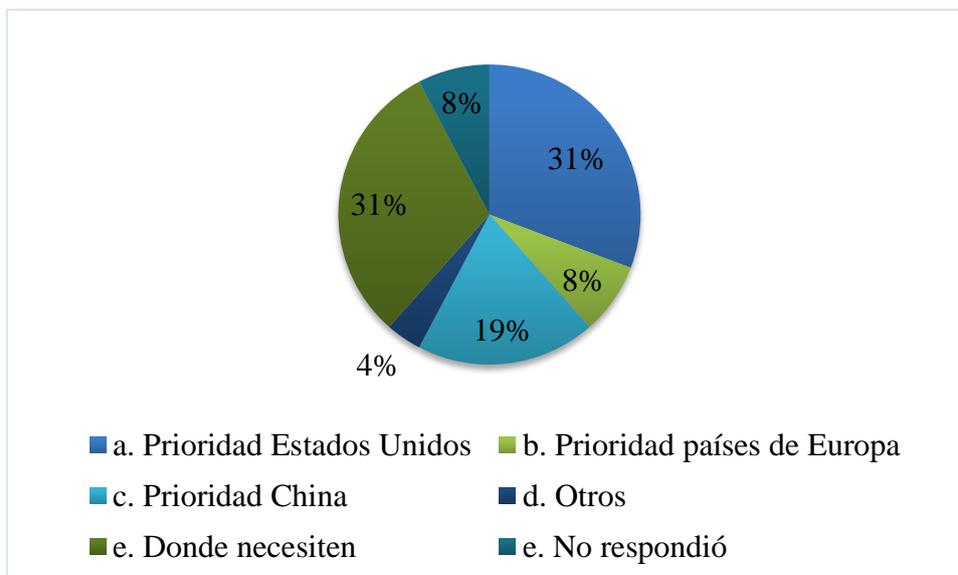


Figura 45. Lugares destino de exportación en base a la pregunta dos

Tabla 10

Compradores extranjeros

Compradores extranjeros	f°	%
b. No	35	97
a. Sí	1	3
País proveniente del comprador		
a. Alemania	1	100
Producto comprado		
a. Plátano bizcocho	1	100

Nota: Datos extraídos de la encuesta aplicada

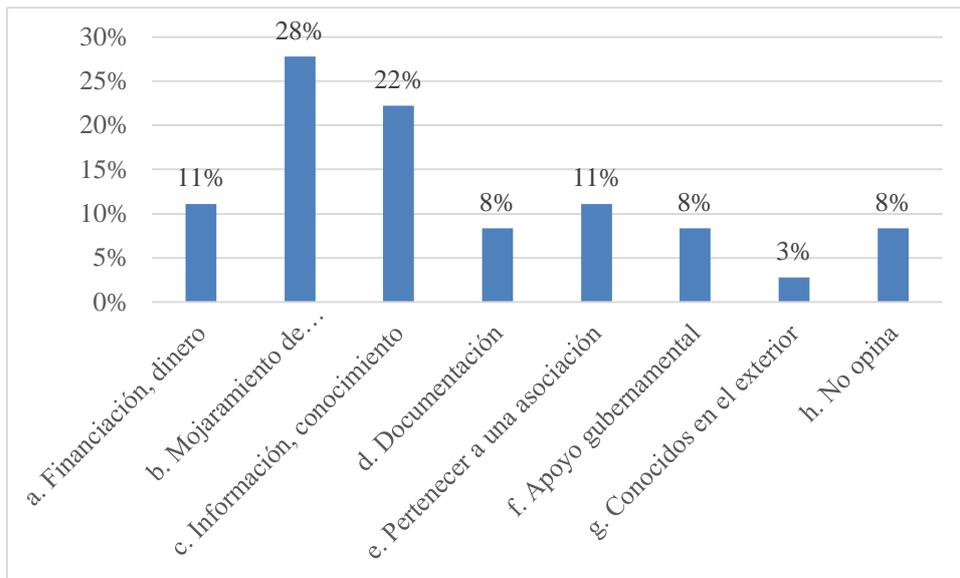


Figura 46. Requerimientos de exportación según el productor



Figura 47. Frecuencia de posible exportación

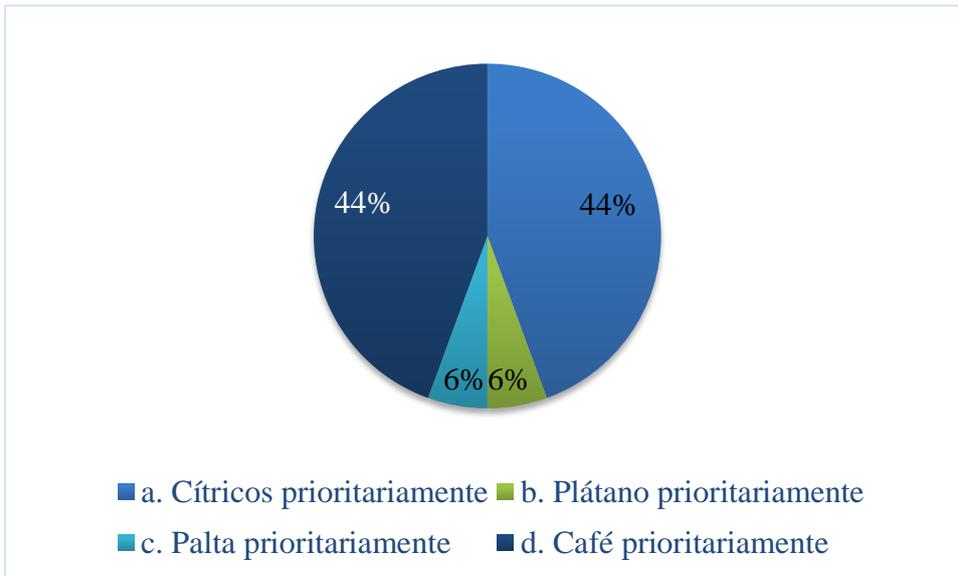


Figura 48. Productos habitualmente producidos

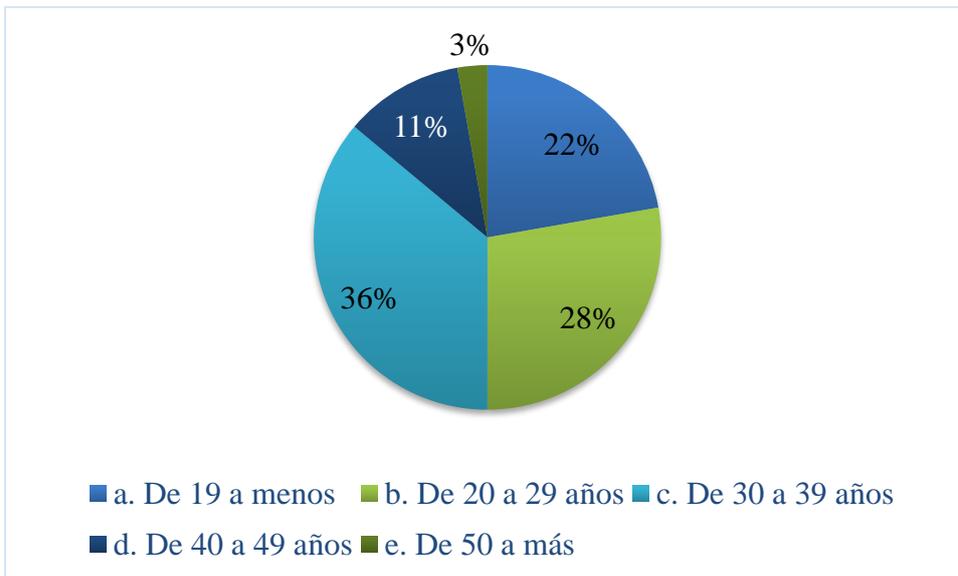


Figura 49. Tiempo dedicado a la misma labor.



Figura 50. Periodos de producción según el producto prioritario

Tabla 11

Proveedores específicos

Cuenta con proveedores específicos de insumos	f°	%
Sí	3	8
No	33	92
Razones del no		
a. Compro en el mercado	10	30
b. Compro a vecinos, conocidos, tengo caseros	3	9
c. No compro en cantidad	3	9
d. Es caro	1	3
e. No respondió	16	48

Nota: Datos extraídos de la encuesta aplicada

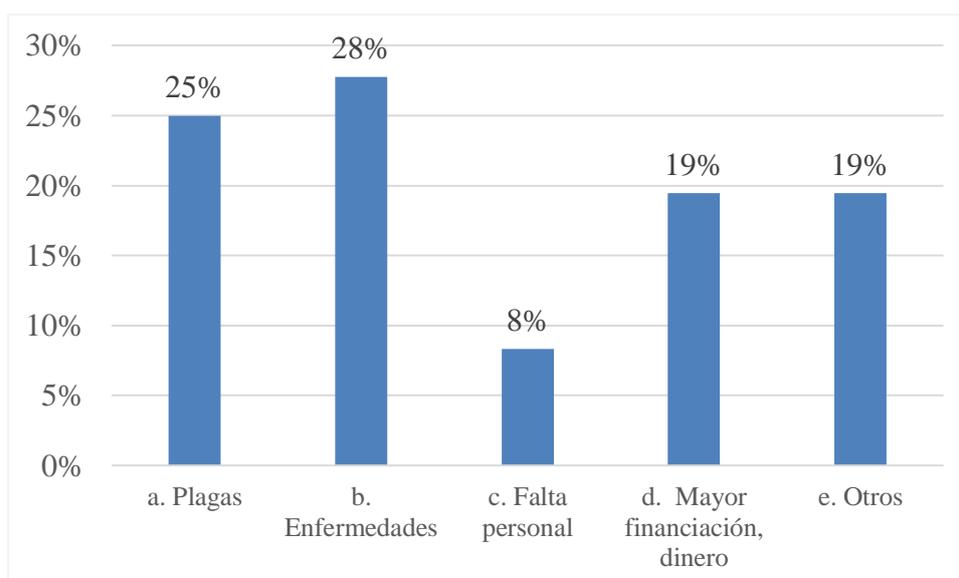


Figura 51. Problemas frecuentes de producción

Tabla 12

Compradores

Compradores de los productos	f°	%
Acopiadores	36	1
Razones		
a. Siempre me compran	2	6
b. No hay flete, menos gasto	5	14
c. Son cercanos	9	25
d. Compran a mejor precio	2	6
e. Otro	4	11
e. No respondieron	14	39

Nota: Datos extraídos de la encuesta aplicada

Tabla 13

Uso de fertilizantes y sus razones

Uso de fertilizantes	f°	%
Sí	15	42
No	21	58
Razones del sí		
Mayor producción, mejora el producto	5	33
No respondió	10	67
Razones del no		
Uso abono natural	4	19
Es dañino	1	5
No respondió	16	76

Nota: Datos extraídos de la encuesta aplicada

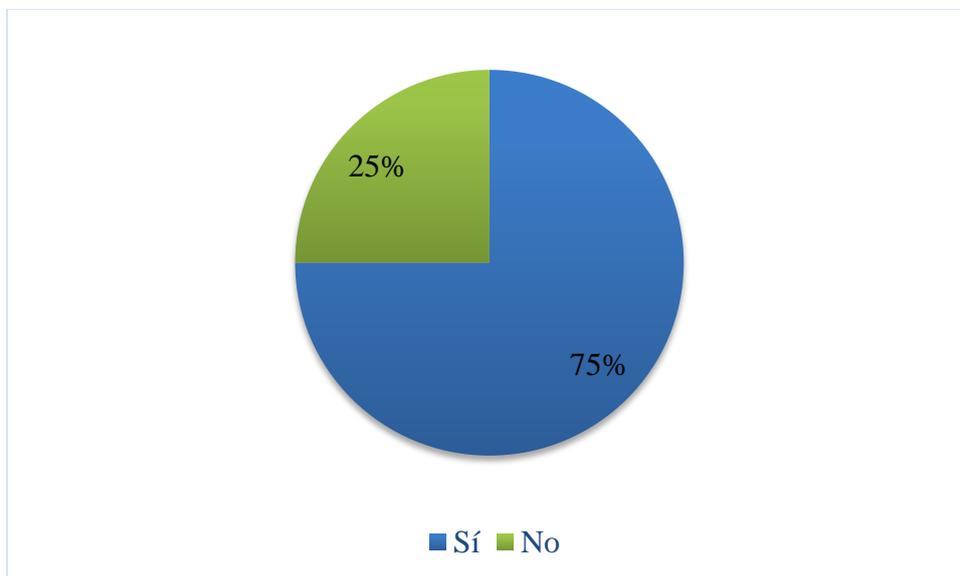


Figura 52. Conocimiento del daño de los fertilizantes

Tabla 14

Cambio del uso de fertilizantes en caso de exportación

Cambio de fertilizantes en caso de exportación	f°	%
Sí	34	94
No	2	6
Razones del sí		
a. Tendrá mayor ingreso, venta	4	12
b. Ellos compran producto orgánico	6	18
c. Es garantía de venta	2	6
d. Otro	4	12
e. No respondió	18	53

