

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES



**“LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU IMPACTO EN
LA EXPORTACIÓN DE SANDÍA DE LAS
EMPRESAS EXPORTADORAS
DE LA REGIÓN TACNA,
AÑO 2016”**

TESIS

PRESENTADA POR:

BACH. MARIZOL REBECA PERCCA TARQUI

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TACNA - PERÚ

2017

DEDICATORIA

Mi tesis la dedico con todo mi amor y cariño a mi amado esposo Edwin Llanos por su sacrificio y esfuerzo, por darme una carrera para nuestro futuro y por creer en mi capacidad, aunque hemos pasado momentos difíciles siempre ha estado brindándome su comprensión, cariño y amor.

A mí amado hijito Mauricio por ser fuente de mi motivación e inspiración para poder superarme cada día más y así poder luchar para que la vida nos depare un futuro mejor.

A amada madre, padre y hermanas quienes con sus palabras de aliento no me dejaban decaer para que siguiera adelante y cumpla mis ideales.

A mis compañeros y amigos presentes y pasados, quienes sin esperar nada a cambio compartieron su conocimiento, alegrías y tristezas y a todas aquellas personas que durante estos cinco años estuvieron a mi lado apoyándome y lograron que este sueño se haga realidad.

¡Gracias todos!

AGRADECIMIENTO

Primeramente agradezco a la Universidad Privada de Tacna por haberme aceptado ser parte de ella y abierto las puertas de su seno científico para poder estudiar mi carrera, así como también a mis formadores, personas de gran sabiduría quienes se han esforzado por transmitirme sus conocimientos y dedicación.

Y para finalizar, también agradezco a todos los que fueron mis compañeros de clase durante todos los niveles de Universidad, ya que gracias al compañerismo, amistad y apoyo moral han aportado mis ganas de seguir adelante en mi carrera profesional y obtener una afable titulación profesional.

RESUMEN

El propósito de la presente investigación fue determinar de qué manera la Gestión Empresarial impacta en el nivel de Exportaciones de Sandía (*Citrullus lanatus* T.) de las empresas de la Región Tacna, año 2016. El tipo de estudio es puro, su diseño no experimental y su nivel es Explicativo. Fue necesario encuestar a 17 empresas exportadoras; para procesar datos y probar las hipótesis se usó la Estadística Descriptiva e Inferencial, el software SPSS-22 y Ms-Excel. Los resultados demuestran -Las importaciones en el horizonte del 2010 al 2016 de la Región de Tacna alcanzado a 16, 590,000 kg y según precio FOB, asciende a 2, 268,280 millones de dólares de los cuales el 55% fue para el mercado Chileno y el 45 % para el mercado Ecuatoriano; asimismo, la Gestión Empresarial de las empresas es buena con 64.7% y la variable independiente es de un Alto Nivel de Exportación con un 57.14%; asimismo, la Gestión Empresarial se relaciona significativamente con la Exportación de las Empresas Exportadoras de Sandía de la Región Tacna, año 2016.

Finalmente, se comprueba que La Gestión Empresarial impacta significativamente con un 93,5% en la Exportación de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016.

ABSTRACT

The purpose of the present investigation was to determine how the Business Management impacts on the level of Exports of Sandia (*Citrullus lanatus* T.) of the companies of the Tacna Region, year 2016. The type of study is pure, its non-experimental design And its level is Explanatory. It was necessary to survey 17 exporting companies; To process data and test the hypothesis was used Descriptive and Inferential Statistics, SPSS-22 and Ms-Excel software. The results show - Imports in the horizon of 2010 to 2016 of the Region of Tacna reached 16, 590,000 kg and according to FOB price, amounts to 2, 268,280 million dollars of which 55% was for the Chilean market and 45% for the Ecuadorian market; Likewise, the Business Management of the companies is good with 64.7% and the independent variable is of a High Export Level with 57.14%; Likewise, the Business Management is significantly related to the Export of the Sandia Exporting Companies of the Tacna Region, year 2016. Finally, it is verified that the Business Management significantly impacts with the 93.5% in the Watermelon Exportation of the companies of the Tacna Region, year 2016.

INDICE

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
RESUMEN.....	iv
ABSTRAC.....	v
ÍNDICE GENERAL.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS.....	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	viii
INTRODUCCIÓN.....	12

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	13
1.1.1. Antecedentes del problema.....	13
1.1.2. Problemática de la investigación.....	15
1.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	16
1.2.1. Delimitación espacial.....	16
1.2.2. Delimitación temporal.....	16
1.3. FORMULACION DEL PROBLEMA.....	16
1.3.1. Problema General.....	16
1.3.2. Problemas específicos.....	17
1.4. OBJETIVOS.....	17
1.4.1. Objetivo General.....	17
1.4.2. Objetivos específicos.....	17
1.5. JUSTIFICACIÓN.....	17
1.5.1. Justificación teórica.....	17

1.5.2. Justificación metódica.....	18
1.5.3. Justificación práctica.....	18

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES RELACIONADOS CON LA INVESTIGACION.....	19
2.1.1. A nivel internacional.....	19
2.1.2. A nivel nacional.....	21
2.1.3 A nivel Región.....	24
2.2. BASES TEÓRICAS.....	28
2.2.1. Concepto de Gestión Empresarial.....	28
2.2.2. Funciones Importantes.....	30
2.2.3. Teorías del comercio internacional.....	34
2.2.4. El comercio y productos agropecuarios.....	37
2.2.5. Acuerdos comerciales regionales y preferenciales.....	43
2.3. DEFINICION DE CONCEPTOS.....	43
2.3.1. Gestión empresarial.....	44
2.4. HIPOTESIS GENERAL.....	47
2.4.1. Hipótesis específicos.....	47
2.5. VARIABLES E INDICADORES.....	47
2.6 OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES.....	48
2.6.1. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.....	48
2.6.2. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS.....	49

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	50
---------------------------------	----

4.6.1.4. Análisis de la variable Exportación en su dimensión conocimiento de mercados externos.....	70
4.7. RESULTADO INTEGRAL POR VARIABLE DEPENDIENTE.....	71
4.7.1 Resultado de la Variable Exportaciones.....	71
4.8. PRUEBA DE HIPOTESIS.....	72
4.8.1 Verificación de la primera hipótesis específica Gestión Empresarial.....	72
4.8.2 Verificación de la segunda hipótesis específica: Exportación de Sandía.....	75
4.9. HIPOTESIS GENERAL.....	77
4.9.1 Probar la correlación entre variables.....	77
4.9.2 Probar el impacto entre variables.....	78

CAPÍTULO V

ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN

DISCUSIONES.....	81
CONCLUSIONES.....	85
RECOMENDACIONES.....	86
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	88
ANEXOS.....	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Nivel de Exportaciones de Sandía.....	14
Tabla 2. Nivel de Exportaciones de la Región Tacna 2010-2016.....	14
Tabla 3. Peso Bruto de las Exportaciones de sandía de la Región Tacna 2010-2016.....	27
Tabla 4. Aumento de la productividad total.....	38
Tabla 5. Clasificación de productos agropecuarios.....	42
Tabla 6. Operacionalización de las Variables.....	48

Tabla 7. Empresas exportadoras de sandía.....	51
Tabla 8. Exportación por regiones.....	56
Tabla 9. Análisis de Correlaciones de la Variable Gestión Empresarial.....	57
Tabla 10. Análisis de Variabilidad de la Variable Gestión Empresarial.....	58
Tabla 11. Prueba de Kolmogorov-Smirnov para la variable Gestión Empresarial.....	59
Tabla 12. Prueba de Kolmogorov-Smirnov para la variable Exportaciones.....	60
Tabla 13. Escala de Alpha de Combach.....	61
Tabla 14. Escala Alpha de Cronbach Gestión Empresarial.....	62
Tabla 15. Valoración de expertos de la ficha de observación para la Variable Gestión Empresarial.....	63
Tabla 16. Calificación del instrumento para la variable Gestión Empresarial.....	64
Tabla 17. Diagrama de Frecuencia de la Variable Gestión Empresarial.....	64
Tabla 18. Escala de valoración de la Variable Gestión Empresarial.....	65
Tabla 19. Tabla de la Dimensión Gestión Estratégica.....	66
Tabla 20. Análisis de la Variable Gestión Empresarial en su Dimensión Recursos para la Exportación.....	67
Tabla 21. Dimensión Potencial Exportador.....	69
Tabla 22. Variable Exportación en su Dimensión Conocimiento de los Mercados Externos.....	70
Tabla 23. Frecuencia de la Variable Exportación de Sandía.....	71
Tabla 24. Escala de valoración de la Variable Nivel de Exportación.....	71
Tabla 25. Tabla de Frecuencias para la variable Gestión Empresarial.....	73
Tabla 26. Prueba Chi cuadrado para una muestra Gestión Empresarial.....	74
Tabla 27. Tabla de Frecuencia Exportaciones.....	75
Tabla 28. Chi cuadrado para una muestra-Exportación de Sandía.....	76
Tabla 29. Información de bondad de ajuste.....	77
Tabla 30. Información de bondad de ajuste de Modelos.....	79

Tabla 31. Tabla de Resultado de Impacto.....	79
--	----

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Participación de Tacna en las exportaciones de sandía en el Perú 13-14	26
Figura 2. Exportaciones Tacneñas de Sandía 2010-2015.....	27
Figura 3. Interrelación del de Funciones del directivo.....	29
Figura 4. Diagrama de las 5 fuerzas de Michael Porter.....	31
Figura 5. Dimensiones de factor tiempo en las cadenas de valor.....	33
Figura 6. Indicadores de la facilitación del comercio.....	34
Figura 7. Razón entre exportadores Agropecuarios y PIB 00-12.....	36
Figura 8. Nivel de Exportación de Sandía del 2010-2016.....	53
Figura 9. Nivel de Exportación de Sandía a precio FOB.....	54
Figura 10. Nivel de Exportación mensual del año 2016.....	55
Figura 11. Niveles de Exportación por Regiones.....	56
Figura 12. Frecuencia relativa porcentual con datos agrupados según Escala de valoración de la variable Gestión Empresarial.....	65
Figura 13. Dimensión Gestión Estrategia.....	66
Figura 14. Dimensión recursos para la exportación.....	68
Figura 15. Dimensión potencial exportador.....	69
Figura 16. Dimensión Conocimiento del Mercado Exportador.....	70
Figura 17. Frecuencia relativa porcentual con datos agrupados según escala de valoración de la variable satisfacción laboral.....	72

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN TEMÁTICA

El presente trabajo de investigación, se orienta a lograr una mejora en la gestión empresarial para las empresas tacneñas que exportan sandías, contribuyendo a que aumenten su financiamiento y presencia en los mercados internacionales, ya que hasta la fecha solo se abarcan al mercado chileno.

INTRODUCCIÓN GENERAL

La región de Tacna ha ido incrementando la exportación de productos agrícolas en los últimos años, en donde se puede destacar como un potencial producto a las sandías.

El presente estudio titulado: “La Gestión Empresarial y su impacto en la Exportación de sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016”, es de tipo básica de diseño no experimental y de nivel explicativo.

Es necesario mencionar que el presente trabajo de investigación está estructurado en cinco capítulos: El primero referido al planteamiento del problema de investigación. Del segundo capítulo, contiene el Marco Teórico que fundamenta el estudio. El Marco Metodológico, corresponde al tercer capítulo en el que se aborda la metodología e instrumentos con los cuales se acopio la información, seguidamente tenemos el capítulo cuarto, que nos muestra los resultados obtenidos y el capítulo quinto referido a la discusión correspondiente.

Finalmente, se consideran las conclusiones y recomendaciones, igualmente se consigna las referencias bibliográficas, instrumentos, la matriz de consistencia y los anexos relativos al presente trabajo de investigación.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

1.1.1. Antecedentes del problema

El Perú experimenta en los últimos años una mayor demanda de productos agrícolas y las preocupaciones de todo gobierno y principalmente del ejecutivo es contar con una balanza de pago positiva, lo cual se ha intensificado luego del bom de la minería de la década pasada, para sostenerse actualmente en otros productos tradicionales y no tradicionales. Dentro de la exportación de productos no tradicionales tenemos la Sandía, la cual figura entre los frutos más populares en verano a nivel mundial, por su importancia toda vez que contiene agua, lo que contribuye a mantener el organismo hidratado, además de las propiedades antioxidantes y depurativas rica en vitamina A.

La sandía se encuentran nuestro top 20 de frutas de exportación, y tienen un incremento promedio del 200% anual de los últimos 3 años siendo la Libertad, Tacna y Ancash como las principales regiones exportadoras, concentrando el 99.1% de las exportaciones de fruto.

(Mondragón, 2016).

Tabla 1. Nivel de Exportaciones de Sandías Perú 2016

EXPORTACIONES SANDIAS FRESCAS			11			
MES	2,016			2,015		
	FOB	KILOS	PREC. PROM	FOB	KILOS	PREC. PROM
ENERO	283,742	1,809,980	0.16	65,276	628,358	0.10
FEBRERO	243,314	1,383,730	0.18	263,586	2,075,059	0.13
MARZO	309,625	1,727,431	0.18	470,152	3,715,069	0.13
ABRIL	125,157	719,300	0.17	290,206	2,275,079	0.13
MAYO	30,760	179,600	0.17	177,093	1,528,524	0.12
JUNIO	4,281	21,408	0.20	92,817	714,023	0.13
JULIO	7,130	35,652	0.20	53,205	422,764	0.13
AGOSTO	17,879	99,329	0.18	39,544	329,673	0.12
SEPTIEMBRE	43,829	313,187	0.14	44,127	432,741	0.10
OCTUBRE	265,366	2,371,517	0.11	219,689	1,828,976	0.12
NOVIEMBRE	711,901	5,751,000	0.12	738,469	5,321,715	0.14
DICIEMBRE	-	-		606,906	4,625,969	0.13
TOTALES AÑO	2,042,984	14,412,134	0.14	3,061,070	23,897,950	0.13
PROMEDIO MES	185,726	1,310,194		255,089	1,991,496	
%CREC.PROMEDIO	-27%	-34%	11%	210%	218%	-3%

Fuente: (AGRODATAPERU, 2016)

En Tacna se cuenta con un total de 17 exportadores de Sandía quienes como se mencionó anteriormente su único mercado de exportación es Chile. En su mayoría son productores y acopiadores de sandía de las zonas de Gregorio Albarracín, la Yarada, Locumba y Tacna.

Tabla 2. Nivel de Exportaciones de Sandía de La Región Tacna 2010-2016

AÑO	FOB	KG	PRECIO USD/KG
2010	222,735	2,177,419	\$0.10
2011	231,186	2,649,424	\$0.09
2012	374,369	3,269,663	\$0.11
2013	553,425	4,447,444	\$0.12
2014	642,375	6,111,796	\$0.11
2015	930,819	8,962,984	\$0.10
2016	923,616	9,179,108	\$0.10

Fuente: OPERATIVIDAD ADUANERA - SUNAT
ELABORACIÓN PROPIA

1.1.2. Problemática de la investigación

Los productores deben estar claros que la apertura comercial demanda tecnología y experiencia comercial, en infraestructura y en capacidad productiva instalada.

Nuestro país y en particular a nuestra región viene incursionando en la búsqueda de competencias y recursos, para facilitar los procesos productivos, comerciales y trámites a productores y empresarios que buscan entrar o perfeccionarse en la exportación de productos agrícolas frescos a mercados internacionales, de manera particular al de los Estados Unidos, y para que puedan identificar oportunidades de negocios en el sector agropecuario.

La Sandía es un producto fresco que está en la lista de productos admisibles al mercado de los Estados Unidos y Europa, posee grandes oportunidades comerciales de allí la importancia del presente estudio.

Pero no todo siempre es perfecto, ya que también surgen problemas al exportar, como es el caso de algunas empresas que no alcanzan un nivel de competitividad óptimo que si se logran en otros países, esto se debe en gran parte a lo siguiente: Falta de información de nuevos mercados, mala organización interna que presenta la empresa, escasas participaciones por parte de los exportadores en ferias y misiones comerciales, desconocimiento de beneficios arancelarios en la exportación de algunos productos, entre otros.

Fuente: ASOCIACION DE EXPORTADORES (ADEX, 2017).

Como antecedentes de la realidad problemática en la unidad de estudio no esta focalizada en forma específica; sin embargo, existe innumerables trabajos de investigación sobre la variable de estudio, los exportadores Tacneños, no son ajenos a esta temática, por el cual se ha tenido a bien

estudiarlo para conocer en primer lugar si existe relación entre las Exportaciones y la Gestión Empresarial y luego encontrar su nivel de incidencia o influencia entre ambas, como se menciona en el Capítulo de Resultados.

La región Tacna según los datos estadísticos se ha venido incrementando los últimos años, y estos resultados para darle sostenibilidad a dichas exportaciones debe contar con una gestión o administración de recursos no solo con eficiencia y eficacia, sino que estos resultados deben asegurar la creación de valor no solo para los exportadores sino a todos los involucrados en dicha actividad. Por tanto, la presente investigación es tiene como objetivo comprobar si la Gestión empresarial tiene impacto en los niveles de Exportación de sandía de la Región Tacna, año 2016”.

1.2. DELIMITACION DE LA INVESTIGACION

1.2.1. DELIMITACION ESPACIAL

El desarrollo de la investigación se realizará en la región de Tacna, al sector agricultores dedicados a la siembra y exportación de sandía.

