

FACULTAD DE ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

**FACTORES COMERCIALES QUE INFLUYEN EN LA
DEMORA DE LAS OPERACIONES DE EXPORTACIÓN
DE ARÁNDANO EN EL PERÚ EN EL AÑO 2019**

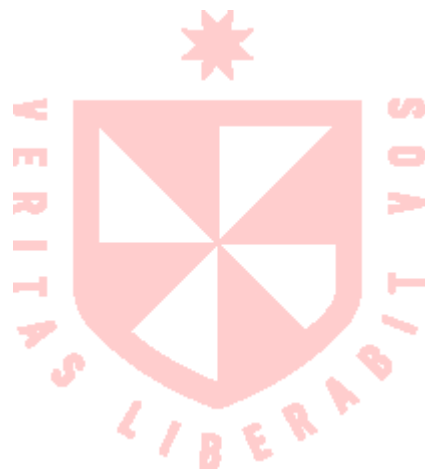


PRESENTADO POR
CARMEN GABRIELA ASCAMA HUARCAYA

ASESOR
MG. CARLOS ANTONIO ESCUDERO CIPRIANI

TESIS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

LIMA, PERÚ
2022



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

TESIS

**FACTORES COMERCIALES QUE INFLUYEN EN LA DEMORA DE
LAS OPERACIONES DE EXPORTACIÓN DE ARÁNDANO EN EL
PERÚ EN EL AÑO 2019**

**PARA OPTAR
TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADA POR:
CARMEN GABRIELA ASCAMA HUARCAYA**

**ASESOR:
MG. CARLOS ANTONIO ESCUDERO CIPRIANI**

LIMA - PERÚ

2022

DEDICATORIA

A Dios en primer lugar, porque me demuestra y brinda las oportunidades necesarias para salir adelante cada día.

A mi mamá, en quien he visto reflejado el constante esfuerzo para prosperar y quien me ha apoyado y sobre todo motivado en todo el proceso de investigación.

A mi persona, por no rendirme al primer obstáculo y siempre buscar alternativas de solución.

AGRADECIMIENTOS

A mi madre, porque sin ella no podría haber culminado la carrera universitaria.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
ÍNDICE DE CONTENIDO	v
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	vii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	13
1.1 Antecedentes de la investigación	13
1.1.1 Antecedentes Internacionales	17
1.1.2 Antecedentes Nacionales	13
1.2 Bases teóricas	20
1.3 Definición de términos básicos	31
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES	34
2.1 Formulación de hipótesis general y específicas	34
2.2 Variables y definición operacional	34
2.3 Definición operacional de variables	35
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	36
3.1 Diseño metodológico	36
3.2 Diseño muestral	37
3.3 Técnicas de recolección de datos	38
3.3.1 Confiabilidad del instrumento	39
3.3.2 Validez del instrumento	40
3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información	41
3.5 Aspectos éticos	42
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	44
4.1 Resultados de la investigación	44
4.1.1 Descripción de la muestra	44
4.1.2 Análisis exploratorio	44
4.1.3 Contrastación de las hipótesis	54
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN	61

5.1	Discusión de resultados	61
	CONCLUSIONES	67
	RECOMENDACIONES	70
	FUENTES DE INFORMACIÓN	72
	ANEXOS	77

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de variables	35
Tabla 2: Interpretación del coeficiente de confiabilidad	40
Tabla 3: Estadísticas de fiabilidad del instrumento	40
Tabla 4: Coeficiente de correlación de rango de Pearson	41
Tabla 5: Documentos comerciales de compraventa	44
Tabla 6: Documentos fitosanitarios	46
Tabla 7: Documentos de acceso a mercados	47
Tabla 8: Tecnología de preservación	49
Tabla 9: Competitividad de la empresa	50
Tabla 10: Trazabilidad de los productos	52
Tabla 11: Satisfacción de los clientes	53
Tabla 12: Correlación de Pearson de la hipótesis específica 1	56
Tabla 13: Correlación de Pearson de la hipótesis específica 2	57
Tabla 14: Correlación de Pearson de la hipótesis específica 3	58
Tabla 15: Correlación de Pearson de la hipótesis específica 4	59
Tabla 16: Correlación de Pearson de la hipótesis general	54

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Producción de arándano	30
Figura 2: Exportación de arándano	29
Figura 3: Documentos comerciales de compraventa	45
Figura 4: Documentos fitosanitarios	46
Figura 5: Documentos de acceso a mercados	48
Figura 6: Tecnología de preservación	49
Figura 7: Competitividad de la empresa	51
Figura 8: Trazabilidad de los productos	52
Figura 9: Satisfacción de los clientes	53

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la manera en que influyen los factores comerciales en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019, el estudio es importante busca conocer los documentos esenciales en el proceso de exportación del arándano y determinar los factores que influyen en la demora de las operaciones de exportación en las empresas peruanas. El nivel de la investigación es explicativa, porque se describen los factores comerciales que influyen en la demora de las operaciones de exportación y determinar la relación entre ambas variables, el diseño es no experimental de corte transversal debido que la recolección de datos se realizó en un periodo determinado.

Los resultados del estudio respecto al objetivo general encontraron que existe una correlación directa y significativa entre las variables: Demora en las operaciones de exportación y los Factores comerciales con un valor de Pearson $r(70)=0.975$ siendo una correlación alta, con un con un grado de libertad $sig=0.025$, por lo que se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alterna, de este modo, se evidencia que los factores comerciales influyen de manera significativamente en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el 2019.

Por último, el investigador recomienda a las empresas exportadoras de arándanos en el Perú, considerar los documentos comerciales de compraventa, documentos fitosanitarios, documentos de acceso a mercados y la tecnología de preservación como factores que influyen en la demora de los procesos de exportación al mercado internacional, y considerar que existe una alta demanda insatisfecha en el mercado mundial del arándano y que el Perú es uno de los principales productores de arándanos a nivel mundial.

Palabras claves: exportación de arándanos, demora en operaciones de exportación, documentos comerciales de compraventa, documentos fitosanitarios, documentos de acceso a mercados y tecnología de preservación

ABSTRACT

The objective of this research was to determine the way in which commercial factors influence the delay of blueberry export operations in Peru in 2019, the study is important, it seeks to know the essential documents in the blueberry export process and determine the factors that influence the delay of export operations in Peruvian companies. The level of the investigation is descriptive explicative because the commercial factors that influence the delay of export operations are described and determine the relationship between both variables, the design is non-experimental cross-sectional because the data collection was carried out in a certain period.

The results of the study regarding the general objective found that there is a direct and significant correlation between the variables: Delay in export operations and Commercial factors with a Pearson value $r(70)=0.975$ being a high correlation, with a with a degree of freedom $\text{sig}=0.025$, for which the null hypothesis is rejected and the alternative hypothesis is accepted, in this way, it is evident that commercial factors significantly influence the delay of blueberry export operations in Peru in the 2019.

Finally, the researcher recommends that blueberry exporting companies in Peru consider commercial sales documents, phytosanitary documents, market access documents and preservation technology as factors that influence the delay of export processes to the market. International, and consider that there is a high unsatisfied demand in the world blueberry market and that Peru is one of the main producers of blueberries worldwide.

Keywords: blueberry export, delay in export operations, commercial sales documents, phytosanitary documents, market access documents and preservation technology

8. TESIS - CARMEN GABRIELA ASCAMA HUARCAYA - ASESOR MG. CARLOS ESCUDERO CIP...

Resumen de fuentes

18%

SIMILITUD GENERAL

1	repositorio.unab.edu.pe INTERNET	2%
2	repositorio.ucv.edu.pe INTERNET	1%
3	www.siicex.gob.pe INTERNET	<1%
4	Universidad Cesar Vallejo on 2017-11-19 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
5	repositorioacademico.upc.edu.pe INTERNET	<1%
6	repositorio.unfv.edu.pe INTERNET	<1%
7	repositorio.upao.edu.pe INTERNET	<1%
8	es.scribd.com INTERNET	<1%
9	Universidad Tecnológica del Peru on 2019-10-29 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
10	hdl.handle.net INTERNET	<1%
11	core.ac.uk INTERNET	<1%
12	repositorio.lamolina.edu.pe INTERNET	<1%
13	bibliotecadigital.usb.edu.co INTERNET	<1%
14	pt.scribd.com INTERNET	<1%
15	Universidad Continental on 2021-11-16 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
16	Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAD,UNAD on 2021-11-26 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
17	repositorio.usmp.edu.pe INTERNET	<1%
18	tesis.pucp.edu.pe INTERNET	<1%
19	vsip.info INTERNET	<1%
20	www.inei.gob.pe INTERNET	<1%
21	Stephen F. Austin State University on 2015-07-07 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
22	archivohistorico.villaclara.cu INTERNET	<1%
23	repositorio.unp.edu.pe INTERNET	<1%
24	alicia.concytec.gob.pe INTERNET	<1%
25	repositorio.upn.edu.pe INTERNET	<1%
26	Universidad Cesar Vallejo on 2016-05-25 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
27	doku.pub INTERNET	<1%

28	www.clubensayos.com INTERNET	<1%
29	repositorio.une.edu.pe INTERNET	<1%
30	www.gestion.com.pe INTERNET	<1%
31	Universidad Cesar Vallejo on 2016-11-24 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
32	repositorio.promperu.gob.pe INTERNET	<1%
33	repositorio.enamm.edu.pe INTERNET	<1%
34	Universidad Católica de Santa María on 2019-05-29 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
35	Universidad ESAN – Escuela de Administración de Negocios para Graduados on 2020-11-05 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
36	repositorio.urp.edu.pe INTERNET	<1%
37	Universidad San Ignacio de Loyola on 2020-07-01 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
38	Universidad Tecnológica del Perú on 2020-06-26 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
39	www.repositorioacademico.usmp.edu.pe INTERNET	<1%
40	Universidad ESAN – Escuela de Administración de Negocios para Graduados on 2021-09-14 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
41	Universidad del Istmo de Panamá on 2021-12-08 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
42	myslide.es INTERNET	<1%
43	docplayer.es INTERNET	<1%
44	Universidad Cesar Vallejo on 2018-03-08 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
45	repositorio.unprg.edu.pe:8080 INTERNET	<1%
46	Universidad Nacional de Trujillo on 2021-07-21 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
47	repositorio.uss.edu.pe INTERNET	<1%
48	Universidad de San Buenaventura on 2016-09-11 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
49	aprenderly.com INTERNET	<1%
50	www.exportando-peru.com INTERNET	<1%
51	Universidad Inca Garcilaso de la Vega on 2019-11-27 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
52	elcomercio.pe INTERNET	<1%
53	www.diariodelexportador.com INTERNET	<1%
54	Universidad Internacional de la Rioja on 2017-04-18 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
55	Universidad Tecnológica del Perú on 2021-11-27 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
56	repositorio.upeu.edu.pe:8080 INTERNET	<1%
57	Universidad Cesar Vallejo on 2016-03-02 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
58	Universidad Cesar Vallejo on 2016-03-17 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
59	Universidad Cesar Vallejo on 2021-10-26 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
60	Universidad Nacional del Centro del Perú on 2021-10-29 TRABAJOS ENTREGADOS	<1%

61	Universidad Ricardo Palma on 2019-09-12	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
62	aquisehabladerecho.com	INTERNET	<1%
63	dokumen.site	INTERNET	<1%
64	www.uncitral.org	INTERNET	<1%
65	Universidad Alas Peruanas on 2019-05-06	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
66	Universidad Alas Peruanas on 2021-12-30	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
67	Universidad Cesar Vallejo on 2018-12-02	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
68	Universidad Ricardo Palma on 2021-06-29	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
69	Universidad San Ignacio de Loyola on 2018-07-06	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
70	Universidad San Ignacio de Loyola on 2021-10-04	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
71	Universidad Tecnologica del Peru on 2021-11-13	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
72	repositorio.unap.edu.pe	INTERNET	<1%
73	www.mercosurco.com.ar	INTERNET	<1%
74	EP NBS S.A.C. on 2014-11-21	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
75	Universidad Politécnica Estatal de Carchi on 2020-01-16	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
76	Universidad San Ignacio de Loyola on 2015-06-23	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
77	Universidad San Ignacio de Loyola on 2019-09-25	TRABAJOS ENTREGADOS	<1%
78	cybertesis.unmsm.edu.pe	INTERNET	<1%
79	edoc.pub	INTERNET	<1%
80	repositorio.uigv.edu.pe	INTERNET	<1%
81	www.americaeconomia.com	INTERNET	<1%

Se excluyeron los depósitos de búsqueda:

Ninguno

Excluido del Informe de Similitud:

Bibliografía
 Citas textuales
 Citas
 Coincidencias menores (10 palabras o menos)

Se excluyeron las fuentes:

Ninguno

INTRODUCCIÓN

Las exportaciones peruanas en la actualidad han recobrado importancia no sólo en los resultados económicos del PBI, además, en sus propias relaciones multilaterales, inversiones, entre otros, a pesar de que el Perú es un país exportador de productos tradicionales (básicamente minero) ha sabido mantenerse activo. Sin embargo, los productos no tradicionales del sector agropecuario y principalmente los productos orgánicos, han notado el evidente incremento en sus montos exportados, tal es el caso de los arándanos, siendo una de las principales razones de esto son sus propiedades naturales, agregándose a ello el incremento en la tendencia de una alimentación sana, que es lo que prácticamente concientiza y demanda un consumo de productos sanos, ricos en antioxidantes, que mejoren y de alguna manera extiendan la vida, lo cual hace de los arándanos una fruta especial, tanto para su consumo en fresco, como procesado; siendo el arándano o *berrie* azul una “súper fruta” demandada por nuevos mercados y a su vez por nuevos consumidores target en todo el mundo, sobre todo en países como EE.UU, en parte de los países de Europa y Asia.

Según (MINCETUR, 2022) las exportaciones globales en 2025/2026 se acerquen a las 900.000 toneladas, con más del 70% procedente de los 5 mayores países exportadores: Perú, Chile, Canadá, México y España. En cuanto a los términos de consumo, Estados Unidos y Canadá siguen absorbiendo el mayor volumen de arándanos, aunque Europa es ahora el principal origen del crecimiento de la demanda. Del mismo modo, China encabeza el consumo de arándano en Asia debido al crecimiento de la oferta local e importación

Por otro lado el desarrollo del comercio exterior en los últimos años en el Perú, ha venido en aumento con respecto a productos no tradicionales, los cuales son los que no han sufrido por la disminución de los precios internacionales de los minerales en el sector tradicional, con excepción claro del presente año por la coyuntura actual; existen desde micro a grandes empresas que están en su proceso de internacionalización, sea realizando operaciones de exportación e importación, sin importar el rubro en el que se encuentren (alimentos, manufacturas y textil) todas cumplen con presentar los documentos correctos y

necesarios ante la administración aduanera para culminar de manera exitosa el proceso de una negociación comercial internacional.

Existiendo varias instancias en las cuales las MYPE (micro y pequeña empresa) que ingresan al mundo de los negocios globales, no comprenden lo relevante que es la operatividad logística e incurrir en sobrecostos que encarecen la comercialización de sus productos, consecuencia, su participación en el mercado internacional es reducida; según (Vélez, 2014) involucra el desarrollo del marco de las políticas públicas con respecto al tema de exportación.

MINCETUR (2019) ha desarrollado un Plan Estratégico Nacional Exportador PENX-2025, en donde muestra ejes estratégicos que complementan el adecuado manejo de los documentos, a través de una adecuada gestión documentaria, considerando que para el comercio y las operaciones de exportación involucra la cantidad de bienes movilizados por puertos, aeropuertos y demás vías; es por ello que es de vital importancia el invertir en infraestructura y que considera diversos problemas en este caso el mayor obstáculo que pueden tener los empresarios en su desarrollo exportador está visto en 2 segmentos, uno es el aduanero con respecto a la documentación que solicita la autoridad aduanera y el otro es el logístico con los costos y los recargos que en muchos casos se desconocen.

Todo esto conlleva a que las empresas exportadoras, en este caso, las Mypes agroexportadoras tengan que recurrir a agentes e indicadores con operadores siendo este un aspecto fundamental, para que los empresarios peruanos identifiquen también las formas de ingreso a los mercados en el exterior. Según (Cabrera, 2014) menciona que el volumen y el desarrollo de la internacionalización de una empresa se asocia siempre a las condiciones de la gestión de la propia empresa; en este caso la gestión documental, que tiene por finalidad la presente investigación e involucra la aplicación de la metodología de una investigación de alcance descriptiva correlacional y tiene como punto de partida el problema general: ¿De qué manera influyen los factores comerciales en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019? Para el cual se desagregan en los 4 problemas específicos: ¿Cómo

influyen los documentos comerciales de compraventa en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019?, ¿Cómo influyen los documentos fitosanitarios en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019?, ¿cómo influye el conocimiento de documentos de acceso a mercados en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019?, por último, ¿cómo influye la tecnología de preservación en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019?.

La importancia de la presente investigación se centra en la búsqueda de información relevante sobre el proceso de exportación del arándano y sobre todo porque permitirá conocer los documentos esenciales que deben considerar las empresas agroexportadora que realiza operaciones de exportación de sus productos agrícolas evitando demoras en las operaciones de exportación.

Asimismo, es necesario identificar que los principales beneficiarios con los resultados del estudio son a los emprendedores, las Mype del sector agropecuario quienes comercialización el arándano, asimismo, quienes desean incursar en el proceso de exportación, en general a las empresas que actualmente se dedican a comercializar arándanos de manera local, apoyándose de manera sustancial a través de información a los emprendedores que desean incursar en el proceso de exportación, por último, a las personas que desee adquirir conocimientos sobre los tipos de documentación en una negociación de comercio internacional.

En cuanto a las limitaciones que se presentaron durante el desarrollo del estudio y en la recopilación de la información es la desconfianza de las empresas agroexportadoras para brindar información, debido al principio de confidencialidad, lo que dificultó el otorgamiento de una cita, asimismo, hubo dificultades para establecer contacto con las empresas exportadoras, lo cual involucró más tiempo de lo programado debido a la disponibilidad de la persona a entrevistar. Para ello, se procedió con la entrega de una carta de presentación donde se indicó que el propósito del presente estudio tiene como finalidad de trabajo de investigación nivel universitario para la sustentación de una tesis grado para optar el título de Licenciada en Administración de Negocios Internacionales en la Universidad de

San Martín de Porres y que la información recaudada será estrictamente confidencial y para fines educativos.

En cuanto a la metodología del estudio, el diseño de la investigación fue no experimental de corte transversal con un alcance descriptivo explicativo debido a que se describieron la relación entre dos variables en un momento determinado. La muestra utilizada fueron 72 empresas agroexportadoras de arándano con una antigüedad de 1 año en el mercado internacional, la técnica empleada fue una encuesta y el instrumento un cuestionario estructurado compuesto por 39 ítems con preguntas cerradas empleando una escala de Likert de 3 puntos. La presente investigación se encuentra estructurada de la siguiente manera:

En el capítulo I, hace referencia al planteamiento del problema en el cual se describe la situación problemática como tal, luego se formula el problema dividiéndose en un problema general y problemas específicos de la investigación. Se precisa también el objetivo general y los específicos, también la justificación de la investigación, su importancia, viabilidad y limitaciones de la misma.

En el capítulo II, presenta el marco teórico de la investigación, capítulo en el cual se despliegan los antecedentes y bases teóricas de referencia textos e investigaciones que hace referencia a las exportaciones de arándano y a las variables del estudio. En este capítulo también detallan los términos básicos de la investigación

En el capítulo III, se desarrollan las hipótesis y variables y se detallan tanto las generales como las específicas.

En el capítulo IV, se describen la metodología utilizada en la investigación para establecer su diseño, así como la población y muestra. En este capítulo se muestra las empresas quienes fueron exportadoras de arándano para el año 2019, con las cuales se empleó como instrumento de encuesta estructurada.

En el capítulo V, se observan los resultados obtenidos del trabajo de campo, además se ilustran los mismos a través de gráficos estadísticos descriptivos.

En el capítulo VI, se detalla la discusión de resultados a través del análisis e interpretación de los mismos y por último, se presenta las conclusiones y recomendaciones, así como la información bibliográfica y los anexos respectivos.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes de la investigación

1.1.1 Antecedentes Nacionales

Girón & Jalk (2018) presentó una investigación de prefactibilidad titulada: “Estudio de prefactibilidad de exportación de arándanos a Estados Unidos y Holanda” realizado en la Pontificia Universidad Católica del Perú. El objetivo del estudio consistió en evaluar la viabilidad económica y financiera del proyecto de exportación de arándanos, desde la post-cosecha en una planta ubicada en el distrito de Caraz en Áncash hasta su entrada a los mercados extranjeros de los Estados Unidos y Holanda. La metodología del estudio tipo correlativo, transversal.

Según los resultados del estudio, se encontró que existe un escenario favorable en las exportaciones de arándanos; tanto en el ámbito macroeconómico y político. Desde el 2014 se evidencia un crecimiento de 6 TM exportadas a 28 Mil TM en el 2016, demanda aprovechada por agroexportadoras como Camposol, Danper y TalSA y pequeños productores que empiezan a destinar su producción a estas empresas, asimismo, existente demanda insatisfecha mundial para la entrada de nuevas empresas dedicadas a la exportación de arándano.

