



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**FACTORES QUE LIMITAN LA EXPORTACIÓN DE MAIZ
AMARILLO DURO A EUROPA EN EL PERIODO 2021**

PRESENTADA POR
LUIS ANGEL CASTRO ATO

ASESOR
CARLOS ANTONIO ESCUDERO CIPRIANI

TESIS

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

LIMA – PERÚ
2022



CC BY-NC-SA

Reconocimiento – No comercial – Compartir igual

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

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



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

TESIS

**FACTORES QUE LIMITAN LA EXPORTACIÓN DE MAIZ AMARILLO
DURO A EUROPA EN EL PERIODO 2021**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR:
LUIS ANGEL CASTRO ATO**

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

**LIMA, PERÚ
2022**

Dedicatoria

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este momento, haberme dado salud y sabiduría para lograr mis objetivos y guiar mi camino en todo momento.

A mis padres.

Por haberme apoyado en todo momento, por sus sacrificios, sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien y sobre todo por su amor.

A mis abuelos.

Por haber estado siempre presentes cuando más necesitaba de ellos, ser mi fortaleza y aspiración para poder continuar en este camino.

Siéntete orgullosa de lo que he logrado mamita Elvira.

A mi pareja.

Por haberme apoyado constantemente durante todo mi proceso de titulación y ser mi compañera de vida, fortaleza y soporte.

Agradecimiento

Agradezco en primer lugar a Dios por todo lo que me dado, por ser mi mayor fortaleza y darme la sabiduría para seguir día a día y permitirme llegar hasta aquí,

A mis padres Orlando y Rosa, que han dado todo su esfuerzo, sacrificio y amor para poder culminar esta etapa de mi vida y estar presentes en cada logro de mi vida,

A mis abuelos Orlando y Elvira, quienes siempre estuvieron pendientes de mi en toda mi etapa universitaria y siempre me brindaron su apoyo y amor incondicional.

A mi pareja Melanie, quien siempre me acompañó en todo mi proceso de titulación y me brindo su apoyo, comprensión y amor incondicional.

ÍNDICE

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
ÍNDICE.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS.....	vi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
INTRODUCCIÓN.....	x
CAPÍTULO I.....	17
MARCO TEÓRICO.....	17
1.1 Antecedentes de la investigación.....	17
1.2 Bases teóricas.....	24
2.3 Definición de Términos Básicos.....	51
CAPÍTULO II.....	53
HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	53
2.1 Formulación de hipótesis principal y derivada.....	53
2.2 Variables y definición operacional.....	53
CAPÍTULO III.....	56
METODOLOGÍA.....	56
3.1 Diseño metodológico.....	56
3.2 Diseño muestral.....	56
3.3 Técnicas de recolección de datos.....	57

3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información	58
3.5 Validez y Confiabilidad del instrumento.....	58
3.6 Aspectos éticos	59
CAPÍTULO IV.....	61
RESULTADOS.....	61
4.1. Descripción de la muestra.	61
4.2. Resultados descriptivos de la investigación.	62
4.3. Resultados Estadísticos.	68
CAPÍTULO V.....	74
DISCUSIÓN	74
CONCLUSIONES	76
RECOMENDACIONES.....	77
ANEXOS	85
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	85
ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	90
Anexo III: Validación de Expertos.....	96
Anexo IV: Instrumento de Recolección de Datos	99
Anexo V: Evidencia	103

ÍNDICE DE TABLAS

		2
Tabla 1	<i>Listado de convenios firmados con la Unión Europea.</i>	8
Tabla 2	<i>Restricciones y Prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la Subpartida Nacional 1005.90.11.00.</i>	3
Tabla 3	<i>Variable Independiente</i>	5
Tabla 4	<i>Validez de los instrumentos por los juicios de expertos.</i>	3
Tabla 5	<i>Evaluación de coeficiente alfa de Cronbach del instrumento</i>	5
Tabla 6	<i>Prueba de Kolmogórov-Smirnov</i>	6
Tabla 7	<i>Correlación entre las capacidades de competir en mercados internacionales y la exportación de maíz amarillo duro a Europa</i>	6
Tabla 8	<i>Correlación entre la dimensión productos competitivos y la exportación de maíz amarillo duro a Europa</i>	6
Tabla 9	<i>Correlación entre la dimensión acceso a la información suficiente y oportuna y la exportación de maíz amarillo duro a Europa.</i>	7
Tabla 10	<i>Correlación entre la dimensión planificación y la exportación de maíz amarillo duro a Europa</i>	6
Tabla 11	<i>Correlación entre las variables Factores limitantes y la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021</i>	9
		0

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	<i>Principales productores mundiales de maíz amarillo duro.</i>	41
Figura 2	<i>Principales exportadores mundiales de maíz amarillo duro.</i>	42
Figura 3	<i>Principales importadores mundiales de maíz amarillo duro</i>	43
Figura 4	<i>Histórico de precios del maíz amarillo duro según mercado Promedio de siembras. Avance de siembras ejecutadas de maíz amarillo</i>	45
Figura 5	<i>duro 2021.</i>	46
Figura 6	<i>Proyección de la producción nacional de maíz amarillo duro 2021.</i>	47
Figura 7	<i>Principales mercados de exportación del maíz amarillo duro.</i>	48
Figura 8	<i>Principales empresas exportadoras.</i>	48
Figura 9	<i>Distribución de edades de los agroexportadores de maíz amarillo duro.</i>	58
Figura 10	<i>Asignación de producción para exportación a Europa.</i>	59
Figura 11	<i>Tamaño del terreno productivo asignado al maíz amarillo duro.</i>	60
Figura 12	<i>Rendimiento productivo en toneladas de maíz amarillo duro por hectárea.</i>	60
Figura 13	<i>Descripción de datos de la capacidad de competencia internacional</i>	61
Figura 14	<i>Descripción de datos de la percepción de la competitividad de la producción.</i>	62
Figura 15	<i>Descripción de datos de la percepción de acceso de información oportuna y suficiente.</i>	63
Figura 16	<i>Descripción de datos de la planificación para exportación.</i>	64

RESUMEN

La presente investigación se realiza con el objetivo de identificar el impacto de los factores predeterminados como limitantes para el desarrollo agroexportador, centrándose en la exportación hacia el mercado europeo del maíz amarillo duro en el año 2021.

La metodología aplicada es de tipo cuantitativa, con la aplicación de cuestionarios en Escala de Likert a una población de agroexportadores de maíz amarillo duro hacia Europa, ubicados en el distrito de San Clemente, en la provincia de Pisco. Para ello se planteo un diseño de análisis explicativo, el cual se alimento de los datos obtenidos de la aplicación de 60 cuestionarios a agroexportadores con las características antes señaladas.

Los principales resultados fueron que existe una baja calificación de los factores Capacidad de competir en los mercados internacionales, competitividad de los productos, acceso a información suficiente y oportuna, y la planificación como parte de las actividades desarrolladas. A la par de la identificación de dichas características, se identificó una correlación positiva y significativa de todas las dimensiones con el nivel de exportación, evaluado en el % destinado a exportar, el área productiva y la producción por hectárea.

El estudio concluye que la baja calificación de los factores evaluados limita la capacidad exportadora de maíz amarillo duro de los productores del distrito de San Clemente de Pisco en el año 2021.

Palabras Clave: Exportación, maíz amarillo duro, producción agrícola, información, planificación

ABSTRACT

The present investigation is carried out with the objective of identifying the impact of the predetermined factors as limitations for the agro-export development, focusing on the export to the European market of hard yellow corn in the year 2021.

The applied methodology is quantitative, with the application of questionnaires on a Likert scale to a population of agro-exporters of hard yellow corn to Europe, located in the district of San Clemente, in the province of Pisco. For this, a correlational analysis design was proposed, which was fed by the data obtained from the application of 60 questionnaires to agro-exporters with the characteristics.

The main results were that there is a low qualification of the factors Ability to compete in international markets, product competitiveness, access to sufficient and timely information, and planning as part of the activities carried out. Along with the identification of these characteristics, a positive and significant correlation of all dimensions with the level of export was identified, evaluated in the % destined to export, the productive area, and the production per hectare.

The study concludes that the low qualification of the evaluated factors limits the export capacity of hard yellow corn of the producers of the district of San Clemente de Pisco in the year 2021.

Keywords: Export, hard yellow corn, agricultural production, information, planning

NOMBRE DEL TRABAJO

**TESIS FINAL - LUIS ANGEL CASTRO ATO
USMP (1).docx**

RECUENTO DE PALABRAS

19092 Words

RECUENTO DE PÁGINAS

101 Pages

FECHA DE ENTREGA

Sep 28, 2022 2:53 PM GMT-5

RECUENTO DE CARACTERES

111278 Characters

TAMAÑO DEL ARCHIVO

5.0MB

FECHA DEL INFORME

Sep 28, 2022 2:57 PM GMT-5**● 14% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 14% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 9% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)



OFICINA DE GRADOS Y TÍTULOS

CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO TURNITIN

FECHA	NOMBRE DEL DOCENTE	CORREO DEL DOCENTE
30/09/2022	MG. CARLOS ANTONIO ESCUDERO CIPRIANI	CESCUDEROC@USMP.PE

NOMBRE DE LA TESIS
FACTORES QUE LIMITAN LA EXPORTACIÓN DE MAIZ AMARILLO DURO A EUROPA EN EL PERIODO 2021

NOMBRE DEL ASESORADO(A)	TELÉFONO Y CORREO	ESCUELA PROFESIONAL
LUIS ANGEL CASTRO ATO	982049171 – LUISANGELCASTROATO10@GMAIL.COM	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

RESULTADO:

14% (EXCLUYENDO CITAS Y BIBLIOGRAFÍA)

CONCLUSIÓN:

LA TESIS SE ENCUENTRA APTA PARA CONTINUAR CON EL SIGUIENTE TRÁMITE.

MG. CARLOS ANTONIO ESCUDERO CIPRIANI

NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR

DNI: 70193287

LUIS ANGEL CASTRO ATO.....

NOMBRE Y FIRMA DEL ASESORADO

DNI: 72674109

REVISADO POR: MG. CARLOS ANTONIO ESCUDERO CIPRIANI

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la globalización ha permitido que los países a nivel mundial tengan mayor integración e interconectividad en la prestación e intercambio de bienes y servicios, sin embargo, la pandemia causada por el Covid-19 ha generado cambios constantes en las condiciones de exportación debido a las restricciones sanitarias aplicadas por los distintos gobiernos en el mundo y considerando que nuestro país exporta bienes y servicios constantemente tendría un impacto directo sobre ello.

En ese sentido, es importante considerar que Perú está entre uno de los mejores países agroexportadores del mundo, según (Lozano, 2021) menciona que si rescatamos un aspecto positivo de la pandemia, es que el Perú se ha consolidado como uno de los principales abastecedores de alimentos a nivel mundial y se han implementado nuevas exigencias sanitarias para garantizar la seguridad de los productos, a su vez contamos con cerca de 10 productos estrellas en nuestra canasta exportadora, como la uva, la palta Haas, el arándano, el espárrago, mangos, la cebolla, kion, pitahaya, frambuesa, cereza, generando una mayor diversificación de productos y amplitud de la oferta exportable.

Por otro lado, existen productos Commodities como el maíz, que se exportan a distintos países del mundo con la finalidad de poder satisfacer las demandas internas, en esa perspectiva la (OCDE-FAO, 2020) menciona que la producción mundial de maíz crecerá 193 Mt y llegará a 1 315 Mt durante el próximo decenio, los mayores incrementos se darán en China, Estados Unidos, Brasil, Argentina y Ucrania, es importante considerar que el maíz amarillo representa la mayor parte del mercado mundial total de este producto. A su vez, el Covid-19 ha traído consigo una contracción mundial del comercio, debido principalmente a la recesión económica de

los principales países exportadores y productores, así como la caída internacional de los precios de los Commodities, sumado a ello el alto costo de los servicios logísticos en todo el mundo.

Cabe resaltar que el Perú no está considerado entre los principales exportadores mundiales de maíz amarillo duro, según la (DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICAS AGRARIAS - DGPA, 2021) menciona que cerca del 86,9% de las exportaciones mundiales se concentran principalmente en cuatro países, en primer lugar está Estados Unidos (31,6%), Brasil (20,4%), Argentina (19,4%) y Ucrania con (15,5%), por otro lado el Perú se ubica en el puesto N° 42 con un significativo 0.005%. En ese sentido, surge la interrogante, ¿Por qué no estamos considerados entre los principales exportadores de maíz amarillo duro? es evidente que el Perú tiene las condiciones ideales para poder tener mayores índices agroexportadores y estar a nivel de países como EE. UU. Brasil, Argentina, pero existen distintos factores que limitan y contraen la producción y posterior exportación de este producto.

En ese sentido, en su mayoría de las empresas que inician procesos de exportación casi siempre enfrentan distintos obstáculos, según el (Centro de Comercio Internacional, s.f.) menciona que las empresas que quieren exportar se enfrentan constantemente a dificultades lo que supone la falta de datos comerciales fiables sobre los mercados, por lo que es necesario que estén al corriente de las condiciones competitivas en sus mercados actuales, examinar las oportunidades en busca de nuevos mercados internacionales, diversificar su producción o añadir valor a sus productos.

Por ello, en su mayoría de veces las empresas exportadoras que inician operaciones tienen dificultades constantes, como por ejemplo los falta de conocimiento en los

procesos logísticos, limitado acceso a financiamientos, falta de conocimiento de los precios internacionales, falta de información de mercados destino confiables, falta de información de requisitos acorde al mercado, crisis económicas o sanitarias, generando que todo el proceso exportador no se realice de manera eficiente y en oportunidades existan pérdidas económicas.

En efecto, el financiamiento para el sector agroexportador siempre se ha visto limitado o restringido en varias oportunidades, según (Wiener, 2021) menciona que la entrada del sistema financiero a la actividad agraria en el ámbito rural ha sido constantemente baja, esto ha venido ocurriendo con intervención estatal y sin ella, el número de productores excluidos pero interesados en adquirir un crédito u otro servicio financiero, excede largamente a los que sí lograron acceder y que ello no sucedería por aversión al riesgo o bajas expectativas inter temporales.

Si bien es cierto que las principales entidades financieras con mayor frecuencia en las zonas rurales son las cajas municipales, aún estas son limitantes para los agroexportadores, debe de existir un equilibrio, en todo tipo de financiamiento existen riesgos, pero son riesgos medibles e identificables, y no debe existir razón alguna para no desarrollar constantemente servicios financieros enfocados al sector agrario y rural.

A su vez, los fletes internacionales desde fines del 2020 han venido en ascenso lo que ha repercutido directamente en los exportadores e importadores, según (Artica, 2021) menciona que el incremento de los fletes se verá reflejado en los productos que ingresan a nuestro país, y será asumido por el consumidor final, sin embargo en el caso de los exportadores, muchas veces son ellos quienes asumen los costos, ello debido a que no somos colocadores de precios internacionales y nuestros

compradores pelean para que sus ventas no se vean afectadas en el mercado extranjero, entre los más afectados tenemos a la agroexportación, textiles, confecciones, manufactura, industria del plástico.

De lo anterior resulta que, el Covid-19 ha traído consigo graves consecuencias para el comercio mundial, desde la expansión de la pandemia los fletes marítimos tuvieron fuertes shocks y una volatilidad constante, al inicio del 2020 tuvieron un colapso total debido a la demanda internacional, ahora en la actualidad los fletes superan cerca de 4 veces su valor en el mercado internacional, dado que la reactivación y la nueva demanda internacional va en aumento constante, y estos elevados montos se reflejan en los consumidores y los exportadores, trayendo consigo un desanimo y entusiasmo al exportar.

Sin embargo, a pesar de la situación económica y sanitaria que estamos atravesando, nuestro sector agroexportador ha podido hacer frente a esta disyuntiva, según la (OFICINA DE COMUNICACIONES Y PROTOCOLO - MINCETUR, 2021) menciona que a pesar de la emergencia sanitaria causada por la Covid-19, las agroexportaciones peruanas tanto tradicionales como no tradicionales, alcanzaron un récord histórico al registrar un monto aproximado de \$ 7550 millones durante el 2020, superando en cerca de 6,7% al 2019 que fue de \$7074 millones.

Por lo tanto, si bien es cierto que hemos alcanzado nuevos históricos de exportaciones, no todo está solucionado, existen brechas amplias que cubrir, como incorporar nuevas estrategias comerciales y cooperación entre la empresa privada y el Estado, para de esta forma poder hacer frente a cualquier tipo de crisis a fin de seguir siendo constantes, competitivos a nivel internacional y mediante la diversificación de productos mejorar la oferta exportable en la agroexportación.

En síntesis, todo lo planteado hasta ahora resulta importante de tratar, debido a que el país tiene altos índices anuales de consumo de maíz amarillo duro, lo que conlleva a poder determinar cuáles son las limitaciones que carecen los agroexportadores de maíz amarillo duro, y porque nos vemos en la necesidad de importar millones de toneladas anuales para poder satisfacer la demanda interna, si nuestro país tiene las condiciones necesarias para ser un productor y exportador mundial de maíz.

Por lo expuesto en los párrafos anteriores, se plantea la siguiente pregunta de investigación “¿Cuáles son los factores que limitan la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021?”

La investigación es un proceso por la cual se busca dar una solución a un problema, según (Escudero & Cortez, 2018) menciona que las investigaciones son acciones ordenadas, lógicas y sistemáticas orientadas a la indagación de un fenómeno, hecho o problema, que para su desarrollo se requiere de rigurosos criterios y métodos, a fin de desarrollar o ampliar los conocimientos sobre lo que nos rodea.

En ese sentido, se considera a la investigación como un proceso en el cual se busca dar solución a un problema o la respuesta a algo que desconocemos, mediante la aplicación de criterios y métodos, por lo que la importancia de la presente investigación radica en poder determinar cuáles son los factores que limitan que el Perú sea un país exportador de maíz amarillo duro a nivel mundial.

En consecuencia, es importante considerar que para exportar se debe de tener ciertos requerimientos, al respecto (Álvarez, 2019) menciona que para poder vender dentro del comercio internacional hay que seguir toda una serie de requisitos y procesos, normalmente ellos se encuentran en documentos, pues cada uno tiene un uso

específico y una aplicación que va a influir sobre cada parte del proceso logístico y comercial.