1.2.2. DELIMITACION TEMPORAL

La investigación se desarrollará en el periodo 2017, pero centrado en la data histórica de 2016.

1.3. FORMULACION DEL PROBLEMA

1.3.1. PROBLEMA GENERAL

¿De qué manera la Gestión Empresarial impacta en la Exportación de Sandía en las empresas de la Región Tacna, año 2016?

1.3.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- ¿Cuál es el Nivel de la Gestión Empresarial de las Empresas Exportadoras de Sandía de la Región Tacna, año 2016?
- ¿Cuál es el Nivel de Exportación de las Empresas Exportadoras de Sandía de la Región Tacna, año 2016?

1.4. OBEJTIVOS

1.4.1. OBEJTIVO GENERAL

Determinar de qué manera la Gestión Empresarial impacta en la Exportación de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar el Nivel de la Gestión Empresarial de las Empresas Exportadoras de Sandía de la Región Tacna, año 2016.
- Analizar el Nivel de Exportación de la sandía de las Empresas Exportadoras de la Región Tacna, año 2016.

1.5. JUSTIFICACIÓN

De acuerdo a la tipología de las justificaciones de Tafur (1996) podríamos manifestar lo siguiente:

- ✓ **Justificación teórica:** Con respecto a la justificación teórica podremos decir que la presente investigación es importante porque llena un vacío teórico y a la vez se podrá comprobar la importancia de tener en cuenta las variables de estudio, la misma que servirá de soporte para la toma de decisiones, hoy que exige eficiencia y eficacia para alcanzar productividad y con ella competitividad al sector exportador de la región.
- ✓ **La justificación metódica:** esta investigación no aporta un aspecto novedoso; sin embargo, se ratifica en el respeto irrestricto de la

Metodología de la investigación científica, estudiando una realidad de las que son propias de las organizaciones.

- ✓ **Justificación práctica:** En cuanto a la justificación práctica está orientado a determinar en primer lugar cual es el nivel de relación entre las variables de estudio y luego cual es la incidencia o influencia de las mismas, de manera que sus resultados finalmente permitan a las autoridades de turno de la institución, dar importancia a estas variables, toda vez que lo que hagan o dejen de hacer repercutirá en su organización.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES RELACIONADOS CON LA INVESTIGACIÓN

Para lograr una investigación final bien sustentada y consistente con datos verídicos se recurre a la búsqueda de antecedentes bibliográficos que se detallan a continuación:

2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

ANÁLISIS INTEGRAL DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL DEL SECTOR CAFETALERO Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO INTERNACIONAL (EL SALVADOR)

Según (Contreras, 2003)

El trabajo de investigación contiene los resultados de los análisis efectuados respecto a los componentes estratégicos, estructurales y tecnológicos del sector cafetalero salvadoreño bajo los efectos de la crisis internacional provocada por la caída de los precios del grano.

El trabajo ha sido fundamentado en los efectos que ha tenido el decaimiento del sector cafetalero en aspectos sensibles del país, los cuales se sintetizaron en cuatro efectos que son: el efecto social, económico, financiero y el tributario.

Adicionalmente se ha sustentado en la premisa de que los estudios anteriores a la presente investigación han sido orientados al tratamiento mercadológico y al rescate financiero de la producción cafetalera.

Esto ha abierto la brecha para realizar un análisis de los aspectos mencionados, ya que hasta el momento se ha tratado de mitigar los impactos de la desestabilización mundial de la producción cafetera y los daños económicos de la depresión que esto provoca; en tanto que se ha descuidado la evaluación de los factores causales de estos impactos.

Es claramente identificable que se depende de las transacciones internacionales en este rubro económico, siendo por ello más evidente que

se debe prepara una base para soportar los cambios en el entorno de negocios exterior.

La Platea para el Café está diseñada para ser implementada en un periodo de cinco años plazo, con las respectivas estrategias y sus fases de ejecución; definiendo en cada una de ellas las líneas de actividad a ser desarrolladas. Por ello está conformada por cinco ejes estratégicos que son: Estrategia de Producción, Estrategia de Reestructuración del Esquema de Organización, Estrategia de Administración del Cambio Tecnológico y Operativo, Estrategias de Mercado y las Estrategias de Tipo Financiero.

CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL: EXPORTACIONES PARA UN DESARROLLO SOSTENIBLE

La investigación presentada por el Centro de Comercio Internacional (ITC, 2011), hace referencia a un marco para la política comercial y señala los instrumentos comerciales que pueden ser utilizados por los gobiernos para apoyar la competitividad de las empresas y su influencia en las exportaciones. Detalladamente se realiza una descripción de dichos instrumentos y una explicación sobre las exportaciones.

Se indica que los resultados cosechados en el ámbito de la exportación han sido importante para el desarrollo económico de muchos países, ya que contribuyen a reducir la pobreza y lograr mejores beneficios, que la competitividad de dicha exportación se refiere a la capacidad que se tiene para producir, distribuir y vender productos y servicios con la misma o mayor eficacia y eficiencia que los competidores pertinentes.

El bajo rendimiento de la exportación se debe a las debilidades que limitan la productividad de las empresas o bien afectan negativamente a su capacidad para proyectar sus capacidades en el mercado mundial. Los instrumentos comerciales deben hallar la manera de aumentar la capacidad para vender los productos o servicios, para ello es importante analizar las oportunidades que ofrece el mercado.

Como conclusión se indica que las estrategias que buscan lograr el éxito en la exportación pueden ser políticamente inviables debido a la incompatibilidad de los intereses concurrentes; para ello es importante que se identifiquen los motores para lograr el éxito en las exportaciones dentro de un determinado país.

2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN DE SANDÍA QUETZALI ORGÁNICA EN EL ALTO PIURA (REGIÓN PIURA) Y SU EXPORTACIÓN AL MERCADO EUROPEO

(Arenas & Ortiz, 2013)

En su tesis propone la producción de sandía Quetzali orgánica en el Alto Piura (Región Piura) y su exportación al mercado europeo, específicamente a los Países Bajos (Holanda), el mismo que surge como una alternativa para aprovechar los recursos existentes en la región, generando puestos de trabajo, que permitan mejorar la calidad de vida de la comunidad piurana y a su vez atender las necesidades de alimentación saludable que requieren cada vez más los habitantes de la comunidad europea.

El modelo del negocio propuesto implica la producción de sandía Quetzali en una parcela de 50 Ha en Chalacalá Alta, en la provincia de Sullana, la contratación del servicio de packing ofertado en el distrito de Sullana y la contratación de un operador logístico integral, encargado del transporte al puerto de Paita, su embarque y desembarque en puerto de Rotte cubrirán con los pagos adelantados que realizaran los clientes, la misma que es una modalidad de compra frecuente en agroindustria, requiriendo como aporte de los inversionistas \$141,762.

El negocio iniciaría con un capital social de \$212,643, pudiendo incrementarse hasta \$1641,203 en un plazo de cinco años, en un escenario moderado.

Los principales competidores del negocio provienen de Panamá, Brasil y Costa Rica, quienes ofertan grandes volúmenes de producto, pero ninguno

de ellos ha considerado la oferta de un producto que demuestre su responsabilidad social y ambiental, enfatizada en el desarrollo humano a través del sello de Comercio Justo (FairTrade), certificación ampliamente valorada en los países europeos.

Los clientes finales a quienes se desea atender son los habitantes de Holanda, ellos son los promotores de la creación del FairTrade en el mundo y valoran ampliamente a los productos con dicha certificación. Este mercado tiene una población en su mayoría adulta, preocupada por mejorar su calidad de vida, que mantiene, aún con la crisis actual, uno de los ingresos per cápita más altos de la comunidad europea y cuya demanda insatisfecha alcanza las 35,660 TM, con una tendencia positiva y creciente.

Actualmente, ya se cuenta con la parcela para la producción y se han hecho los contactos necesarios para su implementación en los próximos meses, asimismo, se ha contactado con los proveedores de semillas, la empresa de riego tecnificado y el operador logístico, a fin de trabajar paralelamente con ellos al término de la implementación del local; de igual modo, se han establecido conversaciones con el personal de Promperú a fin de que luego de formalizado el negocio nos contacten con clientes de Holanda a fin de iniciar la oferta del producto.

El negocio requiere de una inversión en activos fijos de \$161,466 y un capital de trabajo de \$982,522. De estas inversiones, ya se han cubierto \$70,881 con el terreno, \$931,325 se cubrirán con los pagos adelantados que realizarán los clientes, la misma que es una modalidad de compra frecuente en agroindustria, requiriendo como aporte de los inversionistas \$141,762.

El negocio iniciaría con un capital social de \$212,643, pudiendo incrementarse hasta \$1641,203 en un plazo de cinco años, en un escenario moderado.

LA CONTABILIDAD DE COSTOS, LOS SISTEMAS DE CONTROL DE GESTIÓN Y LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL

(Chacón, 2007)

Chacón hace referencia que las organizaciones deberían contar con un sistema de información contable integral, configurado por una contabilidad financiera y una contabilidad de costos, que nutriera a sus sistemas de control de gestión y permitiera a sus usuarios internos beneficiarse de información oportuna, pertinente y comparable a fin de que éstos pudieran traducir las estrategias en resultados empresariales. En la actualidad, existe la visión compartida de que la contabilidad costos y de gestión son un sistema de información capaz de proveer información relevante para la gestión empresarial. Por consiguiente, independientemente del tipo de organización que se trate, los directivos se benefician si la contabilidad de costos y de gestión les proporciona información que les ayude a planificar y controlar las operaciones de la organización. En esta generalización se destacan tres aspectos: la contabilidad de costos como sistema de información, los sistemas de control de gestión como mecanismos de vinculación y conducción de las actividades de la organización y la rentabilidad empresarial como una medida del desempeño organizacional.

En la generalización antes expuesta sobresalen tres aspectos: la contabilidad de costos como sistema de información, los sistemas de control de gestión como mecanismos de vinculación y conducción de las actividades de la organización y la rentabilidad económica como una medida del desempeño organizacional.

La contabilidad de costos obtiene la información necesaria para facilitar el control de gestión y este proceso, a su vez, ayuda a empujar a la organización hacia sus objetivos estratégicos, cuyos logros deberían materializarse en mejores resultados económicos. Por consiguiente, los sistemas de contabilidad de costos pueden y deber ser diseñados para apoyar las operaciones y estrategias empresariales, ya que, existe la tecnología puede lograrse, a través del

continuo y riguroso esfuerzo de la investigación desde el enfoque de contingencias en este campo del conocimiento, con el cual podrían establecerse relaciones funcionales del tipo sí-entonces entre los factores circundantes del contexto externo e interno de las organizaciones y los conceptos y técnicas de la contabilidad de costos y de gestión, que conlleven al logro eficaz de las objetivos organizacionales .lo que falta es el conocimiento pero éste puede adquirirse por medio de la práctica y la comunicación (Johnson y Kaplan, 1988).

Efectivamente, estos aspectos se encuentran íntimamente relacionados y aunque no son los únicos factores influyentes en el desempeño organizacional, su estudio en las organizaciones Venezolanas puede conducir a obtener un conocimiento razonable del estado actual de las prácticas de contabilidad de costos y de las herramientas de control de gestión de que se valen éstas para la formulación, implantación y seguimiento de las estrategias, objetivos y/o metas; naturalmente, en correspondencia con los resultados y niveles de competitividad logrados por nuestras empresas, que dicho sea de paso, se caracterizan por ser en gran parte MicroPyME que aunadas a las limitaciones que les confiere su tamaño carecen de los recursos necesarios para invertir en sistemas de contabilidad de costos y de gestión acordes con las necesidades informativas que requiere la toma de decisiones acertadas en los distintos niveles gerenciales.

2.1.3. ANTECEDENTES REGIONALES

FACTORES QUE HAN INFLUENCIADO EN EL COMPORTAMIENTO DE LA EXPORTACIONES DE SANDIA DE PERÚ 2010- 2014

(Coaquira, 2015)

Dentro de sus conclusiones de que la región que exportan en Perú el mayor volumen de sandía, está constituida por las regiones de Tacna con el 82.2% para el año 2014, 2012 participa con el 71.9% y para el 2010 participa con el 60%. Que los principales países extranjeros que demanda el producto lo

constituyen Chile con el 65%, Holanda con el 35%. Las principales regiones de exportación de sandía la constituyen Tacna y Piura.

En cuanto a los factores externos e internos que contribuyen con el comportamiento del volumen de exportación de sandía son: la evolución del PBI de Chile, como principal importador del producto: el tipo de cambio real multilateral; el precio internacional de la sandía.

MERCADO DE SANDÍAS FRESCAS DE TACNA (CUCURBITÁCEAS)

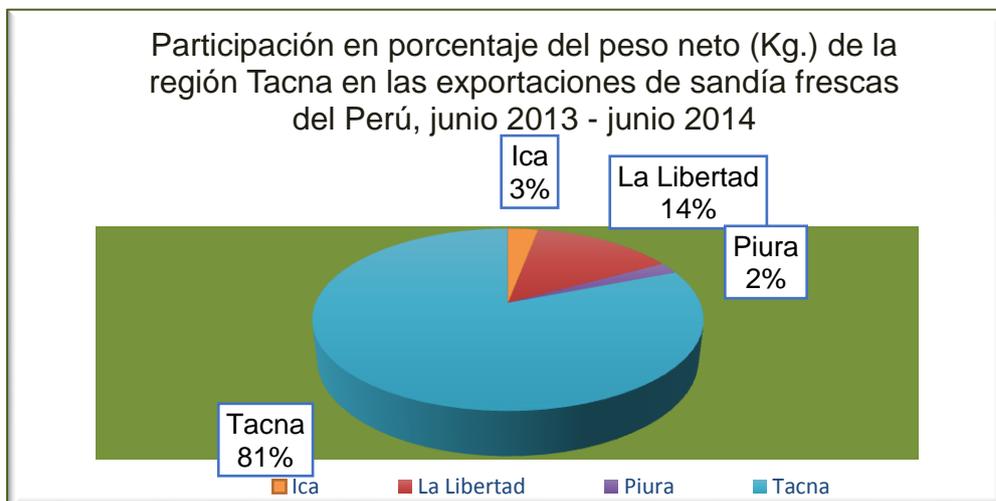
DIRCETUR (2014)

En su análisis de oferta exportable de productos tacneños, menciona a la sandía, donde indica que es uno de los mayores frutos que se producen con un tamaño de hasta 30 cm. de diámetro, y que si bien puede alcanzar un peso de hasta 15 o 20kg las destinadas al comercio pesan entre 3 y 8kg. Es un producto que aparece en las temporadas de verano, y es cuando mayormente se consume a nivel nacional y se exporta. El mercado tacneño solo exporta al país de Chile, se debería buscar nuevos destinos para expandir el mercado de sandías desde nuestra región.

El Perú tiene un convenio internacional 338 – del Acuerdo de Libre Comercio Perú – Chile, en donde la base del arancel es 0%, por lo tanto el porcentaje liberado del ad valorem será de 100%. La fecha de vigencia de este tratado es desde el 01 de Junio del 2003 hasta el 31 de diciembre del 2016, quiere decir que hasta el año pasado se tuvo el porcentaje liberado.

En el siguiente gráfico se detalla el porcentaje que ocupó la región de Tacna en los kg de sandías que exportó el Perú entre los periodos de Junio 2013 hasta Junio 2014.

GRÁFICO 1: PARTICIPACIÓN DE TACNA EN LAS EXPORTACIONES DE SANDÍA EN EL PERÚ, JUNIO 2013 – JUNIO 2014



Fuente: SUNAT / DIRCETUR

Elaboración: Propia

Como se puede observar en el gráfico la región de Tacna ocupa un nivel importante en las exportaciones peruanas ya que obtiene un 81% en ese periodo de tiempo, cabe indicar que solo se exporta al país de Chile, esto quiere decir que si se implementan mejor los instrumentos de promoción comercial en las empresas exportadoras se pueden lograr nuevos contactos de mercados potenciales que importan sandías frescas en el mundo, así Tacna podría despegar en este sector de exportación, siendo los resultados favorables para toda la región.

Según los datos estadísticos de la SUNAT (2016), se tiene el siguiente cuadro y posteriormente un gráfico sobre las exportaciones anuales en toneladas (peso bruto) de sandías en la región de Tacna desde el año 2010 hasta el 2015.