Entre los factores que limitan las operaciones de exportación de arándano se encontró que los productores requieren la presencia del Estado para el apoyo a los cultivos mediante asistencia técnica, cuidado y conservación del medio ambiente analizado su impacto, servicios de bróker para la venta a los clientes internacionales y asistencia logística y económica para adquirir insumos como fertilizantes e instrumentos de riego. Los investigadores recomiendan buscar alianzas estrategias con gremios productores y exportadores para asegurar variabilidad de los precios de compra de materia prima.

Reyes (2018) realizó un estudio de tesis titulado: Oferta exportable de arándano fresco de región La Libertad para el mercado estadounidense en el periodo 2015-2018 en la Universidad Cesar Vallejo, la investigación tuvo como objetivo determinar la viabilidad de la exportación de arándanos frescos del departamento de La Libertad hacia Estados Unidos. El diseño de investigación fue descriptiva transversal de tipo no experimental, en cuanto a la muestra se utilizó los registros estadísticos de los indicadores de exportación e importación de arándano fresco de la región La libertad en el periodo 2015 – 2018, las técnicas para recopilar información fueron la matriz de inteligencia de mercado y una guía de análisis documental.

Los resultados del estudio encontraron que los productores de arándanos en la región La Libertad, necesitan diversos criterios para fortalecer su nivel económico en base a hectárea con la finalidad de incrementar la producción como la infraestructura para adecuar al equipo de la planta, activos biológicos y capital de trabajo necesaria para mantener los cultivos hasta la cosecha. Campo Sol y Talsa son las agroexportadoras más importantes en la región y muestra fortalezas de financiamiento con excelente reputación financiera, donde el empresario es el más beneficiado. El volumen de producción, sistema de producción, Capacidad financiera, económica y de gestión, competencia son los factores exigidos para el mercado Estados Unidos. El investigador concluye que la capacidad de producción tiene un nivel alto en toneladas, aunque presentan deficiencias en la inspección visual y control de defectos de la futa, cumpliendo con la calidad que exige el mercado internacional, siendo Estados Unidos el mercado donde presentan oportunidades de exportación.

Chipana y Velarde (2017) presentaron una investigación de tesis titulada: Factores que impulsan a la exportación de arándanos frescos de la región de Lima en la Universidad San Martín de Porres. En cuanto a la metodología del estudio utilizó un diseño no experimental de

alcance descriptivo simple con un enfoque cualitativo y alcance explicativo. La muestra utilizada fueron 20 Mype exportadoras de arándanos frescos de la región de Lima. Los instrumentos para la recolección de datos fueron una entrevista dirigido a los Gerentes Generales y Comerciales de las Mype exportadoras de arándanos frescos de la región de Lima.

Los resultados de la investigación encontraron que la demanda, el precio y la estacionalidad son factores que impulsan a la exportación de arándanos con más de US\$ 232.9 millones en el 2016, en los últimos 5 años se ha incrementado la demanda de arándanos frescos. El Perú presenta una ventaja competitiva con respecto a la estacionalidad, debido que en los meses de abril a mayo y setiembre a octubre se tiene mayor producción, constituyéndose una ventana comercial para el país afectando a los países competidores influyendo en sus exportaciones, la producción de arándanos se destina principalmente a la exportación que al mercado local.

Los investigadores recomiendan el mercado de China como una oportunidad para exportar arándanos frescos debido a la creciente demanda por consumir productos saludables, capacitar al personal sobre el buen manejo de campo y cumplimiento de las normas de salubridad para mantener estándares de calidad exigidos por el mercado internacional. Por último, se aprobaron las hipótesis planteadas, confirmando que la demanda internacional, la estacionalidad y el precio de producto son factores que incrementan la exportación de arándanos de Lima.

Gutarra (2017) presentó una investigación de tesis titulada: "Estrategias de comercialización para la exportación de arándanos (*Vaccinium Myrtillus*) de la región Lambayeque al mercado de Estados Unidos" realizado en la Universidad Nacional Agraria La Molina. El objetivo del estudio fue analizar las estrategias de comercialización para la exportación de arándanos desde la región Lambayeque hacia el

mercado de Estados Unidos. La investigación fue de tipo de descriptivo y explicativo, diseño no experimental longitudinal. La muestra estuvo constituida por 90 agricultores de arándanos en los distritos de Cañaris e Inkahuasi en la provincia de Ferreñafe región Lambayeque, la técnica de recolección de datos fue una entrevista de profundidad y el instrumento una encuesta estructurada.

Mediante los resultados del estudio se pudo conocer que las exportaciones de arándano se incrementaron en promedio, aplicando las estrategias de comercialización hasta en 26% desde el 2015, además entre los aspectos negativos que limitan los productores de arándanos se encontró que existe una carencia mano de obra calificada con conocimientos del producto y escasa de asociatividad, limitado acceso a servicios financieros ante un cultivo de muy alta inversión de entrada (30 a 50 US\$ Mil/ha), existe una producción deficiente ante la demanda internacional, falta promover competitividad e inversión en tecnología, así como falta de conocimiento en el desarrollo de mercados. Por otro lado, existe la presencia de arándanos chilenos, uruguayos en los Estados Unidos y desarrollo de la oferta mexicana, nuevas zonas productoras como Marruecos, Japón y China lo que resulta una mayor penetración de competidores.

El investigador recomienda implementar y mejorar las estrategias que utilizan los exportadores de Lambayeque como: estrategias de marketing de comunicación y promoción, estrategia de producto, estrategia de diversificación concéntrica; estrategia de mejora de la lealtad y el nivel de recompensa, estrategia de mejora de la ventaja de diferenciación y la estrategia de crecimiento de cuota de mercado.

Huapaya (2017) presentó una investigación de tesis titulada: Factores a considerar para la exportación de arándanos frescos al

mercado alemán, 2017 realizado en la Universidad Privada del Norte con el objetivo de identificar los factores que incrementan la exportación de arándanos al mercado de Alemania. El diseño de investigación fue no experimental de alcance descriptivo cualitativo y de tipo transversal. La muestra estuvo conformada por 61 empresas agroexportadoras, el procedimiento para la recolección de datos fue la observación y la revisión documental y los instrumentos fueron los informes y reportes de SUNAT, ADEX, BCRP y FAO organismos especializados en el producto.

Los resultados del estudio determinaron debido al empleo de productos químicos inadecuados considerado malas prácticas esto produce una caída en los precios del arándano, en cuanto al factor logístico, es la necesidad de aumentar unidades de transporte especializado en frío y contenedores tipo reefer, para reducir los periodos de tiempo que requieren los tramites de certificaciones y exportación, asimismo reducir los pagos por sobrecostos logísticos. El factor producción, la demanda de arándanos se da entre setiembre a diciembre época de contra estación, meses donde no hay producción en Europa y Estados Unidos. En cuanto al tema económico, según Sierra y Selva exportadora, la estacionalidad y el incremento de la producción del arándano son factores que incrementan la exportación y el retorno rápido de la inversión para el tercer y cuarto año inversión. El investigador concluye que el Perú tiene ventajas competitivas para incrementar la exportación de arándanos al mercado de Alemania, considerando el crecimiento de la demanda internacional.

1.1.2 Antecedentes Internacionales

Leyton y Rodríguez (2019) realizaron una investigación de tesis titulada: Prospección y exportación de arándanos frescos al mercado estadounidense, para optar el título de Ingeniero Comercial realizado en la Universidad de Talca en Chile, el objetivo del estudio determinó la

rentabilidad de la exportación de arándanos hacia los Estados Unidos. En cuanto a la metodología del estudio fue exploratorio y descriptivo, la técnica de levantamiento de información fue documental en donde se realizó un análisis del mercado de Estados Unidos para los arándanos frescos chilenos debido que 80% de las exportaciones son chilenas.

Los resultados del estudio determinaron que Chile presenta una ventaja competitiva en cuanto a la estacionalidad, Estados Unidos es el principal exportador e importador, cuando ellos se encuentran en distinta estacionalidad, en comparación con el hemisferio sur, Chile aprovecha la oportunidad existente satisfaciendo la necesidad de la demanda requerida por la industria estadounidense. Estados Unidos tiene muy arraigado el consumo de arándanos, por lo tanto, no es sensible a las variaciones del precio, independientemente de este, consumirá de todas formas, además, existen altas barreras de entrada en relación con la inversión y tecnologías exigidas, estas se ven disminuidas por la rentabilidad que genera este mercado.

Barichivich (2017) presentó una investigación de tesis titulada: El canal de distribución del arándano en fresco exportado desde Chile a los Estados Unidos, el objetivo del estudio consistió en analizar el canal de distribución del arándano exportado al mercado de los Estados Unidos. En cuanto a la metodología del estudio fue descriptiva cualitativa y cuantitativa, para el recojo de información se utilizó como herramienta una plantilla de entrevistas a una muestra de 6 empresas exportadoras de arándanos con el objetivo de explicar los distintos procedimientos que se realizan en cada eslabón por donde pasa el arándano y exigencias que debe cumplir el arándano en fresco para poder ingresar al mercado de los Estados Unidos.

Los resultados del estudio demostraron que, sin intervención de los intermediarios, el arándano es cosechado y embalado por los productores y entregados a las empresas agroexportadoras quienes se

encargan del almacenaje, muestreos y control de calidad, aplicando tecnología de conservación y despachos hasta los puertos de embarque. El arándano peruano cumple normas de calidad y sanidad fitosanitaria en caso de que el producto no cumple estos requerimientos, se destina al mercado interno. Aunque los volúmenes exportados han aumentado, aunque los precios han disminuido, debido a ello, la preventa a precio fijo se presenta como alternativa más factible evitando la especulación.

Bustillo (2015) presentó una investigación de tesis titulada: el cultivo de arándano (*vaccinium corymbosum*) y su proyección en Colombia, para optar el título de Ingeniero Agrónomo realizado en la Universidad de Ciencias Aplicadas y Ambientales en Colombia, el objetivo del estudio consistió en recopilar información sobre el manejo agronómico del cultivo de arándano y presentar como alternativa en sistemas productivos para los pequeños y medianos productores. El estudio de investigación fue descrito cualitativa y como técnica para el levantamiento de información fue documental y el instrumento fueron información suministrada del Ministerio de Agricultura de Colombia.

Los resultados del estudio determinaron que Colombia, desde el año 2000 el cultivo de arándano va en aumento con una tasa promedio anual de 9,1% de producción mundial, aunque no tiene capacidad tecnológica considerando los beneficios de rentabilidad que trae la producción de arándano. La producción y comercialización lo realizan las empresas: Colberries Ltda, Siata Fams Ltda, Berry Fruit, Proplantas Ltda , Fruexport, OCATI S.A y Tesoro Fruit quienes se dedican a la comercialización de frutas exóticas y tropicales y sus exportaciones están dirigidas al mercado de Costa Rica con un 98,85% de participación, Panamá 0.11% y Alemania 0.03%. Colombia presenta oportunidades competitivas de mercado con respecto a la producción y comercialización, considerando su ubicación geográfica permite

acceder a los principales mercados de consumo y su aeropuerto de carga presenta condiciones idóneas para el manejo de productos perecederos. La apertura de tratados de TLC permite competir y entablar relaciones internacionales para su comercialización.

1.2 Bases teóricas

1.2.1 Factores comerciales de exportación

Es necesario indicar que se encontró información bibliográfica que han permitido elaborar las bases teóricas para el presente estudio.

Linares y Rivera (2020) mencionan que los factores comerciales que limitan la exportación de productos orgánicos comprende: el acceso a los mercados potenciales, importadores que pagan altos precios por el producto y exigen alta calidad del mismo; y la inversión en agricultura orgánica para crear nuevas líneas de productos derivados o transformar el producto, lo que limita el poder de negociación.

Por otro lado, (Martínez y Suarez, 2018) indicaron que los requerimientos y tramites documentarios comerciales y fitosanitarias para exportar son burocráticos en el país, así como el sistema que conlleva a los procesos de exportaciones, por otro lado el manejo inadecuado en la documentación para las exportaciones.

1.2.1.1 Formas de despachos aduaneros

Existen 2 formas de despacho, las cuales son las siguientes y se describen a continuación:

1. Exportación por trámite regular

Cuando el valor FOB de lo exportado supera los \$ 5,000.00 y requiere contar con los servicios de un agente de aduanas.

2. Despacho simplificado

Cuando el valor FOB de lo exportado no supera \$ 5,000.00 y no requiere los servicios de un agente de aduanas, el mismo exportador puede realizar el trámite en aduanas.

1.2.1.2 Documentos comerciales para exportar

Barichivich (2017) describe los documentos necesarios para que las empresas realicen operaciones en el mercado internacional:

Documentos que elabora el exportador

- **Factura comercial**, documento que acredita la venta y transferencia de propiedad de la mercancía del vendedor al comprador extranjero, nuevo propietario, la factura o boleta es expedida por el vendedor.
- **Packing List o lista de empaque**, documento emitido por el exportador, su función es identificar la ubicación y descripción de las mercancías cuando éstas son varias. Aunque no hay un formato estandarizado u homogéneo su contenido dependerá del tipo de mercancía a exportar.

Documentos de transporte

Estos documentos tienen distintas denominaciones y varían según el modo de exportación:

- **Bill of lading** (Conocimiento de embarque) exportación por vía marítima.
- **Airway Bill** (Guía aérea) la exportación es por vía aérea.
- **Wall Bill** (Carta de porte) la exportación es por vía terrestre.

- **Contrato de transporte**, corresponde el pago por flete desde el punto de origen al de destino final, documentos expedido por la empresa de transporte o agente de carga internacional.

Documentos emitidos por agentes

- **Declaración aduanera de mercancías (DAM)**, anteriormente llamada DUA, emitida por el agente de aduana a través del intercambio de información que cruza con la intendencia de la Aduana (SUNAT) a través de su sistema.

Documentos emitidos por otras instituciones

- **Certificado de origen**, documento que acredita el origen de la mercancía para que el importador acceda a la desgravación arancelaria parcial o total al ingreso de la mercancía al mercado destino y su trámite está a cargo del exportador.
- **Certificado fitosanitario**, documento emitido por Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), certifica productos animales como vegetales que han sido inspeccionados de acuerdo con los procedimientos propios y son considerados libres de plagas cuarentenarias y libres de otras plagas perjudiciales, teniendo en cuenta la actual regulación fitosanitaria del país importador.
- **Certificado de exportación para productos procesados**, documento empleado para el comercio en plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados.
- **Certificado sanitario oficial de exportación**, documento emitido por DIGESA que garantiza que cierto lote de alimento o bebida procesada son aptas para consumo humano y cumple con determinados requisitos sanitarios para su salida del país.
- **Certificado de libre venta**, conocido como producto “de libre comercialización” emitido por entidad competente y certifica

que el alimento se comercializa en forma libre en el país origen.

- **Certificado orgánico**, documento que valida que el terreno dónde se produjo los alimentos, ha sido tratado de tal manera que no lleven químicos que puedan afectar en la producción y su posterior consumo.
- **Certificación HACCP**, Hazard Analysis and Critical Control Points, certificado que asegura el análisis de peligros y de puntos críticos de control y garantizan la inocuidad de los alimentos en su elaboración de manera higiénica y segura.
- **Certificado Global GAP**, certificado empleado principalmente para frutas y hortalizas frescas de exportación, debido que regula los estándares para las Buenas Prácticas Agrícolas, por sus siglas en inglés Good Agricultural Practice.
- **Registro FDA**, registro que cuentan las empresas que se dedican a fabricar, procesar, empacar y/o almacenar alimentos o bebidas de consumo humano, los cuales serán consumidos en países como Estados Unidos.

1.2.1.3 Créditos documentarios para exportar

Los créditos documentarios o reglas UCP600 (Bustamante, 2007) son derechos, obligaciones y responsabilidades de todas las partes que intervienen en un crédito documentario, esto es, del ordenante, del beneficiario y del o los bancos que participen tanto el (banco emisor como el banco corresponsal).

Pizarro y Barroilhet (2008) las reglas de UCP 600 fueron admitidas y aprobadas por la Comisión Bancaria de la Cámara de Comercio Internacional el 25 de octubre de 2006 y han estado en vigencia desde el 1 de julio de 2007,

Rodríguez y Arias (2009) define las UCP 600 como “*reglas internacionales que regulan el nacimiento, cobro y extinción de los créditos documentarios. Un crédito documentario (“documentary credit”) consiste en una promesa de pago contra la presentación de ciertos documentos preestablecidos*” (p. 11)

Díaz (2006) entre las ventajas de contar con un crédito documentario, está en la facilidad de iniciar un trámite con una entidad bancaria, superando obstáculos como tiempo, idioma o espacio que se podrían presentar debido a que el importador no tiene que desplazarse hasta donde se encuentra el exportador para que éste último cumpla con enviar la mercancía según lo acordado. De igual manera, los inconvenientes que se puedan tener en la interpretación de los términos de la operación quedan resueltos al estar regulados por reglas y prácticas uniformes para créditos documentarios de la Cámara Internacional de Comercio (UPC 600) aceptadas por bancos de más de 160 países.

Es así como el banco del exportador o emisor es responsable del pago o no pago del monto acordado si alguna de las condiciones en las que se entregó el documento no se cumplen. Una vez que todo está conforme, el banco receptor brinda el apoyo respectivo y notifica la confirmación del crédito para que éste pueda presentar de manera correcta los documentos solicitados de acuerdo con el trámite, finalmente, el comprador efectúa el pago cuando el vendedor haya presentado los documentos estipulados en el crédito, los cuales garantizan que la mercadería ha sido enviada (Villacrés, 2010).

La Cámara de Comercio Internacional a través de la comisión de técnicas y prácticas bancarias, tiene como objetivo mejorar y facilitar el flujo del comercio internacional a través de

reglas y usos uniformes de créditos documentarios. Es así como mitiga la confusión que se creaban en algunos países que preferían sus reglas nacionales por encima de los créditos documentarios, bajo estas reglas internacionales, los bancos deberán adecuar sus créditos según la UCP 600 (Sebban, 2006)

Al respecto, (Bustamante, 2007) señala que “...*la UCP 600 define los derechos, obligaciones y responsabilidades de todas las partes que intervienen en un crédito documentario, esto es, del ordenante, del beneficiario y del o de los bancos que participen (Banco emisor y Banco corresponsal...)*” (p. 1)

1.2.1.4 Dimensiones de factores comerciales de exportación

A continuación, se describen las dimensiones de la variable factores comerciales, que se mencionan en la investigaciones de (Martínez y Suarez, 2018) y (Linares y Rivera, 2020) quienes indicaron que los documentos comerciales, documentos fitosanitarios de exportación y la tecnología de preservación influyen directamente en las operaciones de exportación de los productos agrícolas.

Dimensión 1: Documentos comerciales de compraventa.

En el comercio internacional existen diversos documentos para los procesos comerciales y logísticos, cada uno de estos tiene un uso y aplicación dependiendo del caso, dichos documentos son exigidos por los gobiernos de origen y destino (aduanas y organizaciones reguladoras), por la empresa (diversas áreas de la organización, los accionistas) y los proveedores.

Douglas (2009) los principios básicos de la documentación para el comercio o proceso internacional son: control y responsabilidad, que permiten cumplir con las regulaciones de los países exportadores e importadores, así

como gestionar los riesgos congénitos al comercio internacional y evidenciar los contratos (compraventa, transporte, seguro, entre otros) involucrados en toda transacción internacional.

Dimensión 2: Documentos fitosanitarios

Con la finalidad de facilitar información sobre los requisitos fitosanitarios para exportar productos vegetales, plantas, frutos, hortalizas y otros artículos reglamentados de la misma índole, establecidos por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria del país importador, existen 3 tipos de certificados:

1. Certificado Fitosanitario

Documento emitido por SENASA y certifica que las plantas, vegetales y animales han sido inspeccionados de tal manera que cumplan con procedimientos apropiados y son considerados libres de plagas cuarentenarias y otras plagas perjudiciales a los lotes de exportación, teniendo en cuenta la actual regulación fitosanitaria del país importador.

El certificado fitosanitario es un facilitador del comercio, pues gracias a este se tiene el ingreso del producto a destino, pero no es un documento de negocio. En ella se encuentran los productos de las Categorías de Riesgo Fitosanitario CRF (2, 3, 4) reglamentados por la entidad competente.

2. Certificado fitosanitario de reexportación

Documento empleado para certificar la posición fitosanitaria de las plantas y productos vegetales de las diversas categorías de riesgo fitosanitario que han arribado al Perú y requieren ser reexportados a un tercer país. Para la emisión de este certificado es obligatorio que el Inspector conozca los requisitos fitosanitarios del país de destino.

3. Certificado de exportación a productos procesados

Documento empleado para productos procesados como: plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados pertenecientes a la categoría de riesgo fitosanitario (CRF) 0 y 1 siempre que lo solicite el país importador.

Dimensión 3: Documentos de acceso a mercados

Los documentos emitidos por las empresas de transporte con la factura comercial son necesarios para el importador, pues representan además un título valor, considerando la base imponible para efectos de importación a nivel mundial es el valor CIF (costo, seguro y flete siglas en inglés) determinado según el Acuerdo sobre Valoración Aduanera de la Organización Mundial de Comercio en concordancia con los estipulado por la Organización Mundial de Aduanas. De este modo, se presentan las características de los documentos de transporte:

- Indican el valor del flete internacional para efectos del valor CIF como base imponible para el importador.
- Constancia de entrega de mercadería al transportista.
- Componen el contrato con la empresa transportista.
- En algunos casos son considerados título valor endosable (en el caso del Charter Party si lo indica y del Conocimiento de Embarque Marítimo Negociable).
- Evidencian la realización de un viaje y los puntos por los cuales ha transitado la carga.
- Indica el tipo de servicio contratado, por ejemplo, servicios puerta / puerta u otros.

