

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES



“LA INFRAESTRUCTURA ECONÓMICA Y SU INFLUENCIA EN
LA CAPACIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS
AGROINDUSTRIALES DE LA REGIÓN
DE TACNA. 2015”

TESIS

Presentada por:

Bach. DIANA ALEJANDRA DILL'ERVA HERNÁNDEZ

Para optar el Título Profesional de:

Licenciada en Administración de Negocios Internacionales

TACNA - PERÚ

2015

INDICE

INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
1.1. IDENTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.1.1. PRINCIPALES PROBLEMAS DEL SECTOR AGRARIO DE TACNA	5
1.1.2. ASPECTOS IMPORTANTES DE LA AGROINDUSTRIA DE LA REGIÓN DE TACNA	6
1.1.3. IMPORTANCIA DE LA INFRAESTRUCTURA PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE LA REGIÓN DE TACNA.....	9
1.1.4. PRINCIPALES LIMITACIONES DE INFRAESTRUCTURA PARA LAS EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES DE TACNA.....	12
1.2. ELEMENTOS DEL PROBLEMA	14
1.2.1. LA CAPACIDAD EXPORTADORA Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL	14
1.2.1. RELEVANCIA DE LA CAPACIDAD DEL PRODUCTO.....	15
1.2.2. IMPORTANCIA DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA	16
1.2.3. LA CAPACIDAD COMERCIAL Y LA CAPACIDAD EXPORTADORA	17
1.2.4. LA CAPACIDAD GERENCIAL	17
1.2.5. EL DESARROLLO RURAL	19
1.2.6. LA DOTACIÓN DE LOS SERVICIOS BÁSICOS	19
1.2.7. IMPORTANCIA DEL SISTEMA VIAL INTERCONECTADO.....	20
1.2.8. INFRAESTRUCTURA DE PUERTO Y AEROPUERTO	20
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.	20
1.3.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS.....	21
1.4. OBJETIVOS: GENERALES Y ESPECÍFICOS.	21
1.4.1. OBJETIVO GENERAL	21
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	21
1.5. IMPORTANCIA Y ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN.	21
1.5.1. IMPORTANCIA.....	21
1.5.2. ALCANCES	21
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	22
2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO.....	22
2.2. BASES TEÓRICAS - CIENTÍFICAS.	26
2.2.1. CAPACIDAD EXPORTADORA.....	26
2.2.2. CAPACIDAD DEL PRODUCTO.....	32
2.2.3. CAPACIDAD PRODUCTIVA.....	39
2.2.4. CAPACIDAD COMERCIAL	43
2.2.5. CAPACIDAD GERENCIAL	49
2.2.6. INFRAESTRUCTURA ECONOMICA	51
2.2.7. DESARROLLO RURAL	54
2.2.8. DOTACION DE SERVICIOS BASICOS	58
2.2.9. SISTEMA VIAL CONECTADO	59
2.2.10. INFRAESTRUCTURA DE PUERTO Y AEROPUERTO	60
2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS.	62
2.4. SISTEMA DE HIPÓTESIS.	67
2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL	67
2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS.....	68
2.4.3. SISTEMA DE VARIABLES.	68
CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	69
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.	69
3.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.	69
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.	69
3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.	69

3.4.1.	<i>POBLACIÓN O UNIVERSO (N)</i>	69
3.4.2.	<i>TÉCNICAS</i>	69
3.4.3.	<i>INSTRUMENTOS</i>	69
3.5.	<i>TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS</i>	69
3.6.	<i>SELECCIÓN Y VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN</i>	69
3.6.1.	<i>ANÁLISIS DE CONFIABILIDAD DE LA ENCUESTA PILOTO</i>	69
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN		72
4.1.	<i>TRATAMIENTO ESTADÍSTICO E INTERPRETACIÓN DE CUADROS</i>	72
4.1.1.	<i>INFRAESTRUCTURA ECONOMICA</i>	72
4.1.2.	<i>CAPACIDAD EXPORTADORA</i>	82
4.2.	<i>CONPROBACIÓN DE HIPÓTESIS</i>	91
4.2.1.	<i>COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS GENERAL</i>	91
4.2.2.	<i>COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECIFICA N° 1</i>	94
4.2.3.	<i>COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 2</i>	97
CONCLUSIONES RECOMENDACIONES		100
REFERENCIAS		101
ANEXOS		105

INTRODUCCIÓN

Con el propósito de obtener mi grado de Licenciada en Administración de Negocios Internacionales, se procedió a elaborar esta tesis, la cual es titulada; “LA INFRAESTRUCTURA ECONOMICA Y SU INFLUENCIA EN LA CAPACIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE LA REGIÓN DE TACNA. 2015”, la cual plantea dar a conocer una problemática que atraviesa la región de Tacna, relacionada con la falta de infraestructura económica para alentar las exportaciones de esta parte de del país.

Respecto al desarrollo de la presente investigación, debemos indicar que en el Capítulo Planteamiento del problema, se consigna información sobre el diagnostico, es decir los principales problemas del objeto de la tesis. Así mismo se estableció la formulación del problema que consiste en; ¿Cuál es el grado de influencia de la infraestructura económica en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015? Y la determinación de los objetivos para resolver dicha interrogante.

En Capitulo II, Marco teórico, Se ha consignado las principales investigaciones realizadas sobre el particular, se analizó y se detalló las teóricas existentes sobre el tema de la tesis. Para finalmente establecer las hipótesis correspondientes que son las siguientes:

Hipótesis genérica:

H1= La infraestructura económica influye significativamente en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015

Hipótesis específicas:

Hipótesis Específica 1:

H1: la condición de la condición de la infraestructura económica de la región de Tacna.2015. Es deficiente

Hipótesis Específica 2:

H1: la capacidad de exportación de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015. Es deficiente

En el capítulo III Metodología, indicamos el tipo de investigación, la población objeto de estudio que son 47 empresas de exportación agroindustrial de la región de Tacna, igualmente señalamos las técnicas del procesamiento de datos y los paquetes estadísticos utilizados

En el capítulo IV Resultados y Discusión, se desarrolla la interpretación de los cuadros estadísticos obtenidos a partir de las encuestas realizadas a las empresas objeto de estudio; también se procedió a contrastar las hipótesis genérica y e específicas, resultado nuestro propósito, en el sentido que **La infraestructura económica influye significativamente en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015**

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. IDENTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA.

1.1.1. PRINCIPALES PROBLEMAS DEL SECTOR AGRARIO DE TACNA

a) LOS RECURSOS HÍDRICOS

Según el BCR (2015) la región Tacna se ubica en una de las zonas más desérticas del mundo (próxima al desierto de Atacama) y las precipitaciones pluviales son escasas, principalmente en las zonas altas. Asimismo los recursos hídricos de las cuencas de Tacna provienen de los ríos Caplina, Sama, Locumba y Maure - Uchusuma, que políticamente se ubican en las provincias de Tacna, Tarata, Jorge Basadre y Candarave.

Cabe destacar que según el BCR (2015) la escasez de agua en la región se ha originado a raíz del uso ineficiente de este recurso en la actividad agrícola, en gran parte por la extracción ilegal de agua subterránea a través de pozos no autorizados, la escasez de agua que enfrenta la región se agrava, en especial en las zonas altas de las provincias de Candarave y Tarata, y el distrito de Palca, en la provincia de Tacna.

En la tabla N°1 se puede apreciar los diferentes usos y la cantidades y el porcentajes de las demandas de agua de la región Tacna. Se puede observar que la mayor facturación de agua es originado por el uso doméstico con un 78.36%, seguido del uso estatal (10.12%), el uso comercial (9.14%), el uso social (1.22%) y el uso industrial (1.16%).

Tabla N°1: Uso del agua en Tacna por principales sectores productivos (2014)

Ambito	Miles de metros	
	cúbicos	(%)
Doméstico	9335	78.36%
Comercial	1089	9.14%
Industrial	138	1.16%
Estatal	1206	10.12%
Social	145	1.22%
TOTAL	11913	100%

Fuente: Proyecto Especial Tacna. Gerencia de Estudios. GRT 2015

1.1.2. ASPECTOS IMPORTANTES DE LA AGROINDUSTRIA DE LA REGIÓN DE TACNA

a) DESCRIPCIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGROINDUSTRIAL

En lo que respecta a la oferta exportable agroindustrial de la región Tacna se puede observar en la tabla N°2 que según la Dirección Regional de Agricultura (2014) las exportaciones alcanzaron un total de US\$ 33,708,476.72, en lo que respecta a los productos agrícolas no tradicionales quienes representan el 56.40% y los productos procesados representando el 43.60%. Dentro de los productos agrícolas no tradicionales se tiene como principal producto de exportación al orégano fresco con un 46.45%, seguido de la cebolla fresca (2.16%), las sandías frescas (1.92%), pimiento fresco (1.68%), paltas frescas (1.38%), zapallos (0.36%); el ají paprika seco (0.36%), vainitas o frejoles frescos (0.33%), melones frescos (0.29%); tomates frescos (0.12%, quinua (0.07%), camotes (0.004%), y otros (1.25%).