Nota: Datos extraídos de la encuesta aplicada



Figura 53. Cantidad posible a exportar

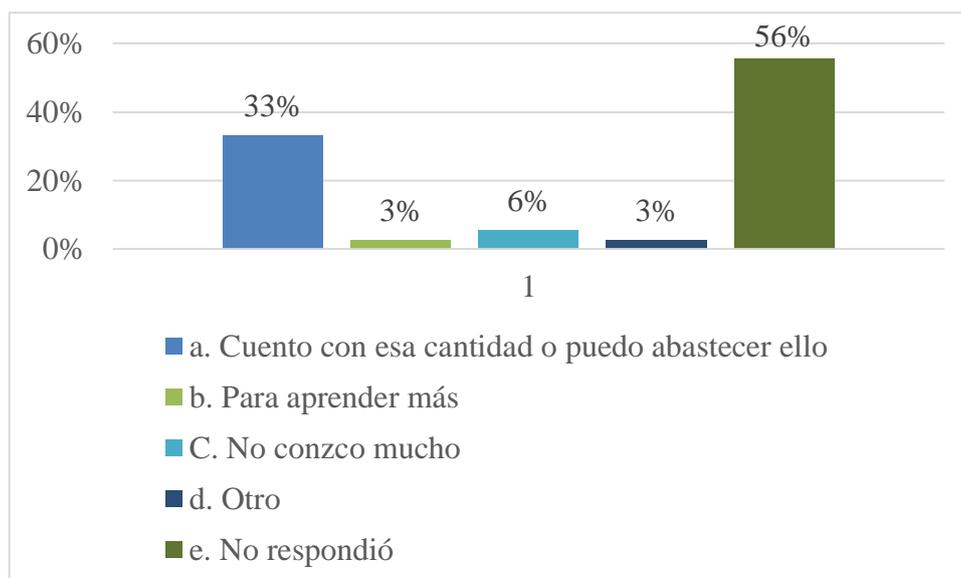


Figura 54. Razones de las posibles cantidades a exportar

Tabla 15

Búsqueda de financiación y sus razones

Búsqueda de financiación	f°	%
No	17	47
Sí	19	53
Razones de búsqueda		
a. Nos afectó la enfermedad	3	16
b. Adquirir recursos como abono y plantas	7	37
c. Pago de personal	4	21
d. Otros	2	11
e. No respondió	3	16

Nota: Datos extraídos de la encuesta aplicada

Tabla 16

Precio de productos y razones

Sabe a qué precio vender sus productos	f°	%
Sí	19	53
No	17	47
Razones del sí		
a. Vendo de acuerdo al acopiador	17	89
b. Averiguo y vendo	2	11

Nota: Datos extraídos de la encuesta aplicada

Tabla 17

Cálculo de costos unitarios

Sabe calcular costos unitarios	f°	%
Sí	10	28
No	24	67
No respondió	2	6
Razones del sí		
a. Saco por los acopiadores	4	40
b. Necesito pagar	3	30
c. Por la inversión	2	20
d. No respondió	1	10
Cómo, en caso de haber indicado el sí		
a. Por la inversión	4	40
b. Gastos menos ganancias	3	30
c. Por unidad de medida	1	10
d. Por planificación	1	10
d. No respondió	1	10

Nota: Datos extraídos de la encuesta aplicada.

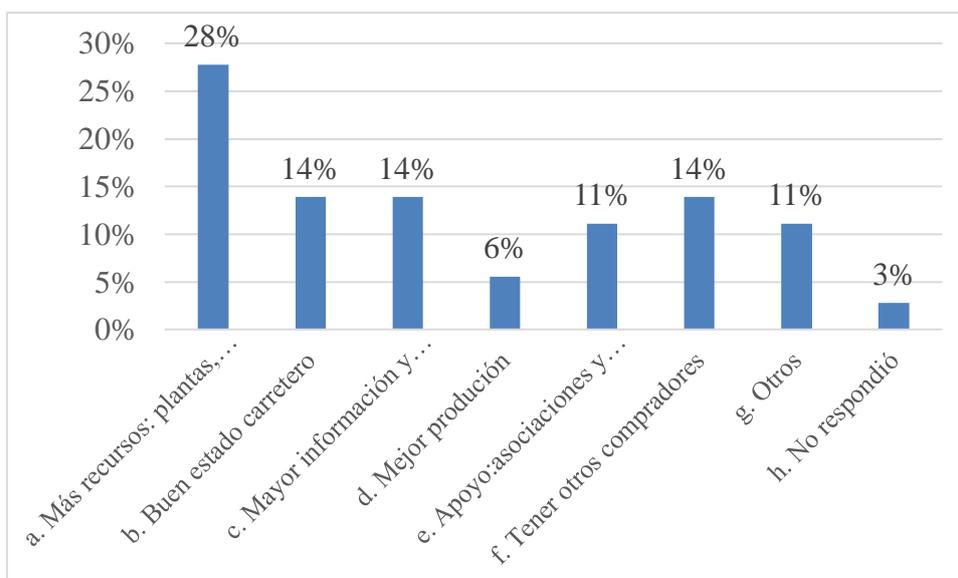


Figura 55. Necesidades para facilitar la distribución y venta de productos

Tabla 18

Conocimiento de competidores

Identifica a sus competidores	f°	%
a. Sí	23	64
b. No	12	33
c. No respondió	1	3
Razones del sí		
a. Todos nos dedicamos a esto	4	17
b. Están en la chacra o el pueblo	4	17
c. Llevamos tiempo en esto	3	13
e. No respondió	12	52
Quiénes son los competidores en caso del sí		
a. Los vecinos	15	65
b. No respondió	5	22
c. Los de la chacra	2	9
d. Empresas acopiadoras	1	4

Nota: Datos extraídos de la encuesta aplicada.

Tabla 19

Precio de competidores

Sabe el precio de sus competidores	f°	%
a. Sí	19	53
b. No	15	42
c. No respondió	2	6
Razones del sí		
a. Los acopiadores pagan lo mismo	17	89
b. Les pregunto	1	5
d. No respondió	1	5
Precio de los competidores en base al producto prioritario		
a) De 5 a 9 soles la jaba (25 kg aprox) de cítricos	3	16
b) De 10 a 13 soles la jaba (25 kg aprox) de cítricos	7	37
c) De 4 a 5 soles el kg de café	5	26
d) De 5.01 a más el kg de café	1	5
e) De 1 a 2 el kg de plátano	1	5
f) No respondió	2	11

Nota: Datos extraídos de la encuesta aplicada.

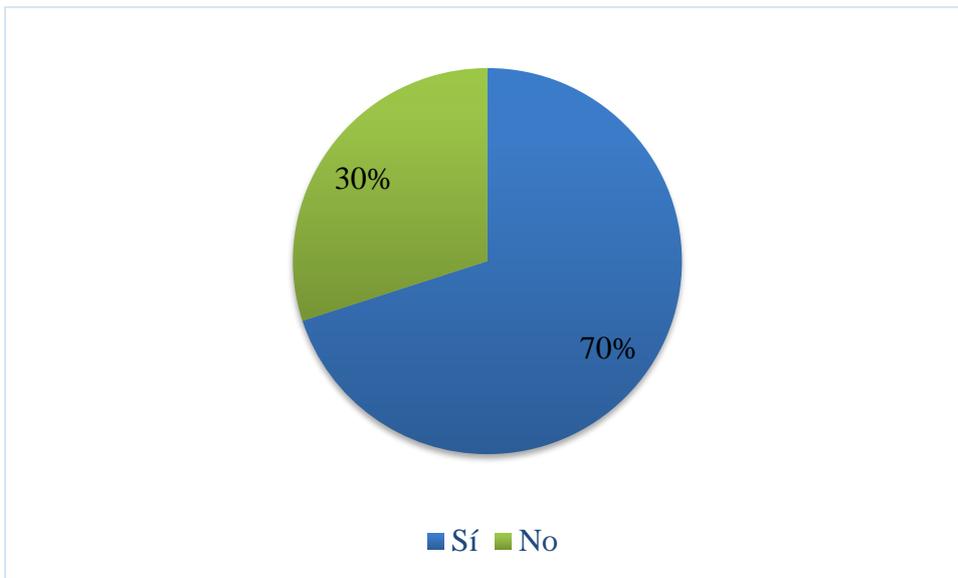
Apéndice C: Resultados aportados por las empresas exportadoras

Figura 56. Facilidad de exportación

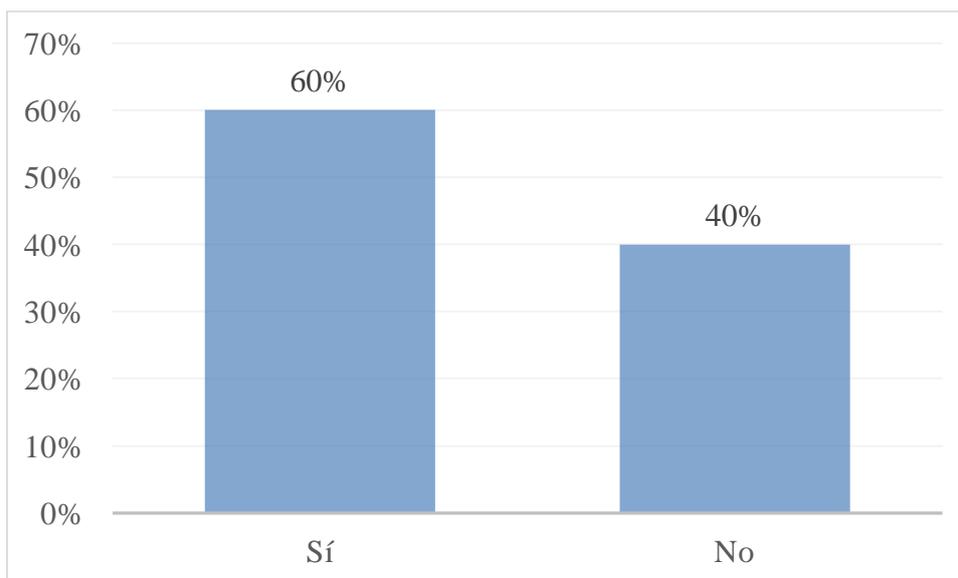


Figura 57. Tiene una descripción clara de sus compradores

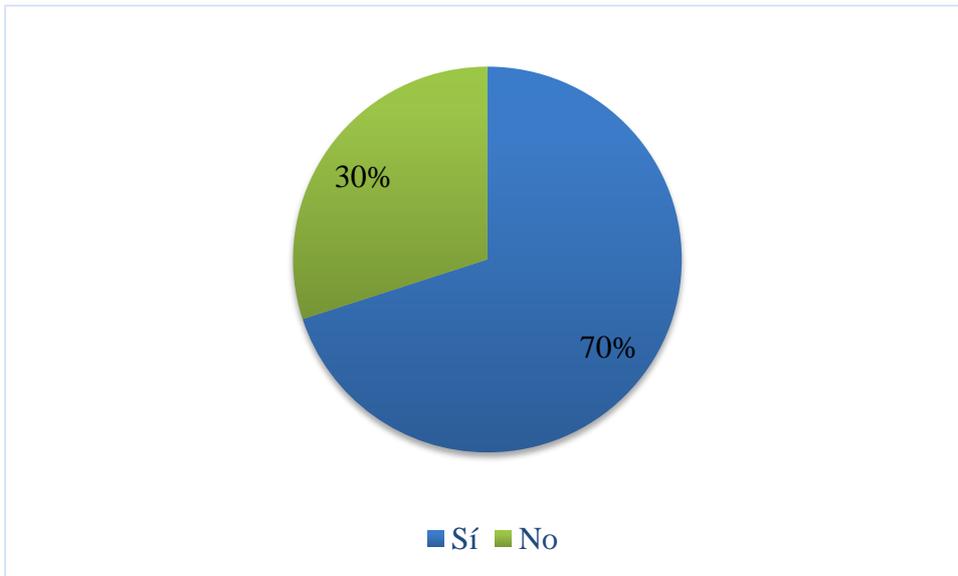


Figura 58. La empresa puede cumplir con los requisitos del cliente

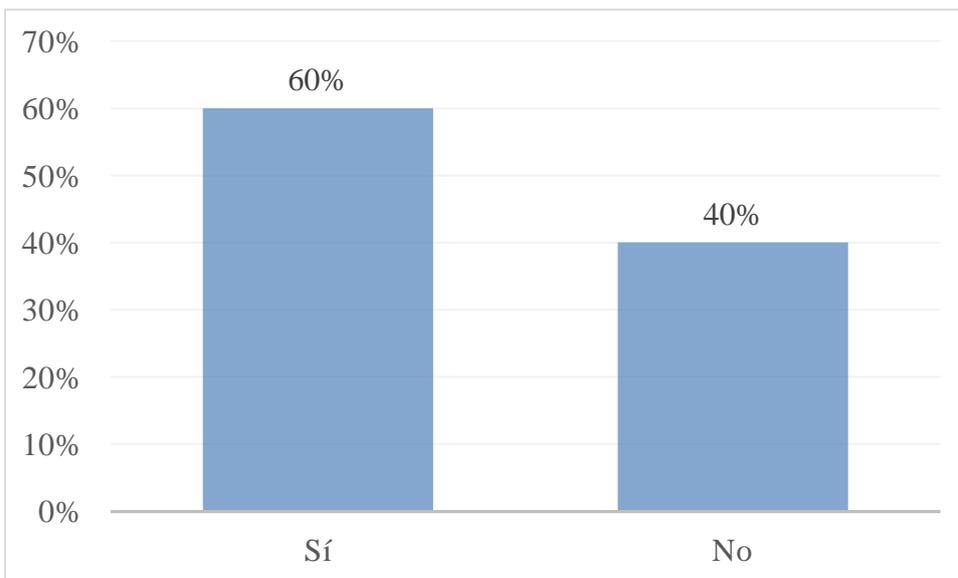


Figura 59. Investigación para adaptar los productos a las necesidades de los clientes.

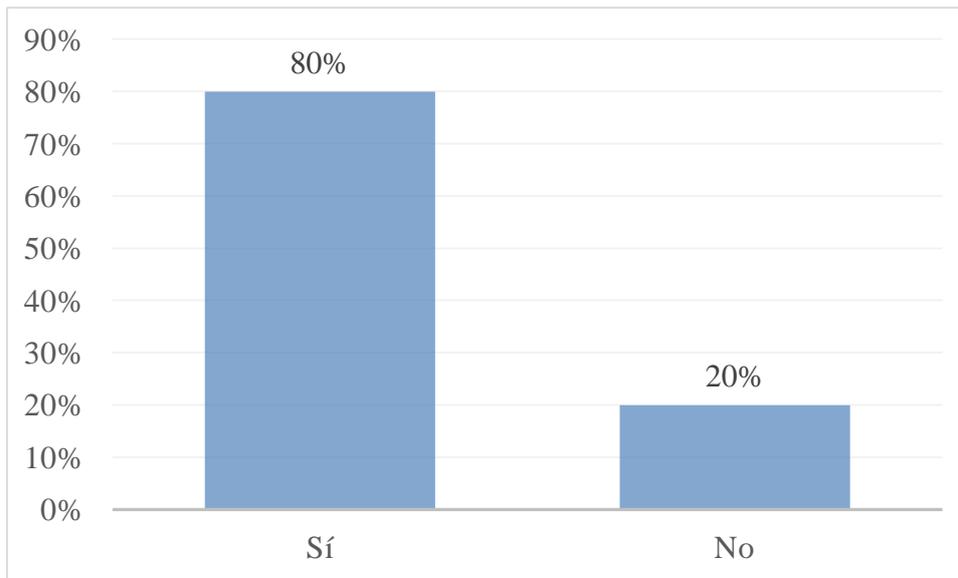


Figura 60. Estrategia de entrega de producto.