De este modo, la globalización ha llevado a la multiplicación de los documentos electrónicos que permiten reducir costos de courier cuando se solicita al transportista (marítimo) la “emisión en destino” o el “express release” (autorización de retiro de carga sin documentos originales).

Dimensión 4: Tecnología de preservación

Representa al estado pasivo en el ciclo de vida del producto considerando los soportes de formatos de almacenaje que va cambiando, la solución más común a este problema es la migración a nuevos sistemas, siendo esto de gran importancia establecer las condiciones del producto y asegurando su integridad de la migración (pueden presentarse problemas como la pérdida de datos) y constituye una de las medidas más importantes de la estrategia de preservación.

1.2.2 Exportaciones de arándanos

1.2.2.1 Exportación de arándanos

Según la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y Aduanera (SUNAT) el procedimiento DESPA-PG.02 define la exportación definitiva de un producto como *“el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior y no está afecta a tributo alguno.”*

De este modo, toda salida legal del territorio peruano es considerada como una exportación. De igual modo, existen salidas del territorio con la documentación necesaria, también se realizan de formas que no necesariamente son la correcta coloquialmente llamado, “por lo bajo”, este tipo de modalidad se realiza con países fronterizos que por la cercanía y facilidad son factibles ya que los bultos no pasan por aduana y sólo es llevada hasta frontera en dónde las ingresan.

En el plano exportador, para el año 2021 se tuvo 211 mil toneladas, incrementándose en un 30% en relación con el 2020. Según la Asociación de Productores de Arándanos del Perú (PROARÁNDANOS, 2022) indicó que la industria del arándano

es relativamente joven, debido que los despachos se iniciaron en la campaña 2015 a 2016 exportando 12,951Tn y 6 campañas posteriores se produjo un crecimiento de 12 veces más, convirtiéndose en uno de los principales proveedores a nivel mundial de arándano.

En la campaña 2021-2022, el mercado de los Estados Unidos continúa siendo el principal destino del arándano fresco desde Perú, concentrando 50.7% del total de exportaciones; sin embargo, representaría una menor participación frente a la campaña anterior 2020-2021 donde concentró el 52.9% del total con 86,379 toneladas. Por su parte Europa participa con el 31.6% del total de arándano fresco procedente de Perú, mientras que China duplicaría su demanda en 15.5% con 15,919 toneladas y 2.7% para otros mercados. (Ver figura 2)

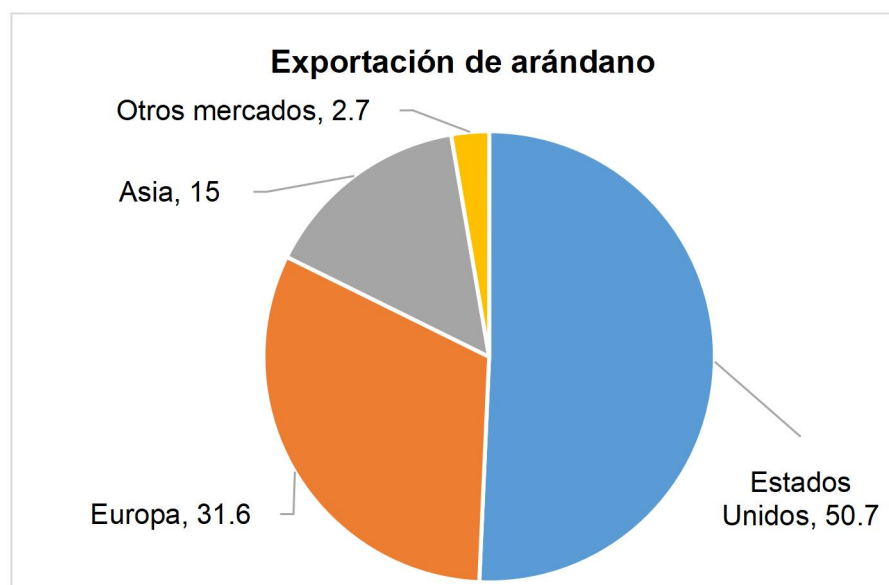


Figura 1: Exportación de arándano
Fuente: PROARÁNDANOS (2022)

1.2.2.2 Producción de arándano en Perú

El volumen de producción del arándano para el año 2021 fueron de 93,892 toneladas, aumentando en un 65,77%,

debido que hubo un incremento en las zonas dedicadas a la producción del producto. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2021) actualmente hay 6,000 ha de arándanos en Perú que generaron 46,750 toneladas y ventas al mercado internacional superior a los US\$395 millones.

La Libertad aporta el 90% de las exportaciones, la región representa menos del 53% de la producción nacional, además, se producen arándanos en 12 regiones del país, desde Moquegua hasta Piura y en regiones de la sierra como Áncash, Huánuco, Cajamarca, Cusco, entre otras.

Según la figura 1, la región de La Libertad es considerada como el principal departamento productor y también registró un crecimiento de 53,95%; le sucedieron Lambayeque con 26,60%; Ica con 4,51% y Lima con 49,36%. En conjunto aportaron el 99% de la producción a nivel nacional.

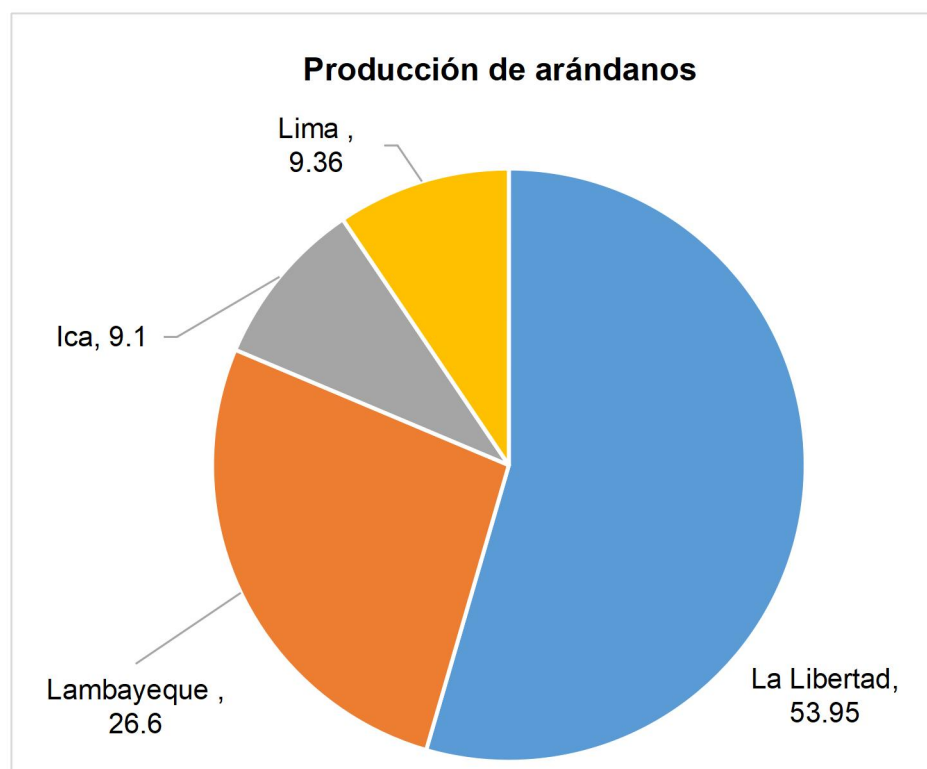


Figura 2: Producción de arándano
Fuente: INEI 2020

1.2.2.3 Dimensiones de demora en las exportaciones

Dimensión 1: Competitividad de la empresa

Capacidad de aprovechar las oportunidades del negocio que siempre están latentes para cada empresa y que reflejan las oportunidades concretar sus operaciones y mejorar sus procesos implícitos en el mismo.

Dimensión 2: Trazabilidad de los productos

Son todas las actividades que permite ubicar el resultado de un valor estándar, es así como puede ligar con referencias específicas. Se entiende como el conjunto de medidas, acciones y de procesos que permiten registrar e identificar algún material desde su origen hasta su destino.

Dimensión 3: Satisfacción de los clientes

Se entiende como la actitud del cliente hacia un producto, una empresa o un servicio prestado por una empresa, y surge cuando las necesidades o expectativas del cliente se han cumplido finalizado el consumo de ese servicio o producto; además es clave para la fidelización de clientes.

1.3 Definición de términos básicos

1. Aduana

Despacho público y/o fiscal que, frecuentemente bajo las órdenes de un gobierno político, se establece en costas y fronteras con el propósito de registrar, administrar y regular el tráfico internacional de mercancías y productos que ingresan y egresan de un país. (Vélez, 2014)

2. Almacén aduanero

Locales destinados a la custodia temporal de las mercancías mientras se solicita su despacho y cuya gestión puede estar a cargo de la Aduana, de otras dependencias públicas o de personas privadas. (Vélez, 2014)

3. Arancel

Impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados. El más usual es el que se cobra sobre las importaciones; en el caso del Perú y muchos otros países no se aplican aranceles a las exportaciones. (Vélez, 2014)

4. Carga consolidada

Agrupamiento de mercancías pertenecientes a varios consignatarios, reunidas para ser transportadas de un puerto, aeropuerto o terminal terrestre con destino a otro puerto, aeropuerto o terminal terrestre, en contenedores o similares, siempre y cuando se encuentre amparadas por un mismo documento de transporte. (Vélez, 2014)

5. Carta porte

Documento que contiene un contrato de transporte terrestre en el que se consigna la descripción de las mercancías transportadas, condiciones en que se realiza el transporte y designa al consignatario. (Vélez, 2014)

6. Declarante

Persona que suscribe y presenta una declaración aduanera de mercancías en nombre propio o en nombre de otro, de acuerdo con la legislación nacional. (Mora, 2016)

7. Despachador de aduanas

Persona natural o jurídica autorizadas para efectuar los despachos aduaneros y que responden patrimonialmente frente al fisco por los actos u omisiones en que incurra su representante legal registrado ante la Administración Aduanera. (Mora, 2016).

8. Documentos comerciales de compraventa

Agrupación de una serie de documentos que se utilizan en el comercio internacional en documentos financieros y documentos comerciales.

9. Documentos fitosanitarios

Los documentos fitosanitarios son requeridos por las entidades reguladoras para la exportación, importación y tránsito internacional entre los países. Cada país tiene una entidad destinada a la inspección de diversos protocolos derivados de la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF); en nuestro país es SEASA..

10. Exportación

Régimen aduanero por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el territorio exterior. Para ello la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado en el extranjero. (Vélez, 2014)

11. Exportación definitiva

Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior y no está afecta a tributo alguno. (Vélez, 2014)

12. Factura comercial

Documento entregado por el exportador o vendedor al importador o comprador, con el objetivo de dar a conocer con exactitud el precio que pagará por las mercancías y la forma de pago, adicionalmente puede contener información como partida arancelaria, Incoterm, cuentas bancarias, entre otros. (Vélez, 2014)

13. Tecnología de preservación

Condiciones relacionadas al ambiente respecto al almacenamiento y transporte que tienen que preservarse a temperatura constante el producto.

CAPÍTULO II

HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Formulación de hipótesis general y específica

2.1.1 Hipótesis general

Los factores comerciales influyen de manera directa y significativa en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

2.1.2 Hipótesis específicos

1. Existe una influencia significativa de los documentos comerciales de compraventa sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.
2. Existe una influencia significativa de los documentos fitosanitarios sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.
3. Existe una influencia significativa del conocimiento de documentos de acceso a mercados sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.
4. Existe una influencia significativa de la tecnología de preservación sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

2.2 Variables y definición operacional

2.2.1 Variable independiente: Factores comerciales

Dimensiones:

- Documentos comerciales de compraventa.
- Documentos fitosanitarios

- Documentos de acceso a mercados
- Tecnología de preservación

2.2.2 Variable dependiente: Demora de las operaciones de exportación

Dimensiones:

- Competitividad de la empresa
- Trazabilidad de los productos
- Satisfacción de los clientes

2.3 Definición operacional de variables

Tabla 1: Operacionalización de variables

Variables	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
Variable independiente: Factores comerciales	Representa el aspecto comercial a través del análisis de las operaciones que realizan los exportadores durante el proceso documentario en una negociación de comercio internacional.	Documentos comerciales de compraventa	<ul style="list-style-type: none"> • Documentos en las operaciones comerciales
		Documentos fitosanitarios	<ul style="list-style-type: none"> • Certificaciones fitosanitarias • Control de plagas • Nivel de uso de contaminantes
		Conocimiento de documentos de acceso a mercados	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel comercial del exportador • Asesoría y capacitación
Variable dependiente: Demora de las operaciones de exportaciones	Representa los aspectos propios que influyen en los tiempos que deben predecir en los procesos de importación.	Tecnología de preservación	<ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento del arándano
		Competitividad de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Indicadores de gestión • Nivel de eficiencia • Preparación del producto
		Trazabilidad de los productos	<ul style="list-style-type: none"> • Movilización al almacén • Transporte de pedidos
		Satisfacción de los clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción con el producto

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico

La investigación utilizó un diseño no experimental transversal, porque se realizó sin la manipulación deliberada de variables y en la que solo se observaron los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlo. En una investigación de tipo transversal se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único, asimismo, sólo se recolecta y analiza datos en un periodo de tiempo específico. Según (Hernández, Fernández y Baptista 2014).

La presente investigación empleó un enfoque cuantitativo, debido a que la investigadora recopiló información a través de un cuestionario estructurado, posteriormente se analizaron los datos utilizando métodos estadísticos para la contratación de las hipótesis.

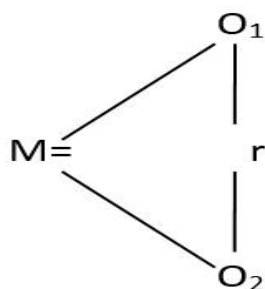
La investigación tiene un enfoque cuantitativo, porque permite recabar y analizar datos numéricos en relación con las variables, dimensiones e indicadores de estudio, que han sido previamente establecidas.

El tipo de investigación fue aplicada, porque mediante los resultados del presente proyecto la investigadora propondrá recomendaciones para mejorar y conocer los documentos que debe considerar una empresa agroexportadora que realiza operaciones de exportación de productos agrícolas.

La investigación aplicó un estudio de alcance descriptiva explicativo, considerando que se recolectó información a través de fuentes primarias,

utilizando instrumentos como un cuestionario estructurado a un determinado grupo de personas quienes fueron las Mype agroexportadoras de arándanos. En cuanto a la investigación explicativa tiene como finalidad explicar el grado de relación o asociación no causal existente entre dos variables, porque se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas se estima la correlación.

A continuación, se presenta el diagrama representativo de una investigación de alcance correlacional:



Donde:

M : Muestra

O₁ : Factores comerciales

O₂ : Demora en las operaciones de exportaciones

r : Correlación entre las variables

3.2 Diseño muestral

3.2.1 Población

La población del estudio fueron las empresas que pertenecen al sector agropecuario y que exportan arándanos, información obtenida según el (Ministerio de Agricultura y Riego, 2021) el cual mostraron 87 empresas.

Asimismo, se consideraron los criterios de inclusión y exclusión que contribuyeron a la delimitación poblacional:

- Empresas que exporten frutas frescas (sector agronegocios).
- Empresas que exporten arándanos frescas.
- Empresas con sedes ubicadas en la región de Lima.

3.2.2 Muestra

Para (Hernández, 2014) la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectaron datos y que se definen y delimitan de antemano con precisión, además ser representativo de la población. De este modo, para determinar el tamaño de la muestra, se utilizó la fórmula del muestreo aleatorio.

Formula del muestreo aleatorio:

$$n = \frac{z^2 * N * p * q}{E^2(N - 1) + Z^2 * p * q}$$

En donde:

Índice de error muestral (E)	:	5%
Población (N)	:	87 Mype
Variabilidad positiva (p)	:	0.05
Variabilidad negativa (q)	:	0.05
Nivel de confianza (Z)	:	95%

Reemplazando valores:

$$n = \frac{1.95 \times 0.5 \times 0.5 \times 87}{0.05(87 - 1) + 1.95 \times 0.5 \times 0.5} = 71.68$$

$$n = 72 \text{ encuestas}$$

Por lo tanto, considerando los criterios de inclusión y exclusión, se calculó como muestra a 72 empresas exportadoras que pertenecen al sector agropecuario y que exportan arándanos.

3.3 Técnicas de recolección de datos

La técnica empleada para la investigación fue una encuesta.

Para la recolección de datos se utilizó 1 cuestionario estructurado.

El instrumento estuvo dirigido a las empresas exportadoras que pertenecen al sector agropecuario y que exportan arándanos, siendo elaborado por la propia investigadora, siendo necesario que la empresa identifique las dimensiones: documentos comerciales de compraventa, documentos fitosanitarios, documentos de acceso a mercados y tecnología de preservación para medir la variable independiente: Factores comerciales y para medir la variable dependiente: Demora de las operaciones de exportación se utilizaron las dimensiones: competitividad de la empresa, trazabilidad de los productos y satisfacción de los clientes. Las cuales se encuentran interrelacionadas para determinar cómo influyen los factores comerciales en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú.

El instrumento estuvo compuesto por 39 ítems, segmentado en 4 dimensiones para la variable factores comerciales y 3 dimensiones para la variable demora de las operaciones de exportación y cada uno de los ítems tiene 3 opciones para responder mediante la utilización de una escala de Likert (1= bajo, nunca o inadecuado, 2=regular, y 3= alto, siempre o adecuado)

3.3.1 Confiabilidad del instrumento

Para medir la confiabilidad del instrumento se utilizó el indicador valor Alpha de Cronbach para evaluar las variables y dimensiones utilizando el software estadístico SPSS en la versión 26. A continuación, se muestra la fórmula para obtener el indicador Alpha de Cronbach del instrumento:

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

En dónde:

K = Número de ítems

S_i^2 = Suma de varianzas de ítems

S_T^2 = Varianza la suma de los ítems

α = Coeficiente Alpha de Cronbach

De este modo, (Hernández, 2010) identifica que la confiabilidad del instrumento de medición representa al grado en que el instrumento obtiene resultados coherentes y consistentes.

Tabla 2: Interpretación del coeficiente de confiabilidad

Rangos	Consistencia de instrumento
$0.9 \leq \alpha \leq 1.00$	Excelente
$0.8 \leq \alpha \leq 0.9$	Bueno
$0.6 \leq \alpha \leq 0.7$	Aceptable
$0.5 \leq \alpha \leq 0.6$	Pobre
$0.0 \leq \alpha \leq 0.5$	No aceptable

Fuente: Hernández (2010)

El coeficiente Alpha de Cronbach es la manera más conocida y sencilla para medir la consistencia interna del instrumento

Tabla 3: Estadísticas de fiabilidad del instrumento

Alpha de Cronbach	Nro. de ítems
0.906	39

Fuente: elaboración propia

El valor Alpha de Cronbach presenta 39 ítems o preguntas que están compuesta la encuesta.

Al emplearse el valor Alpha de Cronbach se obtuvo un coeficiente de 0.906, lo que indica que tiene una excelente consistencia interna para una escala unidimensional, considerando que cuanto más se aproxime a su valor máximo 1, mayor es la fiabilidad del instrumento. Por lo tanto, el instrumento es válido para recolectar datos confiables para las mediciones correspondientes.

3.3.2 Validez del instrumento

Para medir la validez del instrumento, se aplicó la técnica del criterio de jueces expertos, quienes fueron 3 profesionales con experiencia en la materia, siendo 1 docente con el grado de Maestría que laboran en la

Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos de la Universidad de San Martín de Porres, 2 profesionales con grado de licenciatura que laboran en entidades relacionadas al sector agroexportador de arándanos en Lima.

Validador Experto	Resultado
1. Mg. Adderlyn Silvano Ayllón Aliaga	Consistencia
2. Vilches Nieto Marco Antonio	Consistencia
3. Max Roberto Lazo Servá	Consistencia

Los profesionales que evaluaron los instrumentos se basaron en la suficiencia, claridad y coherencia de los ítems, asimismo, recomendaron cambiar algunas preguntas del instrumento, indicaron modificar palabras y agregar conectores, mejorar la sintaxis de algunos ítems con la finalidad de obtener respuestas que apuntan a los objetivos del estudio.

3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información

A continuación, se presenta las técnicas estadísticas utilizadas para el procesamiento de la información:

1. Se ingresaron la información de las encuestas en una matriz de tabulación de datos mediante en una plantilla en MS Excel.
2. Se importó la información al programa estadístico SPSS, para obtener el valor Alpha de Cronbach, análisis estadístico descriptivo para graficar las variables de estudio.
3. Se obtuvo el análisis inferencial contrastando las hipótesis mediante la prueba normalidad y correlación de variables para determinar si existe correlación entre ambas variables, utilizado programa estadístico SPSS.

Tabla 4: Coeficiente de correlación de rango de Pearson

Nivel de Correlación	Correlación
----------------------	-------------

Correlación perfecta	[1.00]
Correlación muy alta	[0.80 ; 0.90]
Correlación alta	[0.60 ; 0.80]
Correlación moderada	[0.40 ; 0.60]
Correlación baja	[0.20 ; 0.40]
Correlación muy baja	[0.00 ; 0.20]
Correlación nula	[0.00]

Fuente: Bisquerra (2009)

- Cuando el valor es menor que 0, existe una correlación nula, entonces, las variables están asociadas en sentido inverso.
- Cuánto se acerca a -1, mayor será la fuerza de relación invertida.
- Cuando el valor es mayor que 0, existe una correlación positiva, las variables estarían asociadas en sentido directo.
- Cuanto más cerca de +1, más alta es su asociación.
- Por último, una correlación de 0, indica que no hay relación lineal entre las 2 variables.