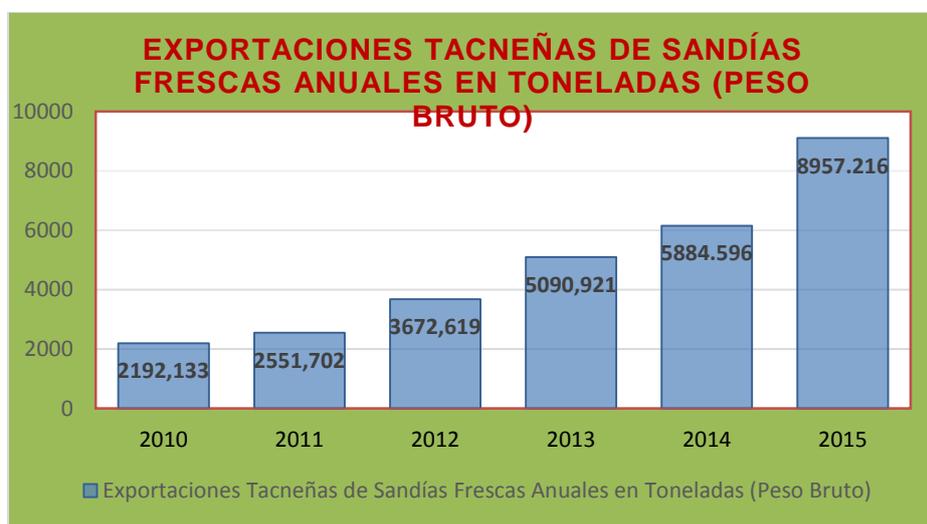
TABLA 3: TABLA DE PESO BRUTO DE LAS EXPORTACIONES TACNEÑAS DE SANDÍAS, AÑO 2010 AL 2015

Exportaciones tacneñas de sandías frescas	
Año	Toneladas (Peso Bruto)
2010	2192.133
2011	2551.702
2012	3672.619
2013	5090.921
2014	5884.596
2015	8957.216

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

GRÁFICO 2: EXPORTACIONES TACNEÑAS DE SANDÍA, AÑO 2010 AL 2015



Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

En el gráfico se observa la tendencia de crecimiento que presenta la región de Tacna en exportaciones de sandías frescas anuales, esto nos hace referencia

que la Sandía se está convirtiendo en un producto potencial con el transcurrir de los años.

La región de Tacna durante el año 2015 exportó la cantidad de 40 mil 373 toneladas de productos agrícolas, cifra menor en 4.6% con relación al año anterior, alcanzando las exportaciones agrícolas un valor de 29 millones 634 mil dólares americanos también con una cifra menor en 30% al año anterior. Este descenso se debe principalmente a la disminución de las exportaciones de algunos productos agrícolas como la aceituna, orégano, páprika. Pero a pesar de ello hay que destacar a otros productos que si han incrementado el volumen de exportación, como es el caso de la sandía, aumentando con un porcentaje de más del 50% de un año para el otro (SUNAT).

Las exportaciones de sandías frescas cada año van en aumento, pero lamentablemente nuestra región solo se enfoca en un solo país de destino, que es Chile, esto debido a una serie de problemas y desconocimiento de otros mercados por parte de los exportadores tacneños. Cabe destacar que nuestra región asimismo tuvo un porcentaje de 34% de las exportaciones de sandías frescas que realizó el Perú en el año 2015.

2.2. BASES TEORICAS

2.2.1. Concepto de Gestión Empresarial

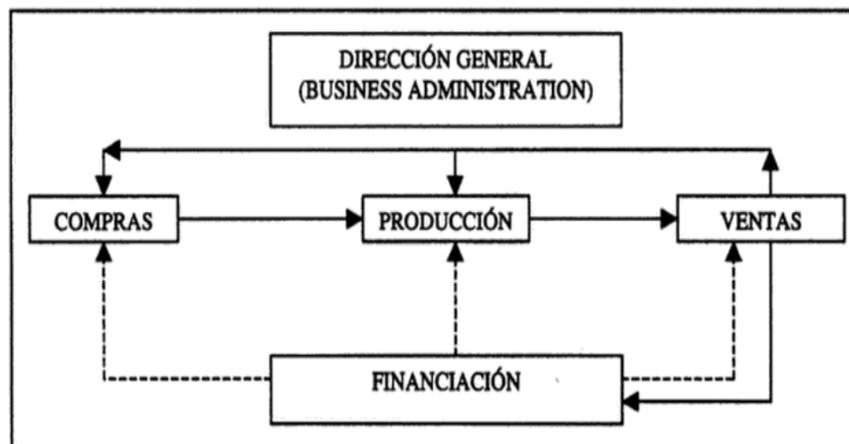
Gestión Empresarial es: "Proceso distintivo que consisten en planear, organizar, ejecutar y controlar, la gestión es la dirección de dichos procesos para la ejecución de las actividades y para desarrollarlos se debe de considerar la administración, la organización y la satisfacción del cliente".

Fuente: Planex, 2016

"Administración, sinónimo de dirección o gestión, tiene como objetivo básico que la organización funcione correctamente su actividad de explotación, entendiendo por tal de vender, producir, siendo obvio que la interrelación entre todos los gestores y funciones es fundamental para la consecución de los

objetivos empresariales. No es admisible un a gestión de un directivo emprearial que no conduzca a un incremento de los beneficios y resultados empresariales.

GRÁFICO 3: INTERRELACIÓNE DE FUNCIONES DEL DIRECTIVO.



Porter Michael (2009). Estrategia Competitiva

"La gestión empresarial es aquella actividad empresarial que a través de diferentes individuos especializados, como ser: directores institucionales, consultores, productores, gerentes, trabajadores, entre otros, buscarán mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio. Es decir, la finalidad de la gestión empresarial es que la empresa o compañía en cuestión sea viable económicamente".

Fuente: Definiciones ABC, 2015

Porque para que una gestión determinada sea óptima y de por ende buenos resultados no solamente deberá hacer mejor las cosas sino que deberá mejorar aquellas cuestiones que influyen directamente en el éxito y eso será accesible mediante la reunión de expertos que ayuden a identificar problemas, arrojen soluciones y propongan nuevas estrategias, entre otras cuestiones.

2.2.2. Funciones importantes

Existen cuatro funciones fundamentales que la administración de la empresa deberá para lograr una gestión eficiente que produzca buenos resultados:

- **La planificación**
- **La organización**
- **Dirección**
- **El control**

Fuente: Definiciones ABC, 2015

El efectuar un "Análisis Integral de la Gestión Empresarial" de un sector productivo, supone llevar a cabo el examen de los cinco aspectos que conforman un agregado empresarial o ente jurídico con características de generación de rendimientos. Estos aspectos son los siguientes: estratégico, estructural u organizacional, recurso humano, económico y financiero, y el tecnológico.

Fuente: Contreras, 2003

MODELO DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER, CLAVE PARA EL ÉXITO DE UNA EMPRESA

"Plantea en su libro de Estrategias Competitivas 5 fuerzas con las cuáles se pueden maximizar los recursos y superar a la competencia. Asimismo afirma que si no se cuenta con un plan perfectamente elaborado, no se puede sobrevivir en el mundo de los negocios de ninguna forma".

Fuente: Michael Porter, 2009.

GRÁFICO 4: DIAGRAMA DE LAS 5 FUERZAS DE MICHAEL PORTER



Fuente: Libro Estrategias Competitivas (Michael Porter)

La estrategia de Porter comienza desarrollando la visión de la empresa, teniendo en cuenta asimismo la misión y los valores con los que se trabajará. También se debe tener en cuenta el liderazgo de costos, considerando en este aspecto el conocimiento de costo que ofrecen todas las empresas que dan el mismo servicio que uno. Porter indica que es más fácil cuando se trabaja con una economía de grandes volúmenes a bajos costos.

La amenaza de nuevos competidores se dará cuando en un sector hay muchas ganancias y muchos beneficios para explorar, ya que llegarán nuevas empresas para aprovechar las oportunidades, con lo cual se aumentará la competencia y se bajará la rentabilidad. Otros factores que influyen en la amenaza de nuevos competidores son: las economías de escala, ventajas absolutas de costos, acceso a canales de distribución, identificación de marca, entre otros.

Respecto a la amenaza de productos sustitutos, Porter explica que se puede alterar la oferta y la demanda y más aún cuando estos productos ingresan con precios bajos y buena calidad. Entre los factores que influyen en la amenaza de productos sustitutos se tienen: disponibilidad de sustitutos, nivel percibido de diferenciación del producto, costos del cambio para el cliente.

Los proveedores son un elemento muy importante en el proceso para posicionarse en un mercado, ya que ellos se encargan de suministrar la materia prima para la producción de bienes. Entre los factores que influyen en el poder de negociación de los proveedores, se tiene: concentración de proveedores, importancia del volumen para los proveedores, diferenciación de insumos, costos de cambios, entre otros.

La cuarta fuerza de Porter que hace referencia al poder de negociación de los clientes, abarca: el volumen de compras, la diferenciación (se refiere a que los Clientes prefieren productos de calidad), información acerca del proveedor, identificación con la marca.

La rivalidad entre competidores existentes es la quinta fuerza de Porter, según, esta fuerza es la más importante en una industria porque ayuda a que una empresa tome las medidas necesarias para asegurar su posicionamiento en el mercado. Para derrotar a la competencia es importante saber controlar el macro y micro ambiente y lo más importante es diferenciarse del resto. Entre los factores que influyen en la rivalidad de competidores existentes están: concentración, diversidad de competidores, diferenciación del producto, condiciones de costos, grupos empresariales, barreras de salida, entre otros

. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS COSTOS COMERCIALES EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR AGRÍCOLA

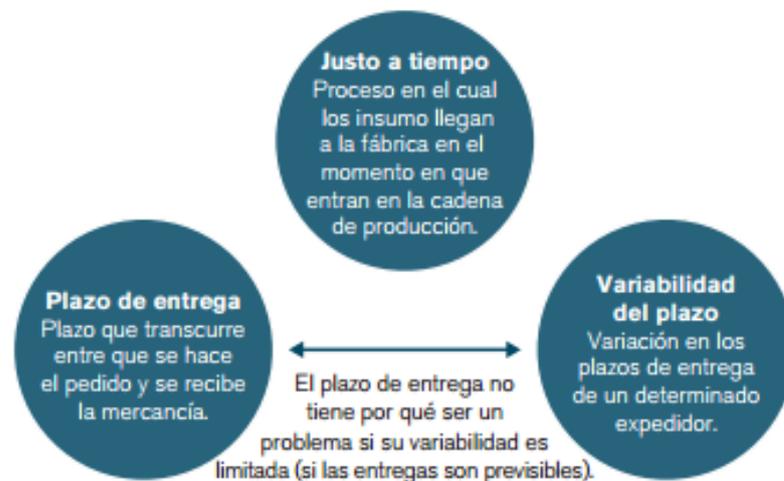
Según la OMC en su informe anual (2015), explica que las estimaciones globales de los costos comerciales ocultan grandes diferencias entre sectores y regiones. En el 2012 los costos comerciales ad valorem en el sector agrícola eran más altos que los productos manufactureros. Pero los productos agrícolas frescos como pueden ser las sandías, son más sensibles al factor tiempo. Si se acelera el despacho de las mercancías a través de las fronteras, la facilitación del comercio podría beneficiar al comercio de mercancías perecederas

El factor tiempo es decisivo en el funcionamiento de las cadenas de valor mundiales; asimismo de acuerdo a un estudio de la OMC se obtuvo como resultado que los principales factores que impiden a los países en desarrollo

integrarse en las cadenas de valor son los procedimientos aduaneros, los costos de transportes y las demoras.

En el siguiente gráfico se señalan las dimensiones del tiempo que son decisivas para el buen funcionamiento de las distintas estructuras de producción, donde existe una norma que viene a ser la producción justo a tiempo.

GRÁFICO 5: DIMENSIONES DEL FACTOR TIEMPO EN LAS CADENAS DE VALOR



Fuente: Organización Mundial del Comercio

INDICADORES DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO

Según la Organización Mundial del Comercio en su informe final sobre Facilitación del Comercio (2015), existen indicadores de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) que corresponden a las principales esferas de política objeto de negociación en la OMC, lo que permite que se apliquen estos indicadores a las disposiciones de los Acuerdos Comerciales.

Los indicadores tratan de reflejar, no solo el marco reglamentario de los países que abarca la OMC, sino también, el grado de aplicación de diversas medidas de facilitación del comercio.

La base de datos de la OCDE contiene información de 152 países, recopilados mediante cuestionarios que se envían a los gobiernos y al sector privado.

GRÁFICO 6: INDICADORES DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO (IFC)

Indicadores de la facilitación del comercio (IFC)	<ul style="list-style-type: none"> 1) Disponibilidad de información (a); 2) Participación de la comunidad empresarial (b); 3) Resoluciones anticipadas (c); 4) Procedimientos de recurso (d); 5) Derechos y cargas (e); 6) Formalidades – Documentos (f); 7) Formalidades – Automatización (g); 8) Formalidades – Procedimientos (h); 9) Cooperación – Interna (i); 10) Cooperación – Externa (j); 11) Formalidades consulares (k); 12) Gobernanza e imparcialidad (l); 13) Derechos y cargas de tránsito (m); 14) Formalidades de tránsito (n); 15) Garantías de tránsito (o); 16) Acuerdos y cooperación en materia de tránsito (p).
---	--

Fuente: Organización Mundial del Comercio

2.2.3. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Según Mercado (2000), existen algunas teorías que ayudan a mejorar a las empresas en el comercio internacional, éstas son:

A) TEORÍA CLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

Esta teoría hace referencia a que los países deben aprovechar sus recursos naturales y especializarse en la producción de artículos que gocen de ventajas comparativas. Las naciones deben exportar y a la vez importar de otros países

bienes producidos en mejores condiciones. De esta manera se tendría como resultado un ingreso mundial más elevado y mejor distribuido entre las naciones.

B) TEORÍAS PURA Y MONETARIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

B.1. TEORÍA PURA

En esta teoría se consideran dos aspectos: El enfoque positivo que se refiere a la explicación y predicción de acontecimientos, sobre todo a contestar preguntas como: ¿Por qué un país comercia de la manera que lo hace? ¿Cuáles son las fuerzas que determinan si se va a importar o exportar un tipo u otro de producto?; y el otro aspecto es el Análisis de bienestar, que se encarga de investigar los efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país

B.2. TEORÍA MONETARIA

Al igual que la Teoría Pura, también comprende dos aspectos que son: El primero es la aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, o sea el enfoque explicativo de la acción de la moneda mediante la secuencia, los efectos sobre los precios y sobre los tipos de cambio y el tipo de interés. El segundo sería el análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros. Ambas teorías sirven para dar fundamento a la política comercial y a sus cambios.

C. LA TEORÍA DEL EQUILIBRIO Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

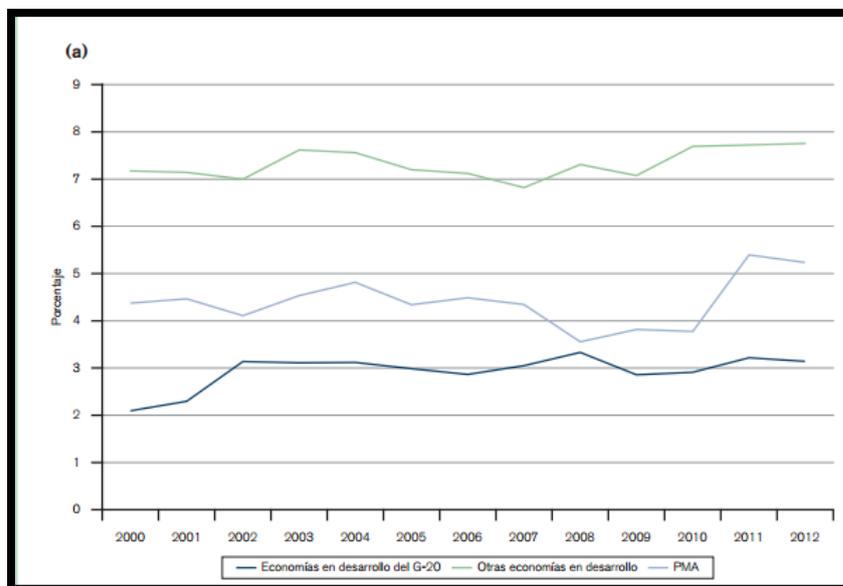
Dentro del mercado, el precio de una mercancía no sólo va a depender del precio de los factores productivos, sino también del precio de todas las mercancías. Por ello se dice que existe una doble interdependencia, ya que por un lado se tiene a los precios de las mercancías y los factores productivos, y por el otro lado las remuneraciones y la distribución del ingreso que determina la estructura de la demanda.

LAS EXPORTACIONES AGRÍCOLAS Y LA EVOLUCIÓN DE SU CONTRIBUCIÓN AL PIB DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Según la OMC en su informe sobre el comercio mundial (2014), las exportaciones agrícolas representan una proporción de la economía menor en los países en desarrollo del G-20 que en los PMA o en otros países en desarrollo.

El siguiente gráfico demuestra que las exportaciones agrícolas representan alrededor de un 3% del PIB en los países en desarrollo miembros del G-20, mientras que en otras economías en desarrollo la proporción es aproximadamente del 7%. En las economías emergentes han aumentado la importancia de la agricultura en el periodo de subida de los precios más recientes.

GRÁFICO 7: RAZÓN ENTRE EXPORTACIONES AGROPECUARIAS Y PIB EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO (2000 – 2012)



Fuente: Organización Mundial del Comercio

2.2.4. EL COMERCIO DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

A) MARCO NORMATIVO Según la OMC en su informe sobre el comercio mundial (2014), el marco normativo e institucional por el que se rige el comercio de productos agropecuarios genera repercusiones de gran alcance en las estrategias de crecimiento de los países en desarrollo. Se dice que es muy probable que el sector agrícola contribuya de manera positiva al crecimiento si cuenta con un marco normativo bien fundado e instituciones sólidas.

Existen cinco elementos de política que influyen en el papel que puede desempeñar la agricultura en las estrategias de desarrollo, éstos son:

A.1. MEDIDAS PARA REDUCIR LAS DIFERENCIAS DE LA PRODUCTIVIDAD

La agricultura se ha convertido en un sector dinámico, es por ello que se busca que los países en desarrollo apliquen sus conocimientos a la naturaleza, esto quiere decir que promuevan la investigación científica, la educación y capacitación en este sector a fin de mejorar la gestión de los cultivos, el suelo, el agua permitiendo así establecer sistemas agrícolas más sostenibles. Algunos informes recientes indican que el aumento de los precios mundiales de los alimentos ha influido de manera significativa en las inversiones. Las organizaciones de productores o las asociaciones público – privadas pueden desempeñar una función importante en la búsqueda y la difusión de nuevas tecnologías en el sector agrícola.