Asimismo en la tabla N°2 se puede observar que según la Dirección Regional de Agricultura (2014), con respecto a los productos procesados de exportación, se tiene en primer lugar a las aceitunas preparadas o conservadas con el 22.56%, seguido de las aceitunas conservadas provisionalmente (18.78%), aceite de oliva virgen (1.40%), paprika triturada (0.30%), aceite de oliva refinado (0.18%), pimiento triturado (0.12%), harina de trigo (0.09%, y otros (0.15%).

**Tabla N°2: Exportación de principales productos agroindustriales
2014**

PRODUCTO	VALOR US\$	VOLÚMEN (T)	(%)
PRODUCTOS AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES	19,012,907.24	21,315.13	56.40%
0714209000 CAMOTES	1,414.50	17.30	0.00%
0703100000 CEBOLLAS FRESCAS	728,023.98	9,064.94	2.16%
0807190000 MELONES FRESCOS	99,316.22	125.01	0.29%
1211903000 ORÉGANO, SECO	15,658,523.12	4,164.92	46.45%
0804400000 PALTAS FRESCAS	464,555.00	760.47	1.38%
0904211000 PAPRIKA, SECO	122,161.65	76.40	0.36%
0904211090 PIMIENTO, SECO	566,952.55	308.11	1.68%
1008509000 QUINUA	24,180.00	6.20	0.07%
0807110000 SANDÍAS FRESCAS	648,887.94	4,593.14	1.92%
0702000000 TOMATES. FRESCOS	40,534.00	86.39	0.12%
0708200000 VAINITAS O FREJOLES, FRESCAS	111,325.00	1,053.25	0.33%
0709930000 ZAPALLOS	126,836.28	987.33	0.38%
LOS DEMÁS PRODUCTOS	420,197.00	71.67	1.25%
PRODUCTOS PROCESADOS	14,695,569.48	15,146.70	43.60%
1509100000 ACEITE DE OLIVA VIRGEN	473,406.60	130.49	1.40%
1509900000 ACEITE DE OLIVA, REFINADO	60,845.40	20.79	0.18%
2005700000 ACEITUNAS PREPARADAS O CONSERVADAS	7,604,142.93	4,658.87	22.56%
0711200000 ACEITUNAS CONSERVADAS PROVISIONALMENTE	6,331,580.80	10,125.05	18.78%
1101000000 HARINA DE TRIGO (TRANQUILLÓN)	30,160.00	58.00	0.09%
0904221000 PAPRIKA, TRITURADOS	101,696.55	101.82	0.30%
0904229000 PIMIENTO, TRITURADOS	41,855.00	28.50	0.12%
LOS DEMÁS PRODUCTOS	51,882.20	23.18	0.15%
TOTAL	33,708,476.72	36,461.83	100.00%

Fuente: Dirección Regional de Agricultura (2014)

La región Tacna posee un gran potencial agrícola que se sustenta en las condiciones agroclimáticas, en las tendencias y la creciente demanda del mercado internacional para los principales productos agroexportables. Esto se ve reflejado en el hecho de que Tacna tiene el liderazgo nacional en la producción y exportación de dos productos de gran demanda: el olivo y el orégano, como se ha podido observar en la tabla N°2.

b) PRINCIPALES EMPRESAS DE EXPORTACIÓN AGROINDUSTRIAL DE TACNA

De acuerdo a las cifras del Ministerio de la Producción, el mayor número de empresas se ubica en el rubro de alimentos y bebidas, dentro de este rubro se encuentran las empresas pertenecientes al sector agroindustrial exportador de la región Tacna, el cual de acuerdo al Sistema integrado de información de Comercio Exterior Lima-Perú en el año 2015, asciende a un total de 47 empresas.

A continuación en la tabla N° 3 se puede apreciar el total de exportadoras agroindustriales de la región de Taca, los mismos que son objeto de nuestro estudio y también objeto de la encuesta a realizar también ver (Anexo 1).

Tabla N°3: Empresas de exportación agroindustrial según producto (Región Tacna)

PRODUCTO	Nº DE EMPRESAS	%
LEGUMBRES Y HORTALIZAS	5	10.64%
ACEITUNAS CONSERVADAS	19	40.43%
OREGANO	11	23.40%
ACEITUNAS CONSERVADAS, ACEITE DE OLIVA	3	6.38%
OTROS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES	9	19.15%
TOTAL	47	100.00%

Fuente: Sistema integrado de información de Comercio Exterior. Lima-Perú 2015 Elaboración propia

Se puede observar en la tabla N° 3 que en su mayoría las empresas exportadoras agroindustriales están conformadas por productoras y comercializadoras de aceitunas en conserva, ascendiendo en un total de 19 empresas que representan el 40.43% del total de empresas.

El segundo grupo mayor de exportadoras agroindustriales asciende a 11 empresas lo cual representa un 23.40%. Asimismo con un total de 5 empresas se encuentran las productoras de legumbres y hortalizas

con un 10.64%. Cabe destacar que las empresas productoras de aceite de oliva ascienden a 3, lo cual representa un 6.38%.

Finalmente con un 19.15% se encuentran las empresas que producen otros productos agroindustriales.

Actualmente, existen iniciativas locales para que las asociaciones o grupos de productores cuenten con centros de acopio y plantas piloto de procesamiento y transformación de orégano, que benefician a productores ubicados a más de 3 mil metros sobre el nivel del mar, debiendo destacarse que el área de secado es importante para obtener un producto de calidad. Entre las principales empresas exportadoras de orégano se encuentra Especerías del Sur, Export Aromático, Grupo Estala y Agroindustrias San Pedro, entre otras.

1.1.3. IMPORTANCIA DE LA INFRAESTRUCTURA PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE LA REGIÓN DE TACNA

a) DESCRIPCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA DE TACNA

A nivel nacional según el INEI (2014), la región Tacna se encuentra como la primera región en densidad de telefonía celular, el tercero en densidad de transporte terrestre y aéreo, y el quinto en densidad de la red vial nacional, entre otros.

Infraestructura vial

Según el INEI (2014) la región Tacna presenta una conexión relativamente adecuada, al contar con carreteras norte-sur como la Panamericana Sur que atraviesa la costa, y con carreteras oeste-este que la unen con zonas andinas de la región.

En la tabla N°4 se puede apreciar que según el INEI (2014) la red vial de Tacna está conformada por 2,6 mil km, de la cual el 25% se encuentra pavimentado, frente a 12% como promedio nacional. Sin embargo, en las zonas alto-andinas la red vial está conformada principalmente por trochas carrozables con diferente grado de precariedad.

Tabla N°4: Infraestructura vial de sistema nacional de carreteras

	Nacional	Departamental	Vecinal	TOTAL
(En miles de Km)				
Pavimentadas	13.6	2.1	1.5	17.2
No pavimentadas	9.7	23.5	78.8	111.9
En proyecto	2.2	3.8	3.2	9.2
TOTAL NACIONAL	25.5	29.4	83.5	138.3
(En Km)				
Pavimentadas	454.7	81.2	151.6	687.5
No pavimentadas	177.9	448.1	1234.4	1860.4
En proyecto	4.4	0	0	4.4
TOTAL TACNA	182.3	529.3	1386	2552.3

Fuente: INEI (2014)

La región Tacna presenta importantes perspectivas de crecimiento debido a una mayor integración potencial con Bolivia y Chile, y el hecho de poder constituir una de las puertas de salida/entrada del comercio de bienes de Brasil hacia el Océano Pacífico Oeste, a través de su conexión con el Corredor Vial Interoceánico Sur Perú-Brasil. En particular, con el tramo 5 que comprende a las regiones de Puno, Arequipa y Moquegua, dada su conexión con Ilo en Moquegua y Matarani en Arequipa, lo que puede dinamizar el comercio a escala regional e internacional.

Red ferroviaria

Según el INEI (2014) a nivel nacional existen 8 líneas férreas en operaciones, con una longitud total superior a 1,9 mil kilómetros. la vía Tacna-Arica es la segunda más antigua del Perú pues fue inaugurado en 1846, 30 años antes de la guerra con Chile. Actualmente en operatividad, sin embargo requiere renovación de equipos. Dicha red conecta a Tacna con el muelle peruano de Arica en un recorrido de 60 Km6.

Infraestructura portuaria marítima

Según el BCR (2015) el sistema portuario nacional está conformado por 136 instalaciones portuarias, de las cuales 61 eran del ámbito marino, 66 fluvial y 9 lacustre. Del total, 42 instalaciones portuarias son administradas por entidades del sector público, entre ellas el terminal portuario de Arica. El puerto peruano en Arica Chile, se ubica a la altura del Km. 1353 de la carretera Panamericana Sur y a cargo de la administración de ENAPU.