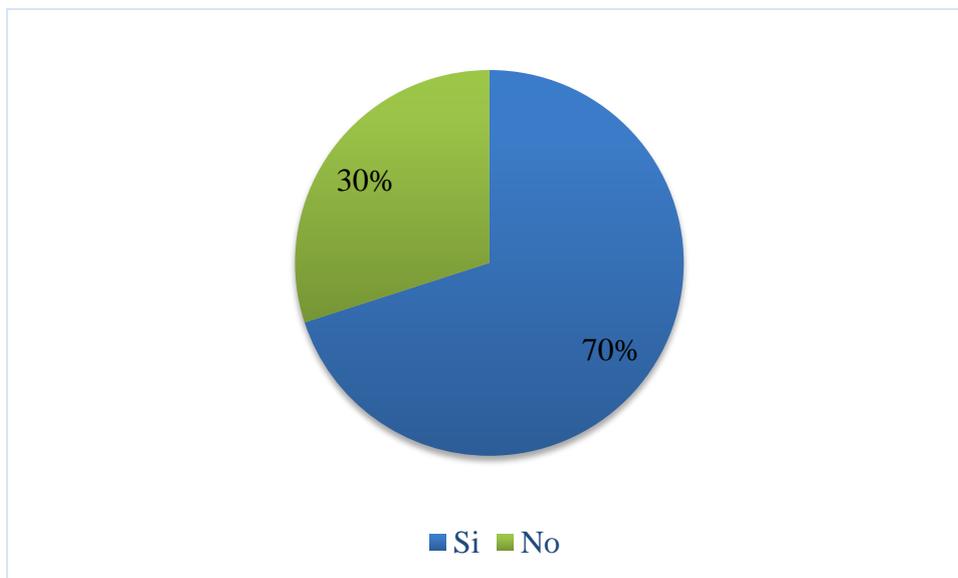


Figura 61. Estrategia de imagen que incremente una postura de negociación.

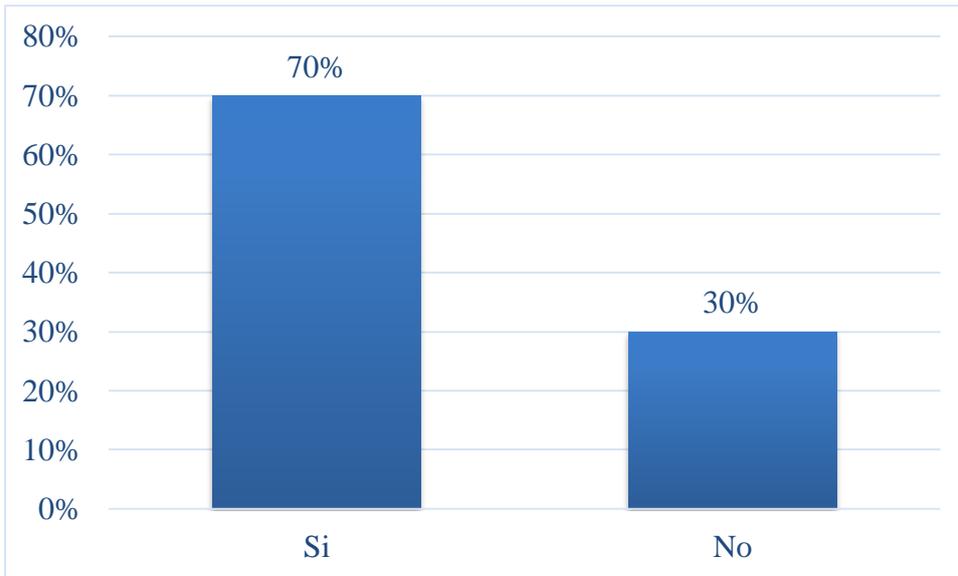


Figura 62. Estrategia de precio que incremente la postura de negociación.

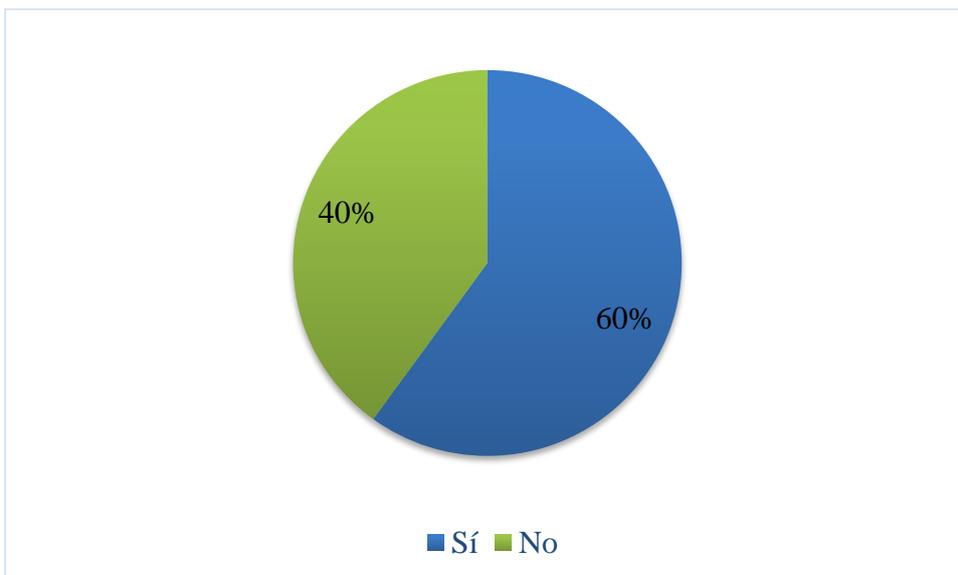


Figura 63. Mercado potencial a ser satisfecho mejor que los competidores.

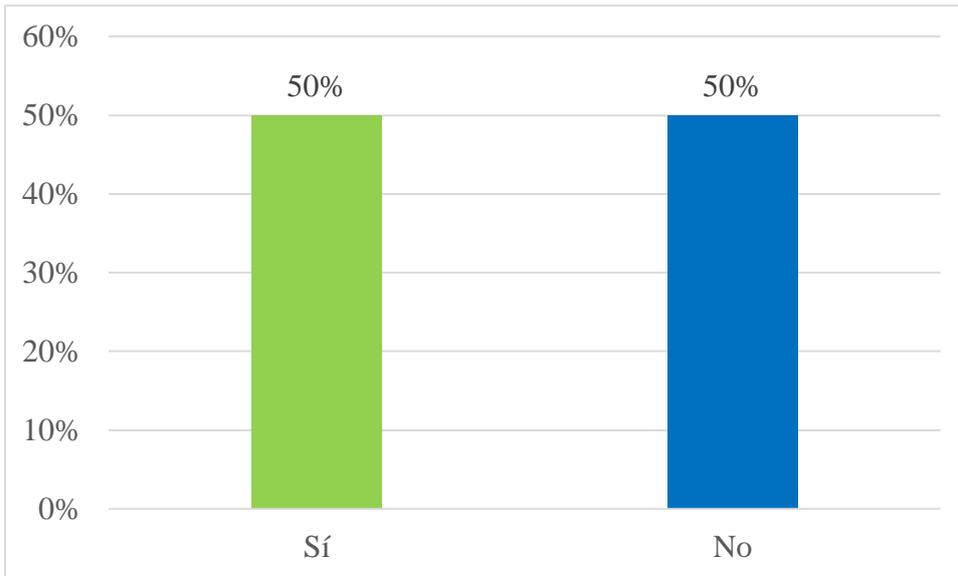


Figura 64. Publicidad y promoción con los posibles compradores.

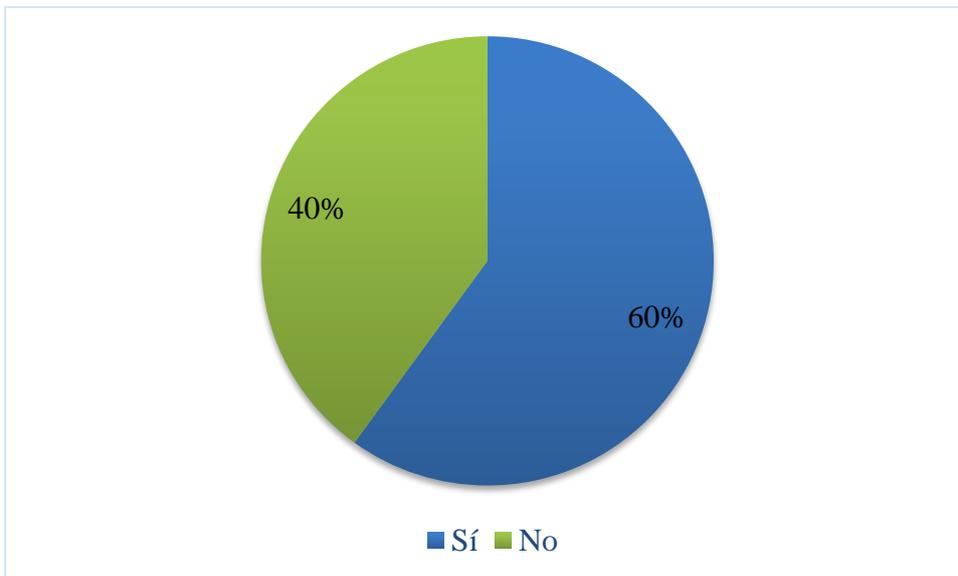


Figura 65. Comunicación con posibles compradores mediante eventos.

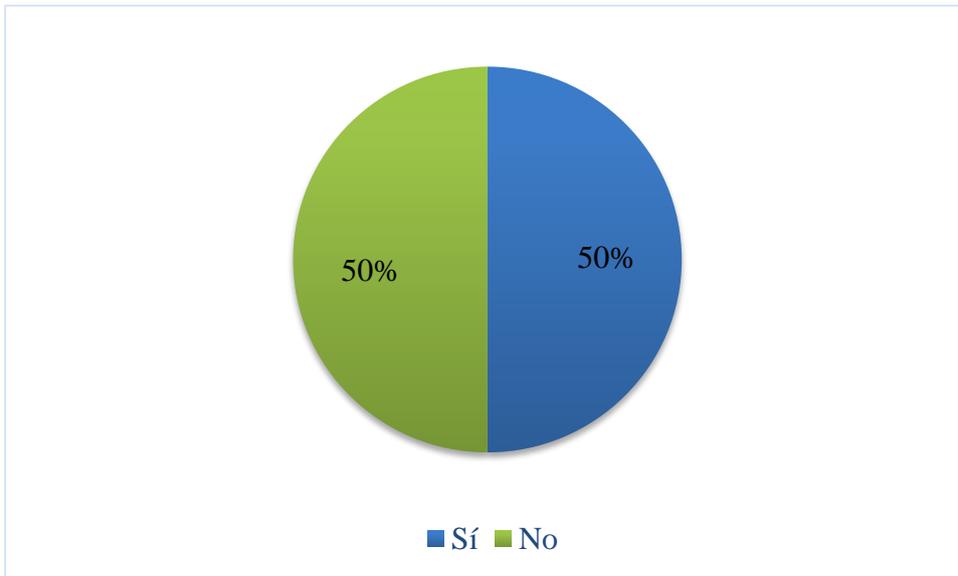


Figura 66. Preparación para negociar ventas y contratos internacionales con eficacia.

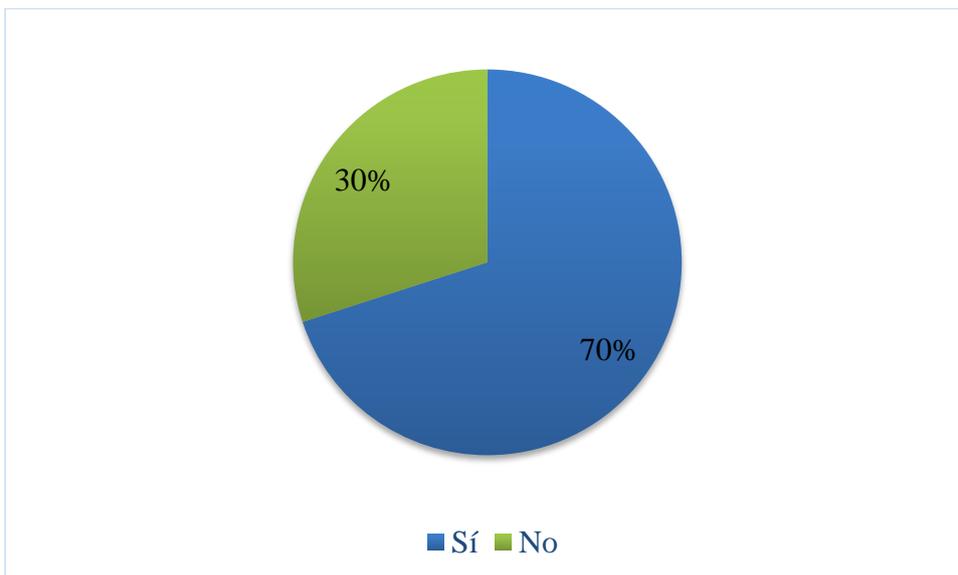


Figura 67. Preparativos para localizar, seleccionar y negociar términos con agentes de ventas.