En el siguiente cuadro se indica que el aumento de la productividad en la agricultura ha contribuido al crecimiento económico en numerosos países desde comienzos del decenio de 1990. Sobre todo en Brasil y China en incremento de la productividad total de los factores en el sector agrícola ha sido importante, es por ello que ambos países han aumentado su participación en las exportaciones mundiales de productos agropecuarios.

TABLA 4: AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES EN LA AGRICULTURA Y PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES, POR REGIÓN Y POR DECENIO, 1961 - 2010

Regiones	Incremento de la productividad total de los factores (% anual)					Participación media en las exportaciones mundiales de productos agrícolas (%)				
	1961-70	1971-80	1981-90	1991-2000	2001-09	1961-10	1971-80	1981-90	1991-2000	2001-09
Algunos países en desarrollo (por regiones)										
África subsahariana	0,2	-0,1	0,8	1,0	0,5	10,0	5,0	3,1	2,2	2,0
América Latina y el Caribe	0,8	1,2	1,0	2,3	2,7	13,9	13,5	12,3	10,6	13,1
Brasil	0,2	0,5	3,0	2,6	4,0	3,3	4,1	3,7	3,1	4,8
Asia (excepto Asia occidental)	0,9	1,2	1,4	2,7	2,8	11,9	9,6	10,8	11,6	13,1
China	0,9	0,7	1,7	4,1	3,1	2,5	2,4	3,7	4,5	3,8
India	0,5	1,0	1,3	1,1	2,1	1,6	1,2	1,0	1,1	1,6
Asia occidental y África del Norte	1,4	1,7	1,6	1,7	1,9	4,4	3,1	2,5	2,5	2,7
Todo el mundo	0,2	0,6	0,6	1,7	1,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Organización Mundial del Comercio

A.2. INTERVENCIONES DE POLÍTICAS BASADAS EN LOS PRECIOS

Las medidas basadas en los precios se han utilizado con frecuencia en los mercados agrícolas mundiales y es muy probable que hayan contribuido a determinar las modalidades del comercio de productos agropecuarios.

A.2.1. ARANCELES

Las exportaciones de los PMA, en particular las destinadas a las economías industrializadas, suelen estar sujetas a aranceles más bajos que los aplicados a las exportaciones de otros países en desarrollo. En cuanto a la progresividad arancelaria entre los PMA y los países en desarrollo no hay grandes diferencias. Los aranceles sobre los productos agropecuarios en muchos casos son más altos que los aplicables a otros productos. En el año 2013 la OMC, constató que en los países en desarrollo el promedio de los derechos aplicados a las importaciones agrícolas procedentes de los PMA sobrepasó el 12% en 2011. Ese promedio es considerablemente más alto que el aplicado a los minerales (casi cero) y a los productos no agrícolas.

A.2.2. LA PRODUCCIÓN Y LAS SUBVENCIONES DE LA EXPORTACIÓN

A lo largo de la historia, los regímenes normativos han tendido a favorecer al sector de la agricultura en los países de ingresos altos y a desfavorecerlo en los países en desarrollo. Este hecho refleja una tendencia de manera general que se dan en los países en lo que se refiere a su desarrollo económico, ya que pueden pasar de la aplicación de impuestos a la agricultura al otorgamiento de subvenciones. Desde el decenio de 1980, la tasa relativa de asistencia ha tendido en general a disminuir, tanto en las economías desarrolladas como en las economías en desarrollo, hacia un objetivo de cero ayudas.

A.3. NORMAS, REGLAMENTOS Y OBSTÁCULOS DEL PROCEDIMIENTO EN LA ESFERA ALIMENTARIA

Las normas y reglamentos tienen un papel importante ya que son las herramientas de política en el sector de la agricultura; cuya finalidad es generalmente buscar la protección de la salud humana y la de los

animales. Para ello se tiene a la Global GAP, que es una organización no gubernamental encargada de establecer normas voluntarias para la certificación de productos agropecuarios. Se puede decir que el número de normas aplicadas en el comercio internacional de alimentos se ha visto incrementado en los últimos años.

Según una investigación realizada por el Centro de Comercio Internacional (ITC), las medidas no arancelarias entre las que se encuentran las sanitarias y fitosanitarias afectan de manera desproporcionada las exportaciones de productos agropecuarios ya que las empresas las consideran como un obstáculo al comercio. En muchos casos, los exportadores deben demostrar que están aptos para exportar de acuerdo a lo que exigen las normas extranjeras, pero esto genera costos adicionales.

Las normas privadas son formuladas por diversas entidades que las establecen para garantizar un determinado nivel de calidad; otros costos fijos que pueden tener un efecto significativo en las corrientes de exportaciones e importaciones son los costos de las fronteras. Por ejemplo el tiempo que llevan estos costos pueden obstaculizar considerablemente las exportaciones o las importaciones sobre todo en caso de productos perecederos como las sandías.

A.4. OBTENCIÓN DE MÁRGENES DE UTILIDAD E INFLUENCIA EN LA FORMULACIÓN DE POLÍTICAS

Una forma de reforzar la posición de negociación de los pequeños y medianos productores en las cadenas de valor mundiales es crear organizaciones que representen sus intereses, ya que estas organizaciones podrían participar formulando nuevas políticas, sobre todo la política comercial. La alianza entre los sindicatos y las organizaciones de pequeños agricultores pueden reforzar la posición de negociación de la población vulnerable de las zonas rurales.

A.5. MEDIDAS CON RESPECTO A LA INESTABILIDAD DE LOS PRECIOS

Los precios de los productos básicos se caracterizan por su inestabilidad. Cuando se trata de cultivos con un ciclo vegetativo relativamente prolongado a los productores les cuesta bastante tomar decisiones por ser un entorno de precios inestables. Entre las medidas adoptadas en respuesta a la inestabilidad de los precios incluyen programas de préstamos de emergencias para los productores o los consumidores y programas de protección social para los hogares vulnerables. Las medidas adoptadas para hacer frente a la inestabilidad de los precios comprenden instrumentos financieros e inversiones en la agricultura, en particular para estabilizar la producción de alimentos.

B) CATEGORÍAS DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE EXPORTACIÓN

Según la OMC (2014), explica que la comercialización de los productos agropecuarios ha incrementado. Por lo tanto las oportunidades para los exportadores de dichos productos van en aumento. Para muchos países en desarrollo, la exportación de estos productos agropecuarios significa una importante fuente de ingresos.

Así también algunos estudios microeconómicos recientes han permitido comprender mejor como estas exportaciones contribuyen a reducir la pobreza. Se considera que la agricultura sigue situándose por delante de otros sectores como los productos de las industrias extractivas, los productos de la industria del automóvil, los productos químicos, los textiles y el vestido o el hierro y el acero. En el comercio internacional de productos agropecuarios, los productos alimenticios representan casi el 80 por ciento del total. La otra principal categoría de productos agropecuarios son las materias primas. Asimismo el comercio de productos agropecuarios sigue siendo una parte importante de la actividad económica general en muchos países y continúa

desempeñando un papel fundamental en la producción nacional de productos agropecuarios y en el empleo.

Cada vez más los países en desarrollo tienen acceso y poseen mayores herramientas con lo que se conectan a nuevos mercados mundiales. El comercio agropecuario se ha subdividido en cuatro categorías: exportaciones tradicionales, frutas y hortalizas frescas, productos especiales y productos agropecuarios elaborados.

Cuando se utilizan los términos “productos tradicionales”, “productos especiales”, o “frutas y hortalizas frescas”, se hace referencia únicamente a los productos no elaborados de la categoría que se trate. En cambio cuando se hace referencia solo al término “productos agropecuarios no elaborados”, se refiere a todas las líneas de productos elaborados.

En muchos casos se considera que los productos agropecuarios elaborados, las frutas y hortalizas frescas y los productos especiales son productos de valor añadido relativamente alto.

TABLA 5: CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

Clasificación de Productos Agropecuarios		
	Sin elaborar	Elaborados
Productos Tradicionales	Cereales, bananas y cítricos, semillas, bebidas, materias primas,	Cereales elaborados, bebidas elaboradas, materias primas elaboradas, agrios elaborados, semillas oleaginosas
Productos Especiales	Espicias, flores cortadas, otras plantas	Espicies elaboradas
Frutas, hortalizas y nueces	Frutas frescas, hortalizas frescas, nueces	Frutas elaboradas, hortalizas elaboradas, nueces elaboradas
Otros productos	Animales vivos	Carne, productos lácteos, productos de origen animal, pescado, agua, alcohol, preparaciones de carne y pescado

Fuente: OMC

2.2.5. ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES Y PREFERENCIALES

Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) se definen como aquellos acuerdos recíprocos entre dos o más socios. Se pueden incluir dentro a los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras.

En relación a los Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACPR), son preferencias comerciales unilaterales. Se incluyen los esquemas adoptados en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (en virtud del cual los países desarrollados aplican aranceles preferenciales a las importaciones que son procedentes de todo aquel país en desarrollo). También se incluyen otros regímenes preferenciales no recíprocos para los cuales el Consejo General ha concedido una exención.

El Perú tiene acuerdos en vigencia, los cuáles son con los siguientes países u organizaciones: OMC, CAN, MERCOSUR, Cuba, APEC, Chile, México, Estados Unidos, Canadá, Singapur, China, EFTA, Corea del Sur, Tailandia, Japón, Panamá, Unión Europea, Costa Rica, Venezuela y la Alianza del Pacífico.

También existen acuerdos que se encuentran por entrar en vigencia, estos se dan con: Guatemala, Honduras, Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) y Brasil.

Por último existen acuerdos que nuestro país aún sigue en negociación, como son con: Programa Doha para el desarrollo, TISA, El Salvador y con Turquía.

2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS

A continuación se mostrarán las definiciones de algunos conceptos que se engloban en el presente trabajo de investigación, con ello se pretende dar a conocer una mejor perspectiva del significado.

GESTIÓN EMPRESARIAL:

Proceso que contempla las diferentes etapas del proceso administrativo, siempre y cuando se logren los objetivos propuestos. Se parte del concepto de gestión simple, que es el logro de objetivos; por lo tanto, gestión empresarial es alcanzar los fines propuestos a través de la ejecución coordinada de los planes estratégicos y operativos.

ORGANIZACIÓN:

Forma de asociación, coordinación, interrelación y enlace que poseen los diferentes estratos que conforman la cadena productiva del café en El Salvador, y su interdependencia con instituciones gubernamentales para la consecución de las metas y expectativas de corto y largo plazo.

COMPETITIVIDAD:

Enfoque estratégico a través del cual se busca posicionar una organización con cierto grado de importancia en el mercado, mediante la explotación de ciertas características que le permiten marcar diferencias respecto a sus competidores.

CAMBIO ORGANIZACIONAL:

Acción que supone un intento previamente planificado por las unidades de dirección, para mejorar el rendimiento general de los individuos, los grupos de trabajo y de la misma organización; mediante la modificación de la estructura, el control del comportamiento y el diseño y administración de los procesos operativos de la organización misma.

DESARROLLO EMPRESARIAL:

Partiendo de la premisa que establece que el desarrollo es la mejora cualitativa, cuantitativa y perdurable de un sistema económico y/o empresarial, así como de su funcionamiento; se puede definir el desarrollo empresarial como el perfeccionamiento

continuo de los aspectos cualitativos y el crecimiento en términos económicos, financieros y productivos de la entidad.

EXPORTADOR:

Persona natural o jurídica que se dedica, como actividad principal, a realizar las gestiones de exportación a los mercados externos; mediante la negociación y consolidación de contratos directos pactados con los compradores internacionales, en términos de tiempo de entrega y cantidades a suministrar.

Fuente: ADEX

- **Aduana:** Unidad administrativa encargada de la aplicación de la legislación relativa a la importación y exportación de mercadería, como el control del tráfico de los bienes que se internan o externan dentro de un territorio aduanero, realizando su valoración clasificación y verificación, y de la aplicación y la fiscalización de un régimen arancelario y de prohibiciones. (SUNAT)
- **Agente de aduanas:** Es un profesional de comercio exterior altamente capacitado, que debe poseer un conocimiento profundo de la normativa aduanera, así como estar al tanto de las modificaciones de las leyes y reglamentos administrativos. (SUNAT)
- **Arancel:** Es el tributo que se aplica a los bienes que son objeto de importación. (SUNAT).
- **Balanza comercial:** Conjunto de transacciones comerciales realizadas por un país con el exterior, en un periodo determinado (un año), consistentes en las importaciones y exportaciones de mercancías consideradas en su conjunto. (IMEXCOMER)
- **Certificado de origen:** Es un formato oficial mediante el cual el exportador de un bien o una autoridad certifica que el bien es originario del país o de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas. (IMEXCOMER)
- **Control aduanero:** Revisión de las mercaderías en cuestión para garantizar que se cumpla con el régimen aduanero. (SUNAT)

➤ **Drawback:** Restitución o devolución, total o parcial, de los derechos de importación u otros impuestos internos sobre materias primas o mercancías importadas, cuando son reexportadas, ya sea con un mayor grado de elaboración o formando parte, en mayor o menor proporción, de otros artículos que se exportan. (SUNAT)

FOB: Es un Incoterm “Franco a bordo” que significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación. (IMEXCOMER)

➤ **Importación:** Entrada de mercancías de procedencia extranjera en un territorio aduanero. (IMEXCOMER)

➤ **Mercancía:** Es todo "aquello que se puede vender o comprar", usualmente el término se aplica a bienes económicos. (IMEXCOMER).

➤ **Oferta exportable:** Se hace referencia a los productos con los que cuenta una empresa que se encuentran en condiciones de ser exportados. La oferta exportable va más allá del producto en sí, ya que tiene que ver con: la capacidad instalada y/o disponibilidad del producto, capacidad de financiamiento, capacidad económica y la capacidad de gestión de exportaciones. (PROMPERÚ).

➤ **Partida arancelaria:** Es un código numérico que clasifica las mercancías. La mala clasificación de una partida arancelaria implica una penalidad por SUNAT. Internacionalmente las partidas están armonizadas a 6 dígitos, en el caso peruano, el código se compone por 10 dígitos. (SIICEX).

2.4 HIPOTESIS

2.4.1. HIPOTESIS GENERAL

La Gestión Empresarial impacta significativamente en la Exportación de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016.

2.4.2. HIPOTESIS ESPECIFICOS

- El nivel de la Gestión Empresarial de las Empresas Exportadoras de Sandía de la Región Tacna, año 2016, es bueno.
- El nivel de Exportación de la sandía de las Empresas Exportadoras de Sandía de la Región Tacna, año 2016, es bueno.

2.5. VARIABLES E INDICADORES

2.5.1. VARIABLE INDEPENDIENTE

- Nivel de gestión empresarial.

2.5.1.1. INDICADORES DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE

- Gestión Empresarial.
- Recursos para la exportación.
- Potencial exportador.
- Conocimiento de Mercado a Exportar.

2.5.2. VARIABLE DEPENDIENTE

- Nivel de exportaciones.

2.5.2.1. INDICADORES DE LA VARIABLE DEPENDIENTE

- Ventaja Competitiva a nivel internacional.
- Capacidad de producción.
- Capacidad Logística.
- Cuota de Mercado.
- Soporte Financiero.

2.6 OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

TABLA 6: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLES	INDICADORES
VARIABLE INDEPENDIENTE (VI) NIVEL DE GESTIÓN EMPRESARIAL	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión Empresarial. - Recursos para la exportación. - Potencial exportador. - Conocimiento de Mercados a Exportar.
VARIABLE DEPENDIENTE (VD) NIVEL DE EXPORTACIONES	<ul style="list-style-type: none"> - Ventaja Competitiva a nivel internacional. - Capacidad de producción. - Capacidad Logística. - Cuota de Mercado. - Soporte Financiero.

Fuente: ELABORACIÓN PROPIA

2.6.1. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS:

TÉCNICAS:

- Como técnica se ha utilizado la encuesta aplicada a los Administradores o Gerentes de las empresas exportadoras de sandía.
-

INSTRUMENTOS:

- Para la variable Nivel de Gestión Empresarial se ha utilizado el cuestionario compuesto de 30 preguntas aplicada a los Administradores o Gerentes de las empresas exportadoras de sandía.
- Para la variable Nivel de Exportación se ha utilizado la base de datos de la Oficina de Comercio Exterior de Tacna.

2.6.2. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

El procesamiento de datos se desarrolló con el apoyo del Excel y el SPSS 22, para desarrollar la estadística descriptiva y la inferencial, previa análisis de consistencia de la base de datos obtenidos, así como el cálculo de la fiabilidad y validez de contenido de los datos obtenidos.

Fuente: Abad, Garrido, Olea & Ponsoda, 2006, p. 61

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación es pura o básica, que tiene como propósito generar conocimiento nuevo sobre un hecho u objeto.

"Divide a la ciencia en investigación en pura y aplicada; la Investigación Pura, es aquella donde no hay intervención del investigador sobre individuos o grupos de individuos (poblaciones), solo es observacional".