Las características del muelle de Arica son las siguientes: un espigón con una extensión de poco más de 214 metros de largo por 58 metros de ancho, con un amarradero de 185 metros de longitud, con un calado de 9 metros de profundidad y capacidad de 20 mil DWT (tonelaje de peso muerto), y zonas de operación y almacenes, entre otras.

Infraestructura aeroportuaria

En relación a la infraestructura aeroportuaria, según el BCR (2015) la región Tacna cuenta con 2 instalaciones, el aeropuerto internacional Coronel FAP Carlos Ciriani, y el aeródromo de Toquepala de la empresa Southern Perú. El aeropuerto internacional de Tacna se ubica en el distrito del mismo nombre, a 5 km de la ciudad de Tacna.

Infraestructura comunicaciones

Según el BCR (2015) existe una alta penetración del servicio de telefonía móvil, principalmente en su modalidad pre-pago, que en Tacna implica, en promedio, más de un celular por persona. Otro indicador que aproxima el posicionamiento relativo de la región en materia de comunicaciones es el número de suscriptores de internet de banda ancha: de acuerdo al BCR (2015) Tacna se constituye como la tercera región con mayor densidad de acceso a internet de banda ancha, luego de Lima-Callao y Arequipa.

Infraestructura energética

Según el BCRP (2015) se pronostica en el año 2016 una demanda eléctrica que representará el 26% (2 106 MW) de la demanda de potencia a nivel nacional. Ello se explica principalmente por las nuevas

cargas de grandes proyectos que superarán los 1 000 MW durante este periodo, entre ellos la ampliación de la concentradora de Toquepala en Tacna (72 MW en 2015), el proyecto Las Bambas en Apurímac (157 MW en 2015) y la ampliación de Cerro Verde en Arequipa (406 MW en 2016).

Asimismo en lo que respecta al recurso hídrico la región cuenta con dos represas, Paucarani y Jarumas, con una capacidad máxima de almacenamiento conjunta de cerca de 22,5 mil metros cúbicos; y tres lagunas, Condorpico, Casiri y Aricota, esta última con una capacidad máxima de poco más de 800 mil metros cúbicos. En promedio, en los últimos dos años, la laguna de Aricota ha alcanzado aproximadamente el 25% de este nivel máximo

1.1.4. PRINCIPALES LIMITACIONES DE INFRAESTRUCTURA PARA LAS EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES DE TACNA

Si bien es cierto la región Tacna cuenta con indicadores positivos en lo que respecta a la infraestructura económica que posee, aun se enfrenta con dificultades de interconexión al interior de la región que limitan su potencial de crecimiento de exportaciones agroindustriales, que se podrían resolver en el mediano plazo con la ejecución de proyectos destinados a superar estos limitantes, así como otras limitaciones lo que sería infraestructura energética.

Limitaciones de infraestructura vial

Se cuenta con una red de carreteras aún insuficientes e inadecuadas; a parte de la carretera Panamericana existen pocas vías asfaltadas, habiéndose asfaltado solo tramos de la carretera Tacna-Tarata (69.7 km.) y de la carretera Tacna-Tripartito – La Paz (45 km. hasta Palca, de un total de 185 kms.). Esto limita la integración económica con el interior del departamento e impide la interconexión con los mercados potenciales de los países vecinos, en especial Bolivia y sus conexiones con el sur del Brasil y el norte argentino.

Limitación de red ferroviaria

En los últimos años el uso de la red ferroviaria ha sido mínimo, según el MTC a lo largo del año 2007-2011 sólo movilizó carga en el año 2008: 884

toneladas métricas. En mayo de 2012 este ferrocarril paralizó su funcionamiento. Cabe indicar que las condiciones en que se encuentra la red ferroviaria son deficientes y nada modernizadas. Actualmente en las condiciones en las que se encuentra no es posible el utilizarla en su máximo potencial para actividades de exportación.

Limitaciones portuarias

A pesar de que la región Tacna se encuentre en una situación privilegiada, no puede aprovechar las condiciones de acceso a los mercados de sus principales socios comerciales en su máximo potencial, por el hecho de no contar con un puerto propio. Por ello se ve en la necesidad de utilizar el puerto de ENAPU ubicado en Arica. Lo cual quita competitividad a las empresas dedicadas al comercio internacional, al desarrollar sobrecostos de transporte.

Limitaciones infraestructura energética

Dado que la región se ubica en una de las zonas más desérticas del mundo (próxima al desierto de Atacama) y las precipitaciones pluviales son escasas, principalmente en las zonas altas, es muy difícil el desarrollo de una óptima agroindustria. A ello hay que añadir los efectos del cambio climático y el uso ineficiente de este recurso en la actividad agrícola, lo que agrava el problema de escasez de agua que enfrenta la región.

b) REQUERIMIENTOS BÁSICOS DE INFRAESTRUCTURA PARA EL SECTOR

En base a las diferentes limitaciones que posee la región Tacna en relación a su infraestructura económica, el desarrollo de una agroindustria sostenible es difícil de lograr. Por ello esta infraestructura debe corregirse en diferentes ámbitos.

Requerimientos de infraestructura vial

El desarrollo de una red de carreteras que conecte los diferentes mercados de los países vecinos de la región es fundamental. Por ello la carretera Interoceánica Sur y la construcción de la carretera Tacna-La Paz ofrecen oportunidades para el desarrollo del potencial exportador de la región. En el primer caso, se estima un impacto positivo en el comercio al servir de salida de los productos brasileños a

la cuenca del Pacífico. La carretera Tacna-La Paz, con una extensión aproximada de 350 km permite conectar La Paz con las costas del Pacífico en menos de 6 horas.

Requerimientos de infraestructura portuaria

Dada la ubicación geográfica privilegiada de Tacna, y la necesidad de aprovechar las condiciones de acceso a los mercados de nuestros principales socios comerciales, el gobierno regional ha considerado como prioritario el proyecto del puerto Almirante Miguel Grau.

Requerimientos de infraestructura ferroviaria

Se necesita que se desarrolle un proyecto de inversión que tenga la finalidad de rehabilitar y modernizar la red ferroviaria de la región Tacna. Las posibilidades y perspectivas de esta vía están centradas en su interconexión con la actual ZOFRATACNA, permitirían transportar directamente carga sellada en “containers” desde el puerto.

Requerimientos de infraestructura energética

El déficit de agua en la región hace necesaria la inversión en la construcción de represas. Al respecto, es importante resaltar el agotamiento de reservas en la represa de Casiri (Challapalca) que tenía una capacidad de 3.5 millones m³ y se secó el pasado 11 de mayo. Condorpico (El Ayro), con una capacidad de 800,000 m³, yace vacía desde el pasado 17 de junio.

1.2. ELEMENTOS DEL PROBLEMA

1.2.1. LA CAPACIDAD EXPORTADORA Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Las empresas que buscan obtener cifras positivas de crecimiento a través del comercio exterior deben interpretar no sólo las necesidades que tienen los posibles clientes del país de destino, además, deben comprender los cambios en los contenidos de los factores internos de la empresa antes de decidir la salida al mercado internacional.

En el caso de las empresas agroindustriales de la región Tacna, están en su mayoría se encuentran desarrollando un proceso de internacionalización por medio de las exportaciones, sin embargo su

capacidad exportadora limita dicho proceso. Y por ende no pueden beneficiarse en su totalidad de las ventajas que ofrece el vender al mercado internacional.

El éxito de una empresa en los mercados internacionales depende, fundamentalmente, de la correcta medición de sus capacidades exportadoras. Por esto, se debe interpretar el proceso de internacionalización como la acumulación de recursos que generen capacidades exportadoras en diferentes áreas de la empresa.

Las capacidades exportadoras de las empresas agroindustriales de la región Tacna están condicionadas por el vector del desarrollo y su propia historia. A lo largo del tiempo desarrollan un proceso de acumulación que les permite entrar a desarrollar actividades internacionales.

Asimismo hay empresas que tienen capacidades de exportación pero no están interesadas en salir al mercado internacional o consideran, por decisiones estratégicas propias, que no es el momento adecuado para hacerlo, sin embargo en la región Tacna, la mayoría de empresas del sector agroindustrial se encuentran desarrollando exportaciones.

1.2.1. RELEVANCIA DE LA CAPACIDAD DEL PRODUCTO

Uno de los aspectos relevantes al momento de desarrollar exportaciones, es la fijación de la oferta o cantidad de productos que la empresa va a vender. La oferta exportable representa una gran responsabilidad en la asunción de compromisos internos que van a ser satisfechos en su totalidad. Por lo tanto, más allá de lo que suceda con las ventas y el consumo en el mercado local, el comprador extranjero va a tener asegurado una parte de la producción del exportadora en cumplimiento de los acuerdos contractuales celebrados.