3.5 Aspectos éticos

La investigación tiene en cuenta el consentimiento previo e informado tanto del asesor de tesis, profesionales expertos que validaron el instrumento como de las empresas exportadoras de arándanos para participar en las encuestas respectivamente, tomándose en cuenta todos aspectos éticos establecidos al respecto; permitiendo que el desarrollo de la investigación sea factible y pertinente, es decir, contando con los recursos necesarios para la misma.

Asimismo, el contenido de la investigación como los párrafos, figuras y tablas utilizadas en la misma proviene de fuentes primarias y secundarias, los cuales fueron citados indicando su autor original.

Por último, la información que se obtuvieron de las empresas exportadoras de arándanos durante la elaboración de la investigación están protegidas por parte de la Universidad de San Martín de Porres y no se divulgará los resultados sin el consentimiento de ambas.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Resultados de la investigación

4.1.1 Descripción de la muestra

Mediante el presente capítulo se muestra los resultados obtenidos de un cuestionario estructurado conformado por 39 ítems con escala de Likert de 3 puntos, dirigido a una muestra de 72 empresas exportadoras que pertenecen al sector agropecuario y que exportan arándanos.

A continuación, se presentan los resultados mediante un análisis descriptivo por variables y dimensiones, seguido la parte de análisis estadístico inferencial mediante la prueba de normalidad y la prueba de contrastación de las hipótesis.

4.1.2 Análisis exploratorio

A continuación, se describe el análisis exploratorio de las variables factores comerciales y la demora de las operaciones de exportación.

Variable 1: Factores comerciales

Dimensión 1: Documentos comerciales de compraventa

Tabla 5: Documentos comerciales de compraventa

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo, nunca o inadecuado	6	08,3%
Regular	49	68,1%
Alto, siempre o adecuado	17	23,6%
Total	72	100,0%

Fuente: Elaboración propia

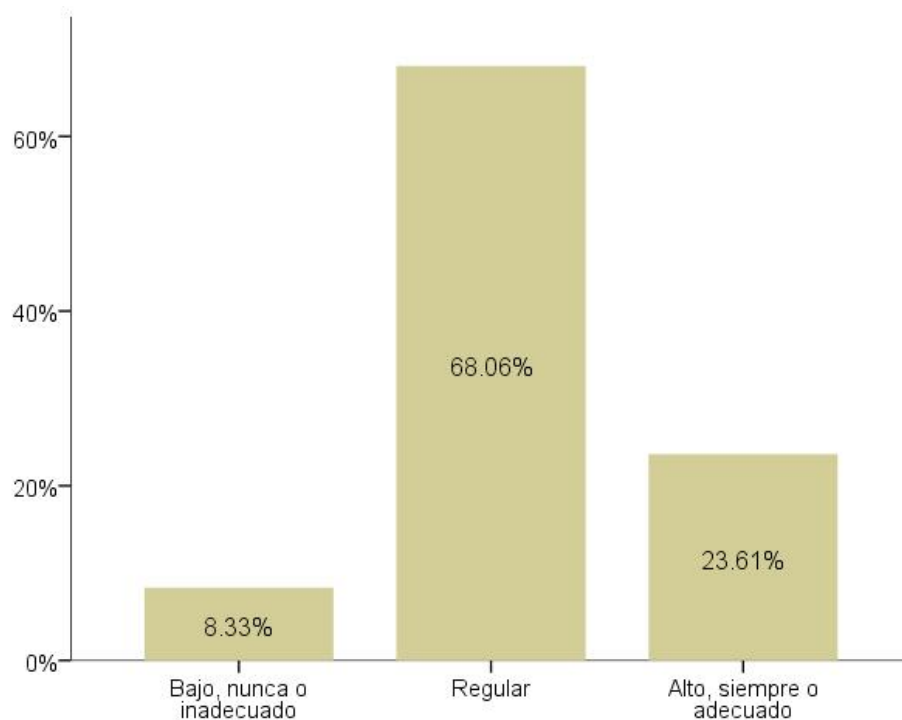


Figura 3: Documentos comerciales de compraventa

Fuente: Elaboración propia

Según los resultados de la encuesta realizada, en donde se consultó a los gerentes de las empresas agroexportadoras de arándano, respecto a los documentos comerciales de compraventa en la demora de las operaciones de exportación de arándanos, el 68.1% de la muestra consideran que influye de manera regular en los factores de transporte, en tanto que el 23.6% consideran que estos documentos inciden de manera adecuada y el 8.3% restante consideran que estos documentos de compraventa son inadecuados. (Ver tabla 5 y figura 3)

De este modo, se deduce que existe una regular demora para realizar los trámites debido a que también existe un regular de conocimiento acerca de los documentos para exportar y regularmente las empresas agroexportadoras de arándanos tienen con frecuencia procesos trancos o han tenido procesos trancos por falta de entrega a tiempo de algún documento para exportar.

Dimensión 2: Documentos fitosanitarios

Tabla 6: Documentos fitosanitarios

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo, nunca o inadecuado	3	4,2%
Regular	68	94,44%
Alto, siempre o adecuado	1	1,4%
Total	72	100,0%

Fuente: Elaboración propia

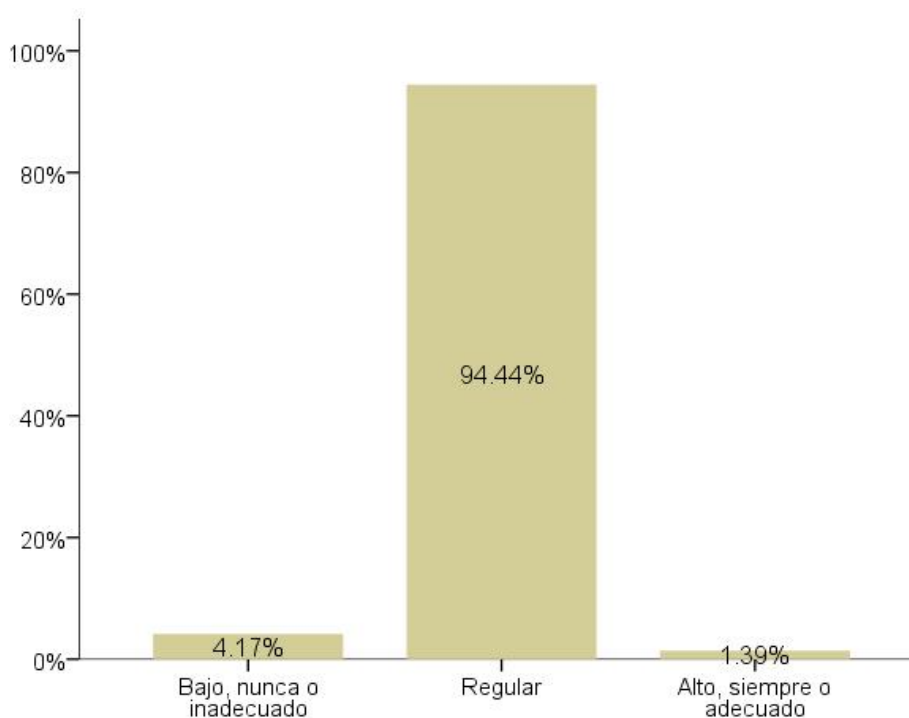


Figura 4: Documentos fitosanitarios

Fuente: Elaboración propia

Según los resultados de la encuesta realizada, en donde se consultó a los gerentes de las empresas agroexportadoras de arándano, respecto a los documentos fitosanitarios en la demora de las operaciones de exportación de arándanos, el 94.4% de esta muestra consideran que estos se presentan regularmente, 4.2% consideran que nunca se han presentado demoras y solo el 1.4% restante consideran que debido a estos documentos fitosanitarios siempre se

han presentado demora en las operaciones de exportación de arándanos. (Ver tabla 6 y figura 4)

De este modo, se tiene conocimiento que presentan de manera regular demoras en las operaciones de exportación debido a los tramites para conseguir las certificaciones fitosanitarias, asimismo, se empresas tienen regular conocimientos respecto a las regulaciones de los límites máximos de residuos (LMR) para el uso de plaguicidas, existe un regular manejo de pesticidas dentro de la empresa, por último, es regular la aplicación de políticas para la protección del medio ambiente.

Dimensión 3: Documentos de acceso a mercados

Tabla 7: Documentos de acceso a mercados

	Frecuencia	Porcentaje
Regular	65	90,3%
Alto, siempre o adecuado	7	9,7%
Total	72	100,0%

Fuente: Elaboración propia

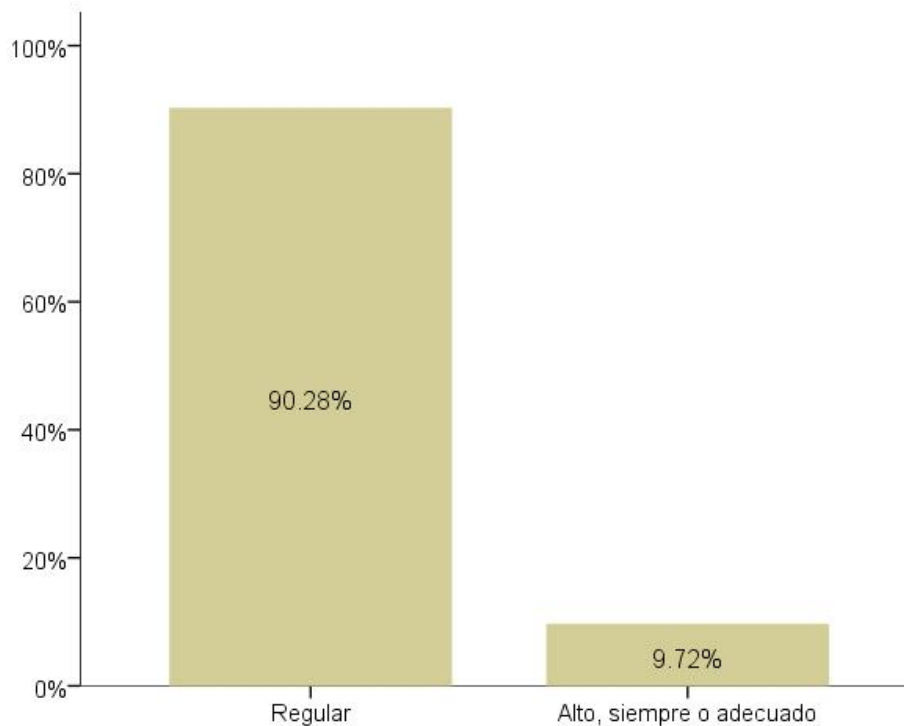


Figura 5: Documentos de acceso a mercados

Fuente: Elaboración propia

Según los resultados de la encuesta realizada, se consultó a una muestra de gerentes de las empresas agroexportadoras de arándano, respecto al conocimiento de los documentos de acceso al mercado y si influye en la demora de las operaciones de exportación de arándanos, 90.3% consideran que su conocimiento es regular, en tanto, solo 9.72% de la muestra consideran que es adecuado. (Ver tabla 7 y figura 5).

De este modo, existe un alto porcentaje de empresas agroexportadores de arándanos que consideran que su conocimiento de los documentos de acceso a mercados es regular, debido que el nivel de experiencia que tiene la empresa exportando es regular, asimismo, es regular el manejo de políticas de calidad de sus productos. Por otro lado, la emisión de certificaciones voluntaria es regular, además, la frecuencia de capacitación al personal en la empresa es regular.

Dimensión 4: Tecnología de preservación

Tabla 8: Tecnología de preservación

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo, nunca o inadecuado	6	08,3%
Regular	54	75,0%
Alto, siempre o adecuado	12	16,7%
Total	72	100,0%

Fuente: Elaboración propia

Según los resultados de la encuesta realizada a los gerentes de las empresas agroexportadoras de arándano, respecto a la tecnología y si esto incide en la demora de las operaciones de exportación, 75.0% de esta muestra consideran que la tecnología incide de manera regular, mientras que el 16.7% consideran que eso se muestra siempre, en tanto que solo el 8.3% afirmaron que es bajo el nivel de incidencia de la tecnología. (Ver tabla 8 y figura 6).

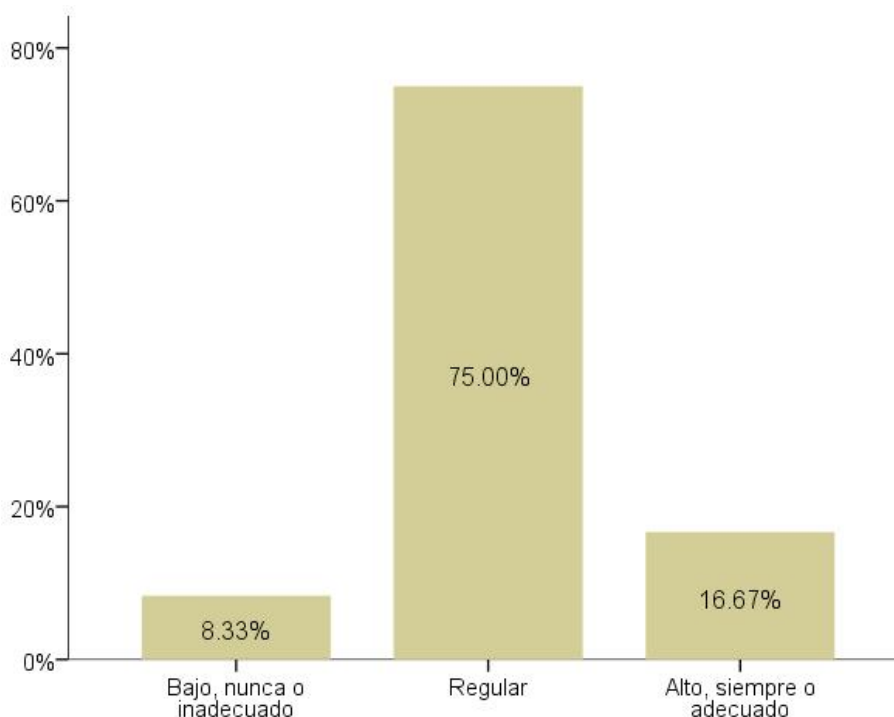


Figura 6: Tecnología de preservación

Fuente: Elaboración propia

De este modo, se observa que la tecnología incide de manera regular en la demora de las operaciones para exportar arándanos, asimismo, las condiciones de mantenimiento de las instalaciones del almacén, los equipos de refrigeración y otras maquinarias es regular, por último, la frecuencia de capacitación de los equipos de refrigeración dirigido a los operarios en el almacén es regular.

Variable 2: Demora de las operaciones de exportación

Dimensión 1: Competitividad de la empresa

Tabla 9: Competitividad de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo, nunca o inadecuado	2	2,8%
Regular	64	88,9%
Alto, siempre o adecuado	6	8,3%
Total	72	100,0%

Fuente: Elaboración propia

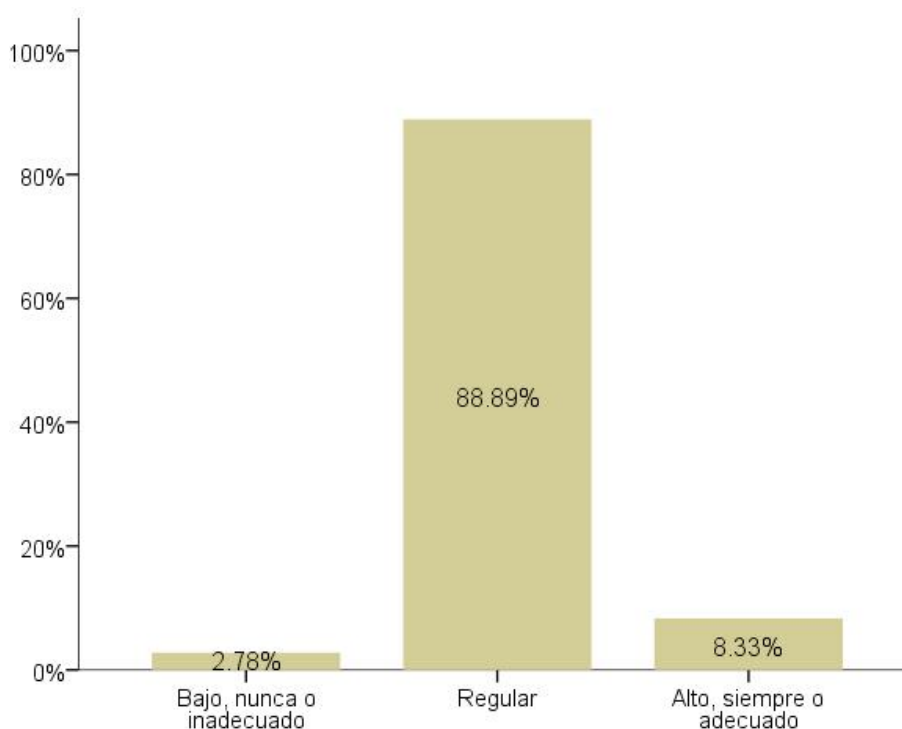


Figura 7: Competitividad de la empresa

Fuente: Elaboración propia

Según los resultados de la encuesta realizada a los gerentes de las empresas agroexportadoras de arándano, respecto a la competitividad de la empresa, 88.9% de encuestados consideran como regular la competitividad de la empresa, en tanto que el 8.3% indicaron que se muestra de manera adecuada, por último, 2.8% afirmaron que la competitividad de la empresa es baja. (Ver tabla 9 y figura 7).

De este modo, existe un alto porcentaje de gerentes que califican que el nivel de competitividad de la empresa es regular, asimismo, las empresas tienen un manejo regular sobre la aplicación de indicadores de gestión, regularmente no presentan manuales de procedimiento, en cuanto a su nivel de eficiencia presentan niveles regulares y regularmente evalúan el desempeño de sus trabajadores.

Dimensión 2: Trazabilidad de los productos

Tabla 10: Trazabilidad de los productos

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo, nunca o inadecuado	7	9,7%
Regular	61	84,7%
Alto, siempre o adecuado	4	5,6%
Total	72	100,0%

Fuente: Elaboración propia

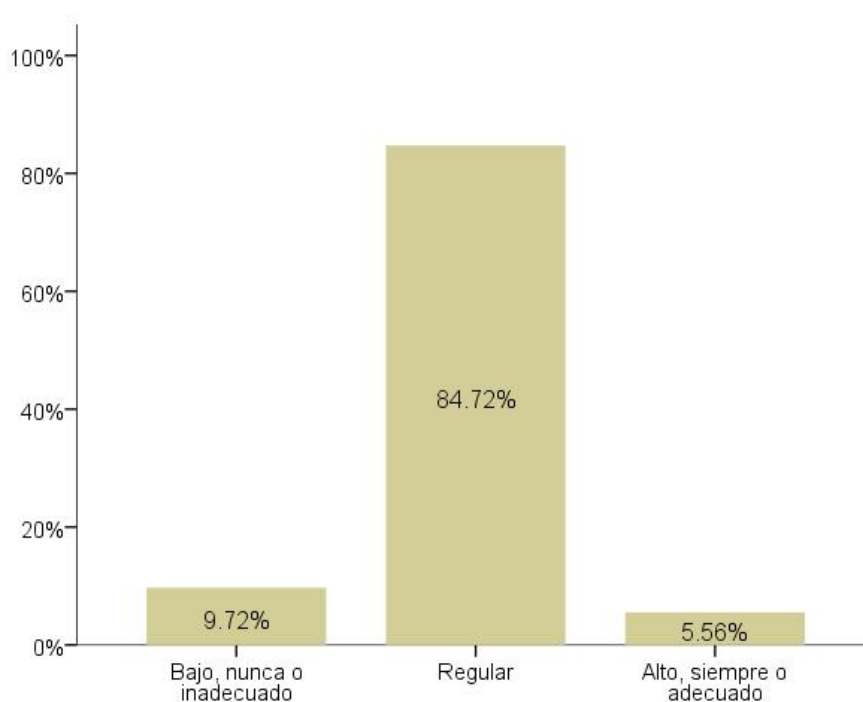


Figura 8: Trazabilidad de los productos

Fuente: Elaboración propia

Según los resultados de la encuesta realizada a los gerentes de las empresas agroexportadoras de arándano, respecto a la trazabilidad de los productos el 84.7% de la muestra consideran que esta trazabilidad se muestra de manera regular, existiendo un 9.7% consideran que nunca realizan la trazabilidad de sus productos y el 5.6% de la muestra siempre realizan trazabilidad. (Ver tabla 10 y figura 8).

De este modo, existe un alto porcentaje de empresas que realizan trazabilidad de sus productos de manera regular, las empresas regularmente hacen seguimiento de los protocolos en las operaciones de exportación, tienen un manejo regular en el cumplimiento de los plazos de entrega a los clientes y aplican de manera regular políticas para la reposición de sus mercancías.