SEGÚN (BUNGE, 1972)

3.1.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación se refiere al plan o estrategia establecida para dar respuestas a las preguntas de investigación. Básicamente en el diseño de la investigación se encuentran dos categorías, la investigación experimental propia de la investigación cuantitativa y la investigación no experimental o *expost- facto* en la que sí se controlan las variables. (Hernandez Sampieru & Fernandez Colado, 2014). Por tanto, la presente investigación por el diseño es un estudio no experimental.

- ✓ De acuerdo con el periodo que se capta la información, es un estudio retrospectivo por los datos primarios y retrospectivos por la data secundaria al levantar la apreciación de la unidad de estudio.

- ✓ De acuerdo con la evolución del fenómeno estudiado, es una investigación transversal.

3.1.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

El nivel de investigación es el explicativo. Es explicativo porque se plantean relaciones de causalidad entre el Nivel de Gestión Empresarial y los Niveles de Exportación.

"El Nivel explicativo, plantean relaciones de causalidad. En el ámbito de la Investigación, se conoce con el nombre de Investigación Explicativa al proceso orientado, no sólo a describir o hacer un mero acercamiento en torno a un fenómeno o hecho específico, sino que busca establecer las causas que se encuentran detrás de éste".

SEGÚN (SUPO, 2014)

3.2. MUESTRA DE ESTUDIO

La población institucional al 2016 está conformada por 17 empresas exportadoras de sandía. Estas son:

TABLA 7: EMPRESAS EXPORTADORAS DE SANDIA

N°	EMPRESAS EXPORTADORAS DE SANDÍA	N ° RUC
1	ORDOÑEZ CUTIPA ELVIRA	10437090535
2	AGRONEGOCIOS INTERNACIONALES JOSE S.R.L.	20532845158
3	DAMAJHU EXPORT IMPORT COMERCIALIZADORA E.I.R.L.	20532603499
4	CONTRERAS ORTIZ HOLANDO MAURICIO	10403400462
5	IMPORT EXPORT LGZ S.A.C	20601890454
6	CHURACUTIPA LLANQUE FELIX CLAUDIO	10004944271
7	NEGOCIACIONES LULUMI S.A.C.	20532663394
8	AGROBEL DEL SUR E.I.R.L	20600639766

9	HUILLCA TTITO SILVIA	10411758538
10	BX GROUP E.I.R.L.	20600642601
11	CHAMBILLA VARGAS NISBET LIZZY	10458702158
12	VILCA LLANQUE CESAR ISAIAS	10442071514
13	NEGOCIACIONES LA GLORIETA E.I.R.L.	20449250011
14	EMPACADORA VALLE DE CINTO S.A.C.	20533131248
15	AGROEXPORTACIONES VIDAL S.A.C	20601476402
16	TERRALUIS E.I.R.L.	20601595258
17	GALLEGOS GUARINO JESUS ALFREDO	10702070037

Fuente: SUNAT

Elaboración propia

CAPÍTULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente capítulo se presentan los datos analizados en relación a las preguntas de investigación y a las hipótesis planteadas. Por consiguiente se ha seguido un ordenamiento lógico, del análisis de la consistencia interna de los datos, la fiabilidad y validez de contenido de las variables.

4.1. VALIDACION INTERNA DE LOS INSTRUMENTOS

4.1.1. GRÁFICO 8: NIVEL DE EXPORTACIONES DEL 2010-2016



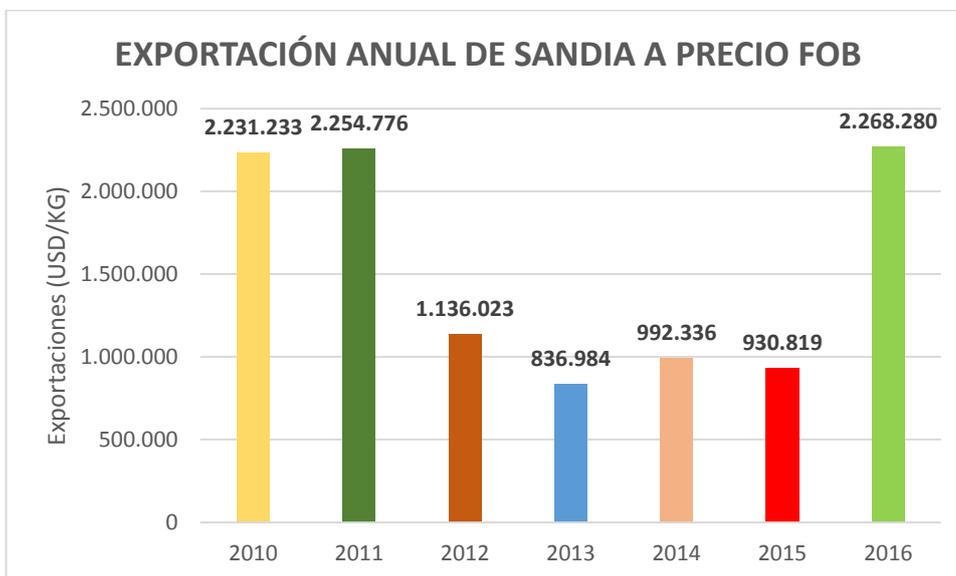
Fuente: ADEX

Elaboración propia

Interpretación:

La exportación que muestra el gráfico 8 son expresados en miles de Kilogramos de sandía, llegando al ejercicio 2016 a 16,590 mil Kg. Valorizado en 2,268,280 dólares americanos, llegando a recuperar sus niveles de ventas de los ejercicios 2010 y 2011.

4.1.1. GRÁFICO 9: NIVEL DE EXPORTACIONES EN DOLARES AMERICANOS



Fuente: ADEX

Elaboración propia

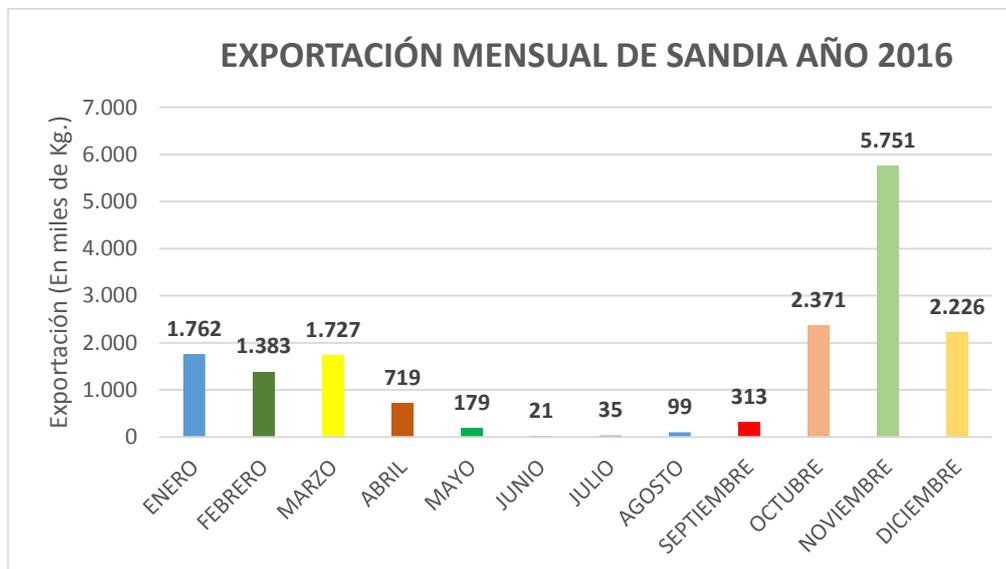
Interpretación:

La exportación que muestra el gráfico 9 son expresados en unidades Dólares americanos por kilogramo (USD/Kg.), llegando al ejercicio 2016 a 2, 268,280 dólares americanos, llegando a recuperar sus niveles de ventas de los ejercicio 2010 y 2011.

4.1.2. Nivel de Exportaciones del Ejercicio 2016

Las exportaciones de sandía de los empresarios Tacneños año 2016 ascendieron, en 16, 590,413 de kilogramos., los cuales el 55% fue exportado al país de Chile y el 45% al Mercado Ecuatoriano.

GRÁFICO 10: NIVEL DE EXPORTACIONES MENSUALES



Fuente: ADEX

Elaboración propia

Interpretación:

Como se puede apreciar en el gráfico 10, el nivel de exportación ha sido variado intensificándose en el último trimestre del año 2016, pero con variaciones irregulares, llegando a ascender a la cantidad de hasta 5,751,413 de kilogramos.

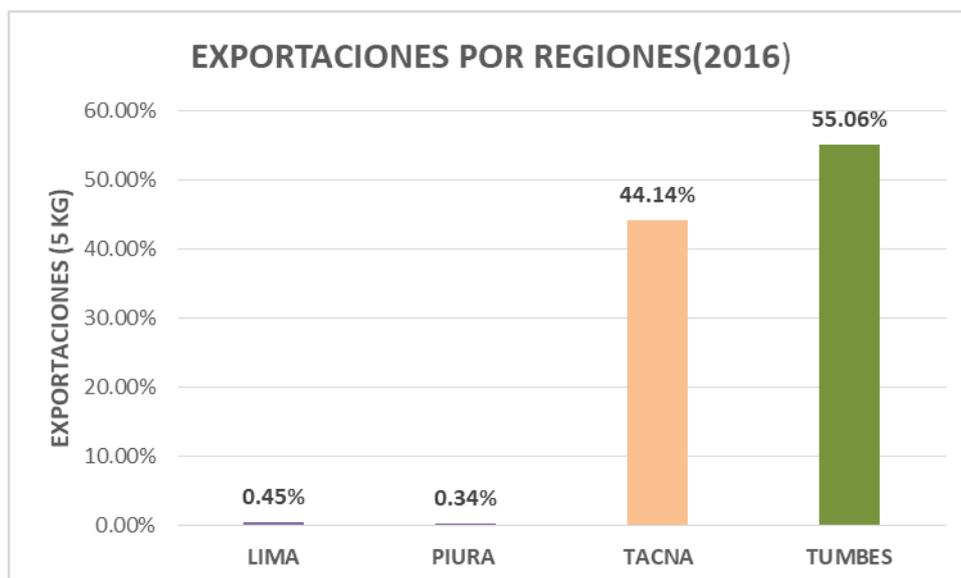
4.1.3. Nivel de Exportaciones por Regiones.

Tabla 8 .Nivel de Exportaciones por Regiones:

EXPORTACIONES POR REGIONES (2016)				
REGIONES	FOB	KG	% FOB	% KG
LIMA	8,800	88,000	0.32%	0.45%
PIURA	18,020	67,000	0.65%	0.34%
TACNA	898,215	8,615,550	32.18%	44.14%
TUMBES	1,866,601	10,746,760	66.86%	55.06%
TOTAL	2,791,636	19,517,310	100.00%	100.00%

Fuente: (MINCETUR, 2016)

GRÁFICO 11: NIVELES DE EXPORTACIÓN POR REGIONES



Fuente: ADEX

Elaboración Propia

Interpretación:

Según la Tabla 8 y gráfico 11 las regiones que más exportan en el Perú el mayor volumen de ventas de sandía a precio FOB está constituida por las Regiones con data al 2016 son: Tumbes con el 55.06%, Tacna con el 44.14%, la región Lima con el 0.45% y la Región Piura con el 0.34%

4.2. VALIDEZ INTERNA DE LOS INSTRUMENTOS

4.2.1. ANÁLISIS DE CORRELACION DE LOS ÍTEMS

Tabla 9: ANÁLISIS DE CORRELACIONES DE LA VARIABLE NIVEL DE GESTIÓN EMPRESARIAL

	GESTION EMPRESARIAL	Correlación de Pearson
G1	Las empresas tienen un Plan estratégico para la exportación	,596'
G2	La empresas tienen claro sobre sus fortalezas y debilidades internas	,288
G3	Las empresas conocen sobre los riesgos y oportunidades del entorno	,533
G4	Tienen claro sobre los procesos internos para la producción	,792**
G5	Tienen identificada las estrategias, pláticas, acciones y actividades	,360
G6	Las empresas tienen un Plan estratégico para la exportación	,301
G7i	Se tienen los recursos humanos especializados para la gestión de exportación	,076
G8	Las empresas cuentan con los recursos económicos financieros	,474
G9	Tienen identificado el producto que se desea exportar	,534'
G10i	Cuentan con una plataforma de servicios para el comercio exterior	,418
G11i	Que tanto sabe de sus clientes	,534'
G12i	La decisión de exportar es solida	,461
G13	Tienen la capacidad de producción para el mercado externo	,364
G14	Tienen ocupada su capacidad de producción	,264
G15i	Cuentan con la infraestructura física para el funcionamiento óptimo	,358
G16	Cuentan con la capacidad logística para los canales nacionales e internacionales	,392
G17	Cuentan con capacidad productiva para un comercio sostenido	,170
G18	Tiene proyectado las alianzas estratégicas para la exportación	,291
G19	Tienen identificado al mercado exportador	,421
G20	Cuentan con los volúmenes disponibles para el mercado externo	,792**
G21	Cuentan con el análisis químico del suelo	,736**
G22	Manejan en forma eficiente los tramites nacionales para la exportación	,735**
G23	Identifican el impacto positivo de las exportaciones para el país	,736**
G24	Cuentan con la experiencia comercial del mercado exportador	,735**

Fuente: SUNAT

Elaboración propia

Interpretación:

En la Tabla 9, nos muestra la magnitud de la correlación; es decir cuál es el aporte de cada uno de los ítems con el resultado de su variable Gestión

Empresarial y cómo podemos apreciar el grado de correlación es demasiado alto, tal como lo corrobora el alfa de Crombach.

Tabla 10: ANÁLISIS DE VARIABILIDAD DE LA VARIABLE NIVEL DE GESTIÓN EMPRESARIAL

	VARIABILIDAD	Media	Varianza
G1	Las empresas tienen un Plan estratégico para la exportación	3.27	.924
G2	Las empresas tienen claro sobre sus fortalezas y debilidades internas	3.40	1.543
G3	Las empresas conocen sobre los riesgos y oportunidades del entorno	3.33	1.952
G4	Tienen claro sobre los procesos internos para la producción	3.67	1.381
G5	Tienen identificadas las estrategias, prácticas, acciones y actividades	3.27	1.638
G6	Las empresas tienen un Plan estratégico para la exportación	3.27	1.352
G7i	Se tienen los recursos humanos especializados para la gestión de exportación	2.33	.952
G8	Las empresas cuentan con los recursos económicos financieros	3.00	2.000
G9	Tienen identificado el producto que se desea exportar	3.47	1.981
G10i	Cuentan con una plataforma de servicios para el comercio exterior	3.00	1.143
G11i	Que tanto sabe de sus clientes	2.47	1.981
G12i	La decisión de exportar es sólida	2.60	1.971
G13	Tienen la capacidad de producción para el mercado externo	3.40	2.543
G14	Tienen ocupada su capacidad de producción	3.60	1.400
G15i	Cuentan con la infraestructura física para el funcionamiento óptimo	2.60	1.400
G16	Cuentan con la capacidad logística para los canales nacionales e internacionales	3.67	1.524
G17	Cuentan con capacidad productiva para un comercio sostenido	3.53	.695
G18	Tiene proyectado las alianzas estratégicas para la exportación	3.73	1.210
G19	Tienen identificado al mercado exportador	3.47	.981
G20	Cuentan con los volúmenes disponibles para el mercado externo	3.67	1.381
G21	Cuentan con el análisis químico del suelo	3.60	1.400
G22	Manejan en forma eficiente los trámites nacionales para la exportación	3.53	1.981
G23	Identifican el impacto positivo de las exportaciones para el país	3.60	1.400
G24	Cuentan con la experiencia comercial del mercado exportador	3.53	1.981

Fuente: SUNAT

Elaboración propia

Interpretación:

En la Tabla 10, se aprecia el nivel de variabilidad de cada una de las preguntas que conforman el cuestionario de la variable Gestión Empresarial, la de mayor variabilidad es la pregunta 13 con una varianza de 2.53 y la pregunta 08 tiene

una varianza de 2.000 que sería la menor; sin embargo, muestran todas las preguntas alto nivel discriminante la cual le da validez interna a la variable.

4.2.2 DATOS ESTADISTICOS SEGÚN LA NATURALEZA DE LA INVESTIGACION

4.2.2.1. PRUEBA DE NORMALIDAD:

Para la variable GESTION EMPRESARIAL- Planteamiento de hipótesis

Ho: La distribución de la variable Gestión empresarial tiene una distribución normal.

Hi: La distribución de la variable Gestión empresarial **NO** tiene una distribución normal

Nivel de significancia: 0,05

Estadístico de prueba: Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra.

TABLA 11. PRUEBA DE KOLMOGOROV-SMIRNOV PARA LA VARIABLE NIVEL DE GESTIÓN EMPRESARIAL

		EXPORTACION DE SANDIA
N		17
Parámetros normales ^{a,b}	Media	3567512,00
	Desviación estándar	5774317,725
Máximas diferencias extremas	Absoluta	,447
	Positivo	,447
	Negativo	-,318
Estadístico de prueba		,447
Sig. asintótica (bilateral)		,000 ^c

a. La distribución de prueba es normal.

b. Se calcula a partir de datos.

c. Corrección de significación de Lilliefors.