Sin embargo en lo que respecta a las empresas del sector agroindustrial, la oferta exportable que poseen es insuficiente en comparación a las cantidades mínimas requeridas por el mercado mundial. Esta problemática se podría solucionar por medio del desarrollo de inversiones en maquinaria y equipo, o también el desarrollo de mecanismos de asociatividad que permitan satisfacer las demandas mínimas del mercado internacional.

Asimismo las empresas agroindustriales en su mayoría están conformadas por pequeñas empresas, que generalmente no cuentan con certificaciones internacionales, es decir no se han sometido a exámenes internacionales en la evaluación de sus procesos de productos. Esto quita competitividad a estas empresas y reduce sus capacidades de producto.

De igual manera la mayoría no cuenta con marcas reconocidas en los mercados internacionales, no han sabido desarrollar sus marcas y en muchos casos carecen de una.

1.2.2. IMPORTANCIA DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA

La capacidad productiva de las empresas que se encuentran desarrollando operaciones internacionales es fundamental. Como se mencionó anteriormente, uno de los problemas que poseen las empresas, sobre todo en lo que respecta a las exportadoras agroindustriales de la región Tacna, en su limitada oferta exportable. Esta limitación se origina a raíz de la baja capacidad productiva que estas empresas poseen.

Los factores clave para tener éxito en mercados internacionales se basan principalmente en las decisiones a largo plazo, que son las que garantizan el sostenimiento mantenido de la competitividad empresarial. Por ello el invertir en un mejoramiento de las capacidades productivas, como decisión a largo plazo es fundamental.

Son pocas las empresas del sector agroindustrial en la región Tacna que desarrollan este tipo de inversiones, a raíz de sus limitados recursos. Sin embargo, las inversiones en investigación y desarrollo (I +D), a nivel internacional está comprobado que representan un factor clave, en el mejoramiento de las capacidades de exportación de las empresas. El mejoramiento de los procesos es fundamental para competir a nivel internacional.

Estas inversiones también fomentan el mejoramiento de la calidad de los procesos y por ende de los productos que se están comercializando. A raíz de que las empresas empiezan un proceso de certificaciones internacionales, estas empiezan a invertir en el mejoramiento de sus

proceso por medio del desembolso de dinero en I +D. A nivel región Tacna son pocas las empresas que cuentan con estas certificaciones.

1.2.3. LA CAPACIDAD COMERCIAL Y LA CAPACIDAD EXPORTADORA

La información es el componente inicial para el diseño e implementación de una estrategia de comercialización internacional. Un buen desarrollo internacional comienza con una adecuada provisión de datos que permitan proyectar las subsiguientes etapas. Los elementos de información con los que cuenta la empresa también sirven para controlar la puesta en práctica de dicha estrategia. Por ello el contar con un buen estudio del mercado al cual las empresas se dirigen es fundamental en el desarrollo de sus capacidades comerciales.

Asimismo la elaboración de un plan de comercialización para amoldarse al mercado de destino permite el mejorar las capacidades exportadoras. La importancia en los últimos años del desarrollo de la inteligencia comercial en las operaciones internacional es notable. Las empresas que mejor manejan las herramientas de información tienden a tener más éxito en su resultado exportador que las que no.

En el caso de la región Tacna, las empresas agroindustriales cuenta con una serie de herramientas de información que tanto la tecnología moderna y entidades públicas que tienen el objetivo de promocionar las exportaciones como PROMPERU brindan.

Otro factor importante al momento de exportar es el desarrollo de una estrategia de precios. Muchas empresas simplemente se acomodan al los precios internacionales, por el hecho de que no cuentan con productos con valor agregado y en muchos casos sin marca como se mencionó. Sin embargo hay un buen número de empresas en este sector que poseen planes de marketing y una buena gerencia de costos, lo que les ha permitido el desarrollo una estrategia de precios en relación al mercado al que se dirigen.

1.2.4. LA CAPACIDAD GERENCIAL

Si bien es cierto el desarrollar un proceso de internacionalización por medio de las exportaciones genera una serie de beneficios, también esto

supone mayores riesgos debidos a la incertidumbre asociada con los mercados exteriores. Es por ello que la decisión de iniciar operaciones no solo depende de la magnitud del riesgo sino también como lo perciban los gerentes de la empresa.

En el caso de la región Tacna, casi la totalidad de las empresas agroindustriales, están conformadas por empresas familiares, donde el gerente de la empresa también es el propietario de esta, y a su vez es dirigida por demás familiares de él. Son empresas que se iniciaron por el emprendimiento internacional de estos gerentes, a raíz de la percepción de mejores ventajas en el mercado internacional. Que en sus inicios no conocían bien el desarrollo de las operaciones de exportación y dependían de intermediarios para lograr conseguir clientes en el mercado extranjero.

El desarrollo de las capacidades gerenciales de las empresas es de suma importancia, son las decisiones de los gerentes lo que llevaran a la empresa al éxito internacional. Por ende estos deben estar preparados en muchos aspectos. En ejemplo de la capacidad gerenciales es el desarrollo de alianzas estratégicas por medio de joint ventures. Sin embargo en la región Tacna, este tipo de estrategia es nula, al menos en lo que respecta a alianzas de empresas regionales con empresas internacionales.

1.1.1 IMPORTANCIA DE LA INFRAESTRUCTURA ECONÓMICA

Una infraestructura económica que permita el brindar ventajas a las diferentes actividades económicas de un país es fundamental para el crecimiento económico, y por ende el crecimiento de las empresas que se encuentran en dicho país. A nivel nacional se tiene una serie de ventajas en infraestructura en comparación de otros países de Latinoamérica, sin embargo es a nivel regional Tacna, donde la infraestructura económica no es la idónea.

Por ejemplo en la región Tacna existe una alta multiplicidad de visiones públicas respecto a la infraestructura y los servicios, es decir no han una visión clara, y por ende un desarrollo sostenible en infraestructura actualmente no es realizable.

Asimismo se tiene una escasez en la provisión de infraestructura y

servicios y una serie de fallas u obstáculos institucionales y regulatorios tanto en la conducción de las políticas como en la organización de los mercados.

En relación al transporte, un factor fundamental en el desarrollo de las actividades internacionales la facilitación del transporte y el comercio, así como el acceso al financiamiento, la calidad y funcionamiento de las asociaciones público–privadas no son las idóneas.

1.2.5. EL DESARROLLO RURAL

El actual desarrollo rural que se tiene en las economías contemporáneas se basa en la competitividad en el mercado mundial. Este desarrollo se basa fundamentalmente en una apertura completa de las economías nacionales a los mercados globales, sin mediación estatal alguna. Es por ello que uno de los motores económicos de las naciones en especial en Latinoamérica es la producción agrícola y la venta internacional de estos productos.

En este aspecto el desarrollo rural es base para el crecimiento económico y el crecimiento del sector agroindustrial. Una de las más notables limitaciones que posee la región Tacna, es la escasez de recursos hídricos. Este es el principal limitante para el desarrollo sostenible del sector agroindustrial, el cual depende del desarrollo rural.

Las producción de productos como el orégano y la aceituna, representantes del sector agroindustriales, se ve condicionada al desempeño rural, el cual a su vez también se ve afectado por los diferentes cambios climáticos que actualmente la región sufre.

1.2.6. LA DOTACIÓN DE LOS SERVICIOS BÁSICOS

La existencia de un marco institucional sólido y la dotación de los servicios básicos son esenciales para lograr un desempeño eficiente de las empresas que constituyen la agroindustria. Los diferentes servicios de infraestructura económica que deben brindar las autoridades es básicamente los servicios de transporte y energía. Estos dos son los pilares para el desarrollo sostenible de la agroindustria. A nivel región Tacna, las autoridades deben prestar atención al mejoramiento de estos

servicios.

El mejoramiento de la dotación de recursos hídricos debe ser una de las principales preocupaciones. A nivel regional se vive una escasez de agua, la oferta no es la suficiente para satisfacer la demanda de la región.

1.2.7. IMPORTANCIA DEL SISTEMA VIAL INTERCONECTADO

La importancia de un sistema vial interconectado reside que estos conectan los puntos de producción y consumo y el estado de las mismas determina en un alto porcentaje el nivel de costos de transporte. Entonces un sistema vial que no se encuentre correctamente interconectado y a su vez tenga un limitado acceso a nivel internacional no favorece la competitividad internacional de las empresas.

En el caso de la región Tacna actualmente se cuenta con insuficientes e inadecuadas carreteras, lo que limita la integración económica con el interior del departamento e impide la interconexión con los mercados potenciales de los países vecinos.