Dimensión 3: Satisfacción de los clientes

Tabla 11: Satisfacción de los clientes

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo, nunca o inadecuado	5	6.9%
Regular	49	68,1%
Alto, siempre o adecuado	18	25,0%
Total	72	100,0%

Fuente: Elaboración propia

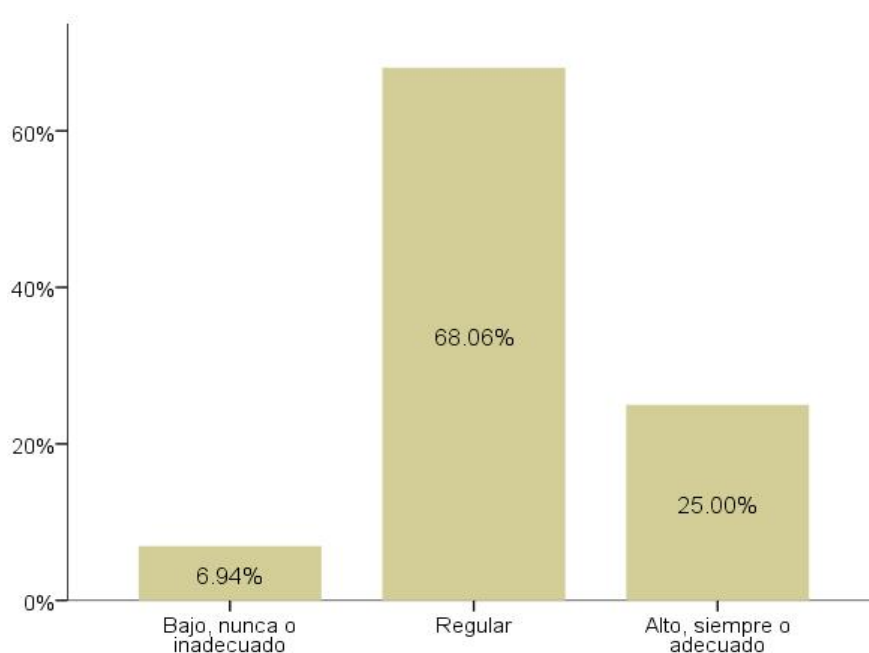


Figura 9: Satisfacción de los clientes

Fuente: Elaboración propia

Según los resultados de la encuesta realizada a los gerentes de las empresas agroexportadoras de arándano, para conocer al nivel de satisfacción de los clientes sobre el servicio que presta de la empresa,

el 68.1% de la muestra indicaron que es regular su nivel de satisfacción de los clientes, asimismo, el 25.0% calificaron de alto su nivel de satisfacción, por último, 6.9% de la muestra consideran que su nivel de satisfacción es bajo. (Ver tabla 11 y figura 9).

4.1.3 Contratación de las hipótesis

Para contrastar la hipótesis general y las específicas se utilizó el coeficiente de correlación de Pearson, como prueba estadística para analizar la relación entre dos variables cuantitativas.

4.1.3.1 Subtitulo derivado de la hipótesis general

Los factores comerciales influyen de manera directa y significativa en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

Prueba de correlación:

H₀: Los factores comerciales NO influyen de manera directa y significativa en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

H₁: Los factores comerciales SI influyen de manera directa y significativa en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

Regla de contraste:

Valor de Sig.>0.05, se acepta la Ho.

Valor de Sig.≤0.05, se rechaza la Ho.

Tabla 12: Correlación de Pearson de la hipótesis general

		Factores comerciales
Demora de las operaciones de exportación	Coefficiente de correlación	0,975
	Sig. (bilateral)	0,025
	N	72

Fuente: Información obtenida del SPSS Ver.26

Interpretación:

Con respecto a la hipótesis general, se puede observar que el coeficiente de Pearson presenta una correlación de 0,975 con lo que se puede afirmar que existe una correlación alta entre las variables Factores comerciales y Demora de las operaciones de exportación.

Asimismo, presenta un nivel de significancia de 0,025, es decir, que el p valor es menor a la significancia de 0.05, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alterna, entonces se afirma que los factores comerciales Si influyen de manera directa y significativa en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

4.1.3.2 Subtitulo derivado de la hipótesis específica 1

Existe una influencia significativa de los documentos comerciales de compraventa sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

Prueba de correlación:

H₀: No existe una influencia significativa de los documentos comerciales de compraventa sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

H₁: Si existe una influencia significativa de los documentos comerciales de compraventa sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

Regla de contraste:

Valor de Sig.>0.05, se acepta la Ho.

Valor de Sig.≤0.05, se rechaza la Ho.

Tabla 13: Correlación de Pearson de la hipótesis específica 1

		Documentos comerciales de compraventa
Demora de las operaciones de exportación	Coefficiente de correlación	0,962
	Sig. (bilateral)	0,038
	N	72

Fuente: Información obtenida del SPSS Ver.26

Interpretación:

Con respecto a la primera hipótesis específica, se puede observar que el coeficiente de Pearson presenta una correlación de 0,962** con lo que se puede afirmar que existe una correlación alta entre la dimensión Documentos comerciales de compraventa y la variable Demora de las operaciones de exportación.

Asimismo, presenta un nivel de significancia de 0,038, es decir, que el p valor es menor a la significancia de 0.05, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alterna, entonces SI existe influencia significativa de los documentos comerciales de compraventa sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

4.1.3.3 Subtitulo derivado de la hipótesis específica 2

Existe una influencia significativa de los documentos fitosanitarios sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

Prueba de correlación:

H₀: No existe una influencia significativa de los documentos fitosanitarios sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

H₁: Si existe una influencia significativa de los documentos fitosanitarios sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

Regla de contraste:

Valor de Sig.>0.05, se acepta la Ho.

Valor de Sig.≤0.05, se rechaza la Ho.

Tabla 14: Correlación de Pearson de la hipótesis específica 2

		Documentos fitosanitarios
Demora de las operaciones de exportación	Coefficiente de correlación	0,976
	Sig. (bilateral)	0,024
	N	72

Fuente: Información obtenida del SPSS Ver.26

Interpretación:

Con respecto a la segunda hipótesis específica, se puede observar que el coeficiente de Pearson presenta una correlación de 0,976 con lo que se puede afirmar que existe una correlación alta entre la dimensión Documentos fitosanitarios y la variable Demora de las operaciones de exportación.

Asimismo, presenta un nivel de significancia de 0,024, es decir, que el p valor es menor a la significancia de 0.05, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alterna, entonces se afirma que Si existe una influencia significativa de los documentos fitosanitarios sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

4.1.3.4 Subtitulo derivado de la hipótesis específica 3

Existe una influencia significativa del conocimiento de documentos de acceso a mercados sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

Prueba de correlación:

H₀: No existe una influencia significativa del conocimiento de documentos de acceso a mercados sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

H₁: Si existe una influencia significativa del conocimiento de documentos de acceso a mercados sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

Regla de contraste:

Valor de Sig.>0.05, se acepta la Ho.

Valor de Sig.≤0.05, se rechaza la Ho.

Tabla 15: Correlación de Pearson de la hipótesis específica 3

		Documentos de acceso a mercados
Demora de las operaciones de exportación	Coefficiente de correlación	0,979
	Sig. (bilateral)	0,021
	N	72

Fuente: Información obtenida del SPSS Ver.26

Interpretación:

Con respecto a la tercera hipótesis específica, se puede observar que el coeficiente de Pearson presenta una correlación de 0,979 con lo que se puede afirmar que existe una correlación

alta entre la dimensión Documentos de acceso a mercados y la variable Demora de las operaciones de exportación.

Asimismo, presenta un nivel de significancia de 0,021, es decir, que el p valor es menor a la significancia de 0.05, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alterna, entonces SI existe influencia significativa del conocimiento de documentos de acceso a mercados sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

4.1.3.5 Subtitulo derivado de la hipótesis específica 4

Existe una influencia significativa de la tecnología de preservación sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

Prueba de correlación:

H₀: No existe una influencia significativa de la tecnología de preservación sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

H₁: Si existe una influencia significativa de la tecnología de preservación sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

Regla de contraste:

Valor de Sig.>0.05, se acepta la Ho.

Valor de Sig.≤0.05, se rechaza la Ho.

Tabla 16: Correlación de Pearson de la hipótesis específica 4

		Tecnología de preservación
Demora de las operaciones de exportación	Coefficiente de correlación	0,964
	Sig. (bilateral)	0,026
	N	72

Fuente: Información obtenida del SPSS Ver.26

Interpretación:

Con respecto a la cuarta hipótesis específica, se puede observar que el coeficiente de Pearson presenta una correlación de 0,964 con lo que se puede afirmar que existe una correlación alta entre la dimensión Tecnología de preservación y la variable Demora de las operaciones de exportación.

Asimismo, presenta un nivel de significancia de 0,026, es decir, que el p valor es menor a la significancia de 0.05, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alterna, entonces se afirma que SI existe una influencia significativa de la tecnología de preservación sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

5.1 Discusión de resultados

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la manera en que influyen los factores comerciales en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019, buscando establecer si existe una relación significativa entre las variables factores comerciales y la demora de las operaciones de exportación, de la misma manera se buscó determinar a través de los objetivos secundarios la relación existente entre las dimensiones de la variable factores comerciales siendo: los documentos comerciales de compraventa, los documentos fitosanitarios, los documentos de acceso a mercados y la tecnología de preservación.

5.1.1 Documentos comerciales de compraventa y la demora en las operaciones de exportación de arándanos en el Perú

La exportación de productos no tradicionales del sector agropecuario como los productos orgánicos se ha visto incremento su participación en el mercado internacional como es el caso de los arándanos en fresco y procesados demandando en los mercados de Estados Unidos, Europa y Asia, estos resultados tienen similitud con la investigación de (Girón y Jalk, 2018) que mencionaron que existe un escenario favorable para la exportación de arándanos tanto en el ámbito económico y político, liderando las exportaciones desde el 2014 mediante las empresas agroexportadoras Camposol principal exportador peruano, Danper y TalSA y pequeños productores, aunque existen demanda insatisfecha a nivel mundial como Estados Unidos y Holanda para el ingreso de empresas dedicadas a la exportación de la fruta.

Para mejorar la competitividad de las empresas los investigadores (Girón y Jalk. 2018) mencionan que instituciones del estado como el Ministerio de Comercio Exterior a través del Programa Perú Berries de

Sierra y Selva Exportadora vienen realizando labores de promoción, convenios y apoyo dirigido a los agricultores y empresarios productores de arándanos con la finalidad de incrementar los niveles de hectáreas cultivadas, elaboración de planes de negocio para Pymes exportadoras, instalación de parcelas, asesoría en proyectos de inversión pública, asimismo, realizan labores de capacitación a través de seminarios y cursos a empresarios, agricultores y demás actores de la cadena productiva en regiones como Lima, Arequipa, Ancash, Huánuco, Cusco y Cajamarca. Resultados que tienen similitud con la presente investigación teniendo en cuenta que MINCETUR a través del Plan Estratégico Nacional Exportador PENX-2025 tiene como principal objetivo la internacionalización de las empresas peruanas, las cuales generan empleo, producen y exportan al mercado internacional.

5.1.2 Documentos fitosanitarios y la demora en las operaciones de exportación de arándanos en el Perú

Dentro de los resultados alcanzados mediante el segundo objetivo específico, es importante señalar que durante el proceso aduanero en los puertos de Estados Unidos, exigen a los agroexportadores de arándano chilenos, que cumplan las normas de calidad, sanidad fitosanitario, límites máximos de residuos pesticidas permitidos establecidas, así como evidenciar el manejo de las buenas prácticas agrícolas, señalados en la investigación de (Barichivich, 2017) existiendo similitud con los resultados del presente investigación, en donde los Gerentes de las empresas agroexportadoras de arándano, afirman que es muy relevante obtener las certificaciones fitosanitarias, manejar del control de plagas y medir el nivel del uso de los contaminantes, los mismos que deben evidenciarse en los tramites de exportación para evitar la demora en las operaciones de exportación.

En una investigación elaborado por (Girón y Jalk, 2018) mencionaron de manera similar la importancia de contar con las certificaciones

exigidas por los mercados internacionales para garantizar la calidad del producto como GLOBAL GAP y el HACCP reflejando las buenas prácticas tanto de cultivo y en el proceso de postcosecha de la fruta. Por otro lado, (Reyes, 2018) indica que las certificaciones orgánicas que requiere el mercado del arándano fresco en los estados unidos son barreras no arancelarias para los productores de arándanos en el Perú, para que los productos alimentarios ingresen a los Estados Unidos deben cumplir las normas estadounidenses que dispone para su producción, manipulación y transformación de productos agrícolas, siendo etiquetados como USDA Certified Organic, adicional se debe considerar el certificado fitosanitario que entrega el SENASA que certifica que los productos recibieron una inspección y son considerados libre de cualquier plaga, enfermedad, plagas cuarentenarias y perjudiciales.

5.1.3 Conocimiento de documentos de acceso a mercado y la demora en las operaciones de exportación de arándanos en el Perú

La investigación demuestra que las empresas agroexportadoras de arándanos tiene un nivel regular sobre el conocimiento de los documentos de acceso a mercados, asimismo (Reyes, 2018) y según el Sistema Integral de Información de Comercio Exterior, los documentos que solicitan serian la factura proforma, conocimiento de embarque conocido como bill of lading, air waybill, packing list, certificado de origen y la póliza de seguro de la mercancía.

En cuanto a la capacidad de gestión de las empresas agroexportadoras de arándanos, los resultados del presente estudio demostraron que su gestión presenta un nivel regular en cuanto a indicadores de gestión y niveles de eficiencia, estos resultados presentan marcadas diferencias con la investigación elaborado por (Reyes, 2018) en donde las empresas en la región La Libertad cumplen con todos los estándares de gestión en la gerencia, control y liderazgo empresarial como

evidencia la empresa Camposol que está compitiendo en el mercado, siendo modelo para las empresas que compiten en la región.

5.1.4 Tecnología de preservación y la demora en las operaciones de exportación de arándanos en el Perú

Respecto a los resultados obtenidos según el cuarto objetivo específico, se conoce que el arándano es cosechado y embalado por los productores en Chile, quienes entregan a las exportadoras, siendo las últimas, quienes manejan cierto nivel de tecnología de conservación dentro de sus procesos de control de calidad, almacenamiento y despacho a puertos de embarque para exportar a los Estados Unidos (Barichivich, 2017), resultados que guardan cierta similitud con la presente investigación, debido que existe un alto porcentaje de empresas agroexportadoras de arándanos en Lima que no tienen implementado tecnología de conservación en sus procesos de producción para exportar al mercado internacional, manejan equipos de refrigeración para la conservación y almacenamiento del producto.

En cambio, se encontró diferencias con los resultados presentado por (Bustillos, 2015) en donde en Colombia las empresas agroexportadoras no tienen transferencia de tecnología frente a los grandes beneficios que trae la producción del arándano existiendo la necesidad de implementar a nuevos cultivos con bajos requerimientos de horas/frío y buenas posibilidades de producción con alta demanda en el mercado internacional, debiendo realizar nuevas investigaciones para determinar la importancia de la producción del arándano para el mercado colombiano y el desarrollo de la sociedad.

En la investigación presentada por (Reyes, 2018) se encontró similitud con la presente investigación, respecto a la tecnología en la región de La Libertad los productores de arándanos cuentan con infraestructura y

equipamiento adecuados para una óptima inspección visual y control de defectos de la futa, cumpliendo con los estándares de calidad que exige el mercado estadounidense.

5.1.5 Factores comerciales y la demora en las operaciones de exportación de arándanos en el Perú

En cuanto a los factores comerciales que influyen en la demora para las operaciones de exportación no tradicional como el arándano en las empresas agroexportadoras en el Perú, el investigador menciona que los documentos comerciales de compraventa, documentos fitosanitarios, documentos de acceso a mercados y la tecnología de preservación, determinan el incremento en las exportaciones considerando que existe demanda insatisfecha en el mercado a nivel mundial, según (Chipana y Velarde 2017) afirman que hubo un incremento de las exportaciones de arándano peruano en los últimos 4 años, esto debido a factores como la demanda que impulsan a la exportación de arándanos, el incremento en los precios que relacionado directamente con la estacionalidad, permite conseguir una considerable margen de ganancia, sobre la estacionalidad en los meses de producción alta, el Perú es el único proveedor de arándano, fijando un óptimo precio y un negocio rentable.

Por otro lado, (Huapaya, 2017) menciona 4 factores para considerar en la exportación de arándanos frescos al mercado internacional, siendo el primero el factor económico, que debe tenerse en cuenta que los costos de producción y exportación se incrementan debido los sobrecostos logísticos que provienen de los costos portuarios, manipuleo, aduaneros y de seguridad que representan hasta el 50% del costo de producción. En segundo lugar indica el factor producción, mediante las variedades del producto, la demanda y tecnología empleada para su proceso, en tercer lugar presenta el factor logístico

para el tratamiento (mediante equipos de frío y empaquetamiento), carga y descarga de las mercaderías, transporte, tramites, certificados e inspecciones, almacén y demás procesos portuarios, por último, el factor precio que disminuye debido al consumo de productos químicos inadecuados.

CONCLUSIONES

En cuanto a la hipótesis general, los resultados de la correlación entre la variable Demora en las operaciones de exportación y la variable Factores comerciales fue alta con un valor de Pearson $r_{(70)}=0.975$ con un grado de libertad $\text{sig}=0.025$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, entonces existen factores comerciales que influyen de manera directa y significativa en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el periodo 2019.

En cuanto a la primera hipótesis específica, los resultados de la correlación entre la variable Demora de las operaciones de exportación y la variable Documentos comerciales de compraventa fue alta con un valor de Pearson $r(70)=0.962$ con un grado de libertad $\text{sig}=0.038$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, entonces los documentos comerciales de compraventa influyen significativamente en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el periodo 2019. Las empresas exportadoras de arándanos del 2019 en su mayoría utilizan los documentos solicitados para facilitar la salida legal de su producto a través de la experiencia y aprendizaje, sólo unas cuantas conocen de manera consciente los documentos necesarios para la exportación.

En cuanto a la segunda hipótesis específica, los resultados de la correlación entre la variable Demora de las operaciones de exportación y la variable Documentos fitosanitarios fue alta con un valor de Pearson $r(70)=0.976$ con un grado de libertad $\text{sig}=0.024$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, entonces los documentos fitosanitarios influyen significativamente en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el periodo 2019.

En cuanto a la tercera hipótesis específica, los resultados de la correlación entre la variable Demora de las operaciones de exportación y la variable Documentos de acceso a mercados fue alta con un valor de Pearson $r(70)=0.979$

con un grado de libertad $\text{sig}=0.021$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, entonces los documentos de acceso a mercados influyen significativamente en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el periodo 2019.

En cuanto a la cuarta hipótesis específica, los resultados de la correlación entre la variable Demora de las operaciones de exportación y la variable Tecnología de preservación fue alta con un valor de Pearson $r(70)=0.964$ con un grado de libertad $\text{sig}=0.026$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, entonces la Tecnología de preservación influyen significativamente en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en 2019. Las empresas peruanas en su mayoría necesitan utilizar nuevas tecnologías que apoyen a la producción para así ver una mejora en sus procesos de producción, así como contar con una infraestructura adecuada para el óptimo control e inspección sobre la mercancía. Las empresas deben considerar al factor logístico y especializar sus unidades de transporte (tipo frío), para reducir periodos de tiempo que requieren los trámites de certificaciones y exportación.

RECOMENDACIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos con la hipótesis general, se recomienda a las empresas exportadoras de arándanos en el Perú, considerar los documentos comerciales de compraventa, documentos fitosanitarios, documentos de acceso a mercados y la tecnología de preservación como factores que influyen en la demora de los procesos de exportación al mercado internacional, considerando que existe una alta demanda insatisfecha en el mercado mundial y que entidades como MINCETUR, SENASA realizan campaña para incentivar la exportación no tradicional de productos orgánicos.

Mediante los resultados obtenidos de la primera hipótesis específica, se recomienda a las empresas exportadoras de arándanos en el Perú, evaluar el proceso logístico, conocer los documentos de exportación, considerar los controles aduaneros, para evitar que existe duplicidad en los controles aduaneros y trámites administrativos, siendo aspectos importantes para reducir los tiempos en los procedimientos de exportación de la mercancía.

Mediante los resultados obtenidos de la segunda hipótesis específica, se recomienda a las empresas exportadoras de arándanos en el Perú, considerar diseñar o preparar un manual de documentos para exportar, con el propósito de contar con una herramienta de gestión para optimizar y reducir los tiempos en los procesos documentales en operaciones de exportación.

Mediante los resultados obtenidos de la tercera hipótesis específica, se recomienda a las empresas exportadoras de arándanos en el Perú, llevar a cabo un programa o asesoría continua para mejorar el manejo del cultivo y producción del arándano para los agricultores, lo que permitiría elevar los estándares de calidad del producto y mayor acceso a nuevos mercados internacionales.

Mediante los resultados obtenidos de la cuarta hipótesis específica, se recomienda a las empresas exportadoras de arándanos en el Perú, evaluar la posibilidad de implementar mejoras en el campo de la tecnología, considerando

que existe un mayor beneficio tanto en el manejo del fruto e incremento en el nivel de producción.