Regla de decisión

P (sig asintot) < 0,05: rechazar la Ho

P (sig asintot) > 0,05: No rechazar la Ho

Interpretación:

En la tabla 11, la variable Nivel de Gestión Empresarial, el p-valor es $0,000 < 0,05$; por tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, es decir los datos de la variable Gestión Empresarial no tiene una distribución normal

**4.2.3.2. Prueba de Normalidad para la variable Exportación de Sandía
Planteamiento de hipótesis**

Ho: La variable Nivel de Exportación de Sandía tiene una distribución normal.

Hi: La variable Nivel de Exportación de Sandía **NO** tiene una distribución normal.

Nivel de significancia: 0,05

Estadístico de prueba: Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra.

TABLA 12: PRUEBA DE KOLMOGOROV-SMIRNOV PARA LA VARIABLE NIVEL DE EXPORTACIONES

		exportación
N		17
Parámetros normales ^{a,b}	Media	3567512,00
	Desviación estándar	5774317,725
Máximas diferencias extremas	Absoluta	,447
	Positivo	,447
	Negativo	-,318
Estadístico de prueba		,447
Sig. asintótica (bilateral)		,000 ^c

a. La distribución de prueba es normal.

b. Se calcula a partir de datos.

c. Corrección de significación de Lilliefors.

Regla de decisión

P (sig asintot) < 0,05: rechazar la Ho

P (sig asintot) > 0,05: No rechazar la Ho

Interpretación:

En la tabla 12, la variable Nivel de Exportaciones de Sandía, el p-valor es $0,000 < 0,05$; por tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna es decir los datos de la variable Nivel de Exportaciones de Sandía no tiene una distribución normal.

4.3. FIABILIDAD Y VALIDEZ DE LOS INSTRUMENTOS

Para la confiabilidad o fiabilidad de los instrumentos aplicados se ha hecho uso de una de las herramientas usados para estos fines denominadas Alpha de Cronbach, cuya valoración fluctúa entre - 1 y 1 como se muestra en la Tabla siguiente:

TABLA 13. ESCALA DE ALPHA DE CRONBACH

Escala	Significado
-1 a 0	No es confiables
0.01 – 0.49	Baja Confiabilidad
0.50 – 0.69	Moderada Confiabilidad
0.70 – 0.89	Fuerte Confiabilidad
0.90 – 1.00	Alta Confiabilidad

4.3.1. Análisis de fiabilidad de la Variable Nivel de Gestión Empresarial

Para dicho cálculo se ha hecho uso del SPSS 22, sin reducir ningún elemento; es decir de una sola medida, se presentan a continuación:

TABLA 14: APHA DE CROMBACH NIVEL DE GESTIÓN EMPRESARIAL**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,927	30

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 14 el coeficiente obtenido tiene el valor de 0,927 lo cual significa que el instrumento aplicado a la variable “Nivel de Gestión Empresarial” es de Alta confiabilidad.

4.3.2. Análisis de fiabilidad de la Variable Nivel de Exportaciones

Para la variable Nivel de Exportaciones no se aplica el Alpha de Crombach toda vez que son datos secundarios, no cuestionarios.

4.4. VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS**4.4.1. Validez de Contenido de la Variable Nivel de Gestión Empresarial**

Según la validez efectuada por 3 expertos, resultados que aparecen en el anexo 03 la validez del instrumento para la variable Satisfacción Laboral, se puede apreciar en la tabla adjunta.

**TABLA 15: VALORACIÓN DE EXPERTOS DE LA FICHA DE OBSERVACIÓN
PARA LA VARIABLE NIVEL DE GESTIÓN EMPRESARIAL
ASPECTOS DE EVALUACIÓN:**

INDICADORES	CRITERIOS	EXPERTO	EXPERTO	EXPERTO
		1	2	3
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.	4	4	4
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.	4	3	4
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.	4	3	5
4.ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.	3	4	3
5.SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.	4	3	5
6.PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.	4	3	3
7.CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.	3	4	3
8.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.	3	4	4
9.METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.	5	3	4
10.APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.	4	4	4

Fuente: Elaboración propia

TABLA. 16: CALIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO PARA LA VARIABLE NIVEL DE GESTIÓN EMPRESARIAL

NUEVA ESCALA	INTERVALO	SIGNIFICADO	
0.000 -1.673	A	Adecuación total	
1.674 - 3.347	B	Adecuación en gran medida	2.050
3.348 - 5.021	C	Adecuación promedio	
5.022 - 6.695	D	Adecuación escasa	
6.696 - 8.369	E	Inadecuación	

Fuente: elaboración propia

Interpretación:

Según la tabla 15 y 16 la Distancia de Puntos Múltiples (DPP) es 2.050 y cae dentro del Intervalo B. Por tanto el instrumento Nivel de Gestión Empresarial, supera la prueba de validez (validez de contenido).

4.5. TABLA 17: DIAGRAMA DE FRECUENCIA PARA ANÁLISIS DE LA VARIABLE NIVEL DE GESTIÓN EMPRESARIAL

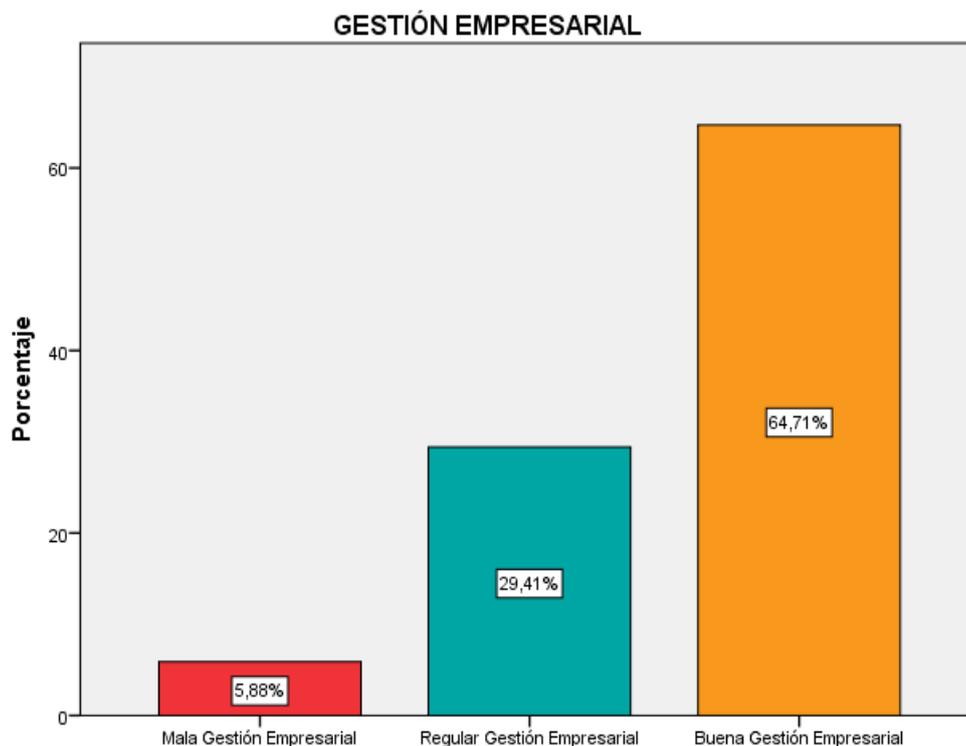
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Mal Nivel de Gestión Empresarial	1	5,9	5,9	5,9
Regular Nivel de Gestión Empresarial	5	29,4	29,4	35,3
Buen Nivel de Gestión Empresarial	11	64,7	64,7	100,0
Total	17	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18: Escala de valoración de la Variable Nivel de Gestión Empresarial

Niveles	Puntaje
Mal Nivel de Gestión Empresarial	[30 – 70)
Regular Nivel de Gestión Empresarial	[71 – 111)
Buen Nivel de Gestión Empresarial	[112 – 150]

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 12: FRECUENCIA RELATIVA PORCENTUAL CON DATOS AGRUPADOS SEGÚN ESCALA DE VALORACIÓN DE LA VARIABLE NIVEL DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados de la Tabla 18 y gráfico 12 representan la variable “Gestión Empresarial”. El resultado obtenido fue de: Buen Nivel de Gestión Empresarial

con un 64.71 %, seguidamente de una Regular Nivel de Gestión Empresarial con un 29.41%

4.6. ANÁLISIS DE LAS DIMENSIONES DE LAS VARIABLES

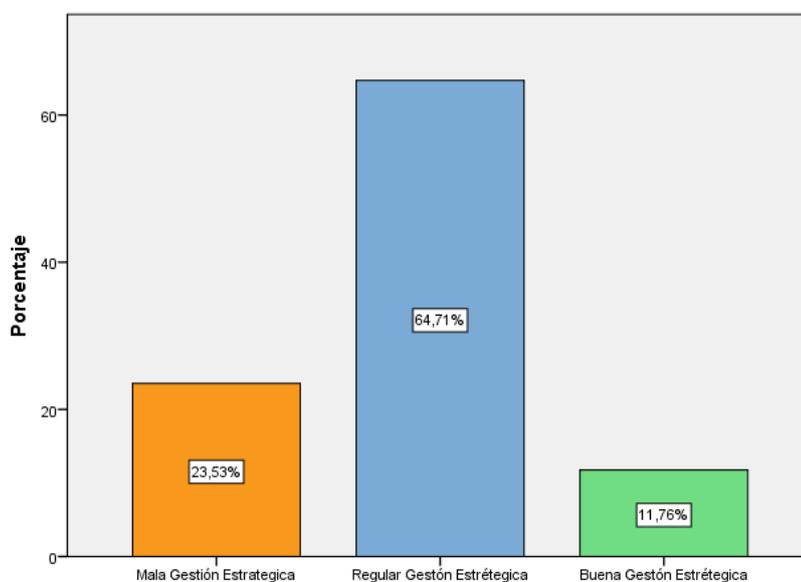
4.6.1. Análisis de la Variable Nivel de Gestión Empresarial

Tabla 19: De la Dimensión Gestión Empresarial

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Mala Gestión Estratégica	4	23,5	23,5	23,5
Regular Gestión Estratégica	11	64,7	64,7	88,2
Buena Gestión Estratégica	2	11,8	11,8	100,0
Total	17	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

GRÁFICO 13: DIMENSIÓN NIVEL DE GESTIÓN EMPRESARIAL



Fuente: elaboración propia

Interpretación:

Los resultados de la Tabla 19 y gráfico 13 se muestra una “Regular Nivel de Gestión Empresarial” con un 64.7%, seguido de un mal Gestión con el 23.5%

4.6.1.1. Análisis de la Variable Nivel de Gestión Empresarial en su Dimensión Recursos para la Exportación

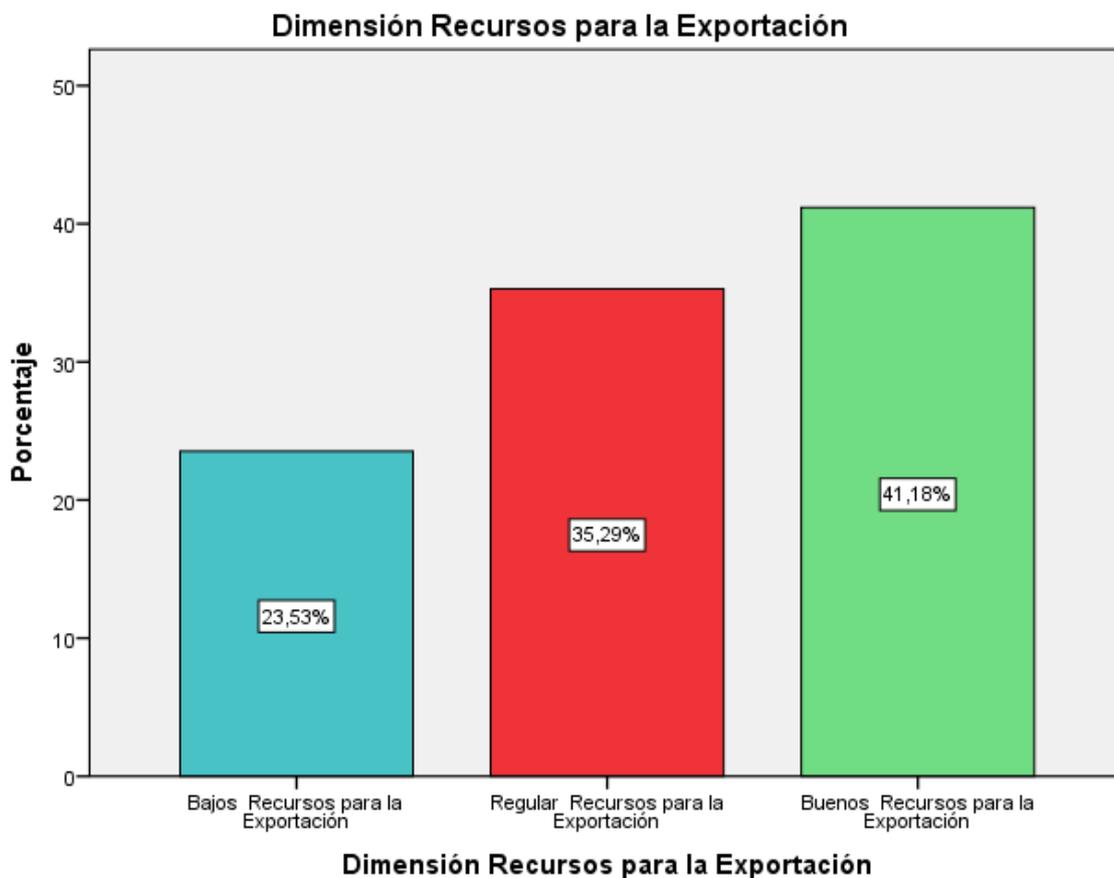
TABLA 20: ANÁLISIS DE LA VARIABLE GESTIÓN EMPRESARIAL EN SU DIMENSIÓN RECURSOS PARA LA EXPORTACIÓN

Dimensión Recursos para la Exportación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bajos Recursos para la Exportación	4	23,5	23,5	23,5
Regular Recursos para la Exportación	6	35,3	35,3	58,8
Buenos Recursos para la Exportación	7	41,2	41,2	100,0
Total	17	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

GRÁFICO 14: SATISFACCIÓN LABORAL EN SU DIMENSIÓN PARTICIPACIÓN EN DECISIONES



Fuente: Fuente propia

Interpretación:

Los resultados de la Tabla 20 y grafico 14 muestra el "Nivel Bajo de Satisfacción Laboral en su dimensión Recursos para la Exportación con Buenos Recursos con un 41.18%, seguido de un Nivel regular Recursos con el 35.29%

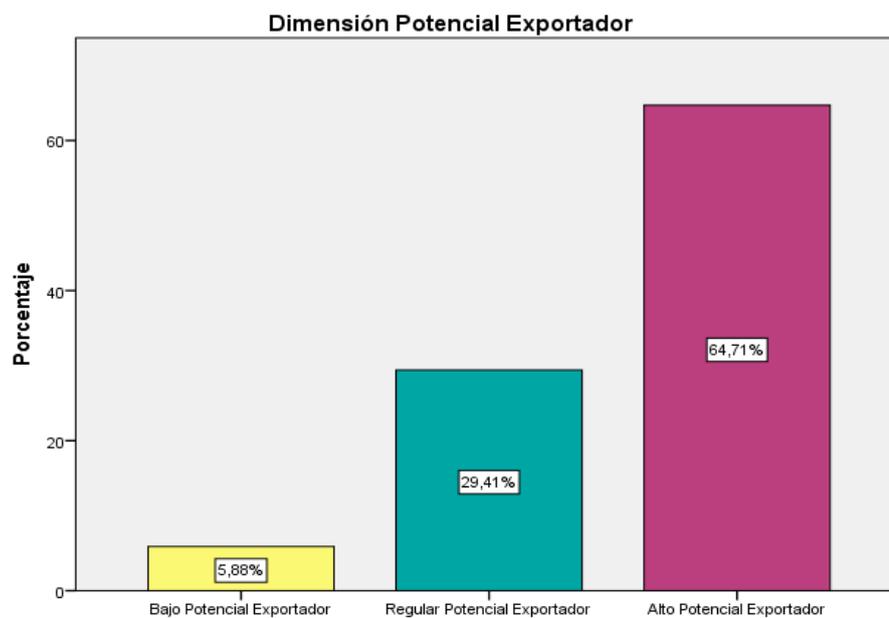
4.6.1.2. Análisis de la Variable Exportación en su Dimensión Potencial Exportador:

Tabla 21. Dimensión Potencial Exportador

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bajo Potencial Exportador	1	5,9	5,9	5,9
Regular Potencial Exportador	5	29,4	29,4	35,3
Alto Potencial Exportador	11	64,7	64,7	100,0
Total	17	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

GRÁFICO 15: SATISFACCIÓN LABORAL EN SU DIMENSIÓN POR SU TRABAJO



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados de la Tabla 21 y gráfico 15 muestran un Alto de Potencial Exportador con un 64.71%, seguido de un nivel regular con el 29.41%