1.2.8. INFRAESTRUCTURA DE PUERTO Y AEROPUERTO

Otro factor clave de la infraestructura económica es la infraestructura de puertos y aeropuertos. Estos son fundamentales para el desarrollo de las actividades internacionales. En especial en lo que respecta a los puertos, el transporte marítimo mueve casi la totalidad de las transacciones internacionales.

Actualmente en lo que respecta a la región Tacna no se cuenta con un puerto en las condiciones idóneas para desarrollar operaciones internacionales de gran envergadura. Por ello es necesario el contar con uno para poder lograr un desarrollo sostenible del sector exportador, en especial en lo que respecta al sector agroindustrial.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

1.3.1. PROBLEMA GENERAL

¿Cuál es el grado de influencia de la infraestructura económica en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015?

1.3.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- a) ¿Cuál es la condición de la infraestructura económica de la región de Tacna.2015?
- b) ¿Cuál es la condición de la capacidad de exportación de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015?

1.4. OBJETIVOS: GENERALES Y ESPECÍFICOS.

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar el grado de influencia de la infraestructura económica en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Determinar la condición de la condición de la infraestructura económica de la región de Tacna.2015
- b) Determinar la condición de la capacidad de exportación de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015.

1.5. IMPORTANCIA Y ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN.

1.5.1. IMPORTANCIA

Asume gran importancia a efectos de tener conocimiento sobre la influencia de la infraestructura económica en las exportaciones agroindustriales de la región de Tacna. De esta manera tomen decisiones de mejoras para mejorar sus niveles de competitividad.

1.5.2. ALCANCES

Los beneficios que se obtendrán con los resultados de la presente investigación, están referidos en la mejora fundamental sobre las decisiones empresariales de exportaciones agroindustriales y niveles de ingresos.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO.

Ioan, D. S. (2015) Elaboración de una metodología para medir la capacidad exportadora de las PYMES´s en Venezuela

Ioan (2015) desarrolló un estudio con el objetivo de plantear un modelo causal a partir del impacto de variables hipotéticas, con la finalidad de medir la capacidad exportadora de bienes de las empresas pequeñas y medianas venezolanas, PYME´S.

Siguiendo el enfoque del modelo Uppsala de Johanson y Valhne (1977), el trabajo, analiza las bases teóricas del proceso de internacionalización de la empresa, destacando los recursos que son determinantes para el éxito en los mercados externos. Partiendo de estas premisas, con base en un estudio de 20 casos de empresas pequeñas y medianas venezolanas, con diferentes grados de éxito, se elaboró una matriz de medición de la capacidad exportadora de la empresa. Se tomaron en consideración las siguientes capacidades con sus respectivas variables: capacidad del producto, capacidad productiva de la empresa, capacidad comercial y capacidad gerencial. La matriz resultante del estudio, determina si una empresa es apta para abordar o no los mercados internacionales.

Cabe mencionar que para dicho estudio se utilizó como principal técnica la encuesta, desarrollando un encuestado dirigido a las 20 empresas pequeñas y medianas venezolanas mencionadas anteriormente.

Como primera conclusión se tiene que es importante resaltar que se debe prestar mucha atención a situaciones cuando las variables capacidad del producto y capacidad gerencial o capacidad de producción y capacidad gerencial están, simultáneamente, en niveles bajos. Una gerencia que tiene dificultades en el manejo correcto de la organización no tiene posibilidades de mejorar la capacidad del producto o de la producción y en conclusión, hay pocas probabilidades de éxito en el mercado internacional

Asimismo como segunda conclusión la capacidad comercial, a pesar de tener un peso importante en el proceso de exportación, puede ser mejorada creando un equipo de venta para el mercado internacional, eventualmente implementar

estructuras especializadas en comercio exterior o buscar fuentes confiables de información. De este modo, la empresa debe pensar si puede mejorar las áreas débiles mientras comienza con la exportación o, si debe centrarse primero en su preparación general y después en la labor de exportación.

Fernández, M., Peña., I., Hernández, F. (2007). Factores determinantes del éxito exportador. El papel de la estrategia exportadora en las empresas de economía social.

Fernández et al (2007) desarrollaron un estudio basado en la relación que existe entre la estrategia de exportación que adopta la empresa y el éxito en el desarrollo de dicha actividad, ya que esta relación no parece estar muy clara en la literatura. El estudio se propuso a analizar los determinantes del resultado exportador en el contexto de las bodegas de la Denominación de Origen “La Mancha”, dando respuesta a las cuestiones de si existe una relación directa entre la estrategia de expansión a mercados exteriores y resultado exportador de la organización.

La principal técnica de recolección de datos que se utilizó fue la encuesta, con la finalidad de contrastar las hipótesis propuestas se elaboró un cuestionario dirigido a los gerentes de 62 cooperativas vitivinícolas de la Denominación de Origen “La Mancha” que realizan actividades exportadoras.

Como conclusión de dicha investigación se comprobó que el volumen de ventas exteriores se relaciona de una manera positiva con la estrategia de liderazgo en costos y con la diversificación de mercados.

Por otra parte, el nivel de diversificación, considerado como el número de mercados extranjeros en los que opera la empresa, se relaciona de forma positiva con el volumen de las exportaciones.

Asimismo la estandarización-adaptación de los productos a las características particulares de los mercados no se constituye en una variable determinante del éxito, en línea con el amplio número de estudios revisados, lo que puede deberse a la existencia de variables de contingencia que pueden moderar esa relación, como pueden ser variables del entorno e incluso la propia estrategia competitiva desarrollada.

Eusebio, R. (2001) Los determinantes del resultado exportador: un análisis comparativo entre empresas españolas e italianas.

Eusebio (2001) a raíz de la progresión de las empresas españolas a comparación de sus principales partners europeos como Reino Unido, Alemania, Francia e Italia, desarrollo una investigación que trata de comparar el desempeño de la actividad exportadora de las empresas españolas con los resultados obtenidos por las empresas italianas. El objetivo principal de dicho estudio es analizar los factores de éxito que diferencian el resultado exportador de estos dos colectivos de empresas.

La principal técnica de recolección de datos fue la encuesta, por lo cual se desarrolló un cuestionario dirigido a una muestra de 71 empresas en Catalunya y 62 empresas en Lombardia, todas ellas empresas industriales fabricantes y exportadoras del sector textil y confección, con menos de 500 trabajadores.

Como conclusión se obtuvo que los resultados globales tienden a otorgar al colectivo italiano una mayor vocación exportadora. De hecho, en 1997, se encontró actuando en los mercados exteriores un 72.5% de empresas italianas en comparación con un 64% de empresas españolas en 1998.

Asimismo se tiene que en 1998, globalmente las empresas italianas ostentan una mayor intensidad exportadora que la realizada por las españolas con unas diferencias aproximadas a los 5 puntos porcentuales. En todo caso, los valores de las dos industrias resultan inferiores al promedio exportado por la empresa de la Unión Europea. A pesar de estas diferencias, cabe subrayar la profesión del colectivo español al o largo del periodo analizado si se considera que el promedio de las exportaciones se ha multiplicado por tres.

Como otra conclusión se confirmó la importancia de la experiencia en los mercados internacionales y el grado de dispersión geográfica de las ventas en los distintos mercados exteriores. En este caso, las empresas con una mayor experiencia y con una estrategia de dispersión de las ventas en más mercados tienden a ostentar resultados exteriores más exitosos.

De igual manera las características de la propia empresa confirmo cierta relación positiva entre las inversiones en actividades de investigación y desarrollo y la

intensidad exportador de las empresas catalanas y lombardas del sector textil-confección.

Cerdeña Stromsdorfer, F.; Fukunaga Mendoza, L.; Mejía Anticona, R. y Soto Laguerre, C. (2001). Modelo para la internacionalización de la empresa peruana. Cerdeña et al (2001) realizaron un estudio con el objetivo de plantear un modelo que explique el proceso de internacionalización que siguen las empresas peruanas. Para ello se analizaron diversos modelos de internacionalización tomándose como base el propuesto por George S. Yipi (1998). Asimismo, se analizaron ocho casos de empresas peruanas internacionalizadas, descripción de las características de la empresa peruana, destacando sus ventajas y desventajas frente a la proceso de internacionalización y determinación de las principales barreras que enfrentas las empresas peruanas para internacionalizarse, todo ello con la aplicación de cuestionarios aplicados a 30 empresas peruanas internacionalizadas y entrevistas aplicadas a 8 empresas peruanas internacionalizadas

Como primera conclusión se tiene que las barreas para la internacionalización se pueden clasificar de dos maneras. La primera es mediante la distinción entre barreras físicas y mentales y la segunda es en empresa, sistema financiero y entorno nacional. Cabe señalar que una clasificación no excluye a la otra sino que se complementan, así, dentro de empresa, sistema financiero y entorno nacional existen barreras de tipo físico y mental. Las barreas de tipo mental, es decir las actitudes, falta de capacidad para aprovechar el entorno, visión etnocentrista y poca confianza e imagen son las barreras más importantes y las que explican la razón del bajo grado de internacionalización de las empresas peruanas. Sin embargo en una encuesta proporcionada a una muestra representativa de empresarios peruanos, se encontró que la principal barrera para la internacionalización es física y está representada por el precario sistema financiero nacional.