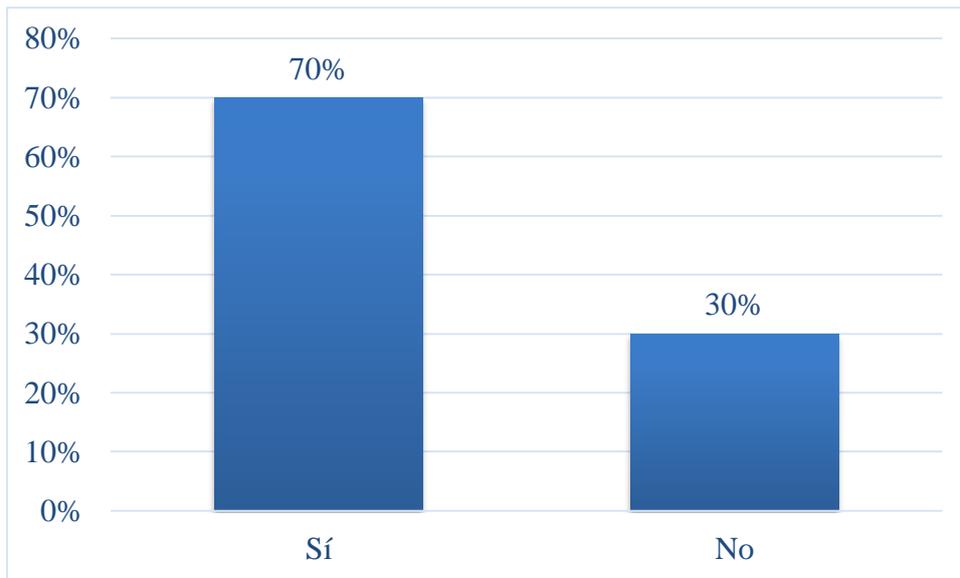


Figura 68. Término Internacional de Comercio [INCOTERM] definido para cotizaciones

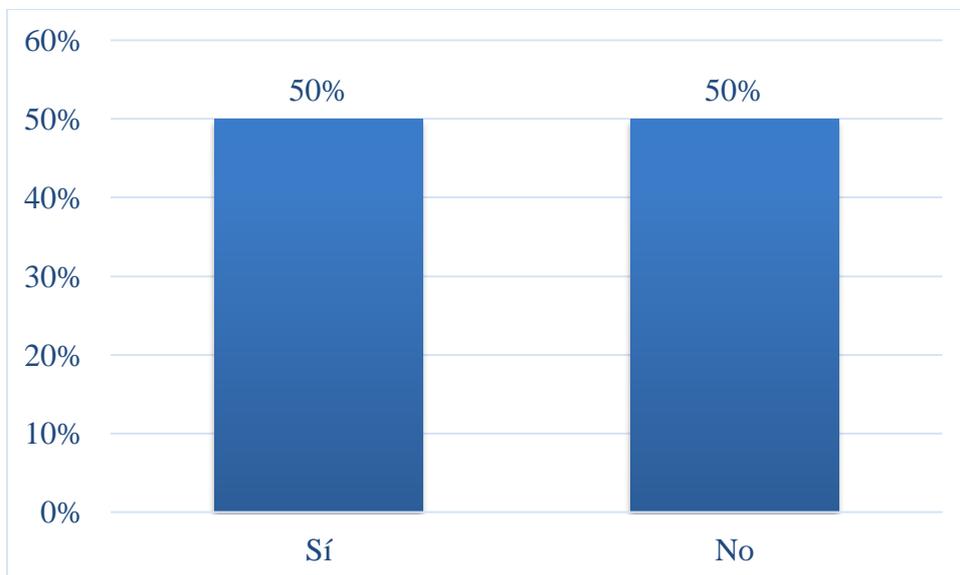


Figura 69. Capacidad de producción factible para surtir exportaciones futuras

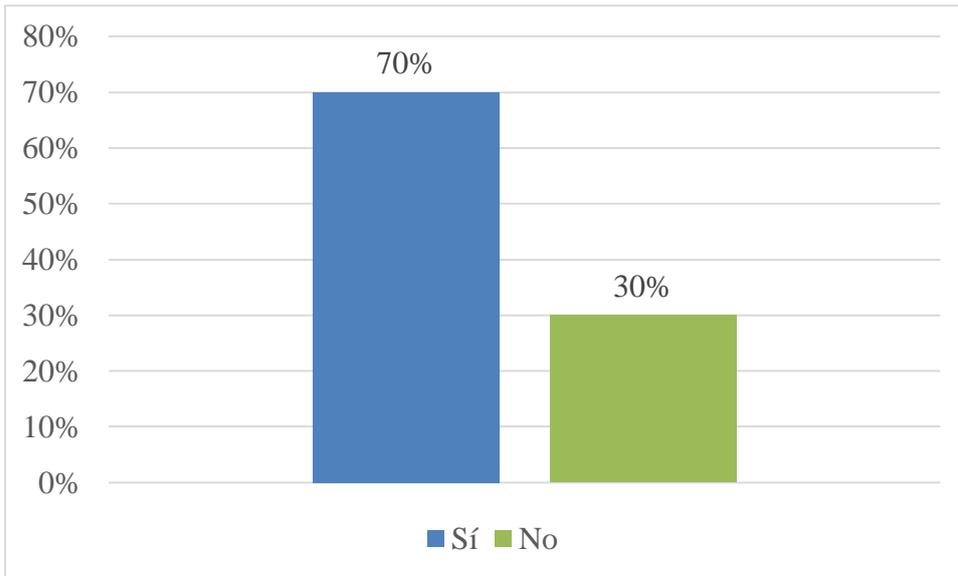


Figura 70. La empresa cuenta con un sistema establecido de calidad constante

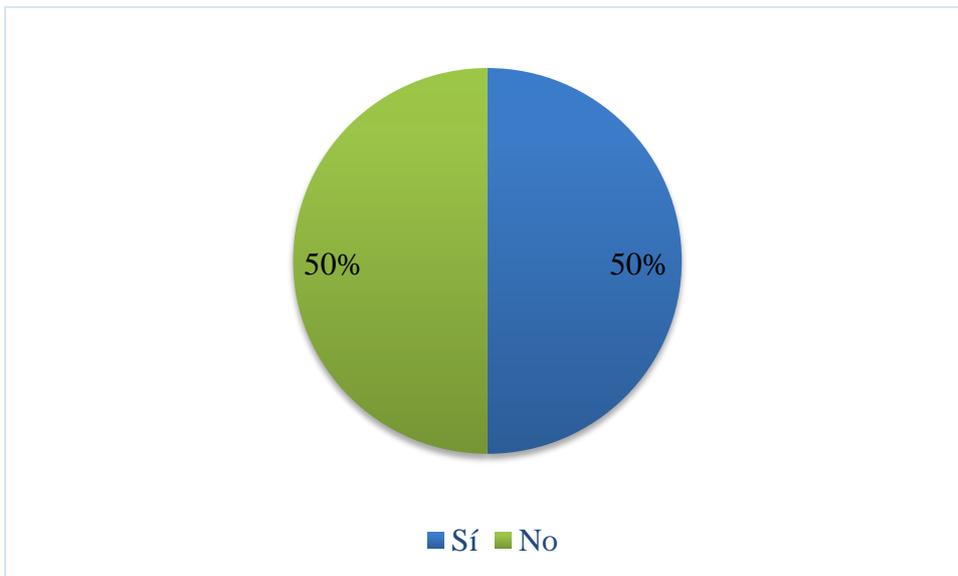


Figura 71. Sistema que garantice la disponibilidad de insumos de calidad a un precio adecuado

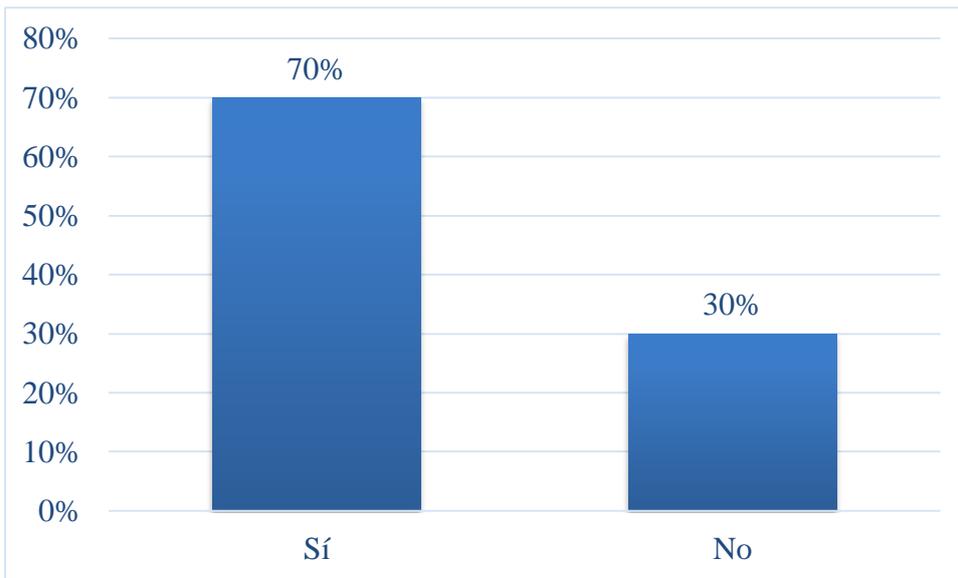


Figura 72. Sistema que garantice la producción oportuna de los pedidos de exportación

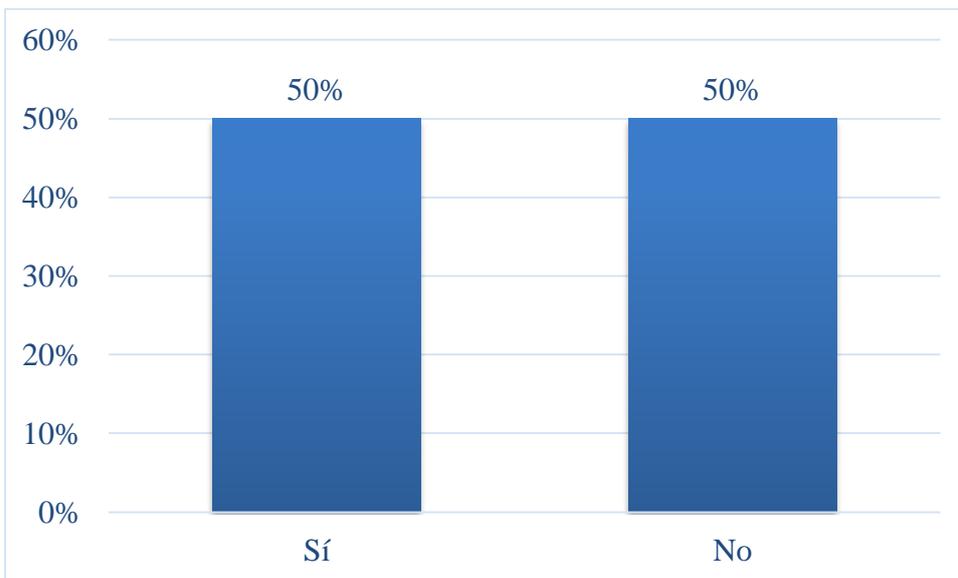


Figura 73. Medidas tomadas respecto al costo unitario menor al de los competidores