En ese sentido, la presente investigación permitirá que los agricultores tengan conocimiento de cuáles son los procesos referidos a la exportación de maíz amarillo duro, conocer cuáles son las restricciones, certificaciones, calidades de maíz y así poder acceder al mercado europeo, lo que permitirá generar mejores beneficios económicos, sumado a ello dará a conocer cuáles son los indicadores de producción nacional, saber cuál es la demanda internacional y conocer los precios internacionales vs nacionales del maíz amarillo duro.

Por otro lado, la investigación permitirá determinar si el factor tecnología influye en los procesos agrícolas y como el Estado participa en los mismo, en ese sentido (Calvo, 2019) menciona que la tecnología en la agricultura como cualquier herramienta que suponga un avance en el modelo de trabajar y que mejore la eficiencia de una explotación y de forma conjunta podremos conocer cuáles son los principales limitantes, que tienen los agricultores en la siembra y producción del maíz amarillo duro.

Por lo mencionado en líneas anteriores, se considera que la presente investigación es importante dado que en la actualidad el Perú es considerado como un país megadiverso a nivel mundial, sumado a ello se cuenta con altos niveles de consumo nacional de maíz amarillo duro y el poder determinar cuáles son los factores que limitan la exportación de maíz amarillo duro al mercado europeo, servirá para futuras investigaciones, para agricultores y de esta forma realizar los procesos de exportación de manera eficiente.

Respecto a la estructura de la presente investigación, en el primer capítulo se presenta el marco teórico sobre el cual se basó el desarrollo de esta, iniciando con los antecedentes de investigación y en segundo lugar presentando a las bases teóricas que definen las variables y los modelos de evaluación. Luego, se presenta las hipótesis y variables, describiendo la operacionalización de estas últimas. En tercer lugar se presenta el diseño metodológico, desarrollado en base a los objetivos de la investigación y en cumplimiento con los estándares de la USMP en los aspectos éticos. En el cuarto capítulo se presentan los resultados de investigación, organizados por descriptivos y correlacionales; además, se desarrolla la contrastación de hipótesis. En el capítulo 5 se presenta la discusión de resultados, seguido por las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes de la investigación

1.1.1 Antecedentes Internacionales

Ulloa (2020), **Colombia**, investigó con el objetivo de identificar las características de producción, importación y exportación de maíz y arroz en Colombia, permitiendo la creación y mantenimiento de ventajas comparativas y competitivas de dichos productos. La metodología aplicada fue mixta, dividida en tres fases separadas por en la recopilación de información histórica del 2013 al 2018, el análisis de datos actuales y la tercera fase de establecimiento de orientaciones y acciones que aportan a la exportación e importación de maíz y arroz.

Sus resultados mostraron que las zonas de Meta, Tolima y Huila de Colombia presentaban características adecuadas para incrementar los indicadores de exportación de arroz y maíz, con características tecnológicas a nivel nacional que permiten diferenciación del mercado interno y externo, identificando faltas en adopción de tecnologías productivas en dichas regiones. Además de presentar resultados sobre el nivel de abastecimiento de la demanda interna por factores como la variación negativa de las áreas sembradas y la producción, fomentando la importación de maíz, frente a una dinámica comercial positiva para la producción de arroz que se inclina hacia un incremento de producción y exportación. El estudio concluye que no todas las regiones de Colombia cumplían con características para producir Maíz y Arroz, siendo las mencionadas anteriormente las adecuadas para producir y exportar los cereales, con una influencia masiva del factor Tecnológico.

García y Morales (2017), Ecuador, plantearon una investigación con el objetivo de analizar la producción y comercialización de maíz amarillo duro en Guayas, Ecuador, con un enfoque en el incremento de productividad y el favorecimiento a las exportaciones del país. Su investigación fue mixta, de metodología descriptiva, de análisis documental y con la aplicación de un trabajo de campo para un instrumento cuantitativo. La muestra conto con un total de 317 agricultores y la participación de 3 expertos en la etapa de entrevistas.

Los principales resultados de los investigadores fueron la identificación de Guayas como una provincia con los mayores índices de productividad agrícola (especialmente de maíz amarillo duro), pese a la identificación del factor de ayuda estatal como inadecuada, así como factores financieros e inequidad en la entrega de insumos y tierras agrícolas frente a otras provincias. Se identifica al factor de la demanda internacional como propicio para las exportaciones de maíz amarillo duro. Sus principales conclusiones son que para lograr exportar el maíz amarillo duro es necesario un mayor apoyo por parte del estado, en capacitaciones sobre la etapa productiva, la formalización y promoción de exportaciones, así como una mayor accesibilidad financiera.

Van son, et al. (2021) Vietnam, investigaron sobre los factores limitantes de las exportaciones agrícolas en Vietnam, para lo cual implementaron un método cuantitativo retrospectivo con el análisis econométrico de los factores históricos de influencia en las exportaciones agrícolas, basándose inicialmente en la recopilación de 10 estudios previos, identificando factores como el PIB de los países exportador e importador, la población existente, la apertura económica, el tipo de cambio, la distancia geográfica entre naciones comerciantes, el lenguaje, las zonas de libre comercio, los impuestos existentes y acuerdos comerciales, así como las

certificaciones aplicables. Sus principales resultados son que los factores más relevantes son el desarrollo general del país exportador medido por el crecimiento de PIB, la población del país de origen, la distancia geográfica (negativa), pero sobre todos ellos la apertura económica del país y el tipo de cambio (R^2 de 2.560 y 1.209 respectivamente). El estudio concluye que la calidad de los productos se ve afectada por la demanda de los mercados extranjeros con los que posee mayor integración económica, siendo una de las razones principales del crecimiento en competitividad de las exportaciones agrícolas de Vietnam, mientras que sus fortalezas y elementos positivos permiten el desarrollo del sector productivo.

Zhang y Huangyuan (2022) China, investigaron sobre los factores que afectan el comercio de productos agrícolas entre China y el continente africano, tomando en consideración factores económicos, geográficos, demográficos, naturales, tecnológicos, políticos y cambiario que influye. Para ello aplicaron un análisis empírico basado en la información de china proveniente de su portal oficial UN COMTRADE, así como la data de 58 países africanos del 2010 al 2019, no se considera el evento del año 2020 de la pandemia por ser una variable inconsistente. Los resultados de la investigación indican que el crecimiento económico de China y de los países africanos afecta el desarrollo del comercio agrícola, siendo la educación de la población un factor importante. El desarrollo del capital humano aplicado a la agricultura también tiene un impacto significativo, mientras que otros factores como la distancia geográfica o el tipo de cambio afectan negativamente a las exportaciones agrícolas. El estudio concluye que la cooperación entre los agricultores y el diseño de los esquemas de negocios agrícola, así como la cadena logística internacional y la tecnología agrícola deben ser mejoradas para alcanzar una mayor producción agrícola para la exportación.

1.1.2 Antecedentes Nacionales

De acuerdo con (Flores & Mendoza, 2021) en su tesis denominada Factores que influyen en la exportación del Maíz Blanco Gigante del Cusco: Calidad, promoción, y características de la empresa durante el período 2014-2018; publicada en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), en la Facultad de Negocios, en la ciudad de Lima; la cual tuvo como problemática conocer ¿En qué medida los factores: calidad, promoción y características de la empresa influyen en la exportación del Maíz Blanco Gigante del Cusco durante el período 2014-2018? por lo que se buscó como objetivo analizar los factores: calidad, promoción y características de la empresa que influyen en la exportación del maíz blanco gigante del Cusco durante el período 2014-2018.

Los autores plantearon como metodología basada en un diseño no experimental transversal de tipo explicativo, ya que no habrá ningún tipo de manipulación de las variables de estudio y será de carácter explicativa; así mismo plantea un enfoque mixto de tipo cualitativo y cuantitativo, el primero a fin de poder obtener datos exactos y objetivos a través de mediciones estadísticas y el segundo a fin de obtener un comprensión del problema de forma sistemática y rigurosa, por consiguiente, la confección de la presente tesis se llevó a cabo a través de una población de estudio de 12 empresas exportadoras de Maíz Blanco Gigante del Cusco y la entrevista a 8 expertos en el área de exportaciones y comercio exterior, a su vez, dicha información será recolectada mediante entrevistas semiestructuradas y una encuesta.

El resultado que se obtuvo fue que la calidad del maíz es considerada uno de los principales factores de éxito competitivo más importantes, ya que está tiene una relación directa con la percepción de los consumidores y puede implicar una acepción positiva en el presente y futuro. Asimismo, se determinó que las características de la

empresa es un factor clave en el desempeño de las exportaciones, dado que si la empresa tiene buen tamaño, compromiso con la gestión, percepción, precio, conocimiento del mercado, las exportaciones que realicen tendrán una tendencia positiva; por otro lado, los exportadores deben de comprender la combinación correcta de herramientas promocionales para reflejar el mensaje que desean transmitir, las cuales pueden ser publicidad, venta personal, promoción y relaciones públicas.

En relación a la problemática expuesta se llegó a la conclusión de que para poder exportar el maíz, tenemos que tener en cuenta la calidad dado que en la actualidad vivimos en un mundo competitivo y constantemente los consumidores son más exigentes, a su vez obtener certificaciones y de esta forma posicionar al maíz como un producto de alta calidad, también entender que la correcta gestión de las empresas influye positivamente en las exportaciones y teniendo en cuenta que ello no es sinónimo de éxito, finalmente, una correcta aplicación de la promoción por parte de los exportadores hacia los compradores potenciales generaría mayores índices de ventas.

De acuerdo con (Díaz & Manayay, 2020) con su tesis denominada Estudio de viabilidad financiera para la exportación de maíz duro amarillo de la Asociación de Terrenos La Merced; publicada en la Universidad César Vallejo, en la Facultad de Ciencias Empresariales, en la ciudad de Chiclayo; la cual tuvo como problemática conocer ¿En qué medida será viable en análisis financiero de la exportación de maíz duro amarillo de la Asociación de Terrenos La Merced? por lo que se buscó como objetivo elaborar un estudio de viabilidad financiera para la exportación de maíz duro amarillo de la Asociación de Terrenos “La Merced”

Los autores plantearon como metodología basada en un diseño no experimental dado que no existirá manipulación en ninguna variable, a su vez, tiene el enfoque cuantitativo, dado que se medirá mediante un análisis de situación financiera de rentabilidad usando los indicadores como el VAN y TIR, asimismo es descriptivo dado que recolectará la información de otros autores y no se indicara la relación entre variables dado que es netamente informativa, por consiguiente, la confección de la presente tesis se llevó a cabo a través de una población de estudio a la Asociación de Productores de Maíz en la Ciudad de Lambayeque (Gerente General) y 3 expertos en comercio exterior, a su vez, dicha información será recolectada mediante entrevistas y guía de análisis.

El resultado que se obtuvo fue que la Asociación cuenta con una amplia experiencia en el rubro agricultor, obteniendo ganancias entre S/. 2700 a S/. 6050 por cosecha y para poder exportar al mercado destino se obtuvo como ganador al país de Japón dado que tuvo un PBI mayor entre la lista de destino y una inflación moderada, a su vez es el primer importador de este maíz, en ese sentido, también se realizó una cotización de los costos de importación en una agencia de aduanas dando un monto en EXW de \$21,587.18, siendo óptimo para su exportación. Por otro lado, en el análisis financiero se pudo concluir que para poder iniciar el proyecto, se requiere de una inversión total de \$ 33,740.95, con un VAN de \$35,811, logrando un Tasa Interna de Retorno (TIR) cerca del 44% en un periodo de 2 años y 5 meses, dando como viable el producto para su producción y exportación.

En relación con la problemática expuesta se llegó a la conclusión de que una asociación que tiene años de actividad agrícola tiene mejores perspectivas de producción y generación de ganancias, a su vez, que para poder seleccionar un mercado objetivo tenemos que analizar distintos criterios como el PBI, la inflación, el

riesgo país, barreras arancelarias, entre otros, para así estar seguros de que el mercado destino es el ideal acorde a nuestro producto a exportar. Finalmente, es necesario tener en claro cuáles son los costos de exportación, así como de producción que serán necesarios para invertir y calcular, a su vez, cuál será el retorno esperado de la inversión para determinar si es viable o no realizar este proyecto.

Huamán (2018) desarrolló una investigación con el objetivo de identificar cuáles son los factores que limitan a la producción para exportación de heliconias hacia el mercado de Chile, específicamente de la zona de San Ramón por parte de la asociación Ave de Paraíso. Para ello siguió una metodología mixta de diseño exploratorio, de manera descriptiva simple con la aplicación de encuestas y entrevistas. Los factores analizados fueron el financiamiento para la producción, infraestructura productiva, el nivel de educación y conocimiento de los productores, el conocimiento logístico, aduanero y el asesoramiento obtenido, la capacidad productiva y la gestión de producción, y finalmente las capacitaciones de comercio exterior y la gestión de exportación. El estudio concluye que el principal factor limitante para la exportación de Heliconias es la falta de financiamiento, ocasionado principalmente por la falta de cumplimiento de requisitos para el acceso al financiamiento por parte de la Asociación Ave de Paraíso.

La investigación de Huamán (2018) se centra en los factores financieros, de logística e infraestructura, educación y conocimiento en aspectos logísticos, aduaneros y el asesoramiento para contrastar la capacidad productiva para exportación, siendo variables similares a la planteadas en el presente estudio y con una evaluación cuantitativa.

Arias (2019) realizaron una investigación para la identificación de los factores limitantes para la exportación agrícola de alcachofa de Chavimochic hacia el mercado español en el periodo 2008 al 2017. Su investigación fue analítica descriptiva no experimental, utilizando a selección de variables y análisis retrospectivo. Los factores limitantes identificados fueron estuvieron relacionados con el incumplimiento de los criterios HACCP y BPA, además de factores productivos asociados al uso de plaguicidas y abono del campo. Otras relaciones fueron el factor logístico, en sus indicadores de costos elevados, frecuencia de disponibilidad de transportes e incumplimientos debido a la discrepancia entre la norma internacional y la norma técnica peruana respectiva. En el factor comercial se identificó la falta de formalización para la definición contractual de ventas, la administración de las asociaciones y la falta de estrategias institucionales. El estudio concluye que los factores mencionados anteriormente, además de las certificaciones internacionales adquiridas, han influenciado en la reducción de las exportaciones en un 20% entre el año 2012 y 2017, con un incremento total del 14% del 2008 al 2017.

1.2 Bases teóricas

2.2.1. Factores que limitan la exportación

2.2.1.1. Definición de exportación

En la actualidad existen distintas definiciones acerca de exportación, según (Castro, 2008) menciona que la exportación es simplemente la salida de un producto determinado de un país con destino a otro, el cual atraviesa distintas fronteras o mares que separan naciones. (p.109).

Por otro lado, si se busca un concepto más técnico, la exportación, según la (SUNAT, s.f.) lo considera 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 las cuales no están afectas al pago de tributos.

Por lo tanto, la exportación se define como el proceso en el cual mercaderías nacionales o nacionalizadas salen del territorio nacional hacia otros países para su uso o consumo definitivo y éstas no están afectas a ningún pago de tributo.

2.2.1.2. Regímenes aduaneros

Los regímenes aduaneros según (Arias, 2021) menciona que son un sistema o conjunto de normas que rigen y organizan las mercaderías, personas y medios de transporte, que están sujetas a exportación, permanencia e importación, es decir, la potestad aduanera, según su naturaleza y fines de la operación, puede ser definitivo, temporal, suspensivo, de perfeccionamiento, entre otros.

En concordancia con lo anterior, los regímenes aduaneros son considerados conjuntos de normas que rigen en un territorio aduanero, por ello en el Perú mediante el Decreto Legislativo N° 1053 de fecha 26 de junio del 2008, se aprueba la Ley General de Aduanas dividiéndolo en cinco principales regímenes aduaneros, los cuales se subdividen hasta englobar un total de 13.

Regímenes de exportación

Dentro de los regímenes de exportación encontramos a dos tipos, la exportación definitiva y la exportación temporal para reimportación en el mismo estado.

En ese sentido, según (SUNAT, 2020) menciona que la exportación definitiva permite la salida de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su uso o su consumo definitivo en el exterior, las cuales no están sujetas a tributo alguno.

Por otro lado, la exportación temporal para reimportación en el mismo estado permite que las mercaderías nacionales salgan del territorio aduanero de forma temporal para poder ser reimportadas en un plazo determinado, sin haber sufrido algún tipo de modificación en el exterior.

En líneas generales, el régimen de exportación es sencillo de entender, tiene como finalidad simplificar los procedimientos aduaneros a los exportadores a fin de dinamizar constantemente su utilización y al estar exento de algún pago promueve la exportación en las personas y empresas.

2.2.1.3. Procedimientos para exportar

En la actualidad existen distintos procedimientos para poder exportar un producto o servicio de nuestro país, pero para poder realizar un proceso de exportación eficiente debemos de tener en cuenta ciertos procedimientos o pasos claves a seguir, ello con el objetivo de poder simplificar la exportación y evitar así futuros problemas que afecten tanto a nuestra mercadería, rentabilidad o satisfacción al cliente final.

En ese sentido (Reyes, 2021) menciona que para poder exportar debemos de tener en cuenta 7 pasos, como primer paso debemos de formalizar legalmente tu empresa ya sea como persona natural o jurídica, contar con número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) y estar habilitado para poder emitir boletas de venta o facturas comerciales.

A su vez, menciona como segundo paso es realizar un estudio de mercado, se tiene que realizar un análisis del mercado internacional para determinar la demanda

potencial y las posibles oportunidades de negocio, para ello se debe de consultar con fuentes de información, estadísticas, bibliografías o asistir a capacitaciones que brinda el portal de Siicex. Como tercer paso es necesario poder tener un perfil del producto a exportar, se debe de analizar las características del producto para determinar si es exportable y preguntarnos si nuestro producto responde a una necesidad, gusto y preferencias, modas y tendencia de consumo en el exterior, o si se diferencia en algo con respecto a otros productos de la competencia y conocer si se ajustan a las exigencias de cantidad, calidad, etiquetado en el mercado destino.

También, como cuarto paso menciona la promoción del producto para que de esta forma nuestra mercadería pueda ser conocida a nivel internacional mediante la utilización de herramientas de promoción comercial, como las ferias internacionales, ruedas de negocios, misiones empresariales, las cuales permiten no solo exhibir nuestro producto sino establecer contacto con potenciales compradores. A su vez, como quinto paso nos menciona al contacto comercial, luego de haber establecido contacto con el comprador potencial y enviar la información como cotizaciones, catálogos, fichas técnicas, muestras, debemos de elaborar un contrato de compraventa internacional.