Asimismo mediante análisis factorial de una encuesta proporcionada a 50 empresarios del medio, se encontraron nueve factores motivacionales las cuales son: mejorar las ventajas competitivas, estabilización de la rentabilidad, aumento de la rentabilidad, estabilización del empleo de capacidad instalada, rol del gobierno, aprovechamiento de oportunidades del entorno, abrir nuevas perspectivas de negocios, mercado local reducido y visión de la empresa. De

estos nueve factores se determinó que estabilizar la rentabilidad, aprovechar oportunidades del entorno y abrir nuevas perspectivas de negocio fueron las que mayor aceptación tuvieron.

Por otro lado se tiene que las ventajas competitivas iniciales no influyen directamente en el resultado general del proceso de internacionalización. Esto se explica por el hecho de que las ventajas competitivas que una empresa nacional pueda tener en el mercado local se disipan en el altamente competitivo mercado internacional. Así, una empresa que es líder, bien posicionada, con economías de escala y reconocida en el mercado local, pasa por ser una empresa seguidora, desconocida, pequeña y poco reconocida en el mercado internacional. De esta manera el éxito de la empresa peruana en el mercado internacional depende más de su curva de aprendizaje, es decir de su capacidad para adquirir nuevas ventajas competitivas en el mercado internacional que de las ventajas competitivas con que se inició.

2.2. BASES TEÓRICAS - CIENTÍFICAS.

2.2.1. CAPACIDAD EXPORTADORA

La empresa exportadora y su importancia

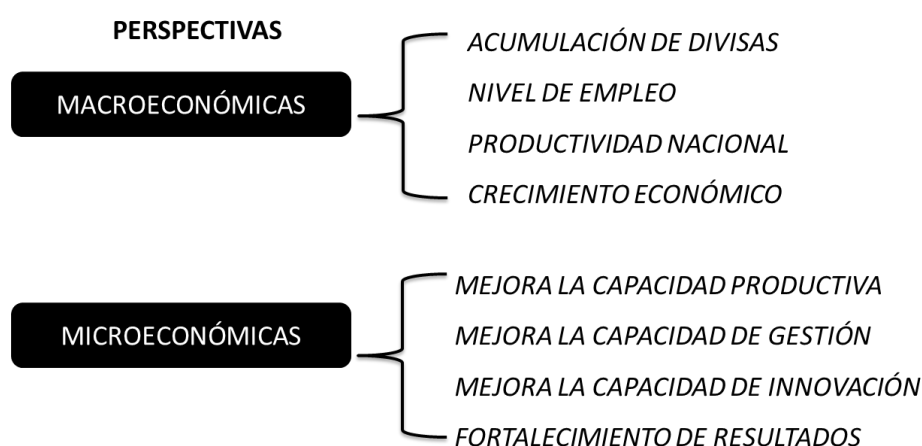
Siguiendo el enfoque de Johanson y Weidersheim-Paul (1975) acerca de la delimitación de empresa internacional la empresa es considerada internacional por realizar cualquier tipo de transacción o acuerdo que implique una relación con mercados nacionales distintos al suyo. Hablamos, entonces, de la inclusión de la actividad exportadora, las licencias o las franquicias, como formas de internacionalización.

Por ende se puede considerar a la empresa exportadora, que desarrolla envíos de productos y/o servicios a mercados exteriores como una empresa de carácter internacional, que desarrolla un proceso de internacionalización, aunque en su etapa mínima, la cual requiere un menor riesgo.

La empresa exportadora es fundamental para el desarrollo económico desde varias perspectivas. Desde una perspectiva macroeconómica, la expansión de las exportaciones permite mejorar la acumulación de divisas, el nivel de empleo, incrementar la productividad nacional y el crecimiento económico. Desde una perspectiva de empresa, la

exportación contribuye a mejorar la utilización de la capacidad productiva de la empresa, a desarrollar capacidades de gestión superiores, a mejorar la capacidad de innovación de productos y procesos y a fortalecer sus resultados, como se puede observar en la figura N° 1. Dentro del proceso de exportación, la estrategia exportadora se erige en una variable fundamental que determina el éxito de estas actividades (Fernández et al, 2007).

Figura N° 1: Perspectivas de la expansión de las exportaciones



Fuente: Fernández (2007)

Obstáculos al desarrollo exportador en América Latina

En los países con mejor desempeño exportador las pequeñas empresas se han convertido en polo de desarrollo y han permitido una mayor democratización del capital. En países con un alto enfoque al mercado mundial como Taiwan, Italia y Corea, gran parte del volumen exportador proviene del sector pyme, si se considera la capacidad de generación de empleo que tiene este sector de la economía se puede anticipar en estos países un elevado nivel de vida y una marcada desconcentración de los capitales industriales (Beltrán et al, 2003).

Sin embargo en el caso de América Latina la vocación de las empresas hacia los mercados externos se ha manifestado tardíamente, en parte por que la protección dada a las empresas en el pasado propicio la aparición de conglomerados industriales muy diversificados, con mucha

concentración de capital y enfocados al cautivo mercado doméstico. Los estudios de entidades como la CEPAL (2003) han detectado problemas generales que poseen las pequeñas empresas para poder desarrollar su proceso de internacionalización por medio de las exportadoras. Entre ellos se puede destacar:

- ✓ Dificultades de acceso a la información y mal manejo de esta.
- ✓ Deficiente estructura de costos y precios.
- ✓ Escaso y disperso apoyo oficial y en muchos casos desconocimientos de las políticas estatales.
- ✓ Falta de financiamiento unido a una escasez crónica de capital.
- ✓ Capital humano mal preparado.
- ✓ Elevados costos de transporte por problemas logísticos y de comunicaciones.
- ✓ Manejos de política monetaria desfavorables y con mucha inestabilidad cambiaria.

En su mayoría, todos los obstáculos para el desarrollo exportador de las pequeñas empresas que la CEPAL (2003) ha identificado, provienen de las características internas de las empresas. Las cuales por no darse un apoyo mayor al desarrollo de su competitividad, sus recursos y capacidades son mínimos e impiden el desarrollo de sus actividades exportadoras.

La teoría de recursos y capacidades

La teoría de recursos y capacidades desarrollada por Wernerfelt (1984) plantea que las organizaciones son diferentes entre sí en función de los recursos y capacidades que poseen en un momento determinado, así como por las diferentes características de la misma y que dichos recursos y capacidades no estén disponibles para todas las empresas en las mismas condiciones.

Esta teoría nos permite encaminar el análisis interno hacia los aspectos más relevantes del interior social de la organización, en relación con el análisis externo realizado y como base para el planteamiento estratégico

general y de recursos humanos posterior. También es una herramienta que permite determinar las fortalezas y debilidades internas de la organización. Y según esta teoría la única forma de conseguir ventajas competitivas sostenibles es a través del desarrollo de capacidades distintivas.

Recursos

Según Wernerfelt (1984) la eficiencia adquirida por una empresa está en función de los recursos y capacidades distintivas que la misma controla, los cuales son fuente de sinergia y de ventajas competitivas porque provienen del aprendizaje colectivo y exclusivo de la organización que compite en mercados imperfectos.

Por otra parte Barney (1991) argumenta que los recursos de la empresa incluyen todos los activos, capacidades, procesos organizativos, características de la empresa, información, conocimientos, que son controlados por ella y que le permiten concebir y desarrollar estrategias para aumentar su eficacia y eficiencia.

Los diferentes tipos de recursos según Wernerfelt (1984) se pueden apreciar en la tabla N° 5.

Tabla N°5: Tipos de Recursos

TANGIBLES	INTANGIBLES	HUMANOS	CAPITAL ORGANIZACIONAL
- Físicos	- Reputación	- Conocimientos	- Estructura organizacional
- Financieros	- Tecnología	- Comunicación	- Líneas de autoridad
	- Cultura	- Motivación	- Forma de reportes
	- Marca		- Planeación -formal,- informal
			- Control
			- Sistemas

Fuente: Wernerfelt (1984)

Capacidades

Según Nelson y Winter (1982) las capacidades operativas y administrativas se consideran las formas en que los recursos interactúan,

están integrados, organizados y se complementan en rutinas organizativas, compuestas por acciones secuenciales, estrechamente coordinadas sin necesidad de una especial dirección o comunicación verbal.

Por otra parte Grant (1991) define la capacidad como la actitud o habilidad de un grupo de recursos para realizar alguna tarea o actividad.