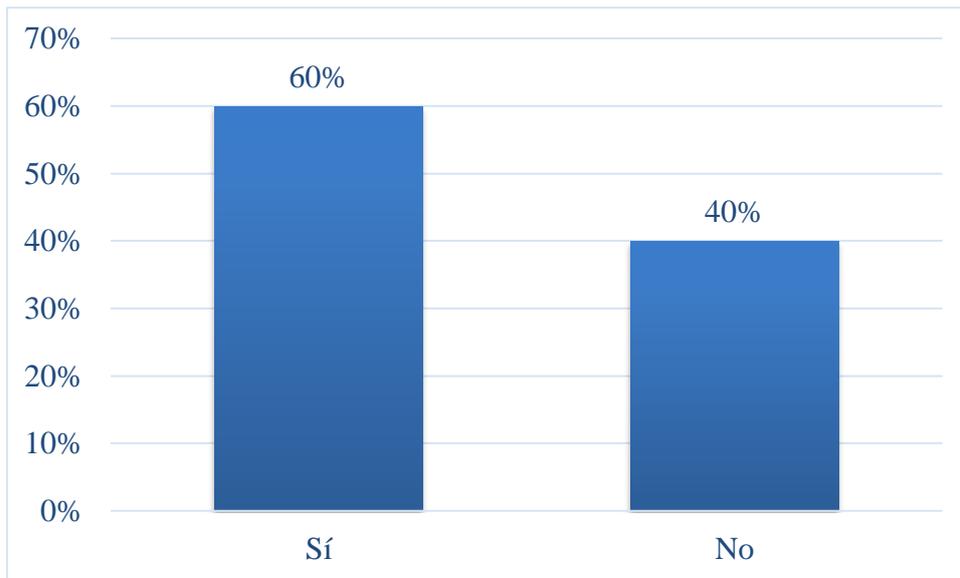


Figura 74. Cuenta con sistema para reducir los costos de producción

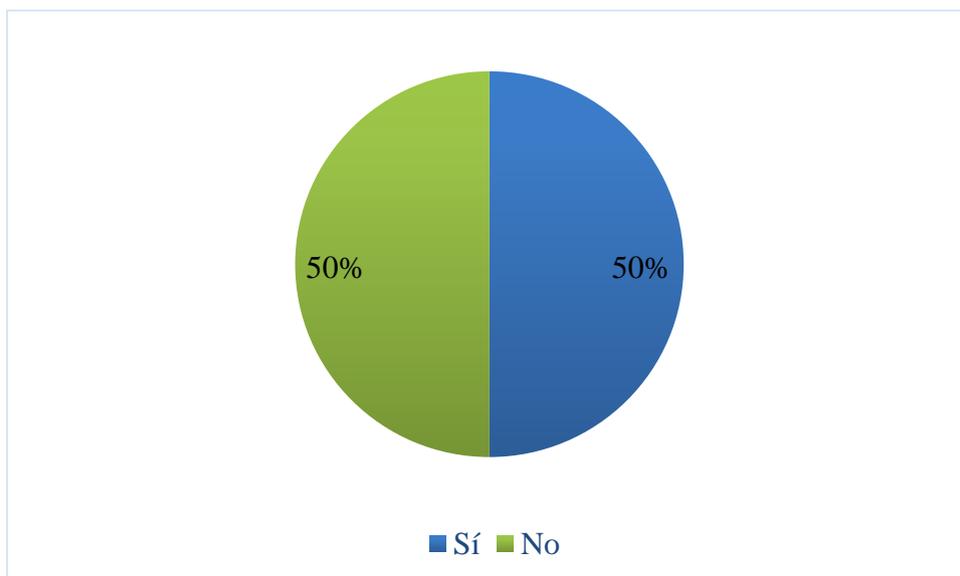


Figura 75. Conocimiento de los requerimientos de empaque

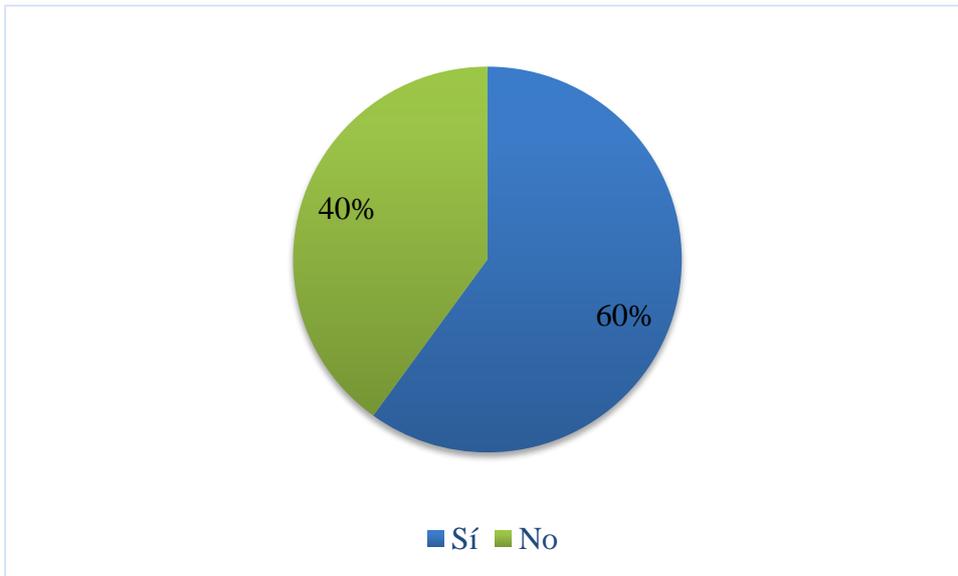


Figura 76. Personal maneja procedimientos y documentos de exportación

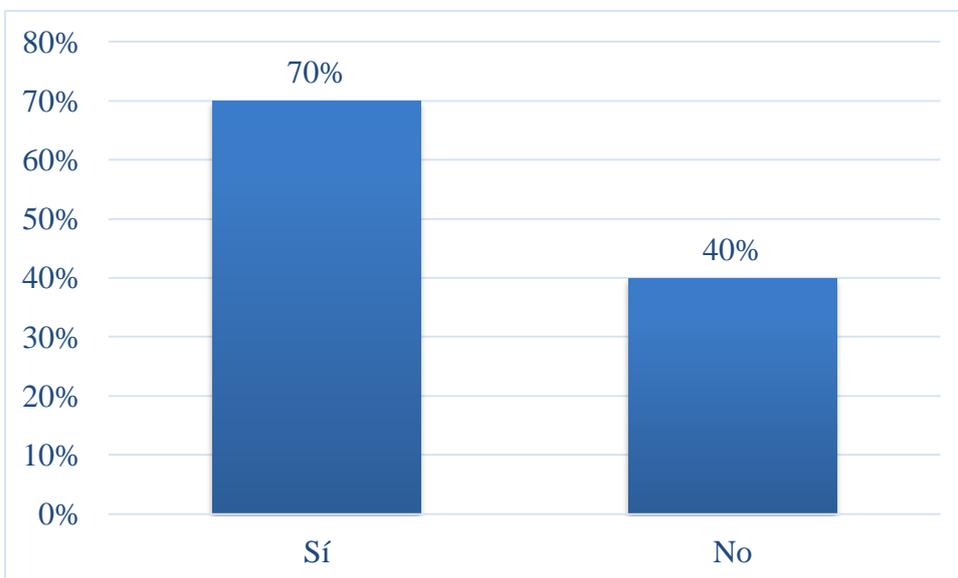


Figura 77. Conocimiento de las modalidades alternas de flete y selección de la modalidad óptima

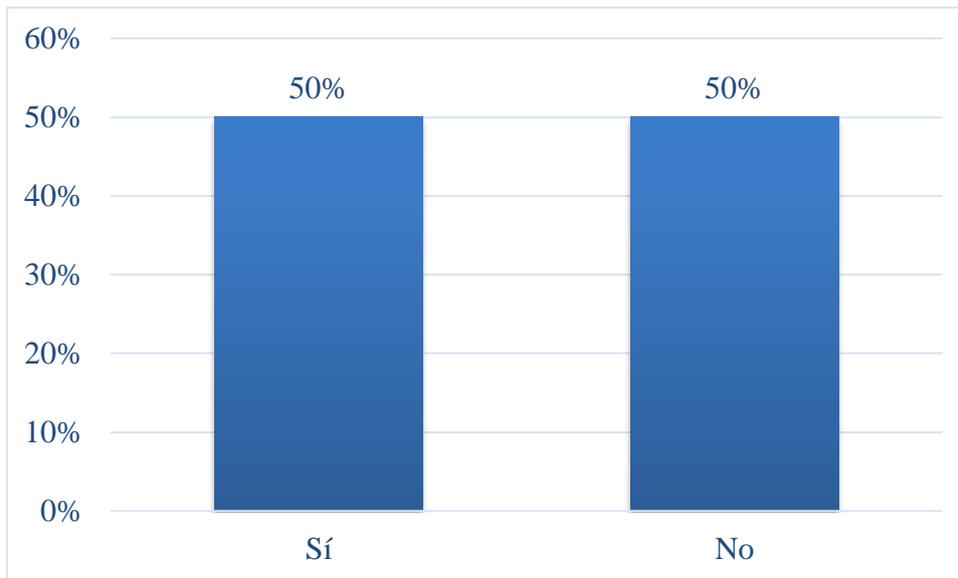


Figura 78. Medidas para compensar los costos de envío altos

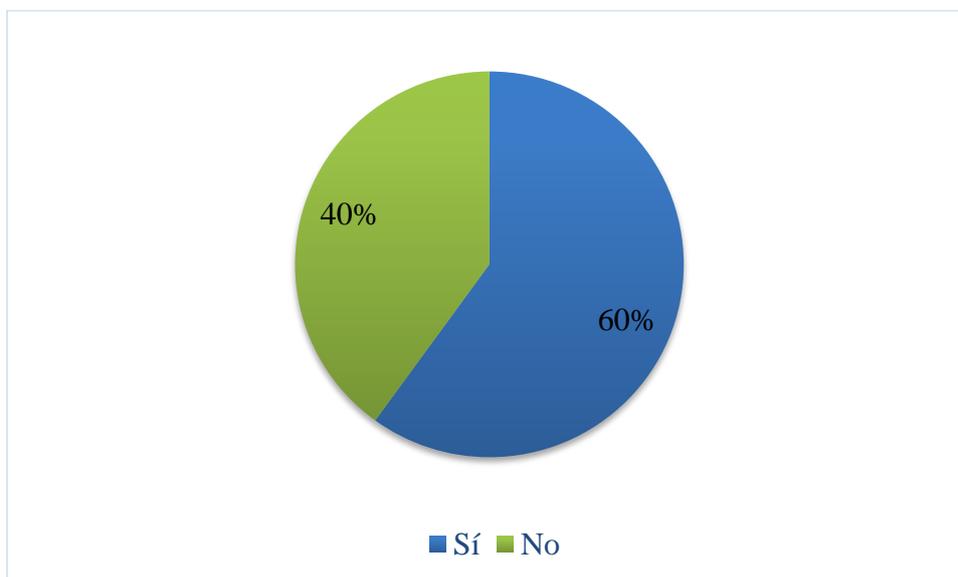


Figura 79. Realización de preparativos de manejo de materiales para el cumplimiento de requisitos especiales de mantenimiento del producto

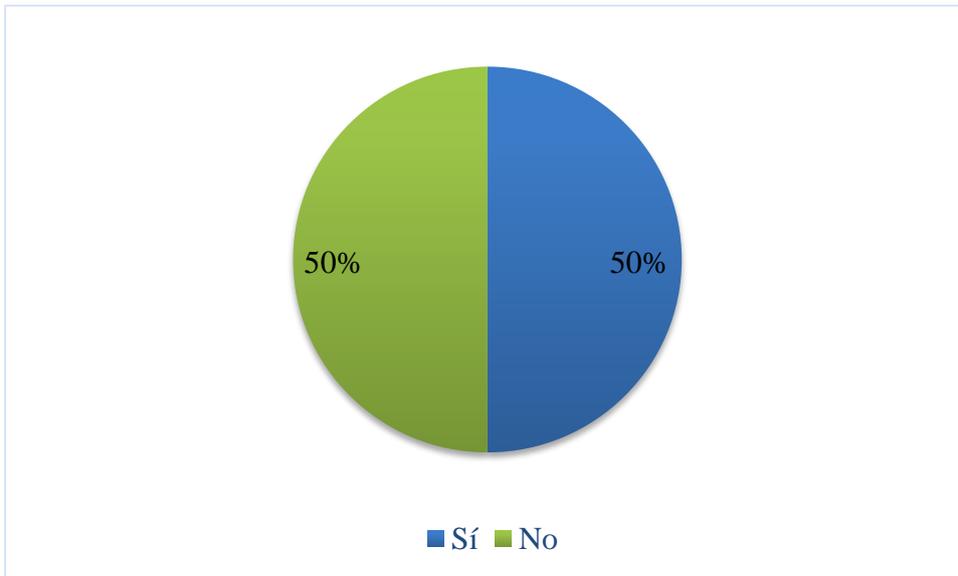


Figura 80. Ha calculado capital inicial

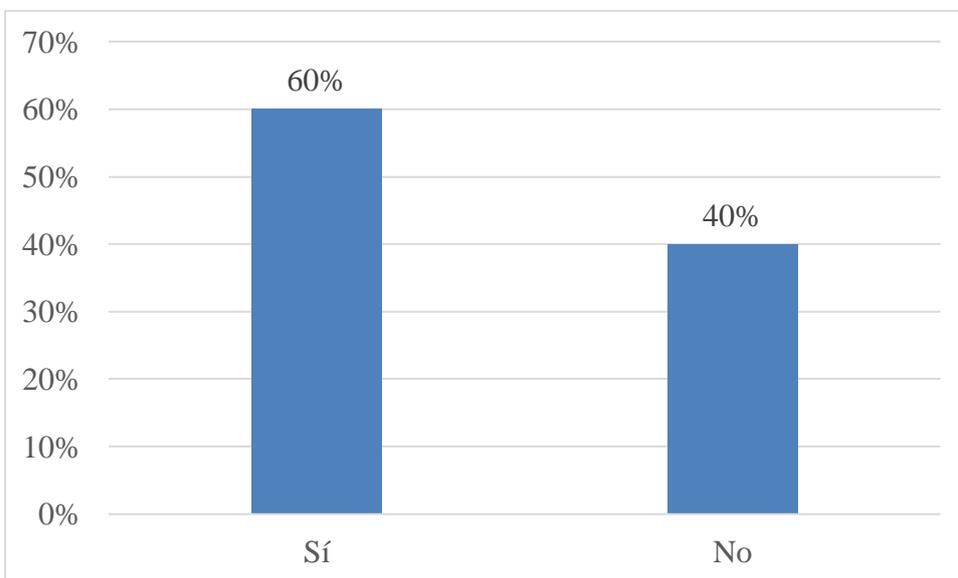


Figura 81. Solvencia económica para financiación

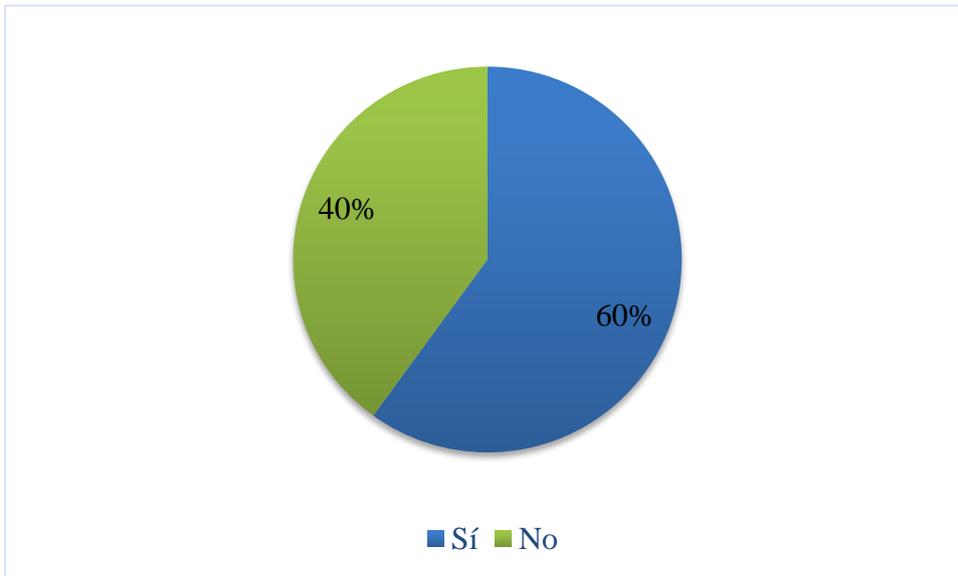


Figura 82. Posibilidad de liberación de recursos para desarrollo del mercado extranjero sin arriesgar el mercado actual.