Como sexto paso, nos menciona a los tramites de aduanas donde se debemos de enviar a una agencia de aduanas o agencia de carga los documentos comerciales de embarque exigidos por parte del importador, y ellos harán los trámites ante la SUNAT, generando la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) que es el documento oficial para regularizar la salida legal de nuestros productos y en caso el despacho sea menor a \$5,000.00, nosotros mismos podemos realizar los trámites de exportación ante la SUNAT.

Dentro del séptimo paso, nos menciona el embarque al exterior donde la agencia de aduanas solicita a la agencia de carga la numeración del documento de embarque para el traslado de nuestra mercadería a la nave, posteriormente nos entregan los documentos de embarque y en caso de tener una carta de crédito con alguna entidad financiera se remitirán esta documentación para proceder con la transferencia de pago a nuestra cuenta bancaria.

Por otro lado, según el (MIDAGRI, s.f.) menciona que, los requisitos básicos para exportar son:

- Capacidad para competir en los mercados internacionales
- Contar con productos competitivos en calidad, precio y valor agregado
- Acceso a información suficiente y oportuna
- Planificación adecuada de la exportación

Dentro de la capacidad para competir en los mercados internacionales, se basan principalmente en incorporar la tecnología moderna en el proceso productivo, en la gestión, obtención de información y la forma de promoverse, por ello debe de poseer la estructura necesaria para poder comunicarse con los clientes del extranjero, como la conexión a internet, correo electrónico y telefax, y en la actualidad es necesario contar con una página Web, ya que esta herramienta permite difundir los productos, exponer la calidad y colgar información de la empresa y así captar oportunidades de negocios.

A su vez, se debe de contar con profesionales que dominen un idioma extranjero, de preferencia el inglés, dado que estas personas se encargaran de realizar los procesos para concretar las exportaciones, y este conocimiento permite perfeccionar los

procesos al momento de realizar la toma de decisiones, generando una mejor visibilidad internacional de la empresa y así captar nuevos clientes con bajos costos de marketing.

Dentro del punto contar con productos competitivos en calidad, precio y valor agregado, se menciona que para poder tener éxito en la exportación, debemos de cumplir con los requisitos de los mercados en cuando a la calidad y precio, debiendo contar con al menos un elemento que nos dé una diferencia de los demás productos que se pueden ofrecer en el mercado, un elemento que aporte más rendimiento, propiedad o utilidad.

En el acceso a la información suficiente y oportuna, se debe de contar con un sistema informático abierto y permanente que permita conocer las tendencias de los consumidores, las cadenas de distribución, procedimientos, regulaciones, tanto como a nivel nacional o extranjero.

Por último, dentro de la planificación adecuada de la exportación, es necesario diseñar un plan de mercadeo internacional, el cual permitirá establecer objetivos y metas de exportación, indicando las estrategias y acciones que deberán realizarse para penetrar y/o consolidar el mercado destino, este plan deberá de contar con la información necesaria sobre los productos que se ofrecen, así como los objetivos y estrategias que nos permitirán ser exitosos hacia dónde queremos dirigirnos.

En síntesis, los pasos antes mencionados son muy importantes al momento de exportar algún producto o servicio, iniciando por la formalización que nos permitirá la emisión de comprobantes de pago, el estudio de mercado y el análisis de nuestro perfil de producto son aspectos fundamentales para poder conocer a donde queremos dirigirnos y si en dicho mercado existen restricciones, de forma complementaria tener

conocimiento del contrato y los tramites de aduanas, nos permitirán simplificar los procesos de exportación a fin de optimizar nuestros recursos.

2.2.1.4. Las barreras arancelarias

Se puede considerar a las barreras arancelarias como un impuesto que deben de pagar los importadores y exportadores en las aduanas de un país, pero para poder tener un definición más técnica, (Vázquez, 2016) menciona que las barreras arancelarias son restricciones al comercio exterior de un país el cual se efectúa mediante impuestos a la exportación e importación de bienes y servicios, se les conoce como aranceles. A su vez, los aranceles se pueden clasificar en dos tipos, el primero es el “ad valorem” que se calcula como un porcentaje del bien importado y el “arancel específico” que se aplica por unidad de un bien importado y este puede ser variable.

Sin embargo, existen ventajas y desventajas en la imposición de barreras arancelarias; desde el punto de vista de la exportación, con la imposición de aranceles el país pretende generar mayores ingresos a través de la recaudación de impuestos y permite corregir desequilibrios en precios al momento de venderlos en el extranjero, por otro lado desde el punto de vista de la importación, el país pretende defender sus productos nacionales frente a la competencia extranjera, elevando considerablemente sus precios y favoreciendo a la industria nacional.

A su vez, mediante la partida arancelaria N° 1005.90.11.00 - Maíz Duro Amarillo consultado en el portal de Sunat, el Perú cuenta con el Acuerdo Comercial Perú – Unión Europea a fin de poder exportar mercancías originarias del Perú hacia Europa, según la siguiente tabla:

Tabla 1.*Listado de convenios firmados con la Unión Europea.*

País	Convenio Internacional	Vigencia	Arancel Base / Preferencial	Porcentaje Liberado	Observación
Alemania	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Austria	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Bélgica	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Bulgaria	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Chipre	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Croacia	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Dinamarca	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Eslovaquia	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Eslovenia	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
España	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Estonia	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Finlandia	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Francia	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Grecia	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Hungría	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Irlanda	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente

Italia	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Letonia	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Lituania	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Luxemburgo	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Malta	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Países Bajos	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Polonia	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Portugal	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Republica	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Rumania	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Suecia	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/01/2021-31/12/2021	9%	100%	Sujeto A Contingente
Croacia	812 - Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/05/2017-31/12/9999	9%	100%	Sujeto A Contingente

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de (SUNAT, s.f.)

En consecuencia, podemos observar que la partida antes mencionada está sujeta al pago de un Arancel Base/Preferencial pero gracias al TLC con la Unión Europea se encuentra liberado al 100%, pero está condicionado a una contingencia, la cual se especifica en el Acuerdo Comercial. En ese sentido, según el Anexo I del Convenio, el maíz amarillo duro se encuentra listado con el NC 2007 N° 1005 90 00 – Los demás con una tasa base de 94 €/t y se encuentra en la categoría “ME”, a su vez, dentro de las contingencias para esta categoría, menciona que se aplicará un contingente agregado de 100 toneladas métricas, con un incremento anual de 10 toneladas

métricas, aplicándose a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo, y con carácter anual.

Es importante resaltar que en el Perú no existen tributos que graven la exportación, según (SIICEX, s.f.) menciona que la exportación de bienes no está afectada a ningún tributo, el servicio que presta la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) en cuanto a la exportación, es la facilitación de la salida al exterior de las mercancías, para mejorar nuestra competitividad y oferta exportable frente a los demás países de la región, sin embargo, la entrada de nuestros productos en el mercado destino si pueden ser objeto de alguna restricción arancelaria salvo convenios comerciales que lo eliminan.

En síntesis, todo lo mencionado en líneas anteriores resulta importante de considerar dado que para poder realizar el proceso de exportación de maíz amarillo duro no existe la aplicación de barreras arancelarias peruanas, salvo excepciones donde países de mercado destino si impongan aranceles a la importación y en caso existan Acuerdos Comerciales, existiría una reducción o anulación de esto.

2.2.1.5. Las barreras no arancelarias

Se puede considerar como medidas no arancelarias a la barrera que no comprende un arancel, pero si restringe al comercio internacional mediante distintos tipos de requerimientos, sean certificaciones, licencias, normas de origen, empaquetados, entre otros, según el (IPE, 2009) menciona que una barrera no arancelaria, es toda medida distintas a la imposición de un arancel, que restringe o dificulta el ingreso de un producto a determinado mercado.

En ese sentido, (Westreicher, 2018) define a las barreras no arancelarias como regulaciones impuestas por los gobiernos para dificultar o evitar la importación de

mercaderías o servicios sin elevar impuestos, con el objetivo de favorecer a los productos locales, entonces ello forma parte de un proteccionismo que no utilizan aranceles, básicamente utilizan regulaciones y estrategias.

Por ello es importante tener en cuenta que dentro de las medidas no arancelarias, no existe la aplicación de algún arancel, y su naturaleza propia dificulta la forma de conocerlas, interpretarlas y cumplirlas, por lo que es necesario tener conocimiento de las más comunes a fin de evitar tener complicaciones dentro de nuestro proceso de importación o exportación.

Dentro de las barreras no arancelarias podemos encontrar algunos tipos, (Sarquis, 2002) menciona que las que se emplean con mayor frecuencia son la de contingente arancelario, donde se establece una cantidad o valor máximo de importación de un producto y cuando se superan los límites, suelen incrementarse los derechos de importación y tiene una vigencia determinada, fijando precios de entradas, donde se establece un precio mínimo y en caso no llegue a ese monto se recargan los derechos aduaneros a fin de nivelar el precio de entrada y precios de referencias que se encargan de estabilizar los precios que se aplican a fin de proteger la industria nacional de las fluctuaciones extremas de precios.

Por otro lado encontramos a las restricciones sanitarias y fitosanitarias, las cuales son requisitos relativos a las características sanitarias y fitosanitarias del producto que exceden los estándares utilizados a nivel internacional y las licencias de importación, que es considerada una medida de carácter administrativo por medio de la cual se controla las importaciones.

En ese sentido, la partida arancelaria N° 1005.90.11.00 - Maíz Duro Amarillo consultado en el portal de Sunat cuenta con partida arancelaria N° 1005.90.11.00 - Maíz Duro Amarillo consultado en el portal de Sunat, según la siguiente tabla:

Tabla 2

Restricciones y Prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la Subpartida Nacional 1005.90.11.00.

RÉGIMEN	MERCADERÍA DESCRIPCIÓN	CONTROL	VIGENCIA		BASE LEGAL
			DESDE	HASTA	
10	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
30	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
81	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
80	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
70	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
42	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
21	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
20	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
18	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
30	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
81	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
21	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA

80	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
10	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
42	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
18	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
70	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA
20	Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var.	SENASA (MINAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dlg1059; DS018-2008-AG; RJ0162-2017-MINAGRI-SENASA

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de (SUNAT, s.f.)

En ese sentido, existen restricciones del Maíz Amarillo duro (Zea mays convar. Vulgaris, Zea mays var) por ello es importante tener conocimiento de las principales medidas no arancelarias que se dictan en el país destino de exportación, dado que sin el cumplimiento de ello no podremos ingresar al mercado y en distintas oportunidades el producto puede quedar retenido e incurriríamos en pérdidas económicas.

2.2.1.6. Problemas que limitan la exportación

Las exportaciones se consideran como el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero, sin embargo existen factores que limitan constantemente esta actividad, según (Malca & Rubio, 2014) en su artículo titulado obstáculos a la actividad exportadora, señala que se determinaron tres factores que limitan la exportación, el primer factor está asociado a las barreras de procedimiento y exógenas tanto en el mercado destino como en el de origen, aquí supone la necesidad de que las personas tengan habilidades de poder desenvolverse en

mercado multiculturales y tener el dominio de distintos idiomas, lo que permitirá negociar y competir en mercados internacionales.

El segundo factor que mencionan los autores se basa en las barreras de conocimiento que son de carácter interno, ya que pueden suscitarse ocasiones en las que muestren inexperiencia en las negociaciones comerciales internacionales y la falta de especialización en la gestión de personas y procesos a fin de lograr el éxito en las empresas que aspiran a su internacionalización. Dentro del tercer factor responde a variables externas a la empresa, aquí se detallan las políticas de promoción de exportación, ya que las empresas no realizan exportaciones constantes, sino por el contrario son esporádicas y no cuentan con información sobre los programas que el Estado promueve.

En ese sentido, resulta importante tener la habilidad poder desenvolvemos en los mercados multiculturales, tener conocimiento del idioma inglés y así negociar y competir en el mercado destino, dado que en la actualidad las empresas tienen altos niveles de competitividad, a su vez, es importante tener conocimientos generales para realizar un exportación e ingresar al mercado destino cumpliendo todos los requerimientos técnicos necesario y por último la falta de conocimiento del apoyo por parte el Estado y su promoción a las exportaciones resulta un factor que limita a la actividad de comercio exterior.

Por otro lado, (Chirinos, 2019) menciona que el agro es la segunda fuente generadora de divisas en el Perú, sin embargo el financiamiento aún es limitante importante para la expansión de la agroindustria, si bien es cierto que las grandes corporaciones disponen de fondos extranjeros, baratos, flexibles y adecuados para sus necesidades, las pequeñas y medianas empresas no reciben una atención adecuada, a su vez,

existe malas estructuras de financiamiento generan constantemente caídas de empresas del sector y llevan al Agro banco hacia una situación financiera insostenible.

Es evidente que el sector agroexportador es de vital importancia para nuestra economía, sin embargo no se valora de la forma correcta, existen grandes brechas en los accesos a créditos por parte de los agricultores y exportadores, por lo que debería de reestructurarse la estructura los financiamientos agrónomos, evaluar y determinar los riesgos que puedan tener y de esta forma ampliar la cobertura a fin de facilitar el dinamismo en el sector agroexportador.

A su vez, (Burstein, 2018) menciona en su artículo “reflexiones sobre la gestión de los recursos hídricos y la salud en el Perú”, que el 80% del agua es utilizado en las actividades agrarias que se desarrollan en la costa, lo cual genera un problema hídrico, exacerbado por la selección de cultivos de agroexportación como el arroz en el norte o esparrago en la costa central y sur que requieren de grandes cantidades de agua, a su vez, esta fuerte demanda de agua para cultivos de exportación en zonas áridas no solo tiene como consecuencia la escasez del agua superficial, sino que se está sobreexplotando la reservas subterráneas, trayendo consigo la intrusión de agua de mar en los acuíferos dando como consecuencia una salinización y avance de la desertificación.

En ese sentido, es importante resaltar que pueden existir más factores por el cual las exportaciones pueden verse limitadas, sin embargo, dentro de las más resaltantes encontramos a las barreras de procedimientos, barreras de conocimiento y falta de promoción de sus productos, el acceso a financiamientos a los agroexportadores, el acceso al agua, entre otros, los cuales tienen un gran impacto en el proceso de exportación.

2.2.1.7. Ventajas y desventajas de la exportación

Es evidente reconocer que en todo proceso comercial existen ventajas y desventajas, ante ello la exportación no es ajeno a esto, según (ConAvalSí, 2019) menciona que una de las ventajas de las exportaciones es la diversificación del riesgo, dado que al abrirse al comercio exterior llegamos a nuevos mercados y clientes, implicando una mayor diversificación de los riesgos, dado que no dependeremos del mercado nacional y en caso exista una contracción en el consumo, no afectará tanto a nuestro negocio. En ese sentido, cuando diversificamos, logramos minimizar el impacto de situaciones económicas adversas, dado que podemos compensar esas pérdidas con las ganancias de los distintos mercados que hemos accedido, de esta forma se mitiga los riesgos y acrecentamos nuestros ingresos futuros.

A su vez, permite proyectar una imagen empresarial más sólida, dado que al entrar a nuevos mercados y ampliar nuestra cartera de productos, nos brinda una mayor estabilidad desde el punto financiero, dado que una empresa que logra ser competitiva a nivel internacional también proyecta una imagen más sólida y confiable. Por ello entrar y consolidarnos en el mercado internacional traerá consigo tener un mayor prestigio y confiabilidad hacia nuestros clientes potenciales, entidades financieras, proveedores, dado que nuestra fiabilidad se reflejará en los testimonios de todos nuestros clientes tanto nacional como internacional.

También se menciona como ventaja el aumento de los ingresos, el encontrar nuevos clientes en el mercado internacional suele generar un incremento constante de nuestras facturaciones, por lo general, las ventas de las empresas exportadoras suelen crecer en comparación de las que se limitan a vender en territorio nacional. Es evidente reconocer que las exportaciones aumentan significativamente los ingresos

de las empresas, ello se basa netamente en las ventas facturadas, dado que al ingresar a nuevos mercados la demanda aumentará y nuestras ventas de igual forma, trayendo consigo un aumento de la rentabilidad.

A su vez, la exportación genera un mejor posicionamiento de marca, dado que la internacionalización permite potenciar el posicionamiento de nuestra marca, tener una mejor reputación en los nuevos mercados genera un cambio positivo en las actitudes hacia la marca, tanto en los consumidores como en el resto de los actores involucrados. Esto sin duda es una de las principales ventajas de las exportaciones, dado que el posicionamiento de la marca es un factor fundamental para poder crecer internacionalmente, un claro ejemplo son las grandes empresas como Coca Cola, Nestlé, Pepsi, las cuales tienen un posicionamiento en los países a donde exporta y los consumidores ya tienen conocimiento sobre su valor, por lo que es esencial posicionarnos dentro de distintos mercados para crecer como empresa.

Por otro lado, existen desventajas al momento de querer realizar operaciones de comercio exterior, ante ello según (Muñoz, 2015) menciona que se deben de modificar productos, envases o presentaciones, ello en base al mercado destino dado que pueden existir regulaciones sanitarias para lo cual debemos de adaptarnos y cambiar nuestras presentaciones, a su vez, menciona que debemos que tener que contratar personal especializado con conocimiento de idiomas, ello para que se encargue de realizar las negociaciones y cierre los contratos, también menciona que tenemos que contar con certificaciones especiales de calidad, ello en base a las exigencias que surja por parte de nuestro comprador en el mercado destino.

También menciona que existe una dificultad en la elección del mejor canal de distribución, dado por estos medios nuestros productos llegarán al consumidor final y

debe de realizarse en las óptimas condiciones, ya que en distintas oportunidades surgen problemas relacionados al tiempo, calidad y costo.

Por otro lado, el autor menciona que existe la desventaja de debemos de utilizar nuevos materiales de comunicación y promoción, ello dado que el producto no será distribuido por los canales nacionales, sino tendremos que buscar medios internacionales, como ferias, congresos, entre otros, para poder ofertar nuestro producto y de esta forma se conozca en el mercado destino.