Finalmente Amit y Schoemaker (1993) afirman que las capacidades se refieren a la competencia de una empresa para desplegar los recursos, normalmente en combinación, por medio de procesos organizativos para lograr el fin deseado.

Entonces en base a todas estas definiciones se puede concluir que las capacidades de una empresa son todas aquellas, actitudes, habilidades y competencias para desplegar los recursos, en combinación, por medio de procesos organizativos para lograr un objetivo determinado.

Según Grant (2006) se puede distinguir entre dos clases de capacidades, las cuales se pueden apreciar en la tabla N° 6.

Tabla N° 6: Tipos de Capacidades

Capacidades operativas	Implica la realización de una actividad mediante un conjunto de rutinas que coordinan y ejecutan la variedad de tareas necesarias para su consecución.
Capacidades dinámicas	Las capacidades dinámicas construyen, integran o reconfiguran capacidades operativas. Las capacidades dinámicas no afectan directamente al output, sino indirectamente a través de su impacto en las capacidades operativas.

Fuente: Grant (2006)

La teoría de recursos y capacidades en las exportaciones

El concepto de acumulación interna de capacidades, aplicable perfectamente en el proceso de internacionalización, fue investigado por Wernerfelt (1984) como entrada secuencial en los mercados internacionales, siguiendo el enfoque del modelo de Uppsala de Johanson y Valhne (1977).

El modelo Uppsala de Johanson y Valhne (1977) afirma que las empresas se desarrollan, en primer lugar, en su mercado doméstico, siendo la internacionalización consecuencia de una serie de decisiones incrementales. Dichas decisiones se encuentran limitadas por dos factores: la información y los recursos. Es decir, los principales obstáculos para abordar los mercados exteriores proceden de la carencia de información (lo que genera incertidumbre) y de la escasez de recursos para afrontar el proceso.

Wernerfel (1984) en base al modelo Uppsala de Johanson y Valhne (1977) utiliza un instrumentos analítico al que denomina “matriz recursos-producto-mercado”, a través del cual demuestra que se podrían obtener mejores resultados financiero si en vez de desarrollar una posición privilegiada en recursos y consiguiente en capacidades exportadoras de forma simultánea en varios mercados, se desarrollara la posición en uno solo que permitiese entrar en los demás mercados desde una posición de ventaja. . De hecho, sobre el mismo principio se basa la sugerencia que se hace a las empresas que inicien un proceso de internacionalización en un solo país.

El concepto de entrada secuencial de Johanson y Valhne (1977) sostiene la idea de acumulación de recursos para generar capacidades exportadoras en las diferentes áreas de la empresa.

Por otro lado Montgomery y Hariharan (1991) demuestran que las empresas con una amplia base de recursos tienden a crecer y diversificarse. Asimismo Peteraf (1993) llega a la conclusión de que el proceso de internacionalización sólo tendrá lugar cuando existe una amplia base de recursos.

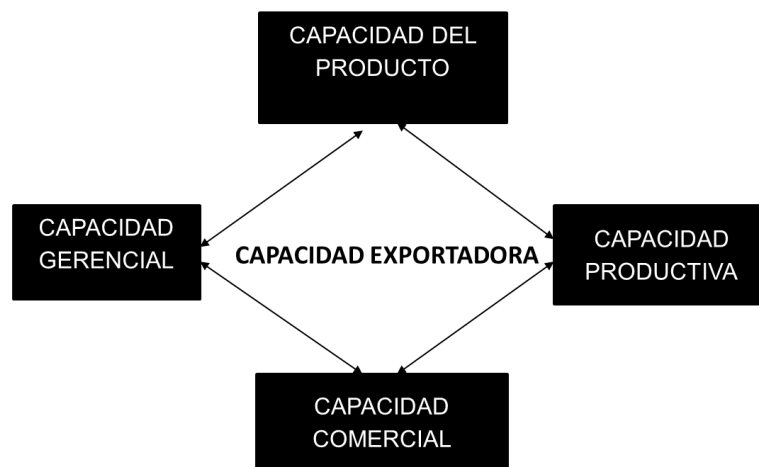
Por lo tanto, tener éxito en un proceso de internacionalización se podría entender como la acumulación de recursos necesarios para adquirir una capacidad exportadora sostenible.

En relación a las características organizacionales de las empresas Collis (1991) enfatiza la importancia de la “capacidad organizacional” como elemento determinante del éxito en los mercados internacionales.

En tal sentido, el desarrollo de la capacidad organizacional debe formar parte del proceso de constitución de la capacidad exportadora, se debe considerar la capacidad gerencial, el capital humano, la capacidad productiva de la empresa y el producto que se quiere introducir en el mercado internacional, la inteligencia comercial y el desarrollo de su capacidad comercial (Collis, 1991).

Siguiendo esta teoría la capacidad exportadora de las empresas se puede dividir en cuatro pilares que se muestran en la figura N°4.

Figura N°2: Capacidad exportadora



Fuente: Collis (1991) Elaboración propia

2.2.2. CAPACIDAD DEL PRODUCTO

La capacidad del producto es de suma importancia para el éxito de las operaciones internacionales, en este caso para el presente trabajo, se hace referencia a las exportaciones de las empresas. Se debe destacar como factores fundamental en la capacidad del producto a la cantidad de producto exportables de la empresas, así como también la calidad de los productos, la capacidad de adaptar (transformar) los respectivos

productos, la ventaja competitiva del producto, el ciclo de vida del producto, el registro de la marca de los productos y su reputación en el mercado internacional.

Oferta exportable de la empresa

Según Moreno (2007) la oferta exportable son los productos con los que cuenta una empresa que se encuentran en condiciones de ser exportados (y que además cuentan con potenciales mercados externos).

Este conjunto de capacidades lleva implícita su capacidad de ser competitiva. A esto se le conoce como ser una empresa de categoría mundial, siempre y cuando:

- ✓ El producto compita en precio y calidad con otros productos extranjeros que ya se comercialicen internacionalmente.
- ✓ El proceso de producción compita en eficiencia y confiabilidad con los extranjeros.
- ✓ El control de calidad y de sus proveedores sea competitivo respecto de los de sus competidores extranjeros.
- ✓ El personal pueda hablar y escribir en inglés.
- ✓ Los insumos empleados para producir los productos sean de calidad y estar disponibles.
- ✓ Las metas y objetivos de productividad sean conocidos claramente por toda la organización.

Asimismo la oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa. En la tabla N° 7 se puede apreciar las diferentes capacidades para la oferta exportable:

Tabla N° 7: Capacidades para la oferta exportable

Disponibilidad de producto	Con base en el producto que desea exportar, la empresa debe determinar el volumen que tiene disponible para el mercado externo. El volumen debe ser aquel que pueda ofrecer de manera estable o continua. De igual modo, el producto debe cumplir con las exigencias y requerimientos del mercado objetivo.
Capacidad económica y financiera de la empresa	La empresa debe contar con los recursos necesarios para solventar una exportación, igualmente debe estar en condiciones de contar con precios competitivos. Si la empresa no cuenta con posibilidades de solventar el proceso con recursos propios, deberá contar con capacidad de endeudamiento y conseguir financiamiento externo.
Capacidad de gestión	La empresa debe desarrollar una cultura exportadora, con objetivos claros y conocimiento de sus capacidades y debilidades.

Fuente: Promperú

Calidad de los productos

Las compañías son conscientes de que es esencial tener productos de alta calidad para tener éxito en el mercado global. La especificación de calidad de un producto o servicio, se deriva de las decisiones y acciones tomadas con relación a la calidad de su diseño y la calidad de su cumplimiento con ese diseño. La calidad de diseño se refiere al valor inherente del producto en el mercado y es, por lo tanto, una decisión estratégica de la compañía.

La calidad de conformidad, se refiere al grado en el cual se cumplan las especificaciones del diseño del producto o servicio. La ejecución de las actividades necesarias para lograrla, son de naturaleza táctica diaria. La calidad en la fuente, significa que la persona encargada de la producción es responsable de que su producto cumpla con las especificaciones; si esto se cumple, entonces, en teoría la meta última de cero defectos durante todo el proceso se ha logrado.

Tanto la calidad del diseño como la calidad de conformidad, deben proporcionar productos que cumplan con los objetivos del cliente para dichos productos. Generalmente esto se denomina aptitud de uso de producto, lo que implica identificar los atributos del producto o servicio que el cliente desea y desarrollar un programa de control de calidad para asegurar que se cumplan estas dimensiones.

Asimismo Eusebio (2001) indica que las características de la demanda doméstica de un país también pueden ser relevantes a la hora de incrementar la competitividad internacional de las empresas situadas en el mismo. En primer lugar, puede resultar relevante su composición: cuantos mayores sean las exigencias de los clientes nacionales, mayores serán los esfuerzos de las empresas en la hora de la calidad de los productos.