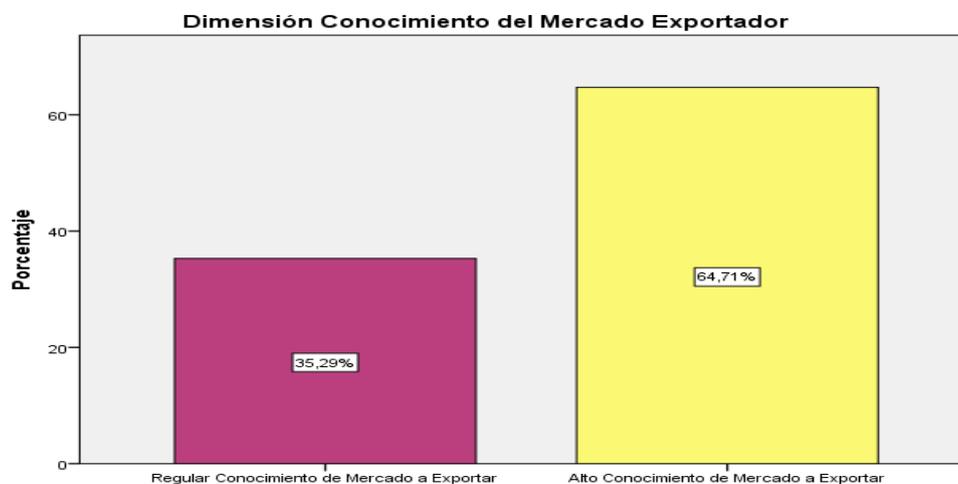
4.6.1.3. Análisis de la Variable Exportación en su Dimensión Conocimiento de los Mercados Externos:

TABLA 22: VARIABLE EXPORTACIÓN EN SU DIMENSIÓN CONOCIMIENTO DE LOS MERCADOS EXTERNOS

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Regular Conocimiento de Mercado a Exportar	6	35,3	35,3	35,3
Alto Conocimiento de Mercado a Exportar	11	64,7	64,7	100,0
Total	17	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia

GRÁFICO 16: EXPORTACIÓN EN SU DIMENSIÓN CONOCIMIENTO DEL MERCADO EXPORTADOR



Fuente: elaboración propia

Interpretación:

Los resultados de la Tabla 22 y gráfico 16 en cuanto a la Exportación en su dimensión “Conocimiento del Mercado Exportador” muestra un Alto Conocimiento de Mercado con el 64.71%, seguido de un Regular Conocimiento del Mercado con el 35.29%

4.7 RESULTADO INTEGRAL POR VARIABLE DEPENDIENTE**4.7.1 Resultado de la Variable Nivel de Exportaciones:**

TABLA 23: FRECUENCIA DE LA VARIABLE NIVEL DE EXPORTACIÓN DE SANDIA:

NIVEL DE EXPORTACION DE SANDIA

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bajo Nivel de Exportación	1	14,3	14,3	14,3
Regular Nivel de Exportación	2	28,6	28,6	42,9
Alto Nivel de Exportación	4	57,1	57,1	100,0
Total	7	100,0	100,0	

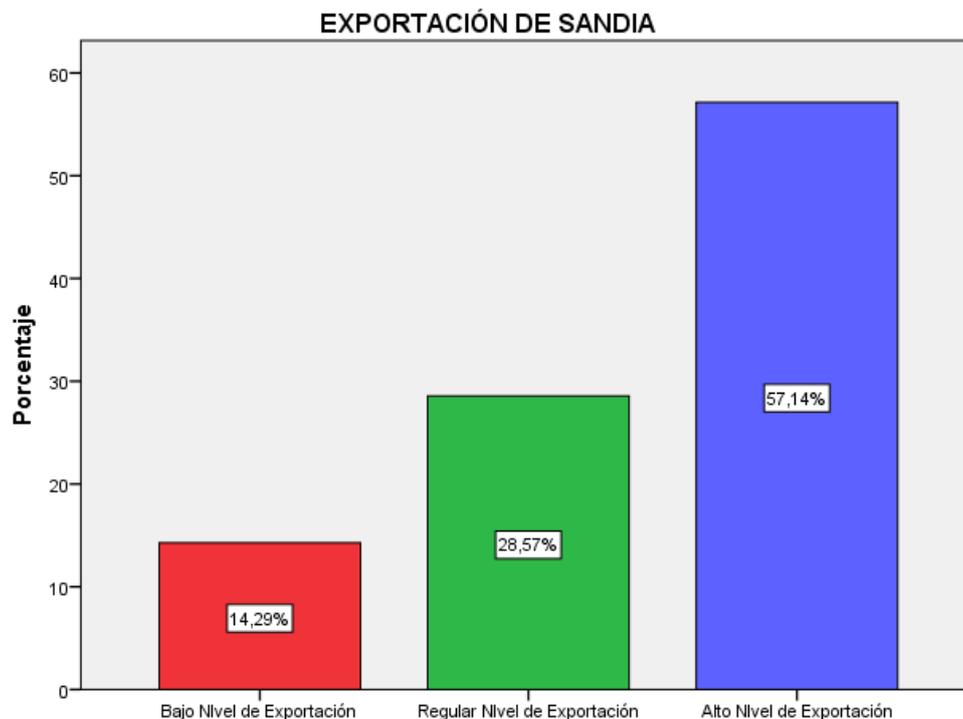
Fuente: Elaboración propia.

Tabla 24: Escala de valoración de la Variable Nivel de Exportación:

Niveles	Puntaje
Bajo Nivel de Exportación	[1600 – 16820)
Regular Nivel de Exportación	[16821 – 24990)
Alto Nivel de Exportación	[25000 – 91740]

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 17: FRECUENCIA RELATIVA PORCENTUAL CON DATOS AGRUPADOS SEGÚN ESCALA DE VALORACIÓN DE LA VARIABLE EXPORTACIÓN DE SANDIA



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Los resultados de la Tabla 23 y gráfico 17, la variable Exportación de Sandia alcanza un "Alto Nivel de Exportaciones" con un 57.14%, seguido de un "Regular Nivel de Exportaciones" con el 28.57%

PRUEBA DE HIPÓTESIS

4.8.1. Verificación de la primera hipótesis específica Nivel de Gestión Empresarial

Ho : El nivel de la Gestión Empresarial de las Empresas Exportadoras de Sandia de las empresas de la Región Tacna, año 2016, no es buena.

H_1 : El nivel de la Gestión Empresarial de las Empresas Exportadoras de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016, es buena.

- a) **Nivel de Significancia:** Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0,05, se acepta H_1 y se rechaza H_0 .
- b) **Zona de rechazo:** Para todo valor de probabilidad mayor que 0,05, se acepta H_0 y se rechaza H_1 .
- c) **Estadístico de prueba:** Chi cuadrado para una muestra.

Tabla 25: TABLA DE FRECUENCIAS PARA LA VARIABLE NIVEL DE GESTIÓN EMPRESARIAL

NIVEL DE GESTIÓN EMPRESARIAL

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Mal Nivel de Gestión Empresarial	1	5,9	5,9	5,9
Regular Nivel de Gestión Empresarial	5	29,4	29,4	35,3
Buen Nivel de Gestión Empresarial	11	64,7	64,7	100,0
Total	17	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26: PRUEBA CHI CUADRADO PARA UNA MUESTRA NIVEL DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Estadísticos de prueba

	NIVEL DE GESTIÓN EMPRESARIAL
Chi-cuadrado	8,941 ^a
gl	2
Sig. asintótica	,011

0 casillas (0,0%) han esperado frecuencias menores que 5. La frecuencia mínima de casilla esperada es 5,7.

d) Regla de decisión :

Rechazar H_0 si la sig. Es menor a 0,05.

No rechazar H_0 si la sig. Es mayor a 0,05.

Interpretación:

La Tabla 26 muestra una Buen Nivel de Gestión Empresarial y con la Tabla observamos que la Sig. (Significancia asintótica) mostrada por el SPSS es 0.011 menor al 0.05, en consecuencia se toma la decisión de rechazar la Hipótesis nula (H_0) aun nivel de confianza del 95%, y se acepta la Hipótesis Alternativa (H_1); es decir: **El nivel de la Gestión Empresarial de las Empresas Exportadoras de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016, es buena.**

4.8.2 VERIFICACIÓN DE LA SEGUNDA HIPÓTESIS ESPECÍFICA NIVEL DE EXPORTACIÓN DE SANDÍA

Hipótesis Específicas:

H₀ : El nivel de Exportación de la sandía de las Empresas Exportadoras de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016, no es alto.

H₁ : El nivel de Exportación de la sandía de las Empresas Exportadoras de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016, es Alto.

e) **Nivel de Significancia:** Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0,05, se acepta H₁ y se rechaza H₀.

f) **Zona de rechazo:** Para todo valor de probabilidad mayor que 0,05, se acepta H₀ y se rechaza H₁.

g) **Estadístico de prueba:** Chi cuadrado para una muestra.

Tabla 27: Tabla de Frecuencia Nivel de Exportaciones

NIVEL DE EXPORTACION DE SANDIA

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Bajo Nivel de Exportación	1	14,3	14,3	14,3
Regular Nivel de Exportación	2	28,6	28,6	42,9
Alto Nivel de Exportación	4	57,1	57,1	100,0
Total	7	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 28: Chi cuadrado para una muestra-Exportación de Sandía**Estadísticos de prueba**

	EXPORTACION DE SANDIA
Chi-cuadrado	2,000 ^a
gl	2
Sig. asintótica	,037

a. 3 casillas (100,0%) han esperado frecuencias menores que 5. La frecuencia mínima de casilla esperada es 2,3.

Fuente: Elaboración propia.

h) Regla de decisión :

Rechazar H_0 si la sig. es menor a 0,05

No rechazar H_0 si la sig. es mayor a 0,05

Interpretación:

La Tabla 27 muestra un Alto Nivel de Exportación y según Tabla 28, observamos que la Sig.(significancia asintótica) mostrada por el SPSS es 0.037 menor a 0.05, en consecuencia se toma la decisión de rechazar la Hipótesis nula (H_0) a un nivel de confianza del 95%, y se acepta la Hipótesis Alternativa (H_1); es decir: **“El nivel de Exportación de la sandía de las Empresas Exportadoras de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016, es Alto.**

4.9. HIPÓTESIS GENERAL

Antes de probar la Hipótesis General se tiene que probar la existencia de relación entre las variables. Esto es:

4.9.1. Probar la correlación entre variables

H₀: La Nivel de Gestión Empresarial no se relaciona significativamente en la Exportación de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016.

H₁: La Nivel de Gestión Empresarial se relaciona significativamente con la Exportación de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016.

- a) **Nivel de Significancia:** Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0,05, se acepta H₁ y se rechaza H₀.
- b) **Zona de rechazo:** Para todo valor de probabilidad mayor que 0,05, se acepta H₀ y se rechaza H₁.
- c) **Estadístico de prueba:** Tau_b de Kendall.

Tabla 29: Información de bondad de ajuste

			Correlaciones	
			EXPORTACIÓN DE SANDIA	GESTIÓN EMPRESARIAL
tau_b de Kendall	EXPORTACIÓN DE SANDIA	Coefficiente de correlación	1,000	,756*
		Sig. (bilateral)	.	,034
		N	7	7
	GESTIÓN EMPRESARIAL	Coefficiente de correlación	,756*	1,000
		Sig. (bilateral)	,034	.
		N	7	17

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

Fuente: Elaboración propia.

Regla de decisión:

Rechazar H_0 si la sig. Es menor a 0,05

No rechazar H_0 si la sig. Es mayor a 0,05

Interpretación:

Antes de comprobar si existe incidencia o impacto de una variable con la otra, se tiene que determinar si existe relación entre ambas variables. Se ha utilizado el estadístico de prueba Tau-b de Kendal cuyos resultados nos demuestra la tabla 25, donde el grado de correlación de las variables es de 0.756 o sea del 75.6%, es más, el Sig.(significancia asintótica) mostrada por el SPSS es 0.034 menor a 0.05, en consecuencia se toma la decisión de rechazar la Hipótesis nula (H_0) aun nivel de confianza del 95%, y se acepta la Hipótesis Alterna (H_1). Por tanto: **El Nivel de Gestión Empresarial se relaciona significativamente con la Exportación de las Empresas Exportadoras de Sandía de la Región Tacna, año 2016.**

4.9.2. Probar el IMPACTO entre variables:

H_0 : El Nivel de Gestión Empresarial NO impacta significativamente en el Nivel de Exportación de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016

H_1 : El Nivel de Gestión Empresarial impacta significativamente en el Nivel de Exportación de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016

- a) **Nivel de Significancia:** Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0,05, se acepta H_1 y se rechaza H_0 .
- b) **Zona de rechazo:** Para todo valor de probabilidad mayor que 0,05, se acepta H_0 y se rechaza H_1 .
- c) **Estadístico de prueba:** Regresión Ordinal

Tabla 30: Información de bondad de ajuste**Información de ajuste de los modelos**

Modelo	Logaritmo de la verosimilitud -2	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Sólo interceptación	17,303			
Final	,000	17,303	1	,000

Función de enlace: Logit.

Tabla 31. Tabla de Resultado de Impacto**Pseudo R cuadrado**

Cox y Snell	,916
Nagelkerke	,935
McFadden	,635

Función de enlace: Logit.

Fuente: Elaboración propia.

Regla de decisión:

Rechazar H_0 si la sig. Es menor a 0,05.

No rechazar H_0 si la sig. Es mayor a 0,05.

Interpretación:

En Tabla 30 observamos que la Sig.(significancia asintótica) mostrada por el SPSS es 0.000 menor a 0.05, en consecuencia se toma la decisión de rechazar la Hipótesis nula (H_0) aun nivel de confianza del 95%, y se acepta la Hipótesis Alterna (H_1).; asimismo, según el indicador de Nagelkerke, Tabla 31, nos explica que la variable Nivel de Gestión Empresarial tiene un impacto o influencia Alta del 93,5% sobre la variable Nivel de Exportaciones; por tanto: “ **EI**

Nivel de Gestión Empresarial impacta significativamente en la Exportación de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016”.

CAPÍTULO V

ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN

Como podemos comprobar esta investigación tuvo como propósito determinar si la Nivel de Gestión Empresarial impacta significativamente sobre el nivel de Exportaciones de la sandía de las empresas de la Región Tacna, para tal propósito, complementario a la estadística descriptiva, era necesario determinar la relación entre ambas variables. A continuación, se estará discutiendo los principales hallazgos de este estudio.

Con el propósito de encontrar los elementos necesarios para determinar el estadístico de prueba que pudiera lograr probar las hipótesis según el propósito de la investigación presente, fue necesario desarrollar una prueba de normalidad para cada variable. Este lo encontramos de la interpretación de las tablas que demuestran que los datos de ambas variables no siguen la tendencia de la curva normal.

Con respecto al análisis de fiabilidad o confiabilidad de cada instrumento solo se ha efectuado a la variable Nivel de Gestión Empresarial no así a la Variable exportación por usar datos secundarios. Como se puede apreciar la variable Nivel de Gestión Empresarial alcanza un Alpha de Cronbach de 0.927, lo cual comparado corresponde a una calificación de “Alta Confiabilidad”. Asimismo, ha sido necesario al cuestionario de la variable “Nivel de Gestión Empresarial” determinar la “Validez de Contenido”, la misma que fuera calificada por el concurso de 3 jueces resultado que se muestra, donde se demuestra que la valoración de los instrumentos, caen en el intervalo B que corresponde a “Adecuación en gran medida”.

Igualmente se ha efectuado el análisis descriptivo para la variable Independiente: Nivel de Gestión Empresarial, nos muestra que las empresas exportadoras muestran un “Buena Nivel de Gestión Empresarial con un 64.7%. Asimismo, se efectuaron el análisis de las dimensiones de la variable independiente “Nivel de Gestión Empresarial”, a través de la Dimensión Gestión

Empresarial esta es del orden del 64.75; en la “Dimensión Recursos para la exportación”, sus resultados muestran que las empresas cuentan con Buenos recursos para la exportación en un 41.2%; para la dimensión “Potencial Exportador” los resultados es que muestran un Alto potencial Exportador con un 64.7%; para la dimensión Conocimiento del Mercado Exportador, los resultados fueron de “Alto conocimiento del Mercado Exportador” con un 64.7 %. De otra parte, para la variable dependiente “Nivel de Exportaciones de Sandía” en la investigación se determinó” Alto Nivel de Exportación “con un 57.1% como se observó.

Los resultados para la primera Hipótesis referida que: “El nivel de la Gestión Empresarial de las Empresas Exportadoras de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016, es buena” esto ha sido comprobado.

Este resultado es concordante con la investigación de (Contreras, 2003) con su tesis titulada: “Análisis integral de la Nivel de Gestión Empresarial del sector cafetalero y su relación con la Competitividad en el Mercado Internacional” .El Salvador. Donde se plantean aspectos de gestion a tener en cuenta en las Nivel de Exportaciones. Menciona las respectivas estrategias y sus fases de ejecución; definiendo en cada una de ellas las líneas de actividad a ser desarrolladas. Por ello está conformada por cinco ejes estratégicos que son: Estrategia de Producción, Estrategia de Reestructuración del Esquema de Organización, Estrategia de Administración del Cambio Tecnológico y Operativo, Estrategias de Mercado y las Estrategias de Tipo Financiero.

Asimismo, en el aspecto de gestión es necesario revisarlo con aspecto relevantes de gestión mencionados en la tesis de (Guarrochena, 2012) : “Estrategias de Gestión de la Información Asociadas a la inteligencia Competitiva: apropiación práctica en organizaciones de apoyo a empresas exportadoras”, Argentina, 2012.