Por último, se recomienda a las empresas exportadoras de arándanos en el Perú, que exista un trabajo coordinado, en conjunto y sostenible entre las grandes, medianas y pequeñas empresas productoras de arándanos, lo que permitiría maximizar los beneficios y posibilidades en la exportación de arándanos, así como tener mayor presencia en nichos de mercado para alcanzar una posición competitiva en el mercado internacional.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Anaya, J. (2011). *Logística Integral "La gestión operativa de la empresa"*. Madrid: Editorial ESIC.
- ANDINA. (07 de mayo de 2016). *Perú tiene tecnología agraria comparable con países desarrollados*. Recuperado el 19 de agosto de 2020, de ANDINA Agencia Peruana de Noticias: <https://andina.pe/agencia/noticia-peru-tiene-tecnologia-agraria-comparable-paises-desarrollados-610865.aspx>
- Artica, P. y Allpacca, R. (2012). *El proceso de gestión de la documentación y los macroprocesos de negocio de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT), en el ámbito del Gobierno electrónico* (Tesis de maestría). Lima: UNI.
- Ballou, R. (2004). *Logística: Administración de la cadena de suministro* (5ta. Edición) México: Pearson Educación. Obtenido de <https://bit.ly/3vnPzLh>
- Barichivich, J. (2017). *El canal de distribución del arándano en fresco exportado desde Chile a los Estados Unidos*. Facultad de Ciencias Agrarias - Universidad Austral de Chile. Valdivia. Chile.
- Bustamante, M. (2007). *Los créditos documentarios*. México D.F.: Trillas.
- Bustillo. A. (2015). *El cultivo de arándano (Vaccinium corymbosum) y su proyección en Colombia*. Facultad de Ingeniería Agronómica. Universidad de Ciencias Aplicadas y Ambientales. (UDCA). Medellín – Colombia.
- Cabrera, A. (2014). *Logística internacional. Una Herramienta para la competitividad*. Madrid: Camara Española de Comercio.
- Cámara de Comercio de Lima. (2015). *Guía Práctica de Exportaciones*. Lima: CCL.
- Centro de Comercio Internacional (1994). *Manual de capacitación sobre los documentos de exportación*. Ginebra: CCI.

- Chipana, K. y Velarde, S. (2017). *Factores que impulsan a la exportación de arándanos frescos de la región de Lima*. Universidad San Martín de Porres.
- Cruz, J. (2008). *La gestión de documentos en las organizaciones*. (1ra. Edición). Madrid: Ediciones Pirámide.
- Cuervo, S. y Hernández, M. (2017). *Modelo de negocios para exportación de mermelada de guayaba a Francia*. Universidad piloto de Colombia. Bogotá D.C. Consultado en: <http://polux.unipiloto.edu.co:8080/00003960.pdf>
- Escalante, M. (2014). *Estudio de factibilidad para el cultivo, procesamiento y exportación de arándanos en la región Arequipa*. Universidad Nacional de San Agustín. Arequipa. Consultado en: https://www.academia.edu/28518981/tesis_arandanos
- Escudero, M. (2019). *Gestión Logística y Comercial* (2da. edición). Madrid: Ediciones PARAINFO. Obtenido de <https://bit.ly/3OivbDV>
- Fernández, A. y Limo, C. (2018). *Evaluación del sistema de gestión documentaria contable para recuperar el saldo a favor exportador en la empresa Tropical Farm SAC 2016*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo.
- Fernández, W. y Yaya, M. (2019). *Factores que influyeron en las exportaciones peruanas de espárragos frescos en el periodo 2007-2017*. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima. Consultado en: http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/usil/9384/1/2019_fernandez-santos.pdf
- García, A. (2016). *Guía documental para exportar e importar. Los 12 documentos clave*. Barcelona: Marge Books. Obtenido de: <https://bit.ly/36kWPz6>
- González, I.; Martínez, A.; Otero, M. & González, E. (2014). *Gestión del comercio exterior de la empresa. Manual teórico y práctico* (3ra. edición). Madrid: ESIC Editorial. Obtenido de Google books: <https://bit.ly/3EqhNJt>

- Gutarra, S. (2017). *Estrategias de comercialización para la exportación de arándanos (Vaccinium myrtillus) de la región Lambayeque al mercado de Estados Unidos*. Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima.
- Herrera, D. (2019). *Estudio de factibilidad para la exportación de pulpa de feijoa desde Colombia hacia Holanda*. Universidad Autónoma de Occidente; Santiago de Cali. Colombia. Consultado en: <https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/10099/T07762.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Huapaya, M. (2017). *Factores para considerar para la exportación de arándanos frescos al mercado alemán, 2017* (Tesis de licenciatura). Repositorio de la Universidad Privada del Norte. Consultado en: <http://hdl.handle.net/11537/12870>.
- ICEX (2020). *Guía de trámites y documentos de exportación*. Exportación e Inversiones. Madrid: ICEX España. Obtenido de: https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento_anexo/mdez/mju1/~edisp/dax2013255463.pdf
- Jácome, J. y Torres, L. (2018). *Factores que influyeron en la disminución de las agroexportaciones peruanas de espárragos al mercado estadounidense durante los años 2013 al 2017*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima. Consultado en: https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625742/jacomeb_j.pdf;jsessionid=eefb0aa033bd21424fe31b3748717214?sequence=4
- Leyton, M. y Rodríguez, A. (2019). *Prospección y exportación de arándanos frescos al mercado estadounidense*. Universidad de Talca. Chile. Consultado en: <http://ceni.otalca.cl/pdf/memorias/terminadas/ProspeccionyExportaciondeArandanosFrescosalMercadoEstadounidense.pdf>
- Linares, M. y Rivera, A. (2020). *Factores comerciales que determinan la oferta exportable de Chenopodium quinoa desde Perú*. Neumann Business

Review. Tacna. Vol.(6)2. pp.4-39. Consultado en:
<https://journals.epneumann.edu.pe/index.php/NBR/article/view/208/400>

López G. y Da Silva, W. (2005). *Estudio de factibilidad de desarrollar una empresa venezolana dedicada a la exportación de frutas tropicales a los mercados internacionales, como fuente alterna de divisas para la economía del país*. Maestría en Administración - Universidad Metropolitana. Venezuela. Consultado en:
<http://repositorios.unimet.edu.ve/docs/80/P.GF2005S6L6.pdf>

Martínez, J. y Suarez, K. (2018). *Factores limitantes en las exportaciones de arándanos al mercado estadounidense y la percepción de los empresarios en la Región de La Libertad*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Tecnológica del Perú. Consultado en:
https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2990/Juan%20Martinez_Katherine%20Suarez_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y

MINCETUR (2019). *Plan Estratégico Nacional Exportador 2025*. Lima: MINCETUR.

Mora, L. (2016). *Gestión Logística Integral: Las mejores prácticas de la cadena de abastecimiento* (2da. edición). Bogotá: ECOE Ediciones. Obtenido de <https://bit.ly/3xAJPRk>

Pizarro, M. y Barroilhet, C (2008). *Costumbres y prácticas uniformes para los créditos documentarios UCP 600*. Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso XXX [pp. 155-181]. Extraída de <http://www.scielo.cl/pdf/rdpucv/n30/art03.pdf>

PROMPERU (2016). *Manual de Documentos de Exportación*. Lima: PROMPERU.

PROMPERÚ. (2016). *Manual de documentos para exportar - SIICEX*. Obtenido de Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior - SIICEX: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>

- Puentes, L. (2016). *Sistema de control de gestión aplicado en la empresa exportadora de fruta fresca frutera*. Euroamerica S.A. (Posgrado en Economía y Negocios). Universidad de Chile. Santiago de Chile.
- Quispe, A. (2018). *Unidad de posgrado de la facultad de ingeniería de producción y servicios*. Universidad Nacional de San Agustín. Arequipa. Perú
- Reyes, J. (2018). *Oferta exportable de arándano fresco de región La Libertad para el mercado estadounidense en el periodo 2015-2018*. Universidad Cesar Vallejo. Lima. Perú
- Rodríguez, M. y Arias, L (2009). *Aspectos introductorios al crédito documentario*.
- Russo, P. (2009). *Gestión documental en las organizaciones*. Barcelona: Editorial UOC. Obtenido de http://digitalizar.org/files/gestion_documental_organizaciones.pdf
- Salazar, L. (2014). *Oportunidades de negocio en el mercado de estados unidos para las exportaciones peruanas de arándanos frescos provenientes de la región La Libertad*. Universidad Privada del Norte. Lima. consultado en: <https://cdn.blueberriesconsulting.com/2016/05/oportunidadesdenegocio.pdf>
- Schwab, K. (2016). *The Global Competitiveness Report 2016–2017*. Geneva: World Economic Forum.
- SENASA (2017). *Manuales de procedimiento, protocolos y planes de trabajo*. Obtenido de SENASA en línea: https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/2014/12/Plan-de-trabajo-exportaci%C3%B3n-de-Arandano-a-Chile-2017_02.pdf
- Vélez, T. (2014). *Logística Empresarial: Gestión eficiente del flujo de suministros* (1ra. edición). Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de <https://bit.ly/3ElqJzZ>
- Villacrés, H. (2010). *Mecanismos de financiamiento internacional*. (Tesis de Licenciatura, Universidad Tecnológica Equinoccial. Ecuador. Recuperado de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/9148/1/40760_1.pdf

Zambrano, O. y Beltrán, M. (2012). *Retos de desarrollo del Perú: 2012 - 2016*.
Lima: BID. Obtenido de <https://bit.ly/3JQH14P>

ANEXOS

1. Matriz de consistencia
2. Matriz de operacionalización de variables
3. Instrumento de recopilación de datos
4. Validez del instrumento
5. Matriz de tabulación de datos en SPSS
6. Empresas agroexportadoras de arándanos
7. Evidencias de Trabajo de campo

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título de la investigación:	FACTORES COMERCIALES QUE INFLUYEN EN LA DEMORA DE LAS OPERACIONES DE EXPORTACIÓN DE ARÁNDANO EN EL PERÚ EN EL AÑO 2019
Línea de investigación	MYPES Y EMPRENDIMIENTO
Autor:	BACH. CARMEN GABRIELA, ASCAMA HUARCAYA

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general			
¿De qué manera influyen los factores comerciales en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019?	Determinar la manera en que influyen los factores comerciales en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.	Los factores comerciales influyen de manera directa y significativa en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.	<p>Variable independiente: Factores comerciales</p> <p>Variable dependiente: Demora de las operaciones de exportación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Documentos comerciales de compraventa. • Documentos fitosanitarios • Documentos de acceso a mercados • Tecnología de preservación <p>• Competitividad de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trazabilidad de los productos • Satisfacción de los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque: Cuantitativa • Tipo: Aplicada • Alcance: Descriptivo explicativa • Diseño: No experimental • Unidad de análisis: Mypes agroexportadoras de arándanos
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicos		Indicadores	Medios de Certificación (Fuente / Técnica)
¿Cómo influyen los documentos comerciales de compraventa en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año	Determinar la influencia de los documentos comerciales de compraventa en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.	Existe una influencia significativa de los documentos comerciales de compraventa sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.	<p>Documentos comerciales de compraventa.</p> <p>Demora de las operaciones de exportación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Documentos en las operaciones comerciales • Indicadores de gestión • Nivel de eficiencia 	<p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario estructurado</p>

2019?					
¿Cómo influyen los documentos fitosanitarios en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019?	Determinar la influencia de los documentos fitosanitarios en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.	Existe una influencia significativa de los documentos fitosanitarios sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.	Documentos fitosanitarios	<ul style="list-style-type: none"> • Certificaciones fitosanitarias • Control de plagas • Nivel de uso de contaminantes 	
			Demora de las operaciones de exportación	<ul style="list-style-type: none"> • Preparación del producto • Movilización al almacén 	
¿Cómo influye el conocimiento de documentos de acceso a mercados en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019?	Determinar la influencia del conocimiento de documentos de acceso a mercados en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.	Existe una influencia significativa del conocimiento de documentos de acceso a mercados sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.	Conocimiento de documentos de acceso a mercados	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel comercial del exportador • Asesoría y capacitación 	
			Demora de las operaciones de exportación	<ul style="list-style-type: none"> • Transporte de pedidos 	
¿Cómo influye la tecnología de preservación en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019?	Determinar la influencia de la tecnología de preservación en la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.	Existe una influencia significativa de la tecnología de preservación sobre la demora de las operaciones de exportación de arándanos en el Perú en el año 2019.	Tecnología de preservación	<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones mantenimiento del arándano 	
			Demora de las operaciones de exportación	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción con el producto 	

2019?					
-------	--	--	--	--	--

ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 1: Operacionalización de la variable 1

Variable independiente: Factores Comerciales		
Definición conceptual: Aspectos relacionados a la movilización, preservación y acceso de mercaderías y se asocian a factores administrativos, fitosanitarios y tecnológicos directamente vinculados la preservación de las características de determinado producto. (Escudero, 2019).		
Instrumento: Cuestionario de escala de tipo Likert		
Dimensiones	Indicadores	Ítems del instrumento
Documentos comerciales de compraventa	Indicador 1: Documentos en las operaciones comerciales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Considero que mi nivel de conocimiento acerca de los documentos necesarios para exportar es 2. La frecuencia con que se experimentan dificultades en los procesos es de exportación dentro de la empresa es 3. En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a revisar los documentos comerciales es
Documentos fitosanitarios	Indicador 1: Certificaciones fitosanitarias	<ol style="list-style-type: none"> 1. El grado de importancia de contar con certificaciones para la empresa es 2. La relevancia para usted que tienen las certificaciones con las que cuenta su producto es 3. En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a revisar los documentos o certificaciones fitosanitarias es
	Indicador 2: Control de plagas	<ol style="list-style-type: none"> 1. La frecuencia en el cumplimiento del protocolo para el cuidado ante posibles plagas por su empresa es 2. El nivel de conocimientos sobre las regulaciones del LMR es 3. Mi nivel de conocimiento sobre los protocolos y planes de trabajo sobre el control de plagas del SENASA es
	Indicador 3: Nivel de uso de contaminantes	<ol style="list-style-type: none"> 1. El conocimiento que tienen acerca de la regulación en el uso de pesticidas o similares de su empresa es 2. El cumplimiento de las políticas para la protección del medio ambiente por parte de su empresa es 3. En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a el cumplimiento de políticas para la protección del medio ambiente es
Conocimiento de documentos de acceso a mercados	Indicador 1: Nivel comercial del exportador	<ol style="list-style-type: none"> 1. La experiencia que tiene acerca del manejo de documentos de acceso a mercados es 2. La efectividad de las políticas de calidad en sus productos con que cuenta su empresa son 3. El grado de certificaciones voluntarias con que cuenta su empresa son
	Indicador 2: Asesoría y capacitación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Considero que mi nivel de conocimiento sobre comercio exterior y barreras de acceso a mercado es 2. El nivel de compromiso de la empresa por capacitar a su personal es 3. El impacto en mis labores luego de las capacitaciones recibidas tienen un nivel
Tecnología de preservación	Indicador 1: Condiciones mantenimiento del arándano	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las condiciones en las que se encuentran las instalaciones del almacén para la refrigeración de productos son 2. El nivel de capacitación del personal que opera o que se encuentra a cargo del almacén de la empresa es

		3. Las revisiones y mantenimiento a las instalaciones de la empresa para el cuidado o preservación del producto son
--	--	---

Tabla 2: Operacionalización de la variable 2

Variable dependiente: Demora de las operaciones de exportación		
Definición conceptual: factor cronológico vinculado a los aspectos administrativos y logísticos del proceso de exportación de los diversos productos, dependiendo de las características del mismo. (Jácome y Torres, 2018)		
Instrumento: Cuestionario de escala de tipo Likert		
Dimensiones	Indicadores	Ítems del instrumento
Competitividad de la empresa	Indicador 1: Indicadores de gestión	<ol style="list-style-type: none"> 1. La efectividad de los manuales de procedimientos operativos con que cuenta la empresa son 2. La rigurosidad en el seguimiento del desarrollo de tareas es 3. En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a revisar los sus indicadores de gestión es
	Indicador 2: Nivel de eficiencia	<ol style="list-style-type: none"> 1. La frecuencia con que se realiza la evaluación del personal en el desempeño de sus labores es 2. En la empresa el grado de apoyo al colaborador para que pueda mejorar su eficiencia es 3. El grado de seguimiento de las tareas desarrolladas por los trabajadores es
Trazabilidad de los productos	Indicador 1: Preparación del producto	<ol style="list-style-type: none"> 1. El cumplimiento de los protocolos para la exportación de su producto es 2. El nivel de conocimiento por parte del personal encargado en preparar el producto es 3. La frecuencia con la que la empresa hace seguimiento de sus envíos es
	Indicador 2: Movilización al almacén	<ol style="list-style-type: none"> 1. El cuidado en el transporte del producto por parte de su empresa es 2. El conocimiento de los encargados del almacén para el correcto cuidado del producto es 3. En la empresa existe un manual o guía para los empleados sobre las actividades del almacén y se revisa de manera
	Indicador 3: Transporte de pedidos	<ol style="list-style-type: none"> 4. La importancia del cumplimiento en los plazos de entrega para con sus clientes es 5. La aplicación de las políticas de reposición de mercancía es 6. La empresa revisa y mejora sus tiempos de entrega de manera
Satisfacción de los clientes	Indicador 1: Satisfacción con el	<ol style="list-style-type: none"> 1. La efectividad en la evaluación de la satisfacción de los clientes es 2. La frecuencia en el seguimiento de la opinión

	producto	de sus clientes del servicio post venta es 3. Para la empresa el grado de importancia del feedback de los usuarios es
--	----------	--

ANEXO 3: INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE DATOS

CUESTIONARIO DE FACTORES COMERCIALES Y DEMORA DE OPERACIONES DE EXPORTACIONES

Considere las opciones para responder mediante la utilización de una escala de Likert (1= bajo, nunca o inadecuado, 2=regular, y 3= alto, siempre o adecuado).

PREGUNTAS	1	2	3
1. Considero que mi nivel de conocimiento acerca de los documentos necesarios para exportar es			
2. La frecuencia que experimentan dificultades en los procesos de exportación dentro de la empresa es			
3. En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a revisar los documentos comerciales es			
4. El grado de importancia de contar con certificaciones para la empresa es			
5. La relevancia para usted que tienen las certificaciones con las que cuenta su producto es			
6. En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a revisar los documentos o certificaciones fitosanitarias es			
7. La frecuencia en el cumplimiento del protocolo para el cuidado ante posibles plagas por su empresa es			
8. El nivel de conocimientos sobre las regulaciones del LMR es			
9. Mi nivel de conocimiento sobre los protocolos y control de plagas del SENASA es			
10. El conocimiento acerca de la regulación en el uso de pesticidas o similares de su empresa es			
11. El cumplimiento de las políticas para la protección del medio ambiente por parte de su empresa es			
12. En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a el cumplimiento de políticas para la protección del medio ambiente es			
13. La experiencia que tiene acerca del manejo de documentos de acceso a mercados es			
14. La efectividad de las políticas de calidad en sus productos con que cuenta su empresa son			
15. El grado de certificaciones voluntarias con que cuenta su empresa son			
16. Considero que mi nivel de conocimiento sobre comercio exterior y barreras de acceso a mercado es			
17. El nivel de compromiso de la empresa por capacitar a su personal es			
18. El impacto en mis labores luego de las capacitaciones recibidas tienen un nivel			
19. Las condiciones que se encuentran las instalaciones del almacén para refrigerar los productos son			
20. El nivel de capacitación del personal que opera o esta a cargo del almacén de la empresa es			
21. Las revisiones y mantenimiento a las instalaciones para el cuidado o preservación del producto son			
22. La efectividad de los manuales de procedimientos operativos con que cuenta la empresa son			
23. La rigurosidad en el seguimiento del desarrollo de tareas es			
24. En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a revisar sus indicadores de gestión es			
25. La frecuencia con que se realiza la evaluación del personal en el desempeño de sus labores es			
26. En la empresa el grado de apoyo al colaborador para que pueda mejorar su eficiencia es			
27. El grado de seguimiento de las tareas desarrolladas por los trabajadores es			
28. El cumplimiento de los protocolos para la exportación de su producto es			
29. El nivel de conocimiento por parte del personal encargado en preparar el producto es			
30. La frecuencia con la que la empresa hace seguimiento de sus envíos es			
31. El cuidado en el transporte del producto por parte de su empresa es			
32. El conocimiento de los encargados del almacén para el correcto cuidado del producto es			
33. La empresa cuenta con manual para los empleados sobre las tares del almacén y se revisa de manera			
34. La importancia del cumplimiento en los plazos de entrega para con sus clientes es			
35. La aplicación de las políticas de reposición de mercancía es			

36. La empresa revisa y mejora sus tiempos de entrega de manera			
37. La efectividad en la evaluación de la satisfacción de los clientes es			
38. La frecuencia en el seguimiento de la opinión de sus clientes del servicio post venta es			
39. Para la empresa el grado de importancia del Feedback de los usuarios es			

ANEXO 4: VALIDEZ DEL INSTRUMENTO


Juicio de experto 1:

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Tabla 1: Variable 1 (Factores comerciales)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	ENCUESTA A LOS TRABAJADORES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE ARÁNDANO EN EL 2019					
Autor del Instrumento	Carmen Gabriela Ascama Huarcaya					
Variable 1:	V. Independiente: Factores comerciales					
Población:	88 pequeños y microempresarios con 2 o 1 año en la exportación de arándanos pertenecientes al sector agropecuario del Perú					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1: Documentos comerciales de compraventa	1) Considero que mi nivel de conocimiento acerca de los documentos necesarios para exportar es	4	4	4	3	
I1: Documentos en las operaciones comerciales	2) La frecuencia con que se experimentan dificultades en los procesos de exportación dentro de la empresa es		3	4	4	
	3) En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a revisar los documentos comerciales es		4	4	3	
D2: Documentos fitosanitarios	4) El grado de importancia de contar con certificaciones para la empresa es	3	4	4	4	
I1: Certificaciones fitosanitarias	5) La relevancia para usted que tienen las certificaciones con las que cuenta su producto es		4	4	3	
	6) En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a revisar los documentos o certificaciones fitosanitarias es		4	4	4	
D2: Documentos fitosanitarios I2: Control de plagas	7) La frecuencia en el cumplimiento del protocolo para el cuidado ante posibles plagas por su empresa es	3	3	3	4	
	8) El nivel de conocimientos sobre las regulaciones del LMR es		4	4	4	
	9) Mi nivel de conocimiento sobre los protocolos y planes de trabajo sobre el control de plagas del SENASA es		4	4	3	
D2: Documentos fitosanitarios	10) El conocimiento que tienen acerca de la regulación en el uso de pesticidas o similares de su empresa es		4	4	4	