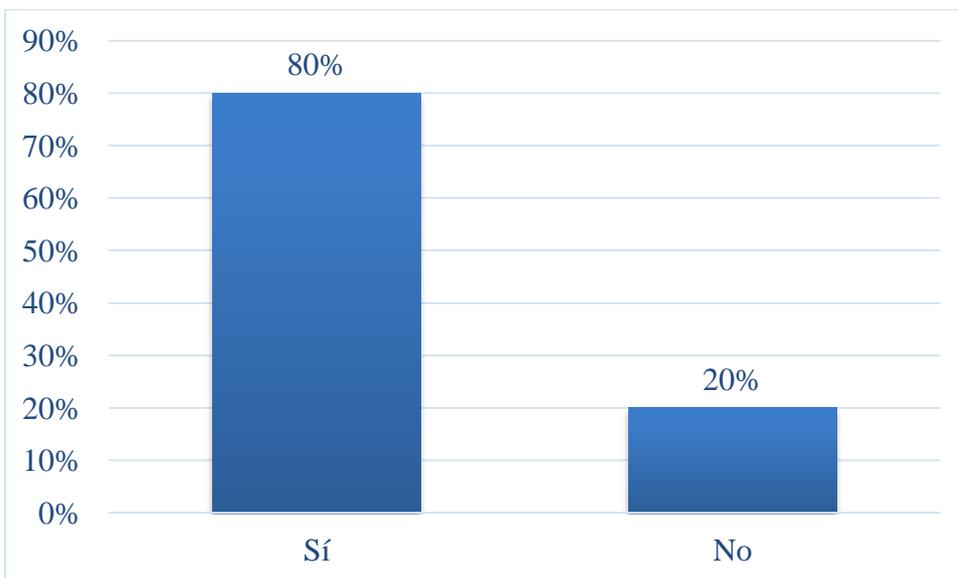


Figura 83. Cálculos de rentabilidad bajo diferentes escenarios.

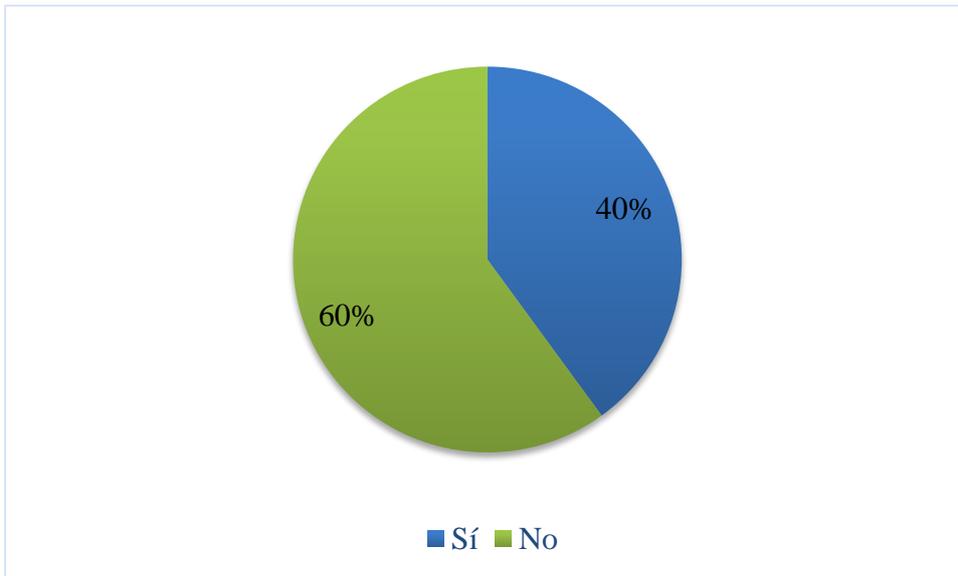


Figura 84: Conocimiento de utilización del financiamiento anterior y posterior al embarque.

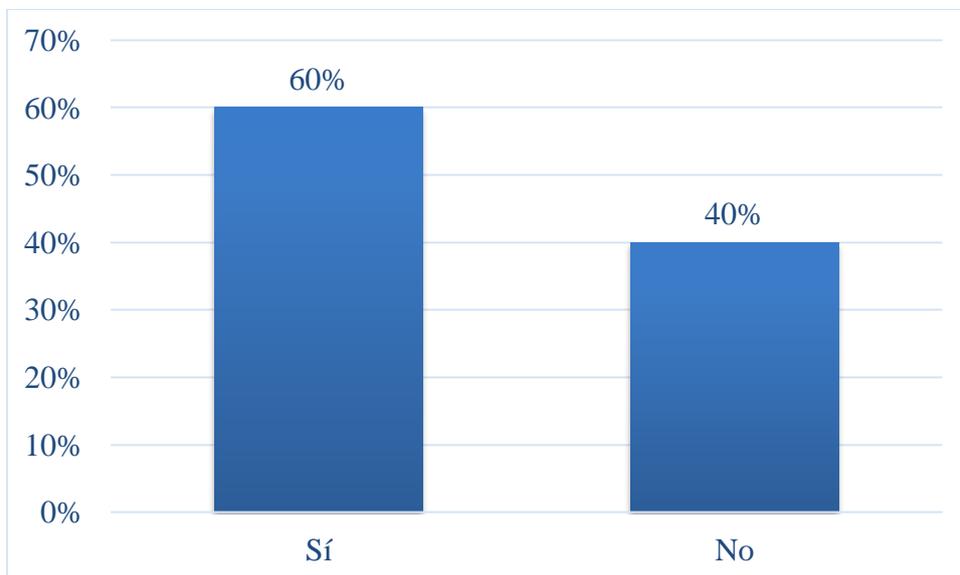


Figura 85. Evaluación de solvencia económica de un cliente extranjero.

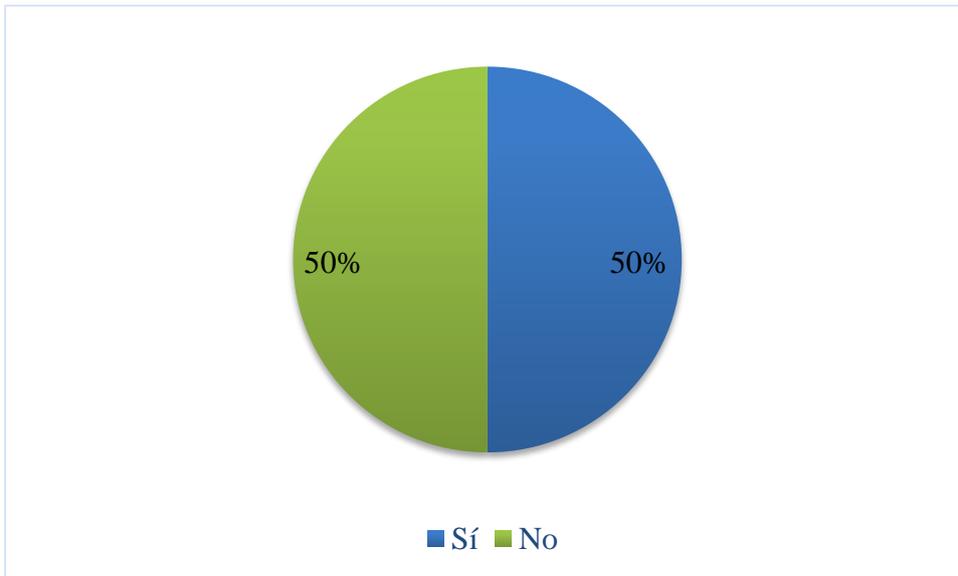


Figura 86. Registro exacto de operaciones de exportación.

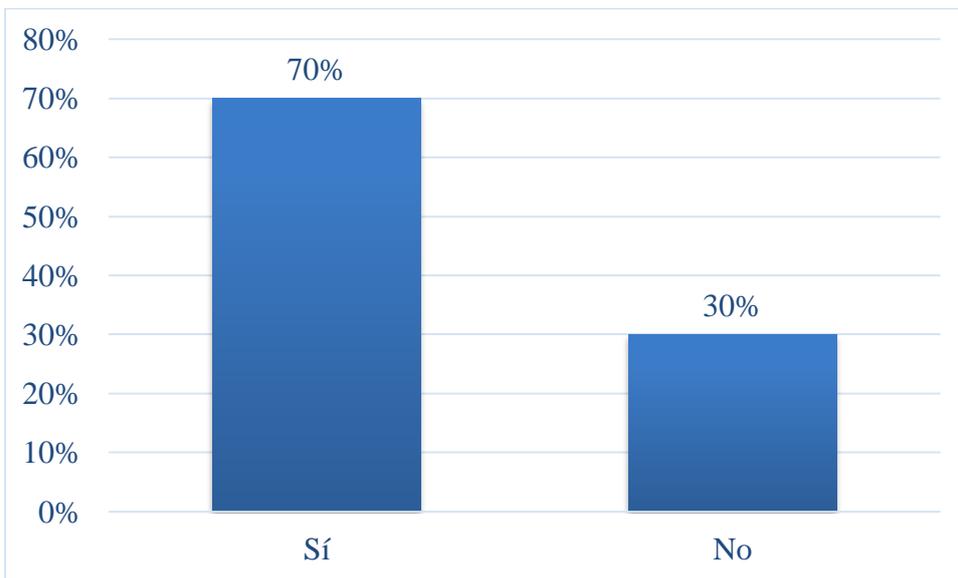


Figura 87. Consideración de riesgos y precaución ante ellos.

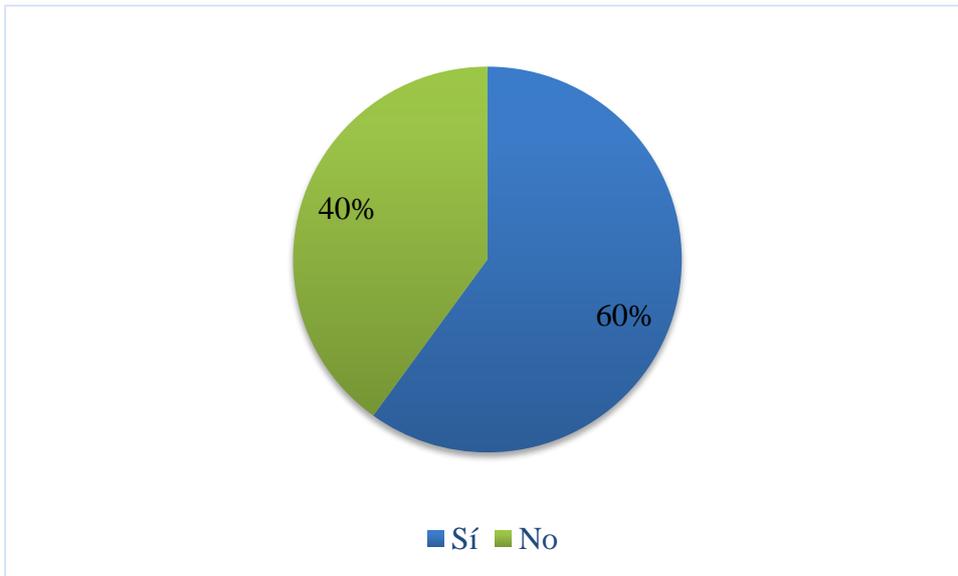


Figura 88. Personal asignado a investigaciones y cierres de venta con autoridad.

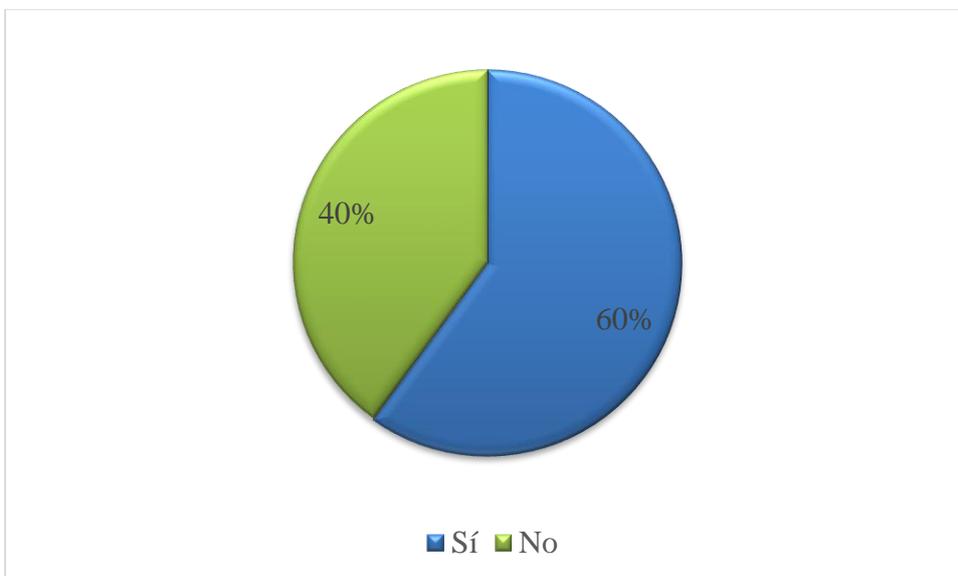


Figura 89. Existe coordinación para un buen mantenimiento de un nivel adecuado de capital de trabajo

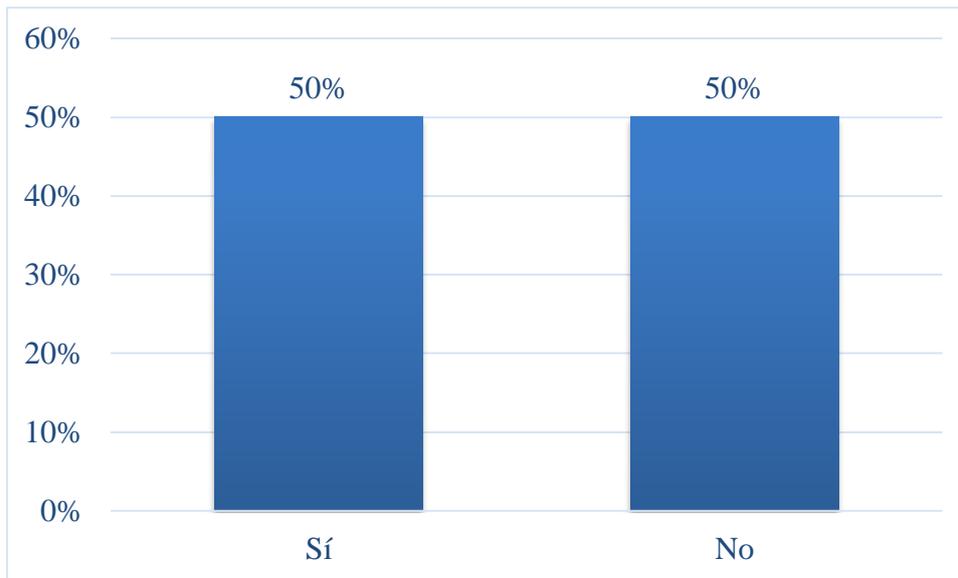


Figura 90. Personal designado para arreglos de producción y surtimiento de pedidos de exportación.