En síntesis , la exportación es un proceso complejo que requiere de varios elementos y conocimientos, sin embargo, si se realiza un balance entre las desventajas y ventajas, se concluye que resulta ser más ventajoso dado que el exportar nuestros productos no solo beneficia a nosotros, sino que genera un impacto positivo en distintos actores lo que genera un beneficia para nuestros colaboradores, proveedores, el Estado, y así efectuando correctamente los procesos tendremos un exportación eficiente.

2.2.2. Maíz Amarillo Duro

2.2.2.1 Especificaciones técnicas

El maíz amarillo duro, según el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI) es *Zea Mays L. var. Indurata*, pertenece a la familia de Poaceae (gramíneas), su origen es de América Tropical, sus regiones naturales de hábitat son los Valles Costeños, Selva Baja y Alta (entre nivel de mar a 600 msnm), su principal zona de cultivo son los departamentos de Ica, Lima, Ancash, La Libertad, Loreto y San Martín de Porres.

2.2.2.2 Variedades

Dentro de las principales variedades que están autorizadas en el Perú, encontramos a la Marginal 28 Tropical (M28T), INIA 609 Naylamp, INIA 616, y el INIA 608 – ALLIMASARA, esta última variedad fue recientemente aprobada mediante Resolución Jefatural N° 0090-2021-INIA de fecha 25 de agosto 2021, el cual proviene de una cruce simple de dos variedades con amplia base genética, permitiendo tener una mayor resistencia a los factores abióticos que se presenta en una agricultura bajo lluvia e incrementaría cerca de un 40% la productividad por hectárea, logrando un rendimiento de 6 toneladas en condiciones de secano y 8 en bajo riego.

2.2.2.3 Partida Arancelaria Peruana

El maíz amarillo duro se encuentra dentro, según (SUNAT, s.f.) Sección II: Productos del Reino Vegetal, Capítulo:10 – Cereales, Partida Arancelaria N° 1005.90.11.00 – Amarillo.

En ese sentido, es importante conocer la nomenclatura arancelaria, ya que de esta forma nos permitirá conocer cuáles son los tributos por pagar por el ingreso o salidas de mercaderías, a su vez, permite saber si el producto está sujeto a alguna restricción, beneficios arancelarios o prohibiciones.

2.2.2.1 Principales productores mundiales de maíz amarillo

El maíz amarillo duro es un commodities que tiene una alta producción y consumo a nivel mundial, según (DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICAS AGRARIAS - DGPA, 2021) menciona en su boletín trimestral N° 01-2021, que Estados Unidos de América es el país que lidera la producción mundial con cerca de 380,764 MT, seguido de China con 268,00 MT y Brasil con 118,000 MT, estos tres países concentran

aproximadamente el 64% de la producción mundial del maíz amarillo duro, según listado.

N°	Países	2015/16	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22*
	Total Mundo	1 015 000	1 127 667	1 079 253	1 125 886	1 117 164	1 128 463	1 189 854
1	United States	345 506	384 778	371 096	364 262	345 962	360 252	380 764
2	China	264 992	263 613	259 071	257 174	260 779	260 670	268 000
3	Brazil	67 000	98 500	82 000	101 000	102 000	102 000	118 000
4	European Union	58 748	61 909	62 021	64 351	66 735	63 975	66 700
5	Argentina	29 500	41 000	32 000	51 000	51 000	47 000	51 000
6	Ukraine	23 333	27 969	24 115	35 805	35 887	30 297	37 500
7	India	22 567	25 900	28 753	27 715	28 766	30 200	29 500
8	México	25 971	27 575	27 569	27 671	26 658	27 000	28 000
9	South Africa	8 214	17 551	13 104	11 824	15 844	17 000	17 000
10	Russia	13 168	15 305	13 201	11 415	14 275	13 872	14 900
42	Perú	1 746	1 510	1 523	1 579	1 552	1 400	1 450
	Otros	154 255	162 057	164 800	172 090	167 706	174 797	177 040

* Estimados

Elaboración: MIDAGRI-DGPA-DEE

Figura 1.

Principales productores mundiales de maíz amarillo duro.

Es evidente que Estado Unidos de América tiene el liderazgo total de la producción mundial de maíz amarillo duro, el Perú por el contrario se sitúa en el puesto 42 con cerca de 1,450 MT, en ese sentido, según (González, Francisco, & Castañeda, 2014) mencionan que esta hegemonía de Estados Unidos se debe principalmente al fuerte impulso que le ha dado al desarrollo del sistema de propiedad intelectual dentro de los foros y acuerdos comerciales, dado que desde el año de 1990, hasta la actualidad, existen empresas biotecnológicas como Monsanto Company, Syngenta, Dow AgroSciences, Dupont, Bayer CropSciences y BASF, las cuales han permitido crear semillas más resistentes a fin de optimizar los cultivos.

En síntesis, el gran nivel de productividad de Estados Unidos en el maíz amarillo, se debe principalmente al desarrollo de tecnología en el sector agrícola, y su fuerte presencia dentro de los foros y acuerdos comerciales para hacer valer su propiedad intelectual, dado que sus semillas se encuentran patentadas y son las más resistentes y productivas del mercado mundial.

2.2.2.2 Principales exportadores e importadores mundiales de maíz amarillo

El comercio exterior ha triado consigo un constante intercambio de bienes y servicios entre los países del mundo, en ese sentido, el maíz amarillo duro no ha sido ajeno de ello, existe distintos países que se dedican a exportar e importar este grano tan importante para la alimentación las personas y animales.

A su vez, según (DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICAS AGRARIAS - DGPA, 2021) menciona que en el mes de mayo 2021, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) realizó una estimación para la campaña 2021-2022, un incremento de las exportaciones mundiales en 6,7% que corresponden a un volumen de 196,2 millones de toneladas y que el 86,9% de las exportaciones mundiales se concentran en cuatro países: Estados Unidos (31,6%), Brasil (20,4%), Argentina (19,4% y Ucrania (15,5%), según listado.

MUNDO: EXPORTACIONES DE MAÍZ AMARILLO DURO POR PRINCIPALES PAÍSES
(Miles de toneladas)

PAÍSES	2015/16	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22*
Total Mundo	145 852	143 797	154 381	173 483	175 714	183 843	196 236
1 United States	51 056	55 618	63 668	49 241	46 923	70 000	62 000
2 Brazil	35 382	19 794	25 116	38 773	34 137	34 000	40 000
3 Argentina	21 679	22 951	24 198	32 879	39 917	32 000	38 000
4 Ukraine	16 595	21 334	18 036	30 321	28 929	23 000	30 500
5 Serbia	1 560	2 414	819	2 836	3 123	3 500	3 100
6 European Union	1 953	2 816	2 732	4 273	5 388	3 300	4 300
7 South Africa	759	1 816	2 361	1 183	2 456	3 200	3 200
8 Russia	4 691	5 598	5 532	2 770	4 072	3 100	4 100
9 Paraguay	2 662	1 757	1 476	2 559	2 081	2 700	2 700
10 India	551	553	1 076	482	1 125	1 800	1 200
42 Perú	9	8	9	4	11	10	10
Otros	8 955	9 138	9 358	8 162	7 552	7 233	7 126

* Estimados

Elaboración: MIDAGRI-DGPA-DEE

Figura 2.

Principales exportadores mundiales de maíz amarillo duro.

Se observa que el principal país exportador de maíz amarillo duro es Estados Unidos, ello se basa en la gran producción nacional que mantiene y el uso de las tecnologías

en sus procesos de cultivo, sin embargo podemos encontrar al Perú en el puesto 42, con cerca de 10 millones de toneladas anuales, lo que reafirma la presente investigación a determinar qué factores limitan la exportación de maíz amarillo.

Por otro lado, las importaciones mundiales del maíz amarillo duro han ido en un constante aumento, según (DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICAS AGRARIAS - DGPA, 2021) menciona que el dinamismo del comercio exterior ha permitido que la demanda del maíz amarillo duro vaya en aumento, para la campaña del 2021-2022, se espera llegar a un volumen de 190,8 millones de toneladas, un 5% más que el año anterior, este aumento se basa principalmente por la demanda creciente de China, a su vez el incremento de las adquisiciones de México (3%), Japón (3,2%) unión Europea (33,3%) y Corea del Sur (1,7%) y Perú (5%), este aumento se ve reflejado por el uso de alimentos para animales, generando una mayor competitividad en los precios del maíz.

MUNDO: IMPORTACIONES DE MAÍZ AMARILLO DURO POR PRINCIPALES PAÍSES
(Miles de toneladas)

PAÍSES	2015/16	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22*
Total Mundo	139 066	142 388	152 475	167 928	169 659	181 837	190 841
1 China	3 174	2 464	3 456	4 483	7 596	26 000	26 000
2 México	13 957	14 614	16 129	16 658	16 526	16 500	17 000
3 Japan	15 204	15 169	15 668	16 050	15 888	15 400	15 900
4 Vietnam	8 100	8 500	9 400	10 900	12 000	13 000	13 000
5 European Union	14 008	14 253	17 667	23 583	17 384	12 000	16 000
6 Korea, South	10 121	9 220	10 018	10 856	11 882	11 500	11 700
7 Egypt	8 722	8 773	9 464	9 367	10 432	10 300	10 400
8 Iran	6 600	7 800	8 900	9 000	6 800	7 000	8 000
9 Colombia	4 458	4 754	5 201	6 048	5 976	6 000	6 200
10 Algeria	4 329	3 989	4 046	4 816	5 156	5 000	5 200
12 Perú	2 985	3 269	3 402	3 694	3 822	4 000	4 200
Otros	47 408	49 583	49 124	52 473	56 197	55 137	57 241

* Estimado

Elaboración: MIDAGRI-DGPA-DEE

Figura 3.

Principales importadores mundiales de maíz amarillo duro

A su vez, se observa que según la figura 2 y 3, existiría un aumento proyectado de las exportaciones e importaciones para la campaña 2021-2022, por lo que los índices

de productividad de los países de Estados Unidos, China y Brasil irán en un aumento constante, ello debido que las condiciones atmosféricas vienen desarrollándose hasta la actualidad con normalidad y se generaría una mayor cosecha de los principales países productores.

En síntesis, se visualiza que existe un gran flujo de exportaciones e importaciones del maíz amarillo duro en millones de toneladas, dado que este producto es utilizado constantemente para la alimentación humana y avícola, a su vez, estos incrementos constantes se sostienen en los indicadores de productividad y ocasiones se deben principalmente en un aumento de áreas cosechadas y mejores condiciones climáticas, en nuestro país existe cifras bajas de exportación dado que nuestra producción nacional y las tecnologías utilizadas no son las óptimas para lograr ser más competitivos.

El maíz amarillo duro es un grano altamente demandado a nivel mundial, por ello las tendencias de exportación siempre serán constantes,

2.2.2.3 Precios Internacionales de maíz amarillo

El maíz amarillo duro, al ser considerado un Commodities está sujeto a una variación constante de los precios internacionales, dado que ello se fija en base a la oferta y la demanda, por lo que según (DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICAS AGRARIAS - DGPA, 2021) menciona que el comportamiento del precio durante el 2019 ha sido irregular, ello debido principalmente a las discrepancias arancelarias entre EE.UU. y China, frenando así el comercio mundial y generando la baja del precio del maíz. A su vez, durante los primeros meses del 2020, los precios internacionales mostraron una caída, ello debido por las medidas adoptadas para frenar la propagación de la pandemia de la Covid-19.

Esta situación se revierte según la Figura 4, a partir del mes de junio del 2020, la recuperación de la demanda se empieza remontar debido al incremento del consumo de los países y el dinamismo del comercio mundial, por lo que en adelante se espera una proyección positiva y aumento significativo de los precios. Se puede observar que en la segunda semana de mayo 2020, los maíces del Golfo USA registraron un promedio de \$327 por tonelada, colocándolo como el precio más alto en los últimos 7 años y aumentando en un 116% respecto de inicios de mayo del 2020.



Figura 4

Histórico de precios del maíz amarillo duro según mercado

En ese sentido, se aprecia un alza de los precios sostenida debido principalmente a la disminución de la oferta por parte de Estados Unidos hacia China, haciendo la fuerte demanda aumente eleve considerablemente sus precios.

En síntesis, el Covid-19 ha generado una contracción de la demanda mundial del maíz amarillo duro, sin embargo conforme las personas iban siendo vacunadas y las economías se iban reactivando, la demanda fue creciente y la oferta baja, lo que conllevó a una elevación de los precios en más del 100%, sustentado en que China tiene una población muy extensa y poco porcentaje de tierras cultivables,

convirtiéndolo en un gran importador y demandante de este grano, sin embargo conforme pasen los meses las tendencias irán hacia la baja, dado que la oferta se verá en aumento.

2.2.3. Análisis situacional de Maíz Amarillo en Perú

2.2.3.1. Producción nacional de maíz amarillo

Para poder tener un panorama de la producción nacional de maíz amarillo duro en el Perú, es necesario conocer que cantidad de hectáreas se dedican a la producción de este grano, según menciona que las siembras a nivel nacional en el segundo semestre de la campaña agrícola de febrero a julio 2021, alcanzaría cerca de las 106,4 mil hectáreas, ello equivalente a una disminución del 10% respecto al promedio de las últimas 5 campañas, sin embargo, si se realiza un comparación con la campaña del 2019-2020, resulta un aumento del 13,7%.

Campaña agrícola	Promedio últimas 5 campañas	Ejecutado 2019-2020	Ejecutado 2020-2021	Intenciones de Siembra 2021-2022	Ejecu 2020-2021 / Prom. Últimas 5 campañas (%)	Ejecu 2020-2021 / Ejecu 2019-2020 (%)
ago	27 201	29 332	26 047	30 364	-4,2	-11,2
sep	39 269	37 629	39 549	38 469	0,7	5,1
oct	30 330	29 768	27 418	31 646	-9,6	-7,9
nov	15 544	15 395	15 012	16 192	-3,4	-2,5
dic	13 058	13 480	15 674	17 017	20,0	16,3
ene	19 471	18 757	20 625	24 648	5,9	10,0
feb	29 466	20 864	28 581	32 575	-3,0	37,0
mar	26 185	19 061	24 381	32 337	-6,9	27,9
abr	14 432	11 929	13 104	22 117	-9,2	9,9
may	14 124	11 419	10 504	18 208	-25,6	-8,0
jun	16 593	15 306	14 470	18 252	-12,8	-5,5
jul	17 427	15 033	15 368	15 932	-11,8	2,2
I - Semestre	144 872	144 360	144 324	158 336	-0,4	-0,02
II- Semestre	118 227	93 611	106 409	139 421	-10,0	13,7
TOTAL	263 099	237 971	250 733	297 757	-4,7	5,4

Figura 5.

Promedio de siembras. Avance de siembras ejecutadas de maíz amarillo duro 2021.

Durante los 6 primeros meses de la campaña iniciado agosto 2020 a enero 2021, las siembras sumaron cerca de 144,4 mil hectáreas, similares al periodo 2019-2020, pese a que existió un déficit hídrico en los inicios de la campaña, posteriormente en febrero se observó un incremento de 17,3%.

En base a lo antes mencionado, y debido a las menores áreas de siembra que se registrarían en julio 2021, se prevé que para el segundo semestre del 2021, el área de cosecha se reduciría en un 76%, respecto al promedio de los últimos cinco años.

Periodo	Promedio últimos 5 años (t)	2020 (t)	Predicción 2021 (t)	Var% 2021/Prom. 5 años	Var% 2021 / 2020
ene	104 727	107 869	94 756	-9,5	-12,2
feb	112 423	121 157	118 920	5,8	-1,8
mar	84 221	71 781	72 607	-13,8	1,2
I Trimestre	301 370	300 807	286 282	-5,0	-4,8
abr	64 024	65 830	61 753	-3,5	-6,2
may	76 336	91 815	86 956	13,9	-5,3
jun	144 805	120 202	176 811	22,1	47,1
II Trimestre	285 165	277 848	325 519	14,2	17,2
I Semestre	586 535	578 654	611 801	4,3	5,7
jul	156 441	116 454	154 100	-1,5	32,3
ago	113 414	94 560	110 048	-3,0	16,4
set	89 343	64 409	81 988	-8,2	27,3
III Trimestre	359 199	275 423	346 136	-3,6	25,7
oct	89 886	70 544	66 797	-25,7	-5,3
nov	94 480	109 639	84 401	-10,7	-23,0
dic	98 964	93 247	89 832	-9,2	-3,7
IV Trimestre	283 330	273 430	241 030	-14,9	-11,8
II Semestre	642 529	548 854	587 166	-8,6	7,0
TOTAL	1 229 064	1 127 508	1 198 967	-2,4	6,3

Figura 6.

Proyección de la producción nacional de maíz amarillo duro 2021.

En ese sentido, se puede observar que la producción del año 2020 bordea los 1,127 MT y la proyección efectuada para el año 2021 se estima en 1,198 MT, lo que representa un incremento cerca del 6,3%, ello se sustenta en el incremento de las áreas cosechadas en 3,6% y la mejora de los rendimientos de 1,8%.

En síntesis, es importante considerar las proyecciones que emite el Gobierno mediante sus organismos descentralizados a fin de poder conocer cuáles serán las cantidades de producción de maíz amarillo duro y así determinar si la oferta exportable de este grano tendrá tendencia al crecimiento.

2.2.3.2 Realidad y problemática en la exportación de maíz amarillo

El maíz amarillo duro es un grano que cumple las condiciones necesarias para poder tener mayores indicadores de exportación ello sustentado en nuestros climas, que favorecen un rápido crecimiento de este cultivo, sin embargo, anualmente se observa siempre en la necesidad de importar millones de toneladas, sin embargo, según (SIICEX, s.f.) El Perú ha logrado exportar a distintos mercados internacionales, los cuales se componen:

Mercado	%Var 20-19	%Part. 20	FOB-20 (miles US\$)
España	-93%	53%	20.52
Estados Unidos	-32%	28%	11.13
Italia	-16%	13%	5.04
Suiza	609%	3%	1.03
Canadá	111%	2%	0.95
Países Bajos	–	1%	0.30
Alemania	–	0%	0.09

Figura 7.

Principales mercados de exportación del maíz amarillo duro.

Se observa que al 2020, los principales países donde más se exporta son España y Estados Unidos con una participación en conjunto de 61% del mercado, otro punto relevante a resaltar es el incremento de cerca del 600% presentado por Suiza, donde se proyecta a ser un mercado potencial a largo plazo.