I3: Nivel de uso de contaminantes	11) El cumplimiento de las políticas para la protección del medio ambiente por parte de su empresa es		4	4	3	
	12) En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a el cumplimiento de políticas para la protección del medio ambiente es		4	4	3	
D3: Conocimiento de documentos de acceso a mercados	13) La experiencia que tiene acerca del manejo de documentos de acceso a mercados es		4	4	3	
	14) La efectividad de las políticas de calidad en sus productos con que cuenta su empresa son		4	4	4	
I1: Nivel comercial del exportador	15) El grado de certificaciones voluntarias con que cuenta su empresa son	3	4	4	4	Sobre las certificaciones voluntarias sería importante precisar si es sobre temas de sostenibilidad (aspecto social y/o medioambiental) o calidad
D3: Conocimiento de documentos de acceso a mercados I2: Asesoría y capacitación	16) Considero que mi nivel de conocimiento sobre comercio exterior y barreras de acceso a mercado es		4	4	4	
	17) El nivel de compromiso de la empresa por capacitar a su personal es		4	4	3	
	18) El impacto en mis labores luego de las capacitaciones recibidas tienen un nivel		4	4	4	
D4: Tecnología de preservación	19) Las condiciones en las que se encuentran las instalaciones del almacén para la refrigeración de productos son	3	3	3	3	
	20) El nivel de capacitación del personal que opera o que se encuentra a cargo del almacén de la empresa es		3	3	3	
I1: Condiciones mantenimiento del arándano	21) Las revisiones y mantenimiento a las instalaciones de la empresa para el cuidado o preservación del producto son	3	3	3	3	

Firma de validador experto	
-----------------------------------	--

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Tabla 2: Variable 2 (Demora de las operaciones de exportaciones)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	ENCUESTA A LOS TRABAJADORES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE ARÁNDANO EN EL 2019						
Autor del Instrumento	Carmen Gabriela Ascama Huarcaya						
Variable 2:	V. Dependiente: Demora de las operaciones de exportaciones						
Población:	88 pequeños y microempresarios con 2 o 1 año en la exportación de arándanos pertenecientes al sector agropecuario del Perú						
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones	
D1: Competitividad de la empresa	22) La efectividad de los manuales de procedimientos operativos con que cuenta la empresa son	3	3	3	3		
	23) La rigurosidad en el seguimiento del desarrollo de tareas es		4	4	3		
I1: Indicadores de gestión	24) En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a revisar los sus indicadores de gestión es		4	4	4		
D1: Competitividad de la empresa I2: Nivel de eficiencia	25) La frecuencia con que se realiza la evaluación del personal en el desempeño de sus labores es		4	4	4		
	26) En la empresa el grado de apoyo al colaborador para que pueda mejorar su eficiencia es		4	4	3		
	27) El grado de seguimiento de las tareas desarrolladas por los trabajadores es		4	4	3	El ítem 23 guarda relación directa con el ítem 27	
D2: Trazabilidad de los productos I1: Preparación del producto	28) El cumplimiento de los protocolos para la exportación de su producto es	3	4	4	3		
	29) El nivel de conocimiento por parte del personal encargado en preparar el producto es		4	4	3		
	30) La frecuencia con la que la empresa hace seguimiento de sus envíos es		4	4	4		
D2: Trazabilidad de los productos I2: Movilización al almacén	31) El cuidado en el transporte del producto por parte de su empresa es		4	4	4		
	32) El conocimiento de los encargados del almacén para el correcto cuidado del producto es		4	4	3		
	33) En la empresa existe un manual o guía para los empleados sobre las actividades del almacén y se revisa de manera		4	4	4		
D2: Trazabilidad de los productos I3: Transporte de pedidos	34) La importancia del cumplimiento en los plazos de entrega para con sus clientes es	3	4	4	4		
	35) La aplicación de las políticas de reposición de mercancía es		4	4	3		
	36) La empresa revisa y mejora sus tiempos de entrega de manera		4	4	4		
D3: Satisfacción de los clientes I1: Satisfacción con el producto	37) La efectividad en la evaluación de la satisfacción de los clientes es		3	4	4	4	
	38) La frecuencia en el seguimiento de la opinión de sus clientes del servicio post venta es			4	4	4	
	39) Para la empresa el grado de importancia del Feedback de los usuarios es			4	4	4	

Firma de validador experto	
-----------------------------------	--

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno () Externo (X) [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	Adderlyn Silvano Ayllon Aliaga
Sexo:	Hombre (X) Mujer ()
Profesión:	
Grado académico	Licenciado ¹ () Maestro (x) Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 (X) De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más ()
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
Cargo actual:	Profesional en comercio exterior
Área de especialización	Dirección de Desarrollo de Mercados Internacionales
N° telefónico de contacto	974396726
Correo electrónico de contacto	Correo institucional: aayllon@mincetur.gob.pe
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico (X)

Firma Validador Experto

¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

Juicio de experto 2:

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Tabla 1: Variable 1 (Factores comerciales)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	ENCUESTA A LOS TRABAJADORES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE ARÁNDANO EN EL 2019					
Autor del Instrumento	Carmen Gabriela Ascama Huarcaya					
Variable 1:	V. Independiente: Factores comerciales					
Población:	88 pequeños y microempresarios con 2 o 1 año en la exportación de arándanos pertenecientes al sector agropecuario del Perú					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1: Documentos comerciales de compraventa I1: Documentos en las operaciones comerciales	1) Considero que mi nivel de conocimiento acerca de los documentos necesarios para exportar es	4				
	2) La frecuencia con que se experimentan dificultades en los procesos de exportación dentro de la empresa es		4	4	4	
	3) En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a revisar los documentos comerciales es		4	3	3	
D2: Documentos fitosanitarios I1: Certificaciones fitosanitarias	4) El grado de importancia de contar con certificaciones para la empresa es	3	4	3	3	
	5) La relevancia para usted que tienen las certificaciones con las que cuenta su producto es					
	6) En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a revisar los documentos o certificaciones fitosanitarias es					
D2: Documentos fitosanitarios I2: Control de plagas	7) La frecuencia en el cumplimiento del protocolo para el cuidado ante posibles plagas por su empresa es		4	4	4	
	8) El nivel de conocimientos sobre las regulaciones del LMR es		3	2	3	Enfocarse en el proceso fitosanitario. Es el ítem.
	9) Mi nivel de conocimiento sobre los protocolos y planes de trabajo sobre el control de plagas del SENASA es		4	3	3	
D2: Documentos fitosanitarios I3: Nivel de uso de contaminantes	10) El conocimiento que tienen acerca de la regulación en el uso de pesticidas o similares de su empresa es		3	3	2	
	11) El cumplimiento de las políticas para la protección del medio ambiente por parte de su empresa es		3	3	2	Enfocarse en contaminantes como metales pesados, pesticidas, no tanto el

						medio ambiente.
	12) En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a el cumplimiento de políticas para la protección del medio ambiente es		3	2	2	Enfocarse en contaminantes como metales pesados, pesticidas, no tanto el medio ambiente.
D3: Conocimiento de documentos de acceso a mercados	13) La experiencia que tiene acerca del manejo de documentos de acceso a mercados es	4	4	4	4	
I1: Nivel comercial del exportador	14) La efectividad de las políticas de calidad en sus productos con que cuenta su empresa son		4	4	2	Estoy podría entrar en el D2.
	15) El grado de certificaciones voluntarias con que cuenta su empresa son		4	3	2	
D3: Conocimiento de documentos de acceso a mercados	16) Considero que mi nivel de conocimiento sobre comercio exterior y barreras de acceso a mercado es		4	4	3	
I2: Asesoría y capacitación	17) El nivel de compromiso de la empresa por capacitar a su personal es		4	3	3	
	18) El impacto en mis labores luego de las capacitaciones recibidas tienen un nivel		3	3	2	No es tan necesario, pero depende del argumento y modelo.
D4: Tecnología de preservación	19) Las condiciones en las que se encuentran las instalaciones del almacén para la refrigeración de productos son	4	4	4	4	
I1: Condiciones mantenimiento del arándano	20) El nivel de capacitación del personal que opera o que se encuentra a cargo del almacén de la empresa es		3	3	2	Podría enfocarse de otra manera.
	21) Las revisiones y mantenimiento a las instalaciones de la empresa para el cuidado o preservación del producto son		4	4	4	

Firma de validador experto	Marco Antonio Vilches Nieto DNI 70687948
-----------------------------------	---

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Tabla 2: Variable 2 (Demora de las operaciones de exportaciones)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	ENCUESTA A LOS TRABAJADORES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE ARÁNDANO EN EL 2019					
Autor del Instrumento	Carmen Gabriela Ascama Huarcaya					
Variable 2:	V. Dependiente: Demora de las operaciones de exportaciones					
Población:	88 pequeños y microempresarios con 2 o 1 año en la exportación de arándanos pertenecientes al sector agropecuario del Perú					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1: Competitividad de la empresa	22) La efectividad de los manuales de procedimientos operativos con que cuenta la empresa son	3	4	2	2	Podría empezarse con saber si cuentan o si los consideran parte de su trabajo.
I1: Indicadores de gestión	23) La rigurosidad en el seguimiento del desarrollo de tareas es		4	4	4	
	24) En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a revisar los sus indicadores de gestión es		4	3	3	
D1: Competitividad de la empresa I2: Nivel de eficiencia	25) La frecuencia con que se realiza la evaluación del personal en el desempeño de sus labores es	3	4	3	4	Esta perspectiva debería venir desde los colaboradores.
	26) En la empresa el grado de apoyo al colaborador para que pueda mejorar su eficiencia es		2	2	2	
	27) El grado de seguimiento de las tareas desarrolladas por los trabajadores es		4	3	3	
D2: Trazabilidad de los productos I1: Preparación del producto	28) El cumplimiento de los protocolos para la exportación de su producto es	3	4	4	4	Podría valorarse el sistema de trazabilidad de la empresa, en caso trabaje
	29) El nivel de conocimiento por parte del personal encargado en preparar el producto es		4	3	3	
	30) La frecuencia con la que la empresa hace seguimiento de sus envíos es		4	4	4	
D2: Trazabilidad de los productos I2: Movilización al almacén	31) El cuidado en el transporte del producto por parte de su empresa es	3	4	4	3	
	32) El conocimiento de los encargados del almacén para el correcto cuidado del producto es		4	4	4	
	33) En la empresa existe un manual o guía para los empleados sobre las actividades del almacén y se revisa de manera		4	3	3	
D2: Trazabilidad de los productos I3: Transporte de pedidos	34) La importancia del cumplimiento en los plazos de entrega para con sus clientes es	3	3	3	3	Se podría considerar parte de otra dimensión.
	35) La aplicación de las políticas de reposición de mercancía es		4	2	2	
	36) La empresa revisa y mejora sus tiempos de entrega de manera		4	2	2	
D3: Satisfacción de los clientes I1: Satisfacción con el producto	37) La efectividad en la evaluación de la satisfacción de los clientes es	3	3	3	3	Podría enfocarse en cual es el feedback promedio.
	38) La frecuencia en el seguimiento de la opinión de sus clientes del servicio post venta es		4	4	3	
	39) Para la empresa el grado de importancia del feedback de los usuarios es		4	2	2	

Firma de validador experto	Marco Antonio Vilches Nieto DNI 70687948
-----------------------------------	---

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno () Externo (X) [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	Vilches Nieto Marco Antonio
Sexo:	Hombre (X) Mujer ()
Profesión:	Administrador de Negocios Internacionales
Grado académico	Licenciado ² (x) Maestro () Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 (X) De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más ()
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	PROMPERU - Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo
Cargo actual:	Especialista en Agronegocios
Área de especialización	Agronegocios
N° telefónico de contacto	998158479
Correo electrónico de contacto	Correo institucional: mvilches@promperu.gob.pe
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico (X)

Marco Antonio Vilches Nieto
DNI 70687948
Validador Experto

² Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

Juicio de experto 3:

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Tabla 1: Variable 1 (Factores comerciales)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	ENCUESTA A LOS TRABAJADORES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE ARÁNDANO EN EL 2019					
Autor del Instrumento	Carmen Gabriela Ascama Huarcaya					
Variable 1:	V. Independiente: Factores comerciales					
Población:	88 pequeños y microempresarios con 2 o 1 año en la exportación de arándanos pertenecientes al sector agropecuario del Perú					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1: Documentos comerciales de compraventa I1: Documentos en las operaciones comerciales	1) Considero que mi nivel de conocimiento acerca de los documentos necesarios para exportar es	4	4	4	3	
	2) La frecuencia con que se experimentan dificultades en los procesos de exportación dentro de la empresa es		4	4	4	
	3) En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a revisar los documentos comerciales es		3	3	3	
D2: Documentos fitosanitarios I1: Certificaciones fitosanitarias	4) El grado de importancia de contar con certificaciones para la empresa es	4	4	4	4	
	5) La relevancia para usted que tienen las certificaciones con las que cuenta su producto es		4	4	4	
	6) En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a revisar los documentos o certificaciones fitosanitarias es		3	3	3	Los documentos sanitarios al ser emitidos por SENASA el formato es predeterminado y la información en base a la proporcionada por la empresa, no considero relevancia suficiente.
D2: Documentos fitosanitarios I2: Control de plagas	7) La frecuencia en el cumplimiento del protocolo para el cuidado ante posibles plagas por su empresa es	4	4	4	4	
	8) El nivel de conocimientos sobre las regulaciones del LMR es		4	4	4	
	9) Mi nivel de conocimiento sobre los protocolos y planes de trabajo sobre el control de plagas del SENASA es		4	4	4	

D2: Documentos fitosanitarios I3: Nivel de uso de contaminantes	10) El conocimiento que tienen acerca de la regulación en el uso de pesticidas o similares de su empresa es	4	4	4	
	11) El cumplimiento de las políticas para la protección del medio ambiente por parte de su empresa es	4	4	4	
	12) En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a el cumplimiento de políticas para la protección del medio ambiente es	4	4	4	
D3: Conocimiento de documentos de acceso a mercados I1: Nivel comercial del exportador	13) La experiencia que tiene acerca del manejo de documentos de acceso a mercados es	4	4	4	
	14) La efectividad de las políticas de calidad en sus productos con que cuenta su empresa son	4	4	4	
	15) El grado de certificaciones voluntarias con que cuenta su empresa son	4	4	4	
D3: Conocimiento de documentos de acceso a mercados I2: Asesoría y capacitación	16) Considero que mi nivel de conocimiento sobre comercio exterior y barreras de acceso a mercado es	4	4	4	
	17) El nivel de compromiso de la empresa por capacitar a su personal es	4	4	4	
	18) El impacto en mis labores luego de las capacitaciones recibidas tienen un nivel	4	4	4	El impacto se podría medir mediante un mejor rendimiento y rapidez operativa en el personal.
D4: Tecnología de preservación I1: Condiciones mantenimiento del arándano	19) Las condiciones en las que se encuentran las instalaciones del almacén para la refrigeración de productos son	4	4	4	
	20) El nivel de capacitación del personal que opera o que se encuentra a cargo del almacén de la empresa es	4	4	4	
	21) Las revisiones y mantenimiento a las instalaciones de la empresa para el cuidado o preservación del producto son	4	4	4	

Firma de validador experto	
-----------------------------------	--

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Tabla 2: Variable 2 (Demora de las operaciones de exportaciones)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	ENCUESTA A LOS TRABAJADORES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE ARÁNDANO EN EL 2019					
Autor del Instrumento	Carmen Gabriela Ascama Huarcaya					
Variable 2:	V. Dependiente: Demora de las operaciones de exportaciones					
Población:	88 pequeños y microempresarios con 2 o 1 año en la exportación de arándanos pertenecientes al sector agropecuario del Perú					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1: Competitividad de la empresa	22) La efectividad de los manuales de procedimientos operativos con que cuenta la empresa son	4	4	4	4	
I1: Indicadores de gestión	23) La rigurosidad en el seguimiento del desarrollo de tareas es		4	4	4	
	24) En la empresa, la frecuencia con la que el personal se dedica a revisar los sus indicadores de gestión es		4	4	4	
D1: Competitividad de la empresa I2: Nivel de eficiencia	25) La frecuencia con que se realiza la evaluación del personal en el desempeño de sus labores es		4	4	4	
	26) En la empresa el grado de apoyo al colaborador para que pueda mejorar su eficiencia es		4	4	4	
	27) El grado de seguimiento de las tareas desarrolladas por los trabajadores es		4	4	4	
D2: Trazabilidad de los productos I1: Preparación del producto	28) El cumplimiento de los protocolos para la exportación de su producto es		4	4	4	4
	29) El nivel de conocimiento por parte del personal encargado en preparar el producto es	4		4	4	
	30) La frecuencia con la que la empresa hace seguimiento de sus envíos es	4		4	4	
D2: Trazabilidad de los productos I2: Movilización al almacén	31) El cuidado en el transporte del producto por parte de su empresa es	4		4	4	
	32) El conocimiento de los encargados del almacén para el correcto cuidado del producto es	4		4	4	
D2: Trazabilidad de los productos I3: Transporte de pedidos	33) En la empresa existe un manual o guía para los empleados sobre las actividades del almacén y se revisa de manera	4		4	4	
	34) La importancia del cumplimiento en los plazos de entrega para con sus clientes es	4		4	4	
	35) La aplicación de las políticas de reposición de mercancía es	4	4	4		
D3: Satisfacción de los clientes I1: Satisfacción con el producto	36) La empresa revisa y mejora sus tiempos de entrega de manera	4	4	4	4	
	37) La efectividad en la evaluación de la satisfacción de los clientes es		4	4	4	
	38) La frecuencia en el seguimiento de la opinión de sus clientes del servicio post venta es		4	4	4	
	39) Para la empresa el grado de importancia del feedback de los usuarios es		4	4	4	

Firma de validador experto	
-----------------------------------	--

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno () Externo (X) [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	Max Roberto Lazo Serván
Sexo:	Hombre (X) Mujer ()
Profesión:	Administrador de Negocios Internacionales
Grado académico	Licenciado ³ (X) Maestro () Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 (X) De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más ()
<i>Solamente para validadores externos</i>	
Organización donde labora:	PROMPERU - Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo
Cargo actual:	Especialista en Logística y Aduana
Área de especialización	Logística de Exportación
N° telefónico de contacto	991839045
Correo electrónico de contacto	Correo institucional: mlazo@promperuext.pe
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico (X)



Firma Validador Experto

³ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

ANEXO 5: MATRIZ DE TABULACIÓN DE DATOS EN SPSS

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23
1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	2	2	1	2	3	3	3	3	2	1	2	3	2	1	1	2	1	2	2	2	1	3	3
3	3	3	3	2	2	2	1	3	1	3	1	3	3	3	2	2	3	1	3	1	3	2	2
4	1	3	1	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	1	3	1	3	2	1	2
5	2	2	2	2	2	1	3	2	1	2	2	3	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2
6	1	2	2	2	1	3	2	1	2	1	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	1	2	2
7	2	2	2	2	2	2	3	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	3	2	1	1
8	2	2	3	1	2	3	2	2	1	2	2	2	1	2	1	2	3	1	2	2	1	2	2
9	2	2	2	2	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	3	2	1	2
10	1	2	1	2	2	1	1	1	1	3	2	1	3	2	2	2	2	2	2	3	1	1	2
11	2	1	2	2	2	1	2	3	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1	1	1	1
12	1	2	2	2	2	3	3	2	2	3	1	1	2	1	1	3	2	2	1	2	2	1	1
13	2	3	2	2	3	1	2	2	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	3	2
14	2	3	2	1	2	2	2	1	1	3	1	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	1
15	2	2	2	2	1	1	2	3	2	3	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2
16	2	1	1	2	1	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	1	1	2	2	2	3	1
17	3	2	2	2	2	3	2	3	3	2	2	2	2	3	2	2	1	2	1	2	2	3	1
18	3	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	3	1	2	2	1
19	3	2	2	1	2	3	2	2	3	3	1	1	1	2	2	2	1	1	3	2	2	2	1
20	2	1	1	2	2	1	2	2	1	1	2	2	2	3	2	2	1	3	2	2	1	2	2
21	2	2	2	2	3	3	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	1
22	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	1	2	1	3	2	2
23	1	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2	2	2	2	3	2	2	1	2	1	1	3	3
24	2	2	1	1	3	2	2	1	2	1	2	2	1	1	1	2	2	3	2	2	3	2	3
25	1	1	3	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	1
26	2	2	3	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	1	2	2	1	2
27	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	2	2	2	3	1	2	2	3	2
28	2	2	3	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2
29	2	2	2	2	1	1	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2
30	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	3	2	2	1	2	2	1	2	2
31	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3	1	1	3	2	2	2	2	2	2	1	2	2