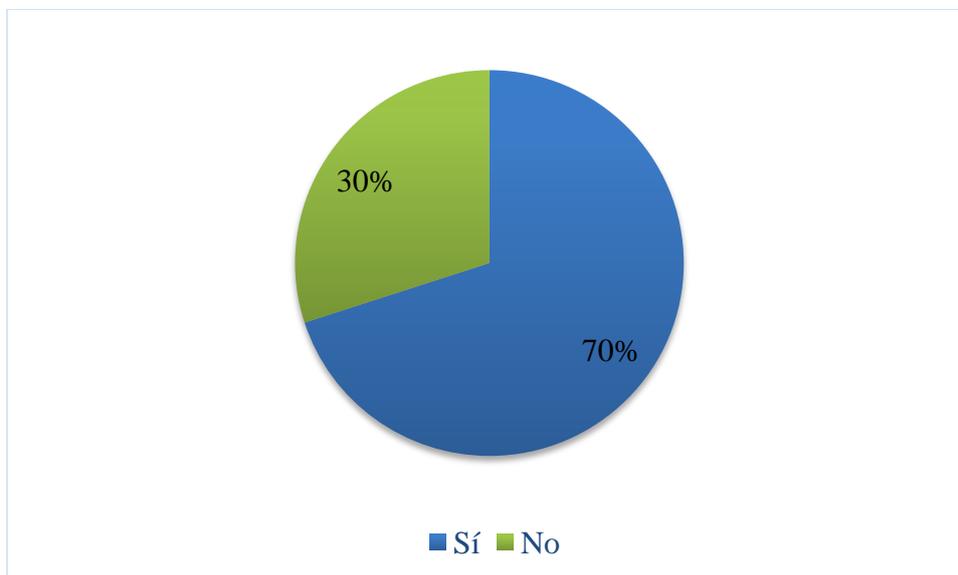


Figura 91. Capacidad para adquirir personal que se encargue de investigaciones de venta.

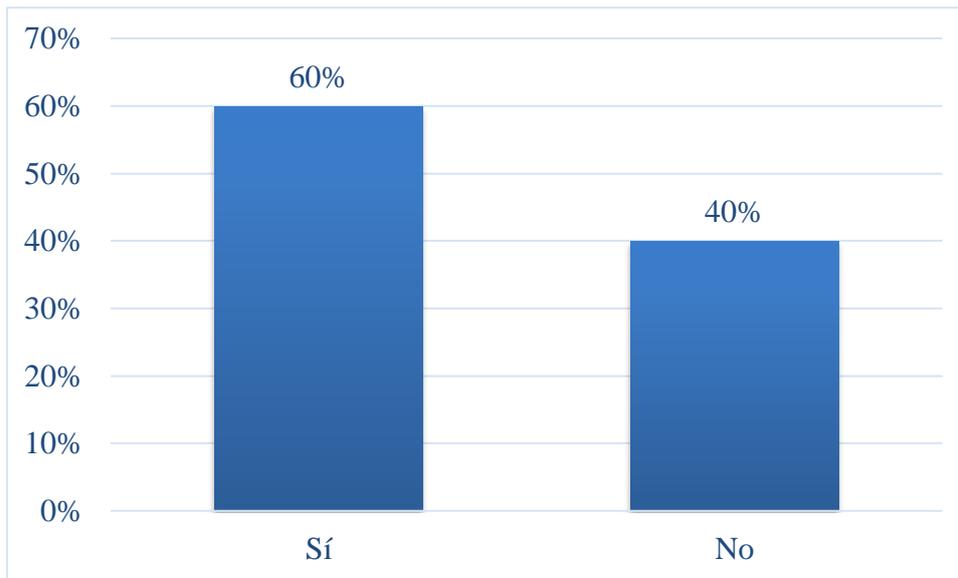


Figura 92. Cuenta o puede obtener personal adecuado para mantener adecuadamente el capital de trabajo.

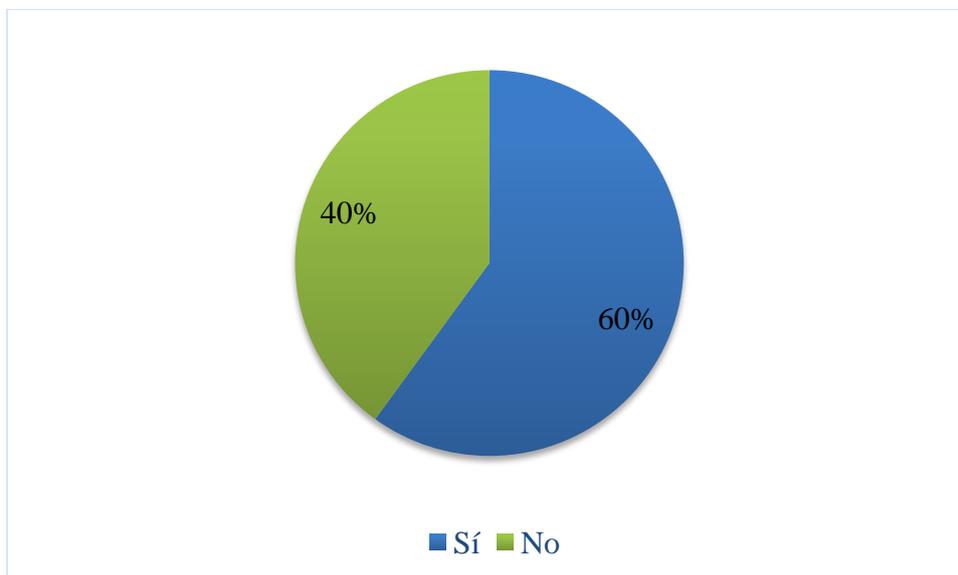


Figura 93. Capacidad para obtener personal adecuado para producción y entrega de pedidos de exportación.

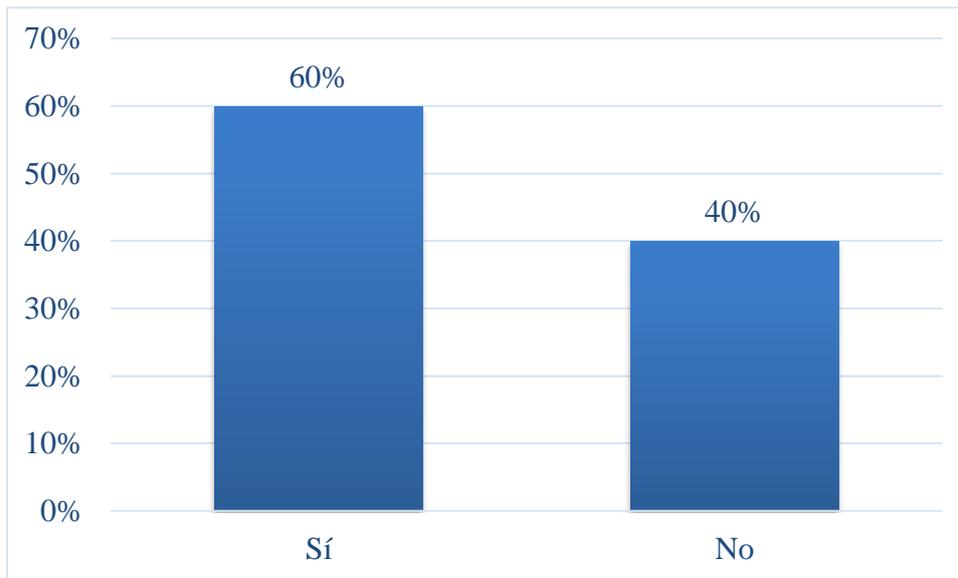


Figura 94. Puede obtener recursos para ejecutar investigaciones de venta.

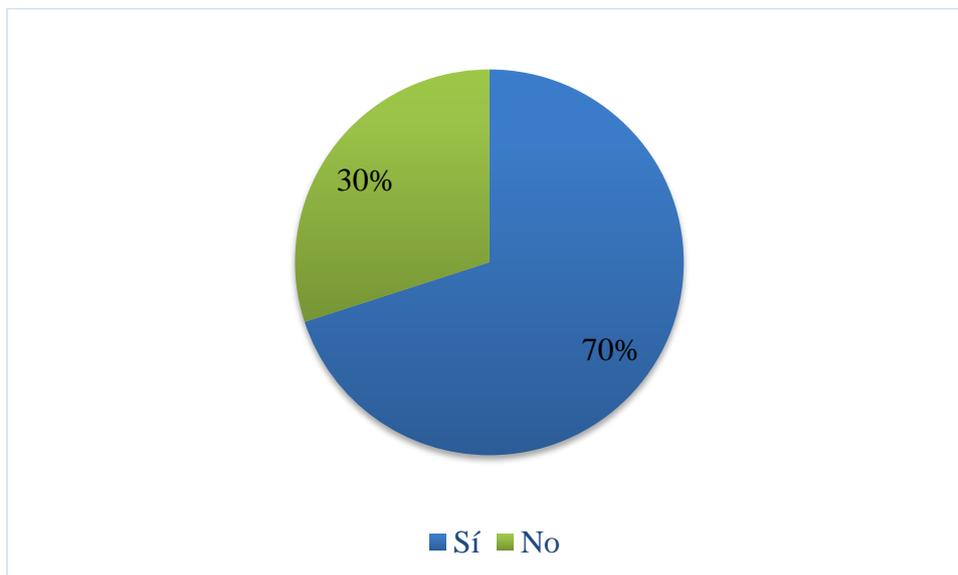


Figura 95. Obtener recursos para mantener un adecuado nivel de capital de trabajo.

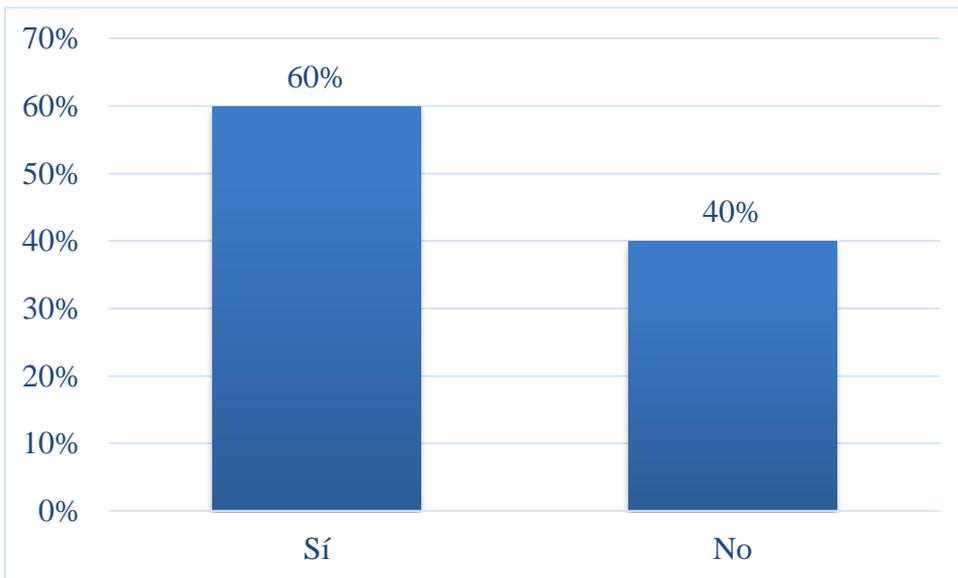


Figura 96. Obtener recursos para producción y entrega de pedidos de exportación.

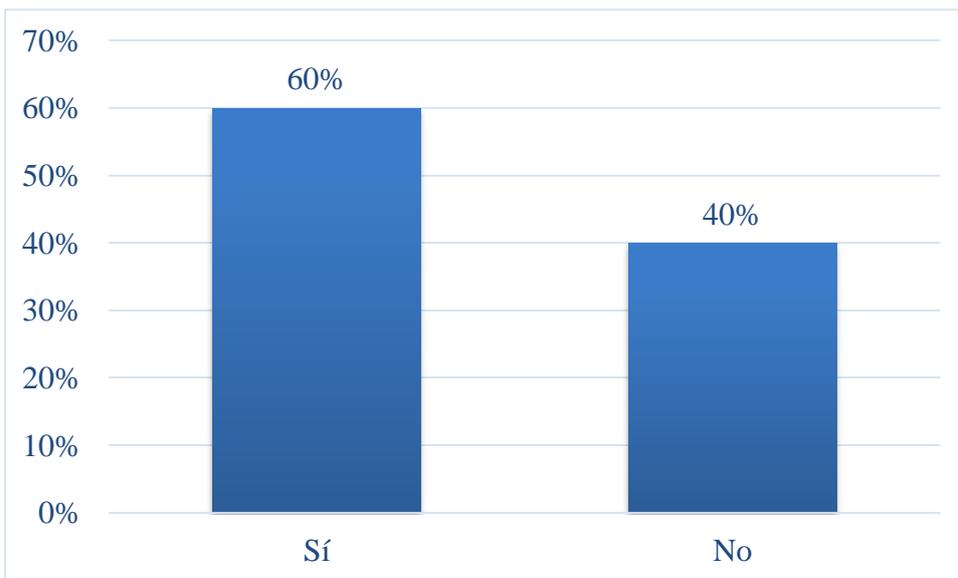


Figura 97. Elaboración de procedimientos para vigilar que se concluyan las tareas para realizar investigaciones de venta.