Se propone un diseño de estrategias orientadas a facilitar la gestión de la información, asociadas a la apropiación de la Inteligencia Competitiva, como proceso anticipatorio del uso de los recursos de gestión comercial, mercado y desarrollo de capacidades y ventajas competitivas; como práctica en

organizaciones público-privadas de apoyo a pequeñas y medianas empresas exportadoras de madera de Misiones. Asimismo, menciona que La amplitud y diversidad de información para la toma de decisiones organizacionales es compleja para alcanzar a percibir las señales indicadoras de cambios significativos en el entorno externo, como ventajas diferenciales para la acción y sustentabilidad de la organización. Destacando los sistemas de información para la Nivel de Gestión Empresarial.

En cuanto a la variable dependiente “Exportación de Sandía”, su hipótesis; El nivel de Exportación de la sandía de las Empresas Exportadoras de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016, es Alto, esta ha sido demostrado.

Estos resultados también se pueden comparar con la investigación de (Coaquira,2015) en su trabajo de los Factores que han influenciado en el comportamiento de las sandía de Perú 2010-2014, no solo se muestra el crecimiento de la exportación sino a la vez destaca que la Gestión de la Empresas deben tener en cuenta que las regiones que exportan en Perú el mayor volumen de sandía, está constituida por las regiones de Tacna con el 82.2% para el año 2014, 2012 participa con el 71.9% y para el 2010 participa con el 60%; Que los principales países extranjeros que demanda el producto lo constituyen Chile con el 65%, Holanda con el 35%. Las principales regiones de exportación de sandía la constituyen Tacna y Piura. En cuanto a los factores externos e internos que contribuyen con el comportamiento del volumen de exportación de sandía son: la evolución del PBI de Chile, como principal importador del producto: el tipo de cambio real multilateral; el precio internacional de la sandía.

En cuanto a la hipótesis General: La Nivel de Gestión Empresarial impacta significativamente en la Exportación de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016, fue necesario previamente determinar la correlación entre ambas variables, lo cual fue demostrado para lo cual se utilizó el estadístico de prueba Tau-b de Kendall.

La contrastación de la Hipótesis General con las que se aprueba que la variable independiente tiene un alto impacto del 93.5%. Resultado importante para las empresas exportadoras de Tacna a tomar en cuenta en la toma de decisiones.

Asimismo, a falta de mayores investigaciones que resalte la gestión como soporte de las Nivel de Exportaciones tenemos (Martinez, 2007) el estudio de caso “Influencia de la promoción de Nivel de Exportaciones en el proceso del desarrollo exportador de las Pymes, donde se destaca:

La importancia de la exportación se vincula a los beneficios sustanciales que los gobiernos y las empresas obtienen de esta actividad. Al nivel gubernamental, la exportación proporciona economías con prosperidad social y desarrollo, genera intercambio internacional para apoyar otras actividades económicas, e incrementa las oportunidades de empleo. Al nivel empresarial, la exportación contribuye a mejorar la innovación y el desarrollo; incrementa las habilidades organizacionales y directivas; diversifica el riesgo de la empresa, asociado a sus actividades en el mercado doméstico; facilita la mejor utilización de los recursos organizacionales; e incrementa la posición financiera y competitiva de la empresa.

Finalmente consideramos que esta investigación es un aporte que permitirá contribuir a futuras investigaciones y nuevos métodos de abordaje en temas como El Nivel de Gestión Empresarial y su impacto en la exportación de sandía de las empresas de la Región Tacna.

CONCLUSIONES

Los resultados de la investigación permiten plantear las siguientes conclusiones:

PRIMERA CONCLUSION:

Las exportaciones en el horizonte del 2010- al 2016 la Región de Tacna ha alcanzado a 16, 590,000 kg y según precio FOB, asciende a 2, 268,280 millones de dólares, de los cuales el 55% fue para el mercado chileno y el 45 % para el mercado ecuatoriano.

SEGUNDA CONCLUSION:

“El nivel de la Gestión Empresarial de las Empresas Exportadoras de Sandía de la Región Tacna, año 2016, es buena.

TERCERA CONCLUSION:

El nivel de Exportación de la sandía de las Empresas Exportadoras de Sandía de la Región Tacna, año 2016, es Alto.

CUARTA CONCLUSION:

La variable Nivel de Gestión Empresarial tiene un impacto alto del 93,5% sobre la variable Nivel de Exportaciones; por tanto: “El Nivel de Gestión Empresarial impacta significativamente en el Nivel de Exportación de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016”.

RECOMENDACIONES

Dado los resultados del trabajo expuesto permite poner a consideración las siguientes recomendaciones:

PRIMERA RECOMENDACIÓN:

No solo se debe tener presente los mercados chilenos y ecuatoriano, sino evaluar nuevos mercados internacionales para la sandía, para evitar el riesgo de tener solo dos mercados contra el nivel de precios, de allí que se recomienda contar con una consultoría a fin de realizar un estudio de mercado integral.

SEGUNDA RECOMENDACIÓN:

Considerando que los Motores del crecimiento económico son: Inversión privada y exportaciones, sin embargo existe una persistente caída de la inversión privada, siendo el escenario peruano de los últimos tiempos no favorable, toda vez que se han contraído el nivel de exportaciones dado la desaceleración de las principales economías con la que negocia Perú ,es decir Estados unidos y China en relación a los productos mineros, se recomienda potenciar la exportación de los productos no tradicionales, de manera que pueda colaborar con el crecimiento del PBI, es más se recomienda apoyo al Sector de exportación por parte del estado con un Estudio de Mercado y un Plan de Marketing para el sector exportador de la sandía.

TERCERA RECOMENDACIÓN:

Dado los resultados obtenidos en el presente estudio, que los niveles de exportaciones se vienen incrementando anualmente, constituyendo la Región Tacna una agrupación de empresas exportadoras de sandía de consideración, se recomienda potenciar la asociatividad de las empresas y recibir de parte de entidades del estado especializadas en comercio exterior

la asesoría y asistencia técnica a los empresarios para mejorar el nivel de Exportación, erradamente o por ignorancia usualmente se piensa que la Planificación solo es aplicable a la gran empresa, desconociendo que es una poderosa herramienta para todo tipo de organizaciones, por lo cual se recomienda que se mejore y potencie El Nivel de Gestión Empresarial de las Empresas Exportadoras por estar probado que es una de las herramientas más poderosas que cuentan las organizaciones de todo tipo que abarca los aspectos, técnico. Científico, económico y social.

CUARTA RECOMENDACIÓN:

Con el propósito de incrementar volúmenes de las exportaciones de sandía, debe focalizarse un estudio para evaluar el comportamiento del mercado internacional, contrastándola con la oferta mundial, de los principales países exportadores, y a la vez buscar nichos en los mercados externos, la misma que deberá estar enmarcado en la creación de valor tanto para las empresas exportadoras como para los consumidores.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ABC, D. (2015). *DICCIONARIO*, <http://www.definicionabc.com/economia/gestion-empresarial.php>.
- ADEX. (2017). *¿Que factores han mermado el desempeño de las exportaciones?* Lima: <http://larepublica.pe/impresaeconomia/747154-que-factores-han-mermado-el-desempeno-de-las-exportaciones>.
- AGRODATAPERU. (2016). *Sandias Frescas Perú Exportación 2016 NOviembre*. Lima: <https://www.agrodataperu.com/2016/12/sandias-frescas-peru-exportacion-2016-noviembre.html>.
- Arenas, P., & Ortiz, J. y. (2013). *Plan de Negocios_ESAN*. Obtenido de http://repositorio.esan.edu.pe/browse?rpp=20&sort_by=1&type=title&offset=337&etal=-1&order=ASC
- Assocodes & Asmer International . (1999). *Instrumentos Financieros del Comercio Internacional*. España: FUNDACION CONFEMETAL.
- Baldwin, C. (2010). *Gestión Empresarial*. USA: FIRMAS PRESS .
- Barriento Delgado, A. (2009). *Dirección y Control*. México: El Cid Editor.
- Bunge, M. (1972). *Teoría y Realidad*. Barcelona: Ariel.
- Carmen Duhne. Ramiro Garza Leal, A. M. (2007). *Coaching Ejecutivo*. México: Trillas.
- Castro Baldeón, X. y. (2012). *Estructuración de estrategias que permitan el fortalecimiento del liderazgo en los altos directivos del sector*

financiero del cantón milagro a través del coaching. Milagro: Universidad Estatal de Milagro - Ecuador.

CCMPC. (12 de Octubre de 2016). *Como preparar la Empresa para exportar*. Obtenido de http://www.ccmpec.org.co/ccm/contenidos/181/Como_preparar_la_empresa_para_exportar.pdf

Chacón, G. (2007). *Contabilidad de Costos*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/257/25701504.pdf>

Chiavenato, I. (2007). *Administración de Recursos Humanos*. México: Atlas.

Choque Llarrauri, R. (2012). *Planeamiento Estratégico y Cuadro de Mando Integral*. Lima: Infodem.

Coaquira, J. (2015). *Factores que han influido en el comportamiento de las EXportaciones de Sandía de Perú Periodo 2010-2014"*. Tacna: UPT.

Contreras, R. y. (2003). *Análisis De la Gestión Empresarial y Competitividad del Mercado Internacional*. Obtenido de <http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/auprides/30034.pdf>

De la Fuente, D., Fernández, I., & García, F. (2006). *Administración de empresas en Ingeniería*. Asturias, España: Universidad de Oviedo.

Donnelly, J. H., Gibson, J. L., & Ivancevich, J. M. (1997). *Fundamentos de Dirección y Administración de Empresas*. Colombia: McGRAW-HILL/IRWIN.

- Drucker, P. (1993). *Mas alla de la revolución de la información*. Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos.: Harvard Deusto Business Review.
- Eslava, J. (2003). *Anzlis Economico-Financiero de las decisiones de Gestion Empresarial*. Madrid: ESIC.
- Galván, J. (2005). *Compendio de Exportación para Productos incluidos en Tratados de Libre Comercio*. Panama: IICA.
- Garcés, A. (2015). *Estudio de Fqctibilidad*. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/6440>
- Hernandez Sampieru, R., & Fernandez Colado, C. &. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGrawHill.
- Ibaceta, C. (2003). *Guia Practica:Exportación e Importación*. España: ISEF.
- Locke, E. (1976). *The naure and consequences ob job sastistaction*. Chicago: Rand McNally College Publishing Co.
- Martinez, P. (2007). *INfluencia de la promoción de exportaciones en el proceso del desarrollo exportador de las Pymes, Colombia*. Colombia: Universidad del Norte.
- Mercado, S. (2000). *Comercio Internacional*. Mejico: Limusa.
- Mondragón, V. (2016). *Sandia una fruta con potencial Exporador*. Lima: <http://www.victormondragon.com/2016/06/sandia-una-fruta-con-potencial-de.html>.

- Parodi, C. (2017). *¿Que pasa cn la economia peruana?* Lima: Universidad del Pacifico.
- Pérez, J. y. (2008). *Deficnición de Exportaciones*. WordPress.
- Pritchard, R. y. (1973). *The effects of Organizational climate on managerial job performanee and job satisfaction*. New York.
- Quintanilla Robles, M. y. (2007). *Propuesta de una guía práctica para la aplicación del coaching como estrategia de liderazgo aplicado a las autoridades y jefes de unidades administrativas de la Facultad Multidisciplinaria Oriental de la Universidad de El Salvador*. San Miguel: Universidad de El Salvador .
- Realpe, M. I. (2010). *Anaisis de un Plan de Exportaciones*. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/1731>
- Rojas López, M. D., & Laura Johana, M. M. (2011). *Planeación Estratégica: fundamentos y casos*. Bogotá, CO: Ediciones de la U.
- Rubio Domínguez, P. (2006). *Introducción a la gestión empresarial*. España: B-EUMED.
- Ruiz Otero, E. (2012). *Recursos humanos y Responsabilidad Social Corporativa*. Madrid: McGraw-Hill.
- SAN. (s.f.).
- Sandoval, M. d. (2014). *Economicos Administrativos*. Mexico: UNiversidad Juarez.
- Supo, J. (2014). *Seminario de Investigación Científica*. Arequipa: BIOESTADISTICO EIRL.

Wikipedia. (23 de Enero de 2015). *Exportacion*. Obtenido de wiquipedia:

<https://es.wikipedia.org/wiki/Exportaci%C3%B3n>

Zambrano, F. (2012). *Efectos de la aplicación de la sandía, Guayaquil*.

Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/443>

ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA: “LA GESTION EMPRESARIAL Y SU IMPACTO EN LA EXPORTACION DE SANDIA DE LAS EMPRESAS DE LA REGION TACNA, AÑO 2016”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES-INDICADORES
<p>GENERAL:</p> <p>¿De qué manera la Gestión Empresarial impacta en el Nivel de Exportación de Sandía, Región Tacna, año 2016?</p> <p>ESPECIFICOS:</p> <p>¿Cuál es el nivel de la Gestión Empresarial de las Empresas Exportadoras de Sandía de la, Región Tacna, año 2016?</p> <p>¿Cuál es el nivel de Exportación de la sandía de las Empresas Exportadoras de la Región Tacna, año 2016?</p>	<p>GENERAL:</p> <p>Determinar de qué manera la Gestión Empresarial impacta en el nivel de Exportación de Sandía de las empresas exportadoras de la Región Tacna, año 2016.</p> <p>ESPECIFICOS:</p> <p>Determinar el nivel de la Gestión Empresarial de las Empresas Exportadoras de Sandía de la Región Tacna, año 2016.</p> <p>Determinar el nivel de Exportación de la sandía de las Empresas Exportadoras de la Región Tacna, año 2016.</p>	<p>GENERAL:</p> <p>La Gestión Empresarial impacta significativamente en el Nivel de Exportación de Sandía de las empresas de la Región Tacna, año 2016.</p> <p>ESPECIFICOS:</p> <p>El nivel de la Gestión Empresarial de las Empresas Exportadoras de Sandía de la Región Tacna, año 2016, es bueno.</p> <p>El nivel de Exportación de la sandía de las Empresas Exportadoras de Sandía de la Región Tacna, año 2016, es bueno.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE</p> <p>Nivel de Gestión Empresarial</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestión Empresarial. ▪ Recursos para la exportación. ▪ Potencial exportador. ▪ Conocimiento del Mercado a Exportar. <p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <p>Nivel de Exportaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ventaja Competitiva a nivel internacional. ▪ Capacidad de producción. ▪ Capacidad Logística. ▪ Cuota de Mercado. ▪ Soporte de Financiero.
METODO Y DISEÑO	POBLACION Y MUESTRA	TECNICAS E INSTRUMENTOS (Encuesta - Cuestionario)	
<p>METODO: Se aplicará el Método Científico.</p> <p>NIVEL: Es una investigación de nivel explicativo.</p>	<p>La población de estudio asciende a 17 empresas y su tamaño muestral sería la misma.</p>	<p>TRATAMIENTO ESTADISTICO CON SPSS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Distribución de frecuencia - Estadístico de prueba según el propósito del estudio, nivel de investigación, el tipo de variables y principalmente la naturaleza de los datos. 	

ANEXO 02: CUESTIONARIO DE OPINIÓN GESTIÓN EMPRESARIAL

MODELO DE LA ENCUESTA

Encuesta de Entrevista

Soy Bachiller de la Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Privada de Tacna, el presente cuestionario es para conocer su opinión sobre "EL IMPACTO DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL EN LAS EXPORTACIONES DE SANDÍAS EN LAS EMPRESAS DE LA REGIÓN DE TACNA".

I. Datos de la Empresa:

Empresa Exportadora: _____

Cargo que desempeña: _____

Dirección : _____

RUC : _____

II. Responda Brevemente:

1. ¿La empresa cuenta con planes estratégicas?

2. ¿La empresa tiene un Plan estratégico para la exportación?

3. ¿La empresa tiene identificada sus fortalezas y debilidades?

4. ¿La empresa identifica sus oportunidades y amenazas?

5. ¿Tienen claro sobre los procesos internos para la producción?

6. ¿Tienen identificada las estrategias, tácticas, acciones y actividades?

7. ¿Tienen identificada una gerencia sustentada en la creación de valor?

8. ¿Tienen claro la diversificación de mercados para disminuir el riesgo?

9. ¿Se tienen los recursos humanos especializados para la gestión de exportación?

10. ¿Las empresas cuentan con los recursos económicos financieros?

11. ¿Tienen identificado el producto que se desea exportar?

12. ¿Cuentan con una plataforma de servicios para el comercio exterior?

13. ¿Cuentan con el empaque indicado?

14. ¿Qué tanto sabe de sus clientes?

15. ¿Qué tan buena es la atención y la capacidad de respuesta?

16. ¿La decisión de exportar es sólida?

17. ¿Tienen la capacidad de producción para el mercado interno y externo?

18. ¿Tienen ocupada su capacidad de producción?

19. ¿Cuentan con el servicio de las TIC?

20. ¿Cuentan con la infraestructura física para el funcionamiento óptimo?

21. ¿Cuentan con la capacidad logística para los canales nacionales e internacionales?

22. ¿Tienen identificado la ventaja competitiva?

23. ¿Cuentan con capacidad productiva para un comercio sostenido?

24. ¿Tiene proyectado las alianzas estratégicas para la exportación?

25. ¿Tienen identificado el mercado exportador?

26. ¿Cuentan con los volúmenes disponibles para el mercado externo?

27. ¿Usan los fertilizantes foliares a base de micro elementos?

28. ¿Cuentan con el análisis químico del suelo?

29. ¿Usan los estándares de empaque?

30. ¿Manejan en forma eficiente los trámites nacionales para la exportación?