Según Horta (2010) la certificación de calidad a nivel empresarial tiene por objeto, no sólo demostrar un compromiso de la empresas con la calidad, sino especialmente, incrementar la confianza de los clientes en la capacidad para producir bienes y servicios correctos, lo cual trae aparejado una mayor competitividad, un mejor posicionamiento de los productos en el mercado local y en el mercado internacional, a la vez, de impedir determinadas barreras técnicas a la exportación. Por ello un factor importante en la capacidad productiva es el desarrollo de certificaciones de calidad.

Capacidad de adaptación de los productos

La capacidad de adaptación a los cambios en el mercado es un factor esencial para el desarrollo de las empresas, sobre todo en el contexto de la globalización que ha endurecido considerablemente la competencia. Ir por delante de lo que demanda el mercado permite que las empresas crezcan, aun cuando el entorno les resulte poco favorable.

Según Bartlett y Ghosah(1989) las empresas empiezan su proceso de internacionalización al exportar. En una primera etapa, la internacionalización es pasiva y consiste en exportaciones puntuales a mercados internacionales. Esta exportación presenta dos características: la exportación desde el país de origen a algunos mercados extranjeros y

la concentración de actividades de la empresa en el país de origen. Asimismo agrega que la adaptación es necesaria al iniciar actividades internacionales por medio de exportación, ya que se debe adaptar a las necesidades del mercado de destino, como se puede ver en la tabla N° 8.

Tabla N° 8: Características de las empresas exportadoras

Características	Empresa Exportadora
Concentración	Centralización de tareas clave. Descentralización de la distribución
Adaptación	Adaptación de las competencias de la empresa matriz
Aprendizaje	Desarrollo de conocimiento en la empresa matriz y transferencia a otros países

Fuente: Bartlett y Ghosahl (1989)

Ventaja competitiva de los productos

La ventaja competitiva en relación a los productos se da principalmente por el desarrollo de las estrategias genéricas de Michael Porter las cuales son: la estrategia de diferenciación y la estrategia de liderazgo en costos (Porter, 1982).

El liderazgo en costos espera tener costos reales más bajos que todos los competidores. Esta estrategia se encuentra muy ligada a las economías de escala y a la curva de experiencia.

Las estrategias de diferenciación pueden adoptar diversas formas: diseño o imagen de marca, tecnología, atributos de producto, servicios al consumidor, red de ventas, que permitan atraer la atención del consumidor por sus ventajas diferenciales sobre la competencia.

Según Roque (2003) la empresa busca la diferenciación, desarrollando una serie de actividades dirigida a sus competidores y esta diferenciación se puede producir, por ejemplo, a nivel de atributos tangibles o a nivel de servicios o intangibles que le agregan valor al producto.

Ciclo de vida del producto

El ciclo de vida de un producto se asemeja a la vida de una persona y esta dividido en etapas: introducción, desarrollo, madurez y declinación (nacimiento, crecimiento, adultez y muerte del ser humano). El ciclo de vida puede ser corto o largo, varía según el producto, y cada una de sus etapas tiene distinta extensión.

A nivel internacional, la etapa del ciclo de vida en que se halla un producto en un determinado país-mercado no necesariamente coincide con la etapa de ese producto en otro país-mercado. La empresa debe conocer que un producto puede hallarse en un país en la etapa de madurez o declinación, y en otro país puede no ser conocido o hallarse en la etapa de inducción. Puede haber ciclos de vida homogéneos por regiones que incluyen dos o más países-mercados.

En la tabla N° 9 se puede observar las diferentes etapas del ciclo de vida de un producto.

Tabla Nº 9: Ciclo de vida del producto internacional

Introducción	El producto no es conocido en el mercado, se lanza al mismo para su aceptación y hay poca competencia en ese mercado y el volumen de ventas crece lentamente. En esta fase, la empresa insume gran parte de su presupuesto.
Crecimiento	Las ventas y ganancias aumentan a un ritmo acelerado, pero en la última parte de esta fase, las ventas comienzan a disminuir su ritmo de crecimiento, debido a la introducción de nuevos competidores que ven atractivo el mercado para este producto.
Madurez	En la etapa de madurez, las ventas llegan a un punto máximo y se estabilizan, para luego adoptar una tendencia decreciente. El producto está ampliamente difundido y aceptado en todo el mercado-meta, por ello se empiezan utilizar estrategias de diferenciación.
Declinación	En la última etapa, el producto puede desaparecer o ser sustituido por otro con mejores atributos. También puede ser motivo de la declinación del producto, su obsolencia por sus características técnicas y de moda, entre otros.

Fuente: Roque (2003)

Marca y reputación del producto

Según Roque (2003) la marca es el nombre y conjunto de elementos simbólicos (logotipo o parte no vocalizable llamada “representación de la marca”), que identifican al producto de una empresa y lo diferencian de la competencia. Esta se trata de un sistema de codificación, en el sentido amplio de este término, que permite que el consumidor, con la identificación de la marca (código), pueda formar imágenes mentales sobre los atributos más relevantes de un determinado producto.

Las marcas deben estar registradas en cada uno de los países-mercados que el exportador decide acceder. Esta medida se toma como precaución y protección legal de los derechos del propietario de la marca en los mercados que desea comercializar sus productos.

Cabe indicar que la marca es un fuerte elemento de posicionamiento de las características del producto en la mente del consumidor, tiene ese poder de síntesis que permite que la sola evocación de su símbolo o palabra despliegue en los consumidores múltiples ideas sobre el producto y sus rasgos distintivos. Es vital que el producto con marca guarde un nivel de calidad uniforme, para que pueda tener el mismo grado de desempeño en la satisfacción de los clientes y usuarios que lo consumen. De manera se crea un fuerte poder de conexión entre la marca y los atributos del producto (Roque, 2003).

2.2.3. CAPACIDAD PRODUCTIVA

Otra característica de las empresas fundamental para su desarrollo internacional es la capacidad productiva de estas. Entre los diferentes factores de la capacidad productiva empresarial se encuentra la capacidad instalada; la capacidad de almacenamiento de la empresa; la existencia de investigación y desarrollo para el mejoramiento de los productos, los procesos productivos y los equipos; el grado de actualización tecnológica del proceso productivo; existencia de procedimientos, normas y eficacia del control de calidad; suministro de productos de calidad por parte de los proveedores; evaluación permanente de los proveedores.

La capacidad instalada y capacidad de almacenamiento

La capacidad productiva de las empresas está relacionada con la capacidad instalada de la empresa para atender los volúmenes de demanda del mercado objetivo, así como de asegurarse de que el producto cumple con los estándares requisitos del mercado objetivo.

Según Moore (1990) la capacidad instalada se puede definir como la cantidad de producción que un sistema es capaz de lograr durante un periodo específico de tiempo. Considerando también a esta capacidad la habilidad para mantener, recibir, almacenar o acomodar.

Según Cantos (1999) la realidad ha demostrado que la empresa más indicada para iniciar operaciones internacionales no necesariamente debe ser el líder en el mercado nacional, ya que los factores clave para tener éxito en mercados internacionales se basan principalmente en las decisiones a largo plazo, que son las que garantizan el sostenimiento mantenido de la competitividad empresarial.

Normalmente, la capacidad productiva de la empresa no está al 100% de sus posibilidades, ya sea por la estacionalidad de las ventas, por la competencia o por las crisis económicas. Esto implica que normalmente la empresa posee capacidad productiva ociosa que puede utilizar para los mercados extranjeros. Las ventas internacionales permiten a la empresa reducir los costes de ociosidad, que pueden o no mantenerse en forma de gasto, pero que en definitiva son un coste de oportunidad. La empresa debe plantearse si la capacidad disponible es suficiente para atender los mercados internacionales.

Por otro lado la capacidad de almacenamiento es importante en el desarrollo de una expansión internacional, en relación a las exportaciones. Según Marín (2000) para una buena gestión en la administración y control de un centro de distribución, la alta gerencia de las empresas debe buscar constantemente aplicar estándares, procesos y tecnología de clase mundial en sus almacenes. Se debe evaluar continuamente los indicadores de gestión del almacén y así determinar la posición en la que se encuentra para poder desarrollar planes de mejoramiento.

De igual manera la selección de los equipos de almacenamiento y movimiento de mercancías es una tarea crucial en la gestión del centro de distribución; si la decisión que se toma es incorrecta puede afectar negativamente el desempeño en las tareas del almacén y no se logren los niveles de productividad necesarios. Estas ventajas pueden ser el factor que lleve a una empresa a diferenciarse de la competencia y brindar un mejor servicio al cliente (Moreno et al, 2005).

La investigación y desarrollo para el mejoramiento

Las inversión en I + D son inversiones destinadas a alcanzar nuevas técnicas y nuevos productos, en definitiva para mejorar la posición de la empresa en sus mercados.