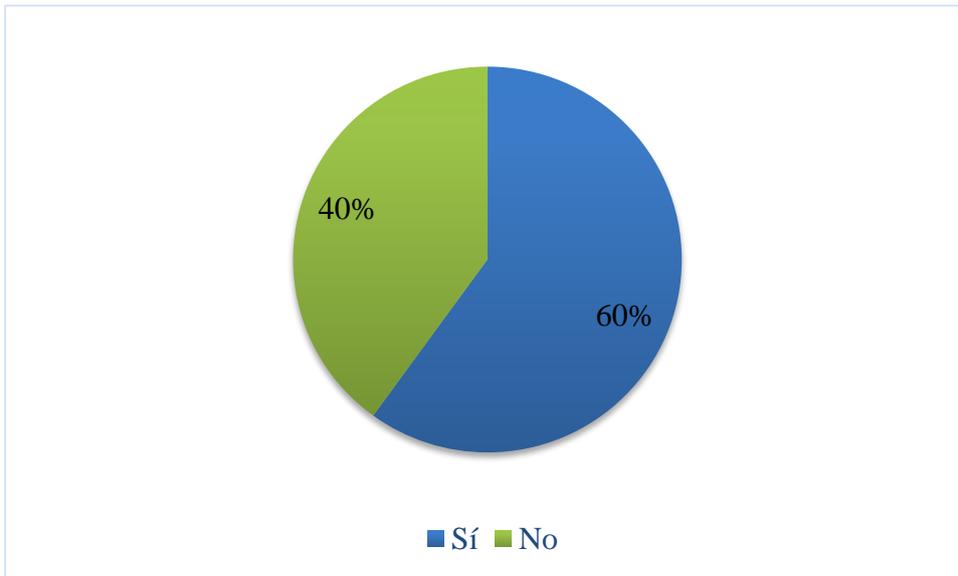


Figura 98. Elaboración de procedimientos para vigilar que se concluyan las tareas para mantener el nivel adecuado de capital de trabajo para la producción y operaciones de exportación.

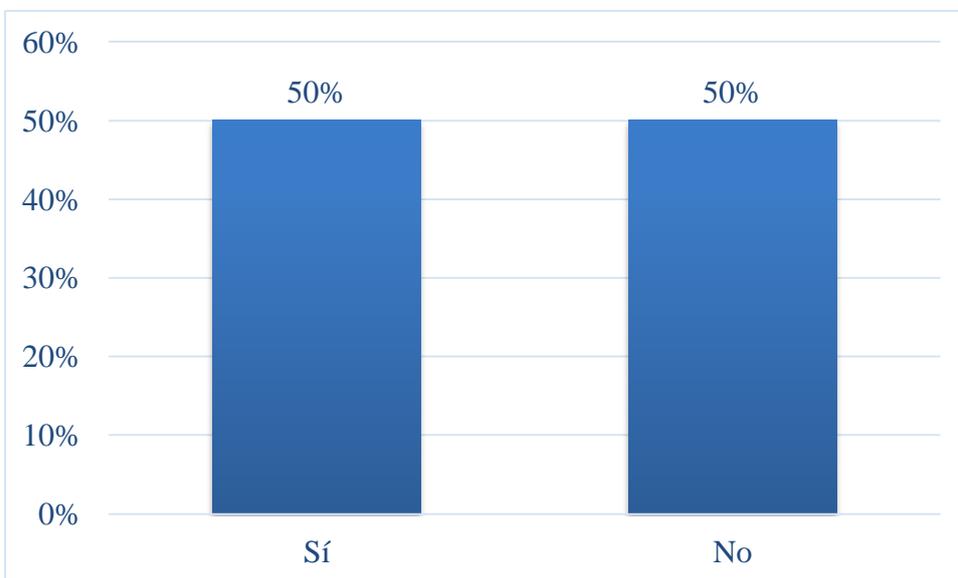


Figura 99. Elaboración de procedimientos para vigilar que se concluyan las tareas de producción y entrega de pedidos de exportación.

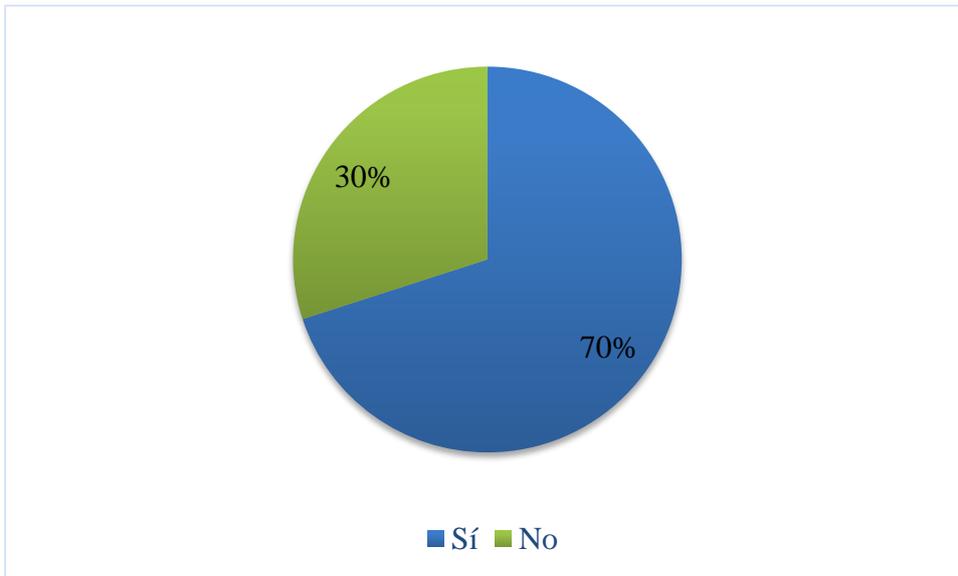


Figura 100. Cuenta son un sistema que proporcione información para saber si se ha llevado a cabo con todo éxito las tareas para realizar investigaciones de venta.

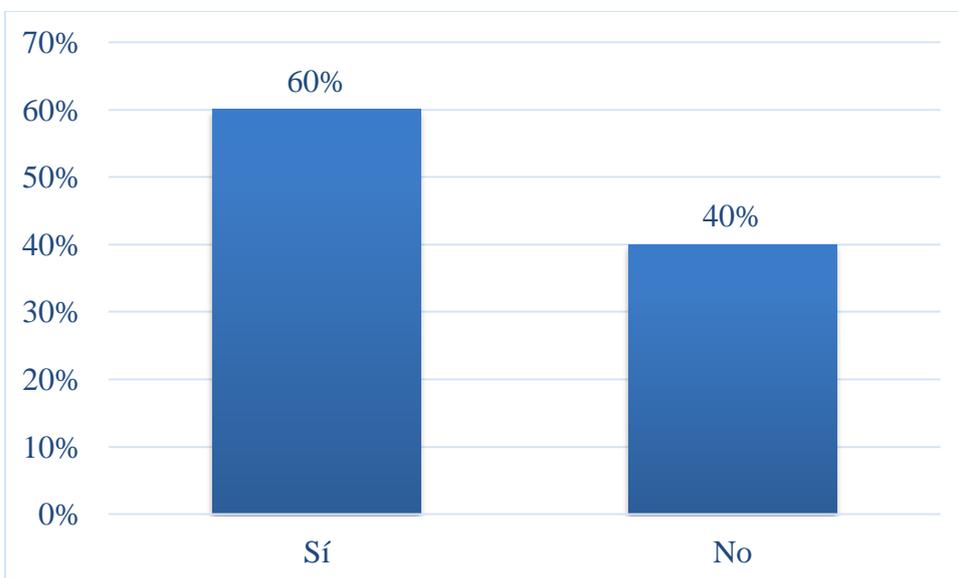


Figura 101. Cuenta con un sistema que le proporcione información para saber si se ha llevado a cabo con todo éxito las tareas para mantener un nivel adecuado de capital de trabajo.

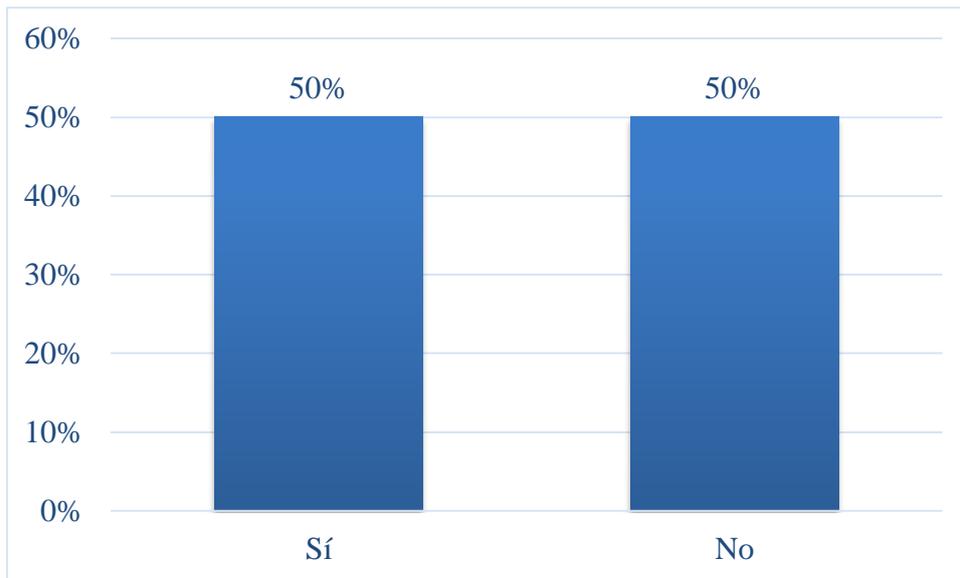


Figura 102. Cuenta con un sistema que le proporcione información para saber si se ha llevado a cabo con todo éxito las tareas de producción y entrega de pedidos de exportación.

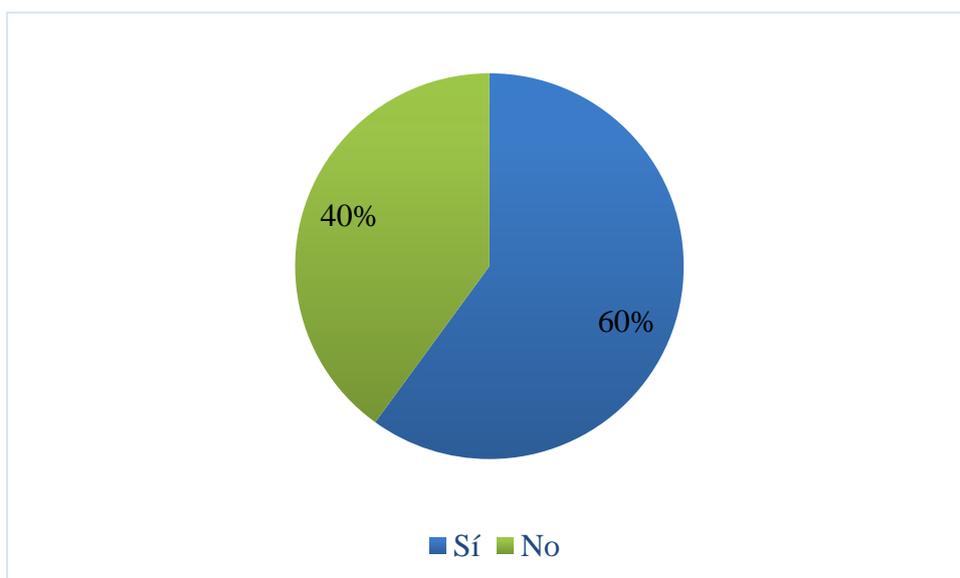


Figura 103. Conocimiento del camino correcto del traslado de la mercancía hasta el lugar de embarque.

Apéndice D: Tabla de codificación de productores

Tabla 20

Respuestas de exportadores según numeración

No. Encuestad o	tiempo en esta labor					Compradores del producto				Usa fertilizantes		En caso de exportar, ¿qué cantidad sería?				
	19Meno s	20_29A ñ	30_39Añ o	40_49Añ o	50Ma s	Acopiado r	Exportado r	Supermer c	Otr o	Si	No	MenUnTo n	1_3T n	4_6T n	6Ma s	CerNoRes p
1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0
2	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0
3	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0
4	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
5	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
6	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
7	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
8	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
9	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
10	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
11	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
12	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
13	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
14	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
15	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
16	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0
17	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
18	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0
19	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0

20	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0
21	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
22	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
23	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0
24	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
25	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
26	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
27	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
28	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0
29	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0
30	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
31	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0
32	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0
33	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0
34	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
35	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
36	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0

Nota: Datos extraídos de la encuesta aplicada y usados en las ecuaciones estructurales.

Apéndice E: Relación de empresas

Tabla 21

Relación de empresas participantes

RUC	Razón Social
20366203401	Roda Selva S.A.C.
20546902154	Dried Foods Perú
20600213581	Andes Mills Trading S.A.C.
20552279345	AGRITRADE
20571343640	AGROINDPEX
20516378876	Algarrobos Orgánicos del Perú Sociedad Anónima Cerrada
20489109981	COOPERATIVA AGRARIA CAFETALERA Y DE SERVICIOS ORO VERDE LTDA
20552158041	DUAL PERU EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
20524548594	GRUPO SAN NICOLAS S.A.C.
20502203461	PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.

Nota: Empresas seleccionadas originalmente del directorio de exportadores peruanos de SIICEX.

Apéndice F: Ficha de validación de experto

FICHA DE VALIDACIÓN DE EXPERTO

Considerando que la señorita Anna Fadwa López Llontop, elaboró el instrumento de recolección de datos para el caso de los agricultores de la selva central de Puerto Yurinaki y adaptó el instrumento de recolección de datos para el caso de las empresas exportadoras del sector agrícola, se presenta la siguiente validación de experto para la tesis denominada "Factores determinantes de exportación en el sector agrícola para el proceso de logística internacional Perú – México; una aproximación metodológica".

Apreciación del experto sobre el instrumento de recolección de datos:

ES EL INSTRUMENTO REGÚME CRITERIOS DE VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DE HASTROS CON ALPHA DE CRONBACH.

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.	✓	

Nombres y Apellidos del Experto:

Teléfono: 55-1834-5445

INE: 11857636 NAPE

Firma: 

Figura 103. Ficha de validación de experto.