Ruc	Razón Social	%Part 2020
20392854445	LAMAS IMPORT EXPORT S.A.C.	51.26%
20186370571	IMPORTADORA Y EXPORTADORA DOÑA ISABEL E. I.R.L	30.92%
20602590039	NDV PRODUCTOS S.A.C.	11.68%
20603351755	NOVAL COMPANY S.A.C.	4.07%
20604284555	INKA TASTY S.A.C.	1.23%
20515926543	AGROMANIA SAC	0.61%
20546610706	INCA INVEST SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	0.23%

Figura 8.

Principales empresas exportadoras.

Por otro lado, es importante conocer la composición de empresas que hacen posible estos indicadores antes mencionados, según (SIICEX, s.f.), como se aprecia en la figura 8, la empresa Lamas Import Export S.A.C concentra más del 50% de la actividad exportadora del maíz amarillo duro, por lo su actividad beneficia a los indicadores de exportación.

En síntesis, nuestro país cumple con las condiciones geográficas para producir maíz amarillo duro y lograr exportar al mercado internacional, sin embargo, existen factores que limitan la exportación y de importar millones de toneladas anuales para poder satisfacer la demanda interna.

2.3 Definición de Términos Básicos

- Exportación: Según (UtelBlog, 2013) “es el envío de mercancías nacionales para su uso o consumo en el exterior”
- Importación: Según (UtelBlog, 2013) “ingreso legal de mercancías proveniente de otro país, que puede ser más barata o de mejor calidad”

- Maíz: Según (De Sourza, 2020) “es un cereal originario de América, constituyéndose entre uno de los tres cereales más importantes que el hombre utiliza para su alimentación y la de los animales”.
- Producción: Según (Quiroa, 2020) “la producción es la actividad económica que se encarga de transformar los insumos para convertirlos en productos”
- Tecnología: Según (Rolán, 2017) “la tecnología es el conjunto de conocimientos y técnicas que se aplican de manera ordenada para alcanzar un determinado objetivo o resolver un problema.”
- Tratado de Libre Comercio: Según (MEF, s.f.) “acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios”

CAPÍTULO II

HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Formulación de hipótesis principal y derivada

Hipótesis general

Existen factores que limitan significativamente la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021

Hipótesis específicas

- Las capacidades de competir en mercados internacionales limitan la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.
- Los productos competitivos limitan la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.
- El acceso a la información suficiente y oportuna limita la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.
- La planificación limita la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.

2.2 Variables y definición operacional

La variable independiente, factores que limitan la exportación, está determinada por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (s.f.) en cuatro dimensiones, las cuales son identificadas como factores básicos para poder lograr el desarrollo de exportaciones agrícolas. Estas dimensiones son la capacidad para competir en los mercados

internacionales, los productos competitivos, el acceso a información suficiente y oportuna, así como la planificación para la exportación.

CEPAL (2021) plantea que el acceso a los mercados internacionales es necesario cumplir con tener tecnología para la competitividad y una productividad de tierras que alcance la media del mercado.

El autor Zayas (2018) define que para medir la dimensión Productos competitivos es necesario evaluar el nivel de aplicación de tecnología en la producción, la cual lleva a una mejora en la calidad producida y a la obtención de mejores precios de mercado.

El Midagri (s.f.) define el acceso a información oportuna y suficiente, como la capacidad de obtener información abierta y permanentemente por parte de los agricultores sobre temas relevantes a su proceso exportador, como son las barreras arancelarias, no arancelarias y tratados de libre comercio disponibles.

El BID (2017) plantea que para la formulación de una planificación exportadora es necesario plantear: Metas y objetivos; estrategias y acciones; concebidas dentro de un plan de exportación.

Tabla 3
Variable Independiente

Variable	Dimensiones	Indicadores propuestos
Factores que limitan la Exportación	Capacidad de competir en mercados internacionales Productos competitivos	Acceso a tecnologías
		Competitividad
		Productividad
		Calidad
		Precio
		Tecnología productiva

Acceso a información suficiente y oportuna	Barreras Arancelarias Barreras no Arancelarias Tratados de Libre Comercio Metas y objetivos
Planificación de la exportación.	Estrategias y acciones Plan de exportación

Fuente: Elaboración propia.

Variable Dependiente

La variable dependiente se define como una variable simple, la cual rescata el nivel exportación de maíz amarillo duro a Europa. Para ello se evalúan los siguientes indicadores:

- Razón de exportación sobre producción
- Volumen de exportación

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico

Según (Hernández Sampieri & Mendoza Torrez, 2018) el método de investigación más apropiado para un estudio de dos variables en las que se busca una relación causal es el cuantitativo, explicativo, no experimental, transversal y retrospectivo, de acuerdo con las características del campo de estudio.

El presente estudio es cuantitativo dado que se plantea el uso de una herramienta de recolección para datos cuantificables como lo es la encuesta, además aplicar un método estadístico para la determinación de la muestra.

Según la relación de las variables y el número de variables se determina un estudio explicativo; según el planeamiento de aplicación de instrumentos es transversal y retrospectivo.

3.2 Diseño muestral

La población identificada para la aplicación de los instrumentos corresponde a los productores de maíz amarillo duro de la provincia de Pisco, específicamente en el distrito de San Clemente, los cuales ascienden a 71 productores, los cuales cuenta como característica principal el desarrollo de su actividad productiva como proveedores parciales de una empresa agroexportadora.

Los criterios de selección de la muestra son los siguientes:

Criterios de inclusión:

- Haber realizado ventas para exportación de maíz amarillo duro durante el periodo 2020 y 2021.

- Poseer más de 5 hectáreas de producción agrícola destinada al maíz amarillo duro.

Para la determinación de la muestra, se aplicó un método estadístico sometiendo a la población a un margen de error permitido (Alfa = 0.05) y una probabilidad de identificación de la muestra del 50%

$$n = \frac{Z_{1-\alpha/2}^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{E^2 \cdot (N-1) + Z_{1-\alpha/2}^2 \cdot P \cdot Q}$$

Siendo:

$$Z(0.975) = 1.95996$$

$$Z^2 = 3.841458821$$

$$N = 71$$

$$N-1 = 70$$

$$P = 0.5$$

$$Q = 0.5$$

$$E = 0.05$$

$$E^2 = 0.0025$$

Dando como resultado que la muestra aleatoria debe tener un total de 60 productores proveedores de exportación de maíz amarillo duro del Distrito de San Clemente en la provincia de Pisco.

3.3 Técnicas de recolección de datos

a) Instrumentos de recolección de datos:

La recolección de datos, además de las fuentes secundarias de información planteadas en el Anexo 1 Matriz de consistencia, se plantea mediante la aplicación de un cuestionario estructurado en escala de Likert de 5 valores, planteando premisas aceptables o no por los productores proveedores de la exportación del maíz amarillo duro a Europa.

3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información

Para el procesamiento de información se plantea el traslado de la matriz de datos a un software estadístico como lo es el IBM SPSS 28, donde se aplicarán las técnicas de evaluación de confiabilidad mediante el coeficiente Alfa de Cronbach; así como las pruebas de normalidad de datos para definir el coeficiente de correlación a utilizarse. La comprobación de hipótesis se realizará mediante el uso de la prueba de T, comparando el valor T de los resultados estadísticos de correlación con el valor T respectivo para el número de la muestra y la confianza estadística planteada en la presente investigación.

3.5 Validez y Confiabilidad del instrumento

3.5.1 Validez del instrumento.

Vara, A. (2012) describe el proceso como la validación del contenido de la escala de la variable diseñada para los propósitos del estudio. Asimismo, permite que los expertos señalen los ítems más representativos que constituyen el instrumento evaluado.

Tabla 4

Validez de los instrumentos por los juicios de expertos.

Experto	Cargo	Resultados
Mg. Figueroa Alexander Maldonado,	Docente USMP	Aplicable
Mg. Ruiz Chávez, Pilar Zoila	Docente USMP	Aplicable
Mg. Anci Farro, Villiam Iván	Docente USMP	Aplicable

Para la validez de los instrumentos se presentó a 3 docentes de la Universidad San Martín de Porres con el objetivo de evaluar la suficiencia, claridad, coherencia y

relevancia, ante lo cual los expertos determinaron que el instrumento de recolección de datos es aplicable.

3.5.2 Confiabilidad del instrumento.

Para la evaluación de la confiabilidad del instrumento se utilizó el coeficiente Alfa de Cronbach en el software estadístico IBM SPSS 28, y se calificó en base a lo determinado por Hernández Sampieri, et al. (2016): $[0.600;0.700>$ aceptable; $[0.700;0.800>$ Bueno; $[0.800;0.900>$ Muy bueno; y <0.900 Excelente].

Tabla 5

Evaluación de coeficiente alfa de Cronbach del instrumento

instrumento	Alfa de Cronbach	Numero de ítems	Calificación
Instrumento	0.758	37	Bueno

Según lo observado, las preguntas que componen el instrumento, fuera de las preguntas de identificación, cuentan con un nivel de confiabilidad bueno, por lo que es posible utilizar la información para la presentación de resultados.

3.6 Aspectos éticos

El presente trabajo, se ha basado en un profundo trabajo de investigación, donde se ha recopilado información de diferentes tipos de fuentes, iniciando por las recopilaciones de datos y de información las cuales fueron brindadas por los colaboradores de la empresa en análisis.

Asimismo, se investigó de otras fuentes de información, tales como libros, revistas y artículos, que dieron forma al marco teórico y a las bases teóricas, por ello que,

demostrando el aspecto ético que me rodeo como estudiante, se han plasmado las fuentes de información utilizadas para fortalecer esta investigación.

Con respecto a los datos que se recopilarán en el trabajo de campo, serán brindados por personal de confianza de la organización y de primera mano, de manera que la investigación será confiable.

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1. Descripción de la muestra.

Respecto a la muestra de productores de maíz amarillo duro para exportación a Europa, se identificaron un total de 60 encuestados, donde la proporción mayoritaria se encontró en los mayores de 60 años, mientras que los agricultores menores de 36 años solo accedieron a 9.

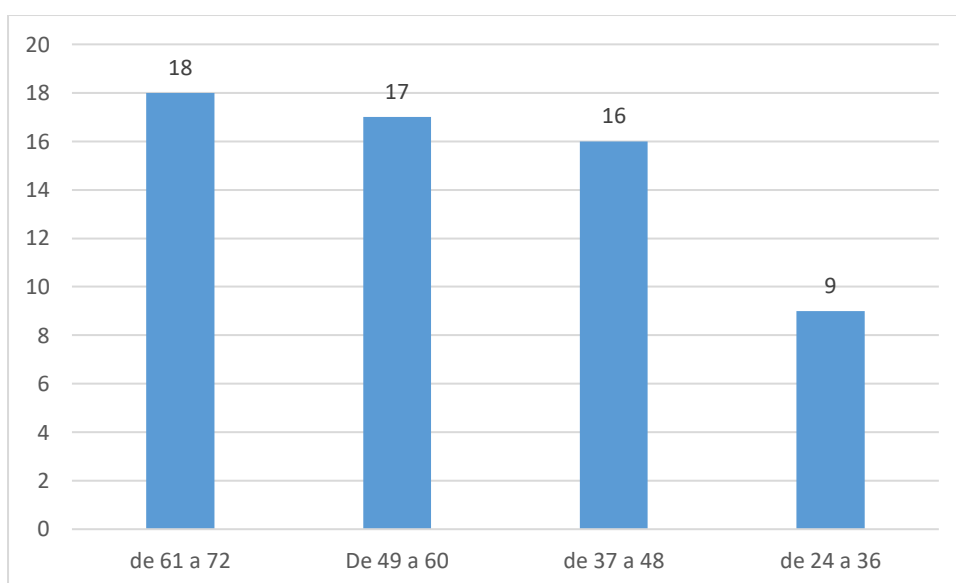


Figura 9.

Distribución de edades de los agroexportadores de maíz amarillo duro.

Adicionalmente, se identificó solo 3 encuestadas del género femenino, significando el 5% de los encuestados, lo cual muestra una presencia mayoritariamente masculina de agroexportadores de maíz amarillo duro a Europa en el distrito de San Clemente.

4.2. Resultados descriptivos de la investigación.

Los resultados de la investigación cuentan con dos secciones relevantes para la identificación, la primera es la descripción de la producción y exportación por parte de los productores de maíz amarillo, mientras que la segunda explica su percepción sobre los factores predeterminados como limitantes para la exportación según los antecedentes y bases teóricas consultadas.

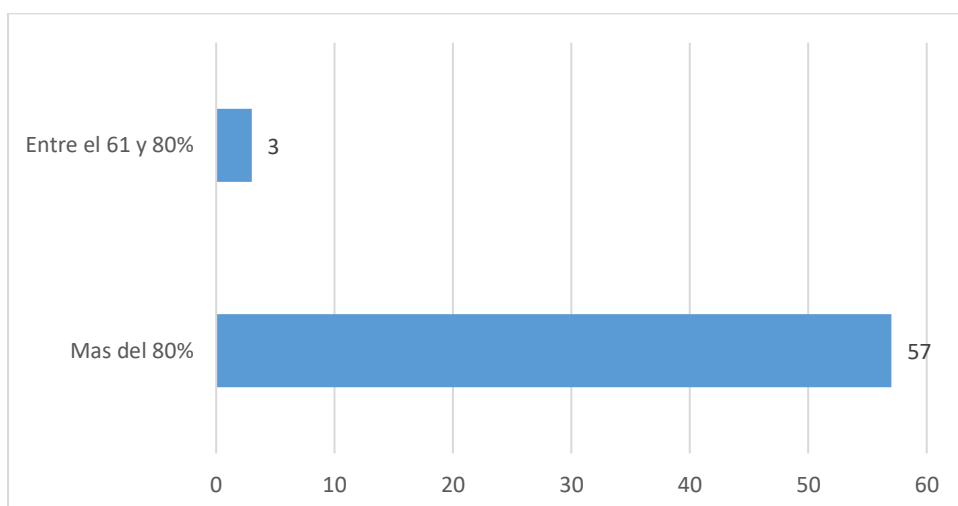


Figura 10.

Asignación de producción para exportación a Europa.

Respecto a la proporción de su producción destinada a la exportación, casi la totalidad de los encuestados manifestó encontrarse sobre el 80% de la producción destinada al mercado europeo, por lo que se puede considerar una baja merma en su producción y una planificación casi exclusiva de agroexportación.

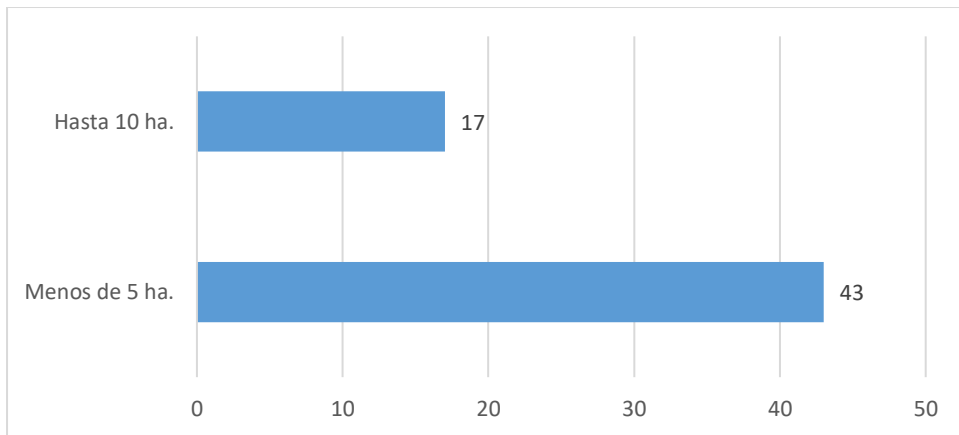


Figura 11.

Tamaño del terreno productivo asignado al maíz amarillo duro.

Sobre el terreno productivo, se identificó que en su totalidad se pueden identificar como pequeños agricultores o agricultura familiar, ya que ninguno de los encuestados manifestó tener mas de 10 hectáreas de cultivo destinadas al maíz amarillo duro, lo que los clasifica dentro de la sección de pequeña producción agrícola según el Minagri.

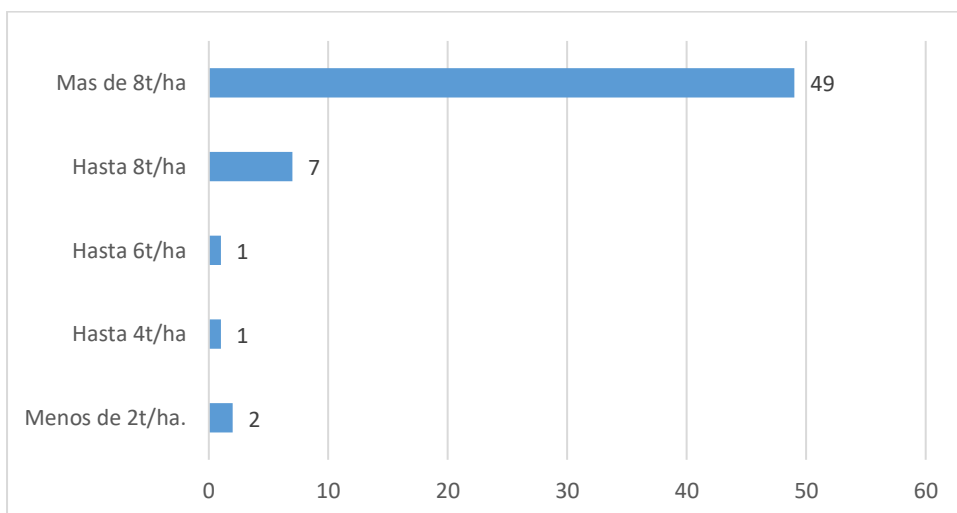


Figura 12.

Rendimiento productivo en toneladas de maíz amarillo duro por hectárea.

No obstante, en la identificación del rendimiento productivo por hectárea, la mayoría de los productores manifestó encontrarse sobre el nivel promedio de rendimiento productivo para el maíz amarillo duro, produciendo mas de 8 toneladas por hectárea.

Respecto a los factores limitantes, se plantearon 4 dimensiones de evaluación: La capacidad de competir en mercados internacionales; productos competitivos; el acceso a información suficiente y oportuna; y la planificación de la exportación.

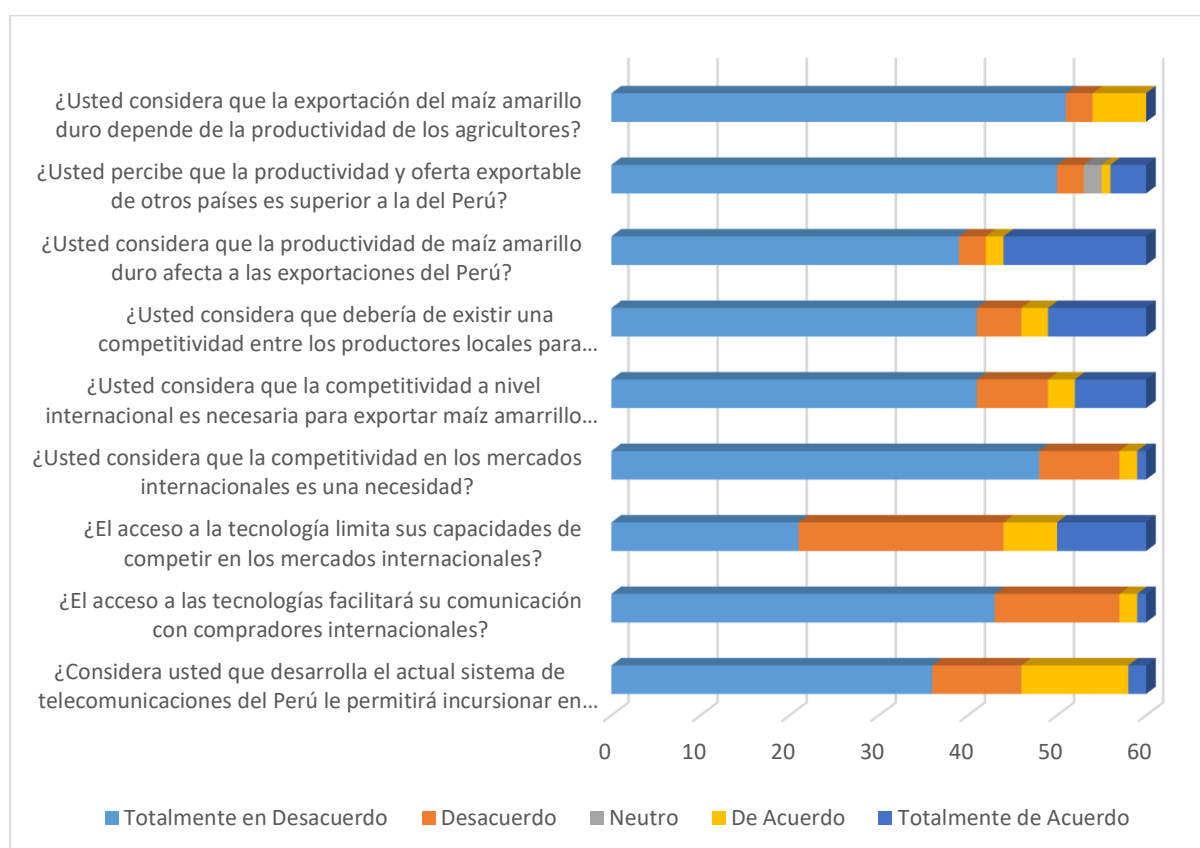


Figura 13.

Descripción de datos de la capacidad de competencia internacional

Respecto a la capacidad de competir en los mercados internacionales, se observa que la mayoría de las respuestas muestran una desaprobación evidente por parte de los agricultores, donde mas del 66% de todas las respuestas se encuentran en el espectro negativo.

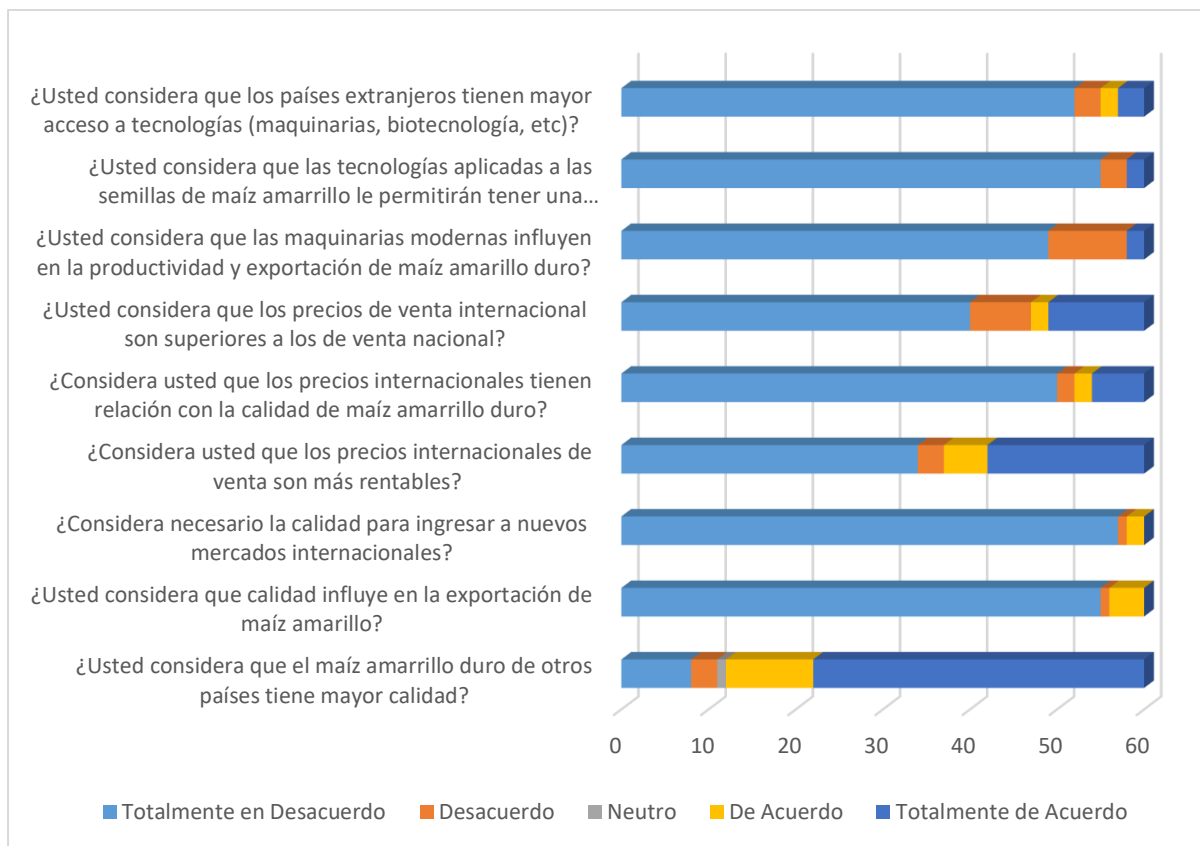


Figura 14.

Descripción de datos de la percepción de la competitividad de la producción.

Respecto a la competitividad de los productos, se observa una tendencia negativa mayoritaria, donde las respuestas respecto a la calidad del maíz amarillo duro de otros países exportadores se consideran de mejor calidad. Es decir, se identifica una calificación general de la competitividad auto percibida de los agricultores con una valoración negativa o baja.

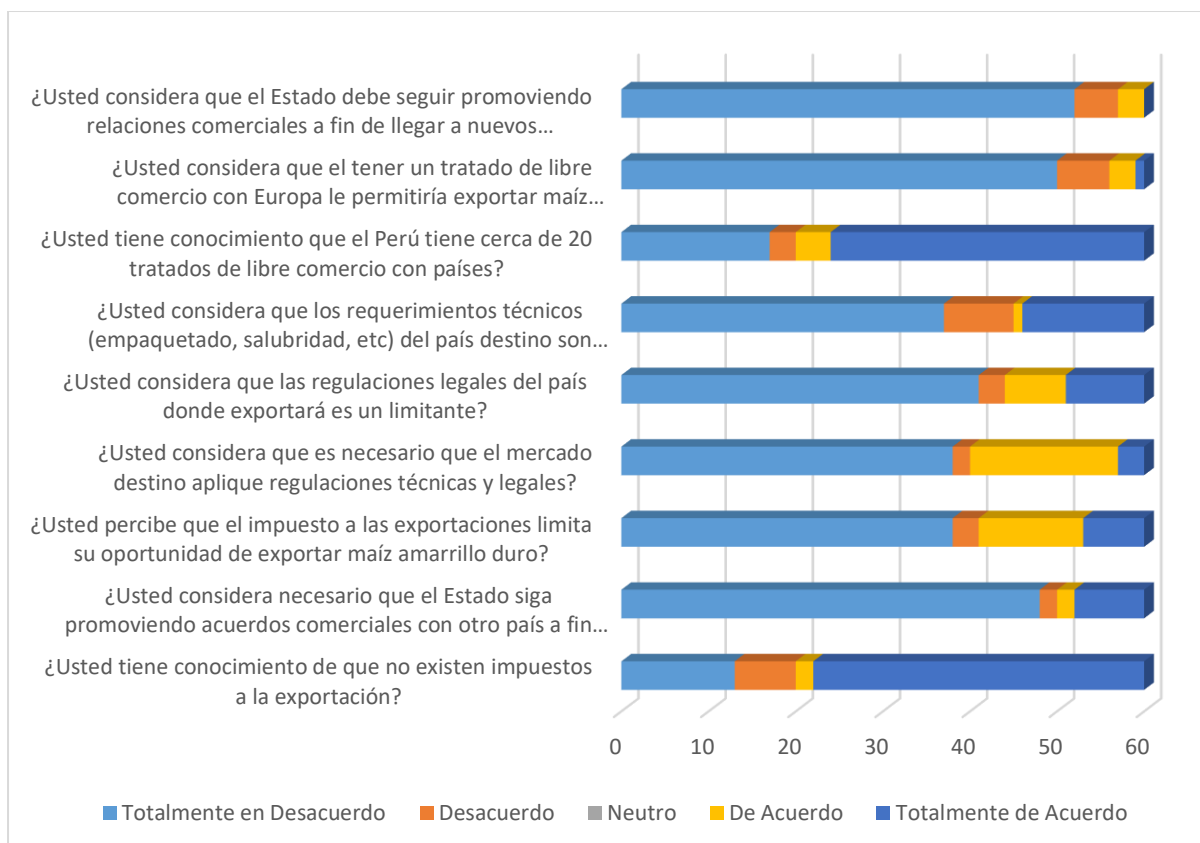


Figura 15.

Descripción de datos de la percepción de acceso de información oportuna y suficiente.

Sobre el acceso de información oportuna y suficiente, se identificó como datos relevantes el conocimiento de más del 50% de los encuestados sobre los tratados de libre comercio con los que cuenta el Perú, así como de una mayoría del 66% que comprende que el Perú no cobra impuestos de exportación. En general, la evaluación de la dimensión muestra una valoración mayoritariamente negativa, basado en el desconocimiento de las barreras no arancelarias.

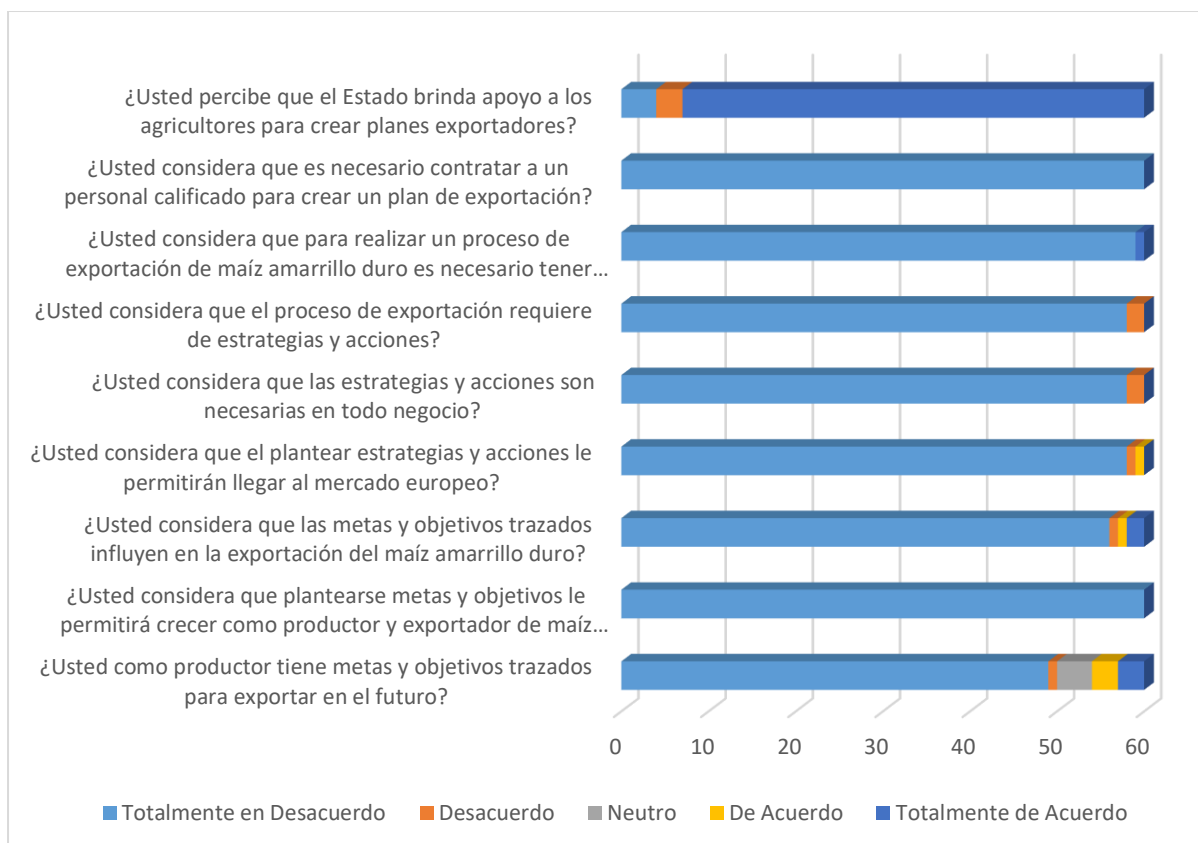


Figura 16.

Descripción de datos de la planificación para exportación.

Respecto a la valoración de la presencia del estado como un agente de apoyo, se observa una amplia aceptación de que este lo está, sin embargo, la planificación cuenta con una valoración altamente negativa por parte de los agricultores. El 100% de estos está en desacuerdo en contar con personal especializado en la planificación de exportación, así como de el planteamiento de metas y objetivos ayuda al desarrollo como productores y exportadores de maíz; es decir, no consideran que la planificación es importante en su actividad.

4.3. Resultados Estadísticos.

Para proceder con la evaluación de correlación, se identificó la normalidad de la información obtenida mediante la prueba de Kolmogórov-Smirnov, ya que la muestra era superior a las 50 unidades, mostrando los siguientes resultados.

Tabla 5

Prueba de Kolmogórov-Smirnov

	Estadístico	gl	Sig.
Exportación de maíz Amarillo Duro a Europa	0.181	60	<0.001
Factores que limitan la exportación.	0.389	60	<0.001

Los resultados de la prueba indican una significancia estadística menor a 0.05, por lo cual se debe asignar la calificación de no normal a la distribución de los resultados obtenidos, considerando por ello el uso del coeficiente de correlación de Spearman en los resultados.

4.3.1. Comprobación de hipótesis Específica 1.

Para la comprobación de la hipótesis específica 1 se plantean la siguiente regla de comprobación:

H0: Las capacidades de competir en mercados internacionales no limitan la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.

H1: Las capacidades de competir en mercados internacionales limitan la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.

Tabla 6

Correlación entre las capacidades de competir en mercados internacionales y la exportación de maíz amarillo duro a Europa

	Coeficiente de correlación	Significación asintótica (bilateral)
Rho Spearman	0.369	0.002

Interpretación: Se identifica (Tabla 6) que la prueba de correlación de Spearman tiene un valor de 0.369, el cual posee un valor de significancia de que es inferior al 0.05 de margen de error permitido por la investigación, llevando a rechazar la hipótesis nula (H0) y aceptando la hipótesis de la investigación (H1), por lo que se confirma que Las capacidades de competir en mercados internacionales limitan la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021; es decir, que su capacidad exportadora se encuentra limitada por la baja calificación obtenida en la dimensión capacidad de competencia internacional.

4.3.1. Comprobación de hipótesis Específica 2.

Para la comprobación de la hipótesis específica 2 se plantean la siguiente regla de comprobación:

H0: Los productos competitivos no limitan la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.

H1: Los productos competitivos limitan la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.

Tabla 7

Correlación entre la dimensión productos competitivos y la exportación de maíz amarillo duro a Europa

	Coeficiente de correlación	Significación asintótica (bilateral)
Rho Spearman	0.507	0.0001

Interpretación: Se identifica (Tabla 7) que la prueba de correlación de Spearman tiene un valor de 0.507, el cual posee un valor de significancia de que es inferior al 0.05 de margen de error permitido por la investigación, llevando a rechazar la hipótesis nula (H0) y aceptando la hipótesis de la investigación (H1), por lo que se confirma que los productos competitivos limitan la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021. Siendo esta dimensión de mayor relevancia que la capacidad de exportar.

4.3.1. Comprobación de hipótesis Específica 3.

Para la comprobación de la hipótesis específica 3 se plantean la siguiente regla de comprobación:

H0: El acceso a la información suficiente y oportuna no limita la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.

H1: El acceso a la información suficiente y oportuna limita la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.

Tabla 8

Correlación entre la dimensión acceso a la información suficiente y oportuna y la exportación de maíz amarillo duro a Europa.

	Coeficiente de correlación	Significación asintótica (bilateral)
Rho Spearman	0.288	0.026

Interpretación: Se identifica (Tabla 8) que la prueba de correlación de Spearman tiene un valor de 0.288, el cual posee un valor de significancia de que es inferior al 0.05 de margen de error permitido por la investigación, llevando a rechazar la hipótesis nula (H0) y aceptando la hipótesis de la investigación (H1), por lo que se confirma que El acceso a la información suficiente y oportuna limita la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.

4.3.1. Comprobación de hipótesis Específica 4.

Para la comprobación de la hipótesis específica 4 se plantean la siguiente regla de comprobación:

H0: La planificación no limita la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.

H1: La planificación limita la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.

Tabla 9

Correlación entre la dimensión planificación y la exportación de maíz amarillo duro a Europa

	Coeficiente de correlación	Significación asintótica (bilateral)
Rho Spearman	0.358	0.005

Interpretación: Se identifica (Tabla 8) que la prueba de correlación de Spearman tiene un valor de 0.358, el cual posee un valor de significancia de que es inferior al 0.05 de margen de error permitido por la investigación, llevando a rechazar la hipótesis nula (H0) y aceptando la hipótesis de la investigación (H1), por lo que se confirma que La planificación limita la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.

4.3.1. Comprobación de hipótesis general.

Para la comprobación de la hipótesis general se plantean la siguiente regla de comprobación:

H0: No existen factores que limitan significativamente la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.

H1: Existen factores que limitan significativamente la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.

Tabla 10

Correlación entre las variables Factores limitantes y la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021

	Coeficiente de correlación	Significación asintótica (bilateral)
Rho Spearman	0.489	0.0001

Interpretación: Se identifica (Tabla 9) que la prueba de correlación de Spearman tiene un valor de 0.489, el cual posee un valor de significancia de que es inferior al 0.05 de margen de error permitido por la investigación, llevando a rechazar la hipótesis nula (H0) y aceptando la hipótesis de la investigación (H1), por lo que se confirma que Los factores limitantes descritos en la presente investigación si limitan significativamente la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021, ya que la valoración de las dimensiones es negativa y su mejora se relaciona con mayores capacidades de exportación por parte de los agricultores encuestados.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

Frente a los resultados identificados en la presente investigación, los cuales señalan una correlación positiva y de intensidad media entre las variables, permitiendo comprobar que los factores evaluados como limitantes si guardan una relación con la capacidad de exportación de maíz amarillo duro a Europa en el año 2021, se presentan las siguientes comparativas:

Ulloa (2020), de Colombia, identificó que en las regiones productoras de maíz amarillo duro en Colombia la adopción de tecnología productiva es el principal agente de mejora en la capacidad exportadora, ya que contaban previamente con un adecuado nivel de desarrollo de competitividad producto de la intervención positiva del estado en capacitación y acompañamiento en la producción.

En Ecuador García y Morales (2017) también encontraron resultados similares a nivel descriptivo, en los cuales identifico limitantes para el desarrollo exportador, destacando la capacitación en competitividad productiva, formalización y conocimiento sobre proceso exportador. Estos resultados concuerdan con lo identificado debido a que la falta de información o acceso a esta no permite a los agricultores tomar medidas que mejoren su competitividad ni el desarrollo de un plan estratégico a mediano o largo plazo.

A nivel general, los resultados de Van-Son, et al. (2021) de vietnam, son los únicos a nivel internacional en plantear resultados distintos, donde se identifican que las limitantes están relacionadas únicamente a la demanda de los mercados

extranjeros y no a factores propios del proceso productivo agrícola del maíz amarillo duro.

El mismo continente, Zhang y Huangyuan (2022) concordaron con el presente estudio a nivel relacional identificando el desarrollo de capital humano y el acceso de información como un factor de impacto significativo en la capacidad exportadora del producto.

A nivel nacional, Mendoza y Flores (2021) presentaron resultados similares para un producto relacionado, el maíz blanco gigante del Cusco; el cual se encontró limitado por el precio, la gestión empresarial de los productores, el conocimiento del mercado, así como otros factores relacionados al mercadeo.

Díaz y Manayay (2020) presento resultados concordantes con lo identificado, ya que analizó una asociación productiva con muchos años de experiencia, los cuales cuentan con apoyo profesional, gestión estratégica y otros factores positivos como un entorno positivo, los cuales tuvieron un impacto positivo en el rendimiento económico de los productores.

A nivel específico, Huamán (2018) planteo en concordancia con la presente investigación, que el acceso a la información y conocimiento sobre el proceso logístico, aduanero y de infraestructura tiene un impacto positivo con la capacidad productiva para la exportación agrícola.

CONCLUSIONES

1. La capacidad de competir en los mercados internacionales es muy negativa, sobre todo porque existe una fuerte tendencia a considerar que el producto del exterior es mejor que el nacional, agregando que la tecnología es considerada como una limitante menor para los productores de San Clemente.
2. Los agricultores encuestados consideran que sus productos tienen baja competitividad de productos, este factor no permite que se asuma una posición de venta internacional, al cual se le debe adicionar que consideran que los precios internacionales no les otorgan mejoras sustanciales.
3. El acceso de información suficiente y oportuna se valora de manera deficiente, donde se identifica un traslado de responsabilidad por el acceso de información hacia las actividades del Estado, con baja promoción del comercio exterior y del conocimiento de precios por parte de los agricultores.
4. La planificación y la exportación se clasificó como negativa, ya que los agricultores plantearon tener un bajo interés en el planeamiento estratégico, sin la formulación de metas u objetivos; además, mencionaron que no cuentan con profesionales.
5. El rendimiento de los terrenos destinados al maíz amarillo duro es bueno, superando la media establecida en los antecedentes y literatura, de 8 toneladas por hectárea, con facilidad en la mayoría de los casos; por lo que la limitante principal identificada es el área destinada a la producción de este commodity.

RECOMENDACIONES

Al concluir la investigación se plantean las siguientes recomendaciones:

- Los agroexportadores de maíz amarillo duro de San Clemente de Pisco, adoptar medidas que mejore su interés en competir en los mercados internacionales, ya que la baja percepción que poseen se centra en la desconfianza en su producto.
- Se mejore la capacidad productiva de la zona, existiendo diferencias razonables en una pequeña porción de productores los cuales no alcanzan el estándar de 8 toneladas por hectárea de producción, lo cual mejoraría la capacidad exportadora del conjunto de agricultores.
- A los agricultores mejorar su gestión de la información y capacitación, ya que si bien existe una presencia del estado, esta no es suficiente para lograr la masificación de técnicas y conocimientos positivos para la producción y exportación.
- Respecto a la planificación, es recomendable brindarles un asesoramiento intensivo a los agricultores-exportadores con el fin de que logren establecer un planeamiento estratégico como productores y como asociación, ya que según los antecedentes ello promueve la productividad y las exportaciones.
- Finalmente, una revisión de otros posibles factores limitantes que puedan ser manejados por los agricultores, ya que existe variedad de investigaciones centradas en los factores macroeconómicos, pero poco pueden modificarse a partir de la iniciativa del productor.

REFERENCIAS

- Agraria.pe. (03 de agosto de 2020). Aprueban Marco Orientador de cultivos de la campaña agrícola 2021. Obtenido de <https://agraria.pe/noticias/aprueban-marco-orientador-de-cultivos-de-la-campana-agricola-22131>
- Agraria.pe. (11 de enero de 2021). Perú importó maíz amarillo duro por más de US\$ 740 millones durante 2020. Obtenido de <https://agraria.pe/noticias/peru-importo-maiz-amarillo-duro-por-mas-de-us-740-millones-d-23400>
- Agricultura Moderna. (18 de marzo de 2018). ¿CÓMO BENEFICIAN LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS AL MAÍZ? Obtenido de <https://www.agmoderna.com.ar/agricultura-moderna/como-benefician-las-nuevas-tecnologias-al-maiz/>
- Alvarez, A. A. (2019). Factores que limitan la oferta exportable de palta Hass hacia el mercado de estados unidos de los productores del distrito de 27 de noviembre provincia de Huaral, 2019. Lima. Obtenido de https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/6440/alvarez_saa.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Andina.pe. (16 de Julio de 2020). Presentan variedades de frijol y maíz amarillo duro que impulsarán la agricultura familiar. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-presentan-variedades-frijol-y-maiz-amarillo-duro-impulsaran-agricultura-familiar-806023.aspx>
- Arias, F. R. (12 de Junio de 2021). El concepto de «régimen aduanero» en la Ley General de Aduanas y su Reglamento. Obtenido de <https://ius360.com/el-concepto-de-regimen-aduanero-en-la-ley-general-de-aduanas-y-su-reglamento/>
- Arias, M. (2019) Factores limitantes para la exportación de alcachofa de Chavimochic para el mercado español de 2008 a 2017. Tesis de maestría. UNALM, Lima - Perú. Disponible en: <https://repositorio.lamolina.edu.pe/handle/20.500.12996/4261>
- Artica, J. (3 de febrero de 2021). Escasez mundial de contenedores cuadriplica las tarifas de fletes marítimos en el Perú. Obtenido de El Comercio: <https://elcomercio.pe/economia/peru/puertos-peru-escasez-mundial-de-contenedores-cuadriplica-las-tarifas-de-fletes-maritimos-en-el-peru-ncze-noticia/?ref=ecr>
- Badillo Rojas, Arnaldo. (2008). Las barreras no arancelarias al comercio agropecuario intrasubregional en la comunidad andina. *Agroalimentaria*, 13(26), 17-49. Recuperado en 11 de julio de 2022, de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1316-03542008000100003&lng=es&tlng=es.

- BID (2 de agosto de 2018) ¿Qué debe contener un plan de exportación? Recuperado el 9 de julio de 2022 desde: <https://conexionintal.iadb.org/2017/08/02/que-debe-contener-un-plan-de-exportacion/>
- Burstein, T. (2018). Reflexiones sobre la gestión de los recursos hídricos y la salud pública en el Perú. *Revista Peruana de Medicina Experimental y Salud Publica*, 35(2).
- Calvo, A. (16 de julio de 2019). La tecnología en la agricultura: ¿Cómo me beneficia? Obtenido de Agroptima: <https://www.agroptima.com/es/blog/tecnologia-agricultura-beneficios/>
- Castro, A. M. (2008). *Manual de Exportaciones - La exportación en Colombia*. Bogotá D.C, Colombia: Universidad del Rosario. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=Frss6jph2nAC&pg=PA109&dq=definicion+de+exportaci%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwivtYz6nzAhWkHbkGHRQCCL8Q6AF6BAgEEAI#v=onepage&q=definicion%20de%20exportaci%C3%B3n&f=false>
- Centro de Comercio Internacional. (s.f.). Investigación de mercados de exportación. Obtenido de Centro de Comercio Internacional: <https://www.intracen.org/itc/exportadores/Investigacion-de-mercados-de-exportacion/>
- CEPAL. (18 de diciembre de 2020). Gestión de datos de investigación. Obtenido de <https://biblioguias.cepal.org/c.php?g=495473&p=4961468>
- CEPAL (2022) *Agricultura del futuro: Cambios y desafíos, tendencias del futuro*. Recuperado el 10 de julio de 2022 desde: <https://comunidades.cepal.org/ilpes/es/grupos/discusion/la-agricultura-del-futuro-cambios-y-desafios>
- Certus. (28 de junio de 2021). ¿Cuáles son los principales regímenes aduaneros en el Perú? Obtenido de <https://www.certus.edu.pe/blog/regimenes-aduaneros-peru/#1-Regimenes-de-importacion>
- Chirinos, O. (7 de enero de 2019). Balance y nuevos retos del agro en el Perú. Obtenido de Conexionesan: <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2019/01/07/balance-y-nuevos-retos-del-agro-en-el-peru/>
- ConAvalSí. (14 de enero de 2019). Ventajas de las Empresas exportadoras. Obtenido de Conavalsí: <https://www.conavalsi.com/blog/ventajas-de-las-empresas-exportadoras>
- De Sourza, J. (2020). Selección de maíz amarillo duro (*Zea maíz L.*) de la variedad M-28-T entre y dentro de familias de medios hermanos en un entisols. Obtenido de ALICIA:

https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/RUNU_7dcac596543f687ee93ed903bb2e9e56

Díaz, O., & Manayay, V. (2020). Estudio de viabilidad financiera para la exportación de maíz duro amarillo de la Asociación de Terrenos La Merced. Chiclayo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56516/D%c3%a1az_HO-Manayay_PVS-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICAS AGRARIAS - DGPA. (mayo de 2021). Observatorio de Commodities - Maiz Amarrillo Duro. Lima. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1924192/Commodities%20Maiz%20Amarillo%20Duro%3A%20ene-mar%202021.pdf>

DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICAS AGRARIAS - DGPA. (mayo de 2021). Observatorio de Commodities enero-marzo 2021. Obtenido de MINISTERIO DE DESARROLLO AGRARIO Y RIEGO: <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1924192/Commodities%20Maiz%20Amarillo%20Duro%3A%20ene-mar%202021.pdf>

Escudero, C. L., & Cortez, L. A. (2018). Técnicas y métodos cualitativos para la investigación científica. Machala: Editorial UTMACH. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12501/1/Tecnicas-y-MetodoscualitativosParaInvestigacionCientifica.pdf>

Fernández, V. (17 de Julio de 2020). Tipos de justificación en la investigación científica. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(3), 65-76. doi: <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n3.2020.207>

Flores, S., & Mendoza, M. (2021). Factores que influyen en la exportación del Maíz Blanco Gigante del Cusco: Calidad, promoción, y características de la empresa durante el período 2014-2018. Lima. Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/655667/FloresL_S.pdf?sequence=3&isAllowed=y

García, L., & Morales, J. (2017). "PROYECTO DE REACTIVACIÓN PARA EL DESARROLLO DEL CULTIVO E INCREMENTO DE LA PRODUCCIÓN DE MAÍZ AMARILLO DURO COMO FOMENTO A LAS EXPORTACIONES". Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/17207/1/Tesis%20Proyecto%20de%20Reactivacion%20para%20el%20desarrollo%20del%20cultivo%20e%20incremento%20de%20la%20produccion%20de%20maiz%20amarillo%20duro%20como%20fomento%20a%20las%20Exportaciones.pdf>

González, A., Francisco, J., & Castañeda, Á. (2014). El maíz en Estados Unidos y en México. Hegemonía en la producción de un cultivo. *Argumentos* (México, D.F.), 27(75).

- Hernandez Sampieri, R., & Mendoza Torrez, C. (2018). Metodología de la Investigación. Mexico: Mc Graw Hill Educational.
- Huaman (2018) Factores limitantes de la exportación de heliconias a Santiago de Chile provenientes de la Asociación Ave de Paraíso, San Ramón, Perú - 2017. Tesis de grado. Universidad de San Martín de Porres. Lima - Perú. Recuperado el 8 de julio de 2022 desde: <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/4263>
- Infobae. (13 de enero de 2021). El maíz tampoco para: el precio del cereal que está en el centro de la escena política se ubica en su máximo valor desde 2013. Obtenido de <https://www.infobae.com/economia/2021/01/13/el-maiz-tampoco-para-el-precio-del-cereal-que-esta-en-el-centro-de-la-escena-politica-se-ubica-en-su-maximo-valor-desde-2013/>
- IPE. (2009). Barreras no arancelarias. Obtenido de Instituto Peruano de Economía.
- Larrea, H., Ugaz, C. y Flórez, M. (2018) El sistema de agronegocios en el Perú: De la agricultura familiar al negocio agroalimentario. [Online] Revista mexicana de Agronegocios, 43, pp 1-16. Recuperado desde: <https://www.redalyc.org/journal/141/14158242001/html/>
- Lozano, A. V. (4 de mayo de 2021). Perú se consolida como uno de los principales abastecedores de alimentos del mundo. Obtenido de Andina.pe: <https://andina.pe/agencia/noticia-peru-se-consolida-como-uno-los-principales-abastecedores-alimentos-del-mundo-795686.aspx>
- Malca, O., & Rubio, J. (septiembre de 2014). Obstáculos a la actividad exportadora de las empresas del Perú. Obtenido de Universidad del Pacífico: <https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/968/DD1410.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mazzei, C. (2017 de febrero de 2017). Cómo aprovechar los regímenes de perfeccionamiento. Obtenido de PromPeru: https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/1660/aprovecha_reg%C3%ADmenes_perfeccionamiento_2017_aduanas.PDF?sequence=3&isAllowed=y
- MEF. (s.f.). ACUERDOS COMERCIALES. Obtenido de Ministerio de Economía y Finanzas: https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101051&lang=es-ES&view=article&id=474
- MIDAGRI. (s.f.). Cuáles son los Requisitos Básicos para Exportar. Obtenido de Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego: <https://www.midagri.gob.pe/portal/192-exportaciones/introduccion/670-cuales-son-los-requisitos-basicos-para-exportar>
- Muñoz, C. (9 de noviembre de 2015). Ventajas y desventajas al momento de exportar. Obtenido de Comunidadtodocomercioexterior:

<https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/ventajas-y-desventajas-al-momento-de-exportar>

OCDE-FAO. (2020). OCDE - FAO Perspectivas Agrícolas 2020-2029. Obtenido de https://read.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/ocde-fao-perspectivas-agricolas-2020-2029_a0848ac0-es#page1

OFICINA DE COMUNICACIONES Y PROTOCOLO - MINCETUR. (05 de febrero de 2021). Agroexportaciones peruanas lograron cifras récord en el 2020. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior y Turismo: <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/341168-agroexportaciones-peruanas-lograron-cifras-record-en-el-2020>

Quiroa, M. (12 de enero de 2020). Producción. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/produccion.html>

Reyes, L. (14 de abril de 2021). APRENDIENDO A EXPORTAR PASO A PASO. Obtenido de PROMPERÚ: https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/4729/Aprendiendo_exportar_paso_%202021_keyword_principal.pdf?sequence=5

Rolán, N. (21 de agosto de 2017). Tecnología. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/tecnologia.html>

Sabogal, A. (22 de Abril de 2014). Perú: país megadiverso. Obtenido de <https://ciga.pucp.edu.pe/noticias-y-eventos/noticias/peru-pais-megadiverso/>

Santia, M. F. (2016). Controversias éticas en torno a la privacidad, la confidencialidad y el anonimato en investigación social. Revista de Bioética y Derecho (37), 5-21. doi: <https://dx.doi.org/10.1344/rbd2016.37.16147>

Sarquis, A. (15 de noviembre de 2002). Barreras arancelarias y no arancelarias. Obtenido de Repositorio Institucional de la UNLP: <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/38589>

SIICEX. (s.f.). ¿Qué tributos gravan la Exportación? Recuperado el 13 de noviembre de 2021, de Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior: https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_portletid_=SPreguntaFrecuente&_page_=162.00000&scriptdo=&hdnIdTema=3665&txtpregunta=#ancla

SIICEX. (s.f.). PARTIDAS ARANCELARIAS DEL PRODUCTO EXPORTADAS EN LOS ÚLTIMOS AÑOS. Obtenido de Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior: https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=216.17100#anclafec

SIICEX. (s.f.). PARTIDAS ARANCELARIAS DEL PRODUCTO, EXPORTADAS EN LOS ÚLTIMOS AÑOS. Obtenido de Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior.

- SILTAMERICAS. (s.f.). Importación y exportación. Obtenido de Silt Americas Transport & Logistic Innovation Week: <https://www.sitlamericas.com/es-mx/importacion-y-exportacion.html>
- SUNAT. (30 de Enero de 2020). EXPORTACION DEFINITIVA. Obtenido de <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportacion/procGeneral/despa-pg.02.htm>
- SUNAT. (29 de mayo de 2021). DEPOSITO ADUANERO. Obtenido de Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y Aduanas: <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/deposito/deposito/procGeneral/despa-pg.03.htm>
- SUNAT. (s.f.). Convenios Internacionales. Obtenido de TRATAMIENTO ARANCELARIO POR SUBPARTIDA NACIONAL - SUNAT: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- SUNAT. (s.f.). Orientación Aduanera - Exportación. Obtenido de <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/index.html>
- SUNAT. (s.f.). Restricciones y Prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la Subpartida Nacional 1005.90.11.00. Obtenido de TRATAMIENTO ARANCELARIO POR SUBPARTIDA NACIONAL - SUNAT: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- SUNAT. (s.f.). Tratamiento Arancelario. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- Ulloa, C. (2020). Análisis de la producción, exportación e importación de productos como el Arroz y el Maíz en Colombia entre los años 2013 y 2018. Bogotá, D.C. Obtenido de <https://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/handle/123456789/1283/FajardoSalamanca-ChristianDavid-2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- UtelBlog. (18 de octubre de 2013). ¿A qué se refiere importación y exportación? Obtenido de Utel Blog Universidad: <https://www.utel.edu.mx/blog/10-consejos-para/a-que-se-refiere-importacion-y-exportacion/>
- Van son, Viet Nga, Minh Dat (2021) Some factores impinging On Exports of Agricultural products in Viernam, Revista Palarch, 28/7, 1599-1610. Disponible en <https://archives.palarch.nl/index.php/jae/article/view/8006/7492>
- Vázquez, R. (14 de febrero de 2016). Barreras Arancelarias. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/barreras-arancelarias.html>
- Velocityglobal. (1 de Junio de 2019). Beneficios y desafíos de la globalización. Obtenido de <https://velocityglobal.com/es/blog/beneficios-y-desafios-de-la-globalizacion/>

- Westreicher, G. (09 de enero de 2018). Barreras no arancelarias. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/barreras-no-arancelarias.html>
- Wiener, H. (2021). Perú: un mercado incompleto de servicios financiero al agro. *Pensamiento Critico*, 5-38. doi: <https://doi.org/10.15381/pc.v26i1.20222>
- Ya, Z.; Pei, K. Factors Influencing Agricultural Products Trade between China and Africa. *Sustainability* 2022, 14, 5589. <https://doi.org/10.3390/su14095589>
- Zayas, I. (2018) El desarrollo tecnológico y la innovación como ente principal de competitividad en las empresas del sector agropecuario en el municipio de Angostura, Sinaloa. [Online] *Revista mexicana de Agronegocios*, 42, pp. 867-77. Recuperado desde: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/141/14156175006/html/index.html>

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	Dimensiones		
¿Cuáles son los factores que limitan la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021?	Identificar qué factores limitan la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021	Existen factores que limitan significativamente la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021	<p>Variable Independiente: Factores que limitan la Exportación</p> <p>Variable Dependiente Exportación De Maíz Amarillo Duro A Europa En El Periodo 2021</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de competir en mercados internacionales • Productos competitivos • Acceso a información suficiente y oportuna • Planificación de la exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque: Cuantitativo • Tipo: Aplicada • Alcance: Descriptivo • Diseño: No experimental • Unidad de investigación: Productores de maíz amarillo duro de la Provincia de Pisco, 	

					distrito de San Clemente.
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Dimensiones	Indicadores	Fuentes de Información
¿De qué manera la capacidad de competir en mercados internacionales limita la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021?	Determinar de qué manera la capacidad de competir en mercados internacionales limita la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.	Las capacidades de competir en mercados internacionales limitan la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.	Dimensión Independiente. Capacidad de competir en mercados Internacionales Variable Dependiente Exportación De Maíz Amarillo Duro A Europa	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a tecnologías • Competitividad • Productividad 	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión Documental (Libros, Tesis, Revistas, Papers, Artículos Científicos) • Cuestionario estructurado en Escala de Likert.

			En El Periodo 2021		
¿En qué medida los productos competitivos limitan la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021?	Determinar si los productos competitivos limitan la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.	Los productos competitivos limitan la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.	Dimensión Independiente. Productos competitivos Variable Dependiente Exportación De Maíz Amarillo Duro A Europa En El Periodo 2021	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad • Precio • Tecnología productiva 	

<p>¿En qué medida el acceso a la información suficiente y oportuna limita la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021?</p>	<p>Determinar si el acceso a la información suficiente y oportuna limita la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021?</p>	<p>El acceso a la información suficiente y oportuna limita la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.</p>	<p>Dimensión Independiente. Acceso a la información suficiente y oportuna</p> <p>Variable Dependiente Exportación De Maíz Amarillo Duro A Europa En El Periodo 2021</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Barreras Arancelarias • Barreras no Arancelarias • Tratados de Libre Comercio 	
---	--	--	---	---	--

<p>¿En qué medida limita la planificación la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021?</p>	<p>Determinar si la planificación limita en la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021</p>	<p>La planificación limita la exportación de maíz amarillo duro a Europa en el periodo 2021.</p>	<p>Planificación de la exportación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Metas y objetivos • Estrategias y acciones • Plan de exportación 	
---	--	--	--	--	--

ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 1. Variable Independiente: Factores que limitan la Exportación

Variable: Factores que limitan la Exportación			
Definición conceptual: Según (SILTAMERICAS, s.f.) “La exportación es el envío de mercancías nacionales para su uso o consumo en el exterior, con la salida de mercancías de un territorio aduanero produciendo una entrada de divisas”			
Instrumento: Cuestionario		Técnica: Encuesta	
Estatus Lógico: Independiente			
Unidad de Análisis: Productores de maíz amarillo duro de la Provincia de Pisco, distrito de San Clemente.			
Dimensiones	Indicadores	Ítems	Valores y Categorías
Capacidad de competir en mercados internacionales	Acceso a tecnologías	¿Considera usted que desarrolla el actual sistema de telecomunicaciones del Perú le permitirá incursionar en nuevos mercados internacionales?	Totalmente de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
		¿El acceso a las tecnologías facilitará su comunicación con compradores internacionales?	
		¿El acceso a la tecnología limita sus capacidades de competir en los mercados internacionales?	
	Competitividad	¿Usted considera que la competitividad en los	Totalmente de acuerdo

		mercados internacionales es una necesidad?	De acuerdo Indeciso En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
		¿Usted considera que la competitividad a nivel internacional es necesaria para exportar maíz amarillo duro?	
		¿Usted considera que debería de existir una competitividad entre los productores locales para lograr exportar maíz amarillo duro?	
	Productividad	¿Usted considera que la productividad de maíz amarillo duro afecta a las exportaciones del Perú?	Totalmente de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
		¿Usted percibe que la productividad y oferta exportable de otros países es superior a la del Perú?	
		¿Usted considera que la exportación del maíz amarillo duro depende de la productividad de los agricultores?	
Productos competitivos	Calidad	¿Usted considera que el maíz amarillo duro de otros países tiene mayor calidad?	Totalmente de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
		¿Usted considera que calidad influye en la exportación de maíz amarillo?	

		¿Considera necesario la calidad para ingresar a nuevos mercados internacionales?	
	Precio	¿Considera usted que los precios internacionales de venta son más rentables?	Totalmente de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
		¿Considera usted que los precios internacionales tienen relación con la calidad de maíz amarillo duro?	
		¿Usted considera que los precios de venta internacional son superiores a los de venta nacional?	
	Tecnología	¿Usted considera que las maquinarias modernas influyen en la productividad y exportación de maíz amarillo duro?	Totalmente de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
		¿Usted considera que las tecnologías aplicadas a las semillas de maíz amarillo le permitirán tener una mayor oferta exportable?	
		¿Usted considera que los países extranjeros tienen mayor acceso a tecnologías (maquinarias, biotecnología, etc.)?	
Acceso a la información		¿Usted tiene conocimiento de que no existen impuestos a la exportación?	Totalmente de acuerdo De acuerdo

suficiente y oportuna	Barreras Arancelarias	¿Usted considera necesario que el Estado siga promoviendo acuerdos comerciales con otros países a fin de evitar los impuestos?	Indeciso En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
		¿Usted percibe que el impuesto a las exportaciones limita su oportunidad de exportar maíz amarillo duro?	
	Barreras No Arancelarias	¿Usted considera que es necesario que el mercado destino aplique regulaciones técnicas y legales?	Totalmente de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
		¿Usted considera que las regulaciones legales del país donde exportará es un limitante?	
		¿Usted considera que los requerimientos técnicos (empaquetado, salubridad, etc.) del país destino son innecesarios?	
	Tratados de Libre Comercio	¿Usted tiene conocimiento que el Perú tiene cerca de 20 tratados de libre comercio con países?	Totalmente de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
¿Usted considera que el tener un tratado de libre comercio con Europa le permitiría exportar maíz amarillo duro?			
¿Usted considera que el Estado debe seguir			

		promoviendo relaciones comerciales a fin de llegar a nuevos mercados?	
Planificación de la exportación	Metas y Objetivos	¿Usted como productor tiene metas y objetivos trazados para exportar en el futuro?	Totalmente de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
		¿Usted considera que plantearse metas y objetivos le permitirá crecer como productor y exportador de maíz amarillo duro?	
		¿Usted considera que las metas y objetivos trazados influyen en la exportación del maíz amarillo duro?	
	Estrategias y acciones	¿Usted considera que el plantear estrategias y acciones le permitirán llegar al mercado europeo?	Totalmente de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
		¿Usted considera que las estrategias y acciones son necesarias en todo negocio?	
		¿Usted considera que el proceso de exportación requiere de estrategias y acciones?	
	Plan de exportación	¿Usted considera que para realizar un proceso de exportación de maíz amarillo duro es necesario tener un plan de exportación?	Totalmente de acuerdo De acuerdo Indeciso En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
		¿Usted considera que es necesario contratar a un	

		personal calificado para crear un plan de exportación?	
		¿Usted percibe que el Estado brinda apoyo a los agricultores para crear planes exportadores?	

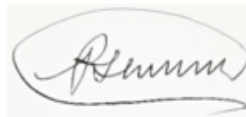
Variable: Exportación de Maíz Amarillo Duro a Europa			
Definición Operacional: Es la evaluación de las ventas para exportación de maíz amarillo duro a Europa en los productores del distrito de San Clemente.			
Instrumento: Cuestionario		Técnica: Encuesta	
Estatus Lógico: Dependiente			
Unidad de Análisis: Productores de maíz amarillo duro de la Provincia de Pisco, distrito de San Clemente.			
S/D	Indicadores	Ítems	Valores y Categorías
	Razón de exportación sobre producción	¿Qué porcentaje de su producción es destinada al acopiador exportador?	a) Inferior al 20% b) Entre 20 y 40% c) Entre 41 y 60% d) Entre 61 y 80% e) Mas del 80%
	Volumen de exportación	¿Cuántas Hectáreas (ha) de producción de maíz amarillo duro posee?	a) Menos de 5 ha. b) Hasta 10 ha. c) Hasta 15 ha. d) Hasta 20 ha. e) Mas de 20 ha.
		¿En qué rango se ubica su producción de Maíz Amarillo Duro?	a) Menos de 2t/ha. b) Hasta 4t/ha c) Hasta 6t/ha d) Hasta 8t/ha e) Mas de 8t/ha

Anexo III: Validación de Expertos

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

⊕ Validado por:

Tipo de validador:	Interno (<input checked="" type="checkbox"/>) Externo () [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	RUIZ CHAVEZ PILAR ZOILA
Sexo:	Hombre (<input type="checkbox"/>) Mujer (<input checked="" type="checkbox"/>)
Profesión:	Lic. en Administración
Grado académico	<u>Licenciado</u> [1] () Maestro (X) Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 (<input type="checkbox"/>) De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más (X)
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	
Nº telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno.
	Por teléfono <u> </u> ()
	Por correo electrónico <u> </u> ()



Firma Validador Experto

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno (<input checked="" type="checkbox"/>) Externo () [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	FIGUEROA MALDONADO ALEXANDER
Sexo:	Hombre (<input checked="" type="checkbox"/>) Mujer ()
Profesión:	MBA. INGENIERO ELECTRÓNICO.
Grado académico	Licenciado ¹ () Maestro (<input checked="" type="checkbox"/>) Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más (<input checked="" type="checkbox"/>)
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	

N° telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico ()



ALEXANDER FIGUEROA

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno (<input checked="" type="checkbox"/>) Externo () [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	Villiam Iván Anci Farro
Sexo:	Hombre (<input checked="" type="checkbox"/>) Mujer ()
Profesión:	Magíster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial
Grado académico	Licenciado ¹ (<input type="checkbox"/>) Maestro (<input checked="" type="checkbox"/>) Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 (<input type="checkbox"/>) De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más (X)
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	
Nº telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono <input type="checkbox"/>) Por correo electrónico <input type="checkbox"/>)



Firma Validador Experto

Anexo IV: Instrumento de Recolección de Datos

La presente encuesta tiene como objetivo recopilar información para evaluar la relación de los factores que limitan las exportaciones para la producción de maíz amarillo duro en el Perú, para ello se ha seleccionado a la población de productores del distrito de San Clemente.

Se le pide que tenga la mayor sinceridad al momento de responder las siguientes preguntas.

Nombre y Apellidos: _____

Edad: ____

¿Qué porcentaje de su producción es destinada al acopiador exportador?

- a) Inferior al 20%
- b) Entre 20 y 40%
- c) Entre 41 y 60%
- d) Entre 61 y 80%
- e) Mas del 80%

¿Cuántas Hectáreas (ha) de producción de maíz amarillo duro posee?

- a) Menos de 5 ha.
- b) Hasta 10 ha.
- c) Hasta 15 ha.
- d) Hasta 20 ha.
- e) Mas de 20 ha.

¿En qué rango se ubica su producción de Maíz Amarillo Duro?

- a) Menos de 2t/ha.
- b) Hasta 4t/ha
- c) Hasta 6t/ha
- d) Hasta 8t/ha
- e) Mas de 8t/ha

Responda a la siguiente encuesta teniendo en consideración la siguiente escala al momento de marcar:

TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFERENTE O NEUTRO	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
①	②	③	④	⑤

	1	2	3	4	5
¿Considera usted que desarrolla el actual sistema de telecomunicaciones del Perú le permitirá incursionar en nuevos mercados internacionales?					
¿El acceso a las tecnologías facilitará su comunicación con compradores internacionales?					
¿El acceso a la tecnología limita sus capacidades de competir en los mercados internacionales?					
¿Usted considera que la competitividad en los mercados internacionales es una necesidad?					
¿Usted considera que la competitividad a nivel internacional es necesaria para exportar maíz amarillo duro?					
¿Usted considera que debería de existir una competitividad entre los productores locales para lograr exportar maíz amarillo duro?					
¿Usted considera que la productividad de maíz amarillo duro afecta a las exportaciones del Perú?					
¿Usted percibe que la productividad y oferta exportable de otros países es superior a la del Perú?					
¿Usted considera que la exportación del maíz amarillo duro depende de la productividad de los agricultores?					

¿Usted considera que el maíz amarillo duro de otros países tiene mayor calidad?					
¿Usted considera que calidad influye en la exportación de maíz amarillo?					
¿Considera necesario la calidad para ingresar a nuevos mercados internacionales?					
¿Considera usted que los precios internacionales de venta son más rentables?					
¿Considera usted que los precios internacionales tienen relación con la calidad de maíz amarillo duro?					
¿Usted considera que los precios de venta internacional son superiores a los de venta nacional?					
¿Usted considera que las maquinarias modernas influyen en la productividad y exportación de maíz amarillo duro?					
	1	2	3	4	5
¿Usted considera que las tecnologías aplicadas a las semillas de maíz amarillo le permitirán tener una mayor oferta exportable?					
¿Usted considera que los países extranjeros tienen mayor acceso a tecnologías (maquinarias, biotecnología, etc)?					
¿Usted tiene conocimiento de que no existen impuestos a la exportación?					
¿Usted considera necesario que el Estado siga promoviendo acuerdos comerciales con otro país a fin de evitar los impuestos?					
¿Usted percibe que el impuesto a las exportaciones limita su oportunidad de exportar maíz amarillo duro?					
¿Usted considera que es necesario que el mercado destino aplique regulaciones técnicas y legales?					

¿Usted considera que las regulaciones legales del país donde exportará es un limitante?					
¿Usted considera que los requerimientos técnicos (empaquetado, salubridad, etc) del país destino son innecesarios?					
¿Usted tiene conocimiento que el Perú tiene cerca de 20 tratados de libre comercio con países?					
¿Usted considera que el tener un tratado de libre comercio con Europa le permitiría exportar maíz amarillo duro?					
¿Usted considera que el Estado debe seguir promoviendo relaciones comerciales a fin de llegar a nuevos mercados?					
¿Usted como productor tiene metas y objetivos trazados para exportar en el futuro?					
¿Usted considera que plantearse metas y objetivos le permitirá crecer como productor y exportador de maíz amarillo duro?					
¿Usted considera que las metas y objetivos trazados influyen en la exportación del maíz amarillo duro?					
¿Usted considera que el plantear estrategias y acciones le permitirán llegar al mercado europeo?					
¿Usted considera que las estrategias y acciones son necesarias en todo negocio?					
¿Usted considera que el proceso de exportación requiere de estrategias y acciones?					
¿Usted considera que para realizar un proceso de exportación de maíz amarillo duro es necesario tener un plan de exportación?					
¿Usted considera que es necesario contratar a un personal calificado para crear un plan de exportación?					
¿Usted percibe que el Estado brinda apoyo a los agricultores para crear planes exportadores?					

Anexo V: Evidencia



Colage de evidencia de encuesta a los productores de Maíz Amarillo Duro.



Plantación de Maíz Amarillo duro en San Clemente de Pisco