32	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2
33	1	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	1	2	1	2	1	1	1	1	3	1
34	1	3	3	3	2	2	2	1	1	2	2	2	3	2	3	2	1	2	1	2	1	2	2
35	2	3	3	2	2	1	3	1	2	2	1	2	2	3	2	3	1	2	2	2	1	2	1
36	1	2	2	3	3	2	3	3	2	3	1	3	3	1	1	2	2	2	2	2	2	3	1
37	2	3	2	2	3	2	3	1	3	3	3	1	1	3	2	1	3	2	2	2	1	2	2
38	1	3	2	2	1	2	1	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	1	1	1	2	2	1
39	2	2	1	1	3	3	2	2	1	2	2	1	2	2	2	3	3	1	1	2	2	1	2
40	2	2	1	3	2	3	1	2	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	1
41	3	2	2	2	2	3	1	2	3	2	2	1	2	2	2	3	2	2	1	2	2	2	2
42	3	2	2	1	2	2	2	2	3	3	2	2	2	1	1	2	2	2	2	3	1	2	2
43	1	2	2	2	1	3	2	2	2	2	1	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2
44	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	1	2	1	1	2	2	1	2	2	2	3	3	2
45	2	2	3	2	3	2	1	2	2	2	2	1	2	2	3	1	1	1	2	3	2	3	2
46	3	2	2	3	3	2	2	1	2	1	2	1	2	1	3	2	1	1	3	1	2	2	2
47	2	1	1	3	1	2	1	2	1	3	2	1	2	1	1	2	2	2	3	2	3	1	1
48	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	3
49	1	1	3	3	2	2	2	1	2	3	2	1	2	1	3	2	2	2	3	2	2	2	3
50	1	2	1	1	2	3	2	2	1	3	2	1	2	1	2	1	1	2	1	2	2	1	1
51	3	2	2	2	1	1	1	2	2	1	3	2	2	1	1	2	2	2	2	2	1	2	3
52	2	2	2	1	2	3	2	3	2	3	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
53	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	3	1	3	2	2	3	2	2	3	2	2
54	2	2	2	2	1	3	1	3	2	2	2	2	3	1	2	1	2	3	2	1	2	1	2
55	1	1	2	2	3	2	2	1	2	3	2	2	1	2	3	2	2	3	2	3	2	1	2
56	2	2	3	2	3	1	2	3	2	1	3	1	1	2	1	2	2	1	2	2	1	2	3
57	3	2	2	3	2	3	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	3	1	2	2
58	1	2	2	3	1	1	1	2	2	2	2	1	3	2	3	2	2	1	1	3	2	2	2
59	3	3	2	2	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	1	2	2
60	2	1	2	3	2	1	2	2	2	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	1	1	2
61	3	2	3	2	2	3	2	2	2	1	2	3	2	3	3	2	3	2	1	2	1	2	2
62	1	2	3	2	2	1	1	1	3	3	2	1	1	1	2	2	3	2	2	2	2	2	3
63	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	2	2	3	3	3	2	2	2	1	1	1	2	3
64	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2	2	1	2	3
65	1	1	1	2	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	2
66	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	3	1	2	2	2	3	1
67	3	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	3	3	2	1	3	1	2	2	2	3	1	3
68	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	2	3	2
69	1	2	2	2	2	1	3	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	2	2	1
70	2	3	2	3	1	2	2	1	2	2	1	2	2	3	1	3	2	1	1	2	3	3	2
71	1	1	1	1	3	3	2	2	2	3	3	1	1	1	2	3	1	3	1	1	2	2	3
72	3	3	3	2	2	1	2	3	3	2	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	2

ANEXO 6: EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DE ARÁNDANOS 2019

1. Procesos Agroindustriales Sociedad Anónima
2. Exportadora Frutícola Del Sur Sa
3. Interloom S.A.C.
4. Tal S A
5. Danper Trujillo S.A.C.
6. Agroindustria San Antonio S R Ltda
7. Intipa Foods S.A.C.
8. Green Vegetables & Flowers S.A.C.
9. Mebol Sac
10. Agrícola Don Ricardo S.A.C.
11. Complejo Agroindustrial Beta S.A.
12. Agro Victoria S.A.C.
13. Sociedad Agrícola Drokasa S.A.
14. Camposol S.A.
15. Agrícola Chapi S.A.
16. Viru S.A.
17. Phoenix Foods S.A.C.
18. Morava S.A.C.
19. Agrícola Alpamayo S.A.
20. Corporación Frutícola De Chincha S.A.C.
21. Agrícola Isabel Sociedad Anónima Cerrada
22. Peak Quality Del Peru S.A.
23. Molinera Wiñaymarca E.I.R.L.
24. Agrícola Cerro Prieto S.A.
25. Hass Perú S.A.
26. Sun Fruits Exports S.A.
27. Empresa Agro Export Ica S.A.C.
28. Consorcio De Productores De Fruta S.A.
29. Exotic Foods Sac
30. Agualima S.A.C.
31. Qali Fruits S.A.C.
32. Agrícola La Venta S.A.
33. Villa Andina Sociedad Anónima Cerrada
34. Inka Fresh S.A.C.
35. Cultivos Orgánicos S.A.C.
36. Agroinversiones Valle Y Pampa Perú Sociedad Anónima
37. Inka¿S Berries S.A.C.
38. Fruticola La Joyita Sociedad Anónima Cerrada
39. Fruitxchange S.A.C - Fc S.A.C
40. Frutos Orgánicos Del Peru S.A.C.
41. Sobifruits S.A.C.
42. Vison¿S S.A.C.
43. Frozen Foods Sociedad Anónima Cerrada
44. Best Berries Peru S.A.C.
45. Greenway S.A.
46. Consorcio Agrícola Moquegua S.A.C.

47. Plantaciones Del Sol S.A.C
48. Agrovision Perú S.A.C.
49. Bio Frutos S.A.C.
50. Agrícola Santa Azul S.R.L
51. Agrimpex Perú Cia S.A.C.
52. Fundo Rio Grande Sociedad Anónima Cerrada
53. Blueberries Perú S.A.C.
54. Sol Y Pampa S.A.C.
55. Hortifrut-Tal S.A.C.
56. Corporación Brobis S.A.C.
57. Giddings Berries Peru S.A.C.
58. Proapex S.A.C.
59. Agro Ism S.A.C.
60. Frusan Agro S.A.C.
61. Agrícola Marsole S.A.
62. Vásquez Q Biotech S.A.C.
63. Hfe Berries Peru S.A.C.
64. Velpix Trading S.A.C.
65. Dave¿S Exotic Peru S.A.C.
66. Agroberries Perú S.A.C.
67. Westfalia Fruit Perú S.A.C.
68. Frutera Perú Sac
69. Agrícola San Expedito S.A.C.
70. Namaskar Sociedad Anónima Cerrada
71. Latam Fundos Limad S.A.C
72. Gourmet Blueberries Peru S.A.C.
73. Mi Paisana Sociedad Anonima Cerrada
74. Boeki Peru Trade Eirl
75. Consorcio Carsol - Jrm S.A.C.
76. Santa Kata Lina E.I.R.L.
77. Peruvian Fruits Nature Sociedad Anónima Cerrada
78. O-Blue Berry E.I.R.L
79. Pampa Bendita S.A.C.
80. Hortifrut - Perú S.A.C.
81. Ozblu Perú S.A.C.
82. Nutrifam Trading & More Peru E.I.R.L.
83. Grains Peru Company E.I.R.L.
84. Blue Valley S.A.C.
85. Berry Way Service Peru S.A.C. - Bws Peru S.A.C.
86. Investments Vollmond S.A.C.
87. Chavarri Expoimpo S.A.C.

Fuente: Ministerio de Agricultura (2019)

ANEXO 7: EVIDENCIAS DE TRABAJO DE CAMPO

ENCUESTA EMPRESAS EXPORTADORAS DE ARÁNDANO EN EL 2019

 CARMEN GABRIELA ASCAMA HUARCAYA
Cco: jcastro@inagro.com.pe; bbplogistica@gmail.com; atencionalcliente@ism.global **y 11 más** Mar 7/09/2021 22:15

Negocios Internacionales. Me dirijo a usted con el fin de que pueda apoyarme respondiendo la siguiente encuesta:

Link: <https://forms.gle/D3qosK3CeJED9ESW6>




ENCUESTA A EMPRESAS EXPORTADORAS DE ARÁNDANO EN EL 2019


Estimado encuestado(a), la presente solo tiene fines académicos, con el objetivo de recoger información para la tesis titulada "FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEMORA DE LAS OPERACIONES DE EXPORTACIÓN DE ARÁNDANO EN EL PERÚ EN EL AÑO 2019", se le pide que sea lo más objetivo al momento de responder, marcando solo una opción en cada una de las preguntas.


forms.gle

La encuesta tiene un total de 39 preguntas y no le llevará más de 5 minutos responderla. El fin es poder conocer a través de los resultados como mejorar el inicio de las empresas en su proceso exportador. Desde luego hay una investigación de fondo, ya que me encuentro elaborando una tesis titulada "FACTORES COMERCIALES QUE INFLUYEN EN LA DEMORA DE LAS OPERACIONES DE EXPORTACIÓN DE

Re: ENCUESTA EMPRESAS EXPORTADORAS DE ARÁNDANO EN EL 2019

 Parte del contenido de este mensaje se ha bloqueado porque el remitente no está en la lista de remitentes seguros. Confío en el contenido de logisticaventas@chavarri-expoimpo.com.pe. | [Mostrar contenido bloqueado](#)

 Respondió el Mié 18/08/2021 18:09.

 Patricia Bardales <logisticaventas@chavarri-expoimpo.com.pe>
Para: CARMEN GABRIELA ASCAMA HUARCAYA Mié 18/08/2021 16:53

Estimada Carmen , buenas tardes

Te envío la evidencia del cuestionario

** Como acotación , los productos perecibles en este caso el arándano fresco no puede ser almacenado durante mucho tiempo a espera de su carguío , te lo menciono ya que tu pregunta 35 .indica sobre reposición de mercancía , es decir no debes tener stock de frutas, sino ingresar materia prima , procesar y luego realizar el carguío del contenedor

Exitos!! 😊📧

RE: ENCUESTA EMPRESAS EXPORTADORAS DE ARÁNDANO EN EL 2019

Respondió el Mié 18/08/2021 16:42.



Juan Puga <jpuga@valleypampa.com>
Para: CARMEN GABRIELA ASCAMA HUARCAYA

Mié 18/08/2021 16:38

Iniciar respuesta con:

Buenas tardes
La encuesta ha sido contestada.
slds



Juan Puga M
Gerente Comercial Corporativo
Valle y Pampa

+51 951183813
jpuga@valleypampa.com



Id	Comentario	ipn document	Residencia	RUC	Tipo	Miembro	Apellidos	Cargo	Correo electrónico	Teléfono
1	Se llamó por completar encuesta. Completó encuesta	RUC	PROCESOS AGRONINDUSTRIALES SOCIEDAD ANONIMA	2019022784	EXPORTADOR	CARMEN	GARCIA	ASISTENTE DE EXPORTACIONES	CGARCIA@PROAGRO.COM.PE	2216232
2	Completó encuesta	RUC	EXPORTADORA FRUTICOLA DEL SUR SA	2019049236	EXPORTADOR	BRENDA	YAP	EXPORTACIONES	BYAP@ATHOS.COM.PE	6154200
3	Se comunicó para que complete encuesta	RUC	INTERLOOM S.A.C.	2009971403	EXPORTADOR	JOSE	SANTISTEBAN	ASISTENTE DE EXPORTACIONES	FSANTISTEBAN@INTERLOOM.COM.PE	3111730
4	Valor a llamar, completó encuesta	RUC	TAL SA	2015165655	EXPORTADOR	KATHIA	HERRERA	COORDINADORA COMERCIAL	KHERRERA@GRUPOROCIO.COM	312 0590
5	Se llamó por completar encuesta. Completó encuesta	RUC	DANPER TRUJILLO S.A.C.	2017004492	EXPORTADOR	ANA LUCIA	PEREDA	EJECUTIVA COMERCIAL	APEREDA@DANPER.COM	61440125274
6	Completó encuesta	RUC	AGROINDUSTRIA SAHANTONIO S RLTA	2022949524	EXPORTADOR	RAFAEL	FERRANDEZ	GERENTE GENERAL	CONTABILIDAD@SAHANTONIO.COM.PE	94772745
7	Se comunicó para que complete encuesta	RUC	INTIPA FOODS S.A.C.	2022413292	EXPORTADOR	CECILIA	PIZARRO	JEFE DE EXPORTACIONES	CECILIAPIZARRO@INTIPAFOODS.COM	2789006
8	Completó encuesta	RUC	GREEN VEGETABLES & FLOWERS S.A.C.	2023684495	EXPORTADOR	JULIA CRUZ	ORTEGA	GERENTE GENERAL	EXPORTACIONES@GREEN-VEGETABLE.COM	
9	Completó encuesta	RUC	AGRICOLA DON RICARDO S.A.C.	2029358262	EXPORTADOR	ROMINA	CADILLO	ENCARGADO DE EXPORTACION	PLAVERA@MEBOLSITE.COM.PE	5364922
10	Completó encuesta	RUC	COMPLEJO AGRONINDUSTRIAL BETAS S.A.	2029771622	EXPORTADOR	LEONOR	HERRERA	ENCARGADO COMEX	LHERREDA@ADR.COM.PE	2719292
11	Valor a llamar, completó encuesta	RUC	AGRO VICTORIA S.A.C.	2029753913	EXPORTADOR	ENZO	PARAJA	GERENTE GENERAL	EPARAJA@BETA.COM.PE	656-951150
12	Se comunicó para que complete encuesta	RUC	SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A.	2016018858	EXPORTADOR	EDUARDO	ENRIQUEZ	GERENTE COMERCIAL	ENRIQUEZMURGA@GMAIL.COM	
13	Valor a llamar, completó encuesta	RUC	CAMPOSOL S.A.	2025117931	EXPORTADOR	VICTOR	ARRESE	GERENTE GENERAL	JARRES@CAMPOSOL.COM.PE	5010000
14	Se comunicó para que complete encuesta	RUC	AGRICOLA CHAPIS S.A.	2034058423	EXPORTADOR	JOSE	JARES	JEFE DE PRODUCCION	JJARES@CAMPOSOL.COM.PE	6347100
15	Valor a llamar, completó encuesta	RUC	VIRO S.A.	2037209193	EXPORTADOR	YOSHINO	GALINDO	COORDINADOR DE EXPORTACIONES	YOSHINO.GALINDO@CHAPI.COM.PE	6185656
16	Se comunicó para que complete encuesta	RUC	PHOENIX FOODS S.A.C.	2037286973	EXPORTADOR	ALBERTO	CASAS	ENCARGADO COMEX	VIRO@VIRO.COM.PE	2215154
17	Valor a llamar, completó encuesta	RUC	MORAWA S.A.C.	2037644957	EXPORTADOR	WANESSA	RUBIO	ENCARGADA COMERCIAL	VIROBIO@PHOENIX-FOODS.COM	7192950
18	Valor a llamar, completó encuesta	RUC	AGRICOLA ALPAMAYO S.A.	2039626063	EXPORTADOR	RECEPCIÓN -	CONTAB	JEFE EXPORTACIONES	CONTABILIDAD@MORAWA.PE	
19	Se llamó por completar encuesta. Completó encuesta	RUC	CORPORACION FRUTICOLA DE CHINCHA S.A.C.	2039663775	EXPORTADOR	FORTUNATO	MARQUE	GERENTE GENERAL	FMARQUE@AGRICOLAALPAMAYO.PE	
20	Completó encuesta	RUC	AGRICOLA ISABEL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA-AGRICOLA ISABEL S.A.C.	2041006526	EXPORTADOR	LEIDI	MENDOZA	JEFA DE COMEX	LMENDOZA@FRUCHINCHA.COM.PE	272275
21	Valor a llamar, completó encuesta	RUC	PEAK QUALITY DEL PERU S.A.	2048177939	EXPORTADOR	RECEPCIÓN -	CONTAB	SIN CARGO	INFO@PQP.COM	
22	Se comunicó para que complete encuesta	RUC	HOLINERA VIGILANTHROA E.I.R.L.	2048237599	EXPORTADOR	ADMINISTRACIÓN		SIN CARGO	ADMINISTRACION@PEKQUALITY.NET	
23	Completó encuesta	RUC	AGRICOLA CERRO PRIETO S.A.	2045340245	EXPORTADOR	SERGIO	CHALCO	JEFE DE OPERACIONES	MOLIMARCA@HOTMAIL.COM	426426
24	Se llamó por completar encuesta. Completó encuesta	RUC	HAS PERU S.A.	2046164270	EXPORTADOR	DANIEL	BUSTAMANTE	GERENTE COMERCIAL	DBO@AGRICOLACERROPRIETO.COM	2216128
25	Se llamó por completar encuesta. Completó encuesta	RUC	SUNFRUITS EXPORTS S.A.	2048112196	EXPORTADOR	OLGA	RUIZ	ASISTENTE	OLGA.RUIZ@HASPERU.COM	
26	Completó encuesta	RUC	EMPRESA AGRO EXPORTICA S.A.C.	2049458681	EXPORTADOR	ERICK	SALAZAR	ASISTENTE COMEX	COMEX@SUNFRUITS.COM.PE	
27	Completó encuesta	RUC	CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTAS S.A.	2049447122	EXPORTADOR	ARACELY	PARDO	ASISTENTE DE EXPORTACIONES	APARDO@AGROEXPORTICA.COM	
28	Se comunicó para que complete encuesta	RUC	EXOTIC FOODS SAC	2050192442	EXPORTADOR	ADMINISTRACIÓN		SIN CARGO	SALES@OFF.COM.PE	4759999
29	Se comunicó para que complete encuesta	RUC	AGUALIMA S.A.C.	2050437779	EXPORTADOR	ADMINISTRACIÓN		SIN CARGO	NOREGISTRADO@GMAIL.COM	3367396
30	Se comunicó para que complete encuesta	RUC	QALIFRUIT S.A.C.	2051217451	EXPORTADOR	INGRID	PARADES	GERENTE DE EXPORTACIONES	EXPORT@AGUALIMA.COM.PE	946 107 775
31	Se llamó por completar encuesta. Completó encuesta	RUC	AGRICOLA LA VENTA S.A.	2051241174	EXPORTADOR	RECEPCIÓN -	CONTAB	SIN CARGO	info@cc-sra.com	
32	Completó encuesta	RUC	VILLA ANONIMA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	2051824920	EXPORTADOR	AMALIA	GOLITO	GERENTE DE EXPORTACIONES	AGLIOTO@AGRICOLALAVENTA.COM	2557752
33	Completó encuesta	RUC	INKA FRESH S.A.C.	2051840590	EXPORTADOR	ADMINISTRACIÓN		SIN CARGO	info@inkafresh.com	1184335
34	Completó encuesta	RUC	CULTIVOS ORGANICOS S.A.C.	2051742941	EXPORTADOR	TOM	SHILLER	GERENTE GENERAL	TON@INKAFRESH.COM	2215555
35	Se comunicó para que complete encuesta	RUC	AGROINVERSIONES VALLE Y PAMPAPERU SOCIEDAD ANONIMA	2051909873	EXPORTADOR	JUAN	HUADEÑO	JEFE LOGISTICA	J.MHUADENO@CULTIVOSORGANICOS.NET	3012592
36	Se llamó por completar encuesta. Completó encuesta	RUC	INKA S BERRIES S.A.C.	2051910963	EXPORTADOR	JUAN	PUGA	GERENTE COMERCIAL	JPUGA@VALLEYPAMPA.COM	7110641
37	Completó encuesta	RUC	FRUTICOLA LA JOYITA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - FRUTICOLA LA JOYITA SA	2052086663	EXPORTADOR	ADMINISTRACIÓN		ADMINISTRACION	NOREGISTRADO@GMAIL.COM	
38	Se comunicó para que complete encuesta	RUC	FRUITCHANGE S.A.O - FO S.A.C	2052256272	EXPORTADOR	RECEPCIÓN -	CONTAB	RECEPCION	NOREGISTRADO@GMAIL.COM	
39	Valor a llamar, completó encuesta	RUC	FRUTOS ORGANICOS DEL PERU S.A.C.	205214854	EXPORTADOR	CARMEN	IZAPATEL	ENCARGADO EXPORTACIONES	CZAPATEL@FCPERU.COM	
40	Se llamó por completar encuesta. Completó encuesta	RUC	SOBIFRUIT S.A.C.	2052990416	EXPORTADOR	ALLISON	FINEDA	EJECUTIVA COMERCIAL	ALLISON.FINEDA@FRUESA.PE	
41	Completó encuesta	RUC	VISION S.A.C.	2052559397	EXPORTADOR	CARLOS	ARANCIOBIA	COMERCIO INTERNACIONAL	COMEX@SOBIFRUIT.COM	3264015
42	Completó encuesta	RUC	FROZEN FOODS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - FROZEN FOODS S.A.C.	2052619170	EXPORTADOR	VICTOR	VILCHEZ	GERENTE DE OPERACIONES	VICTOR.VILCHEZ@VISIONSPERU.COM	5967317
43	Se llamó por completar encuesta. Completó encuesta	RUC	BEST BERRIES PERU S.A.C.	2052750097	EXPORTADOR	KAREN	HUNDAICA	ASISTENTE DE GERENCIA	KHUNDAICA@SGPERU.COM	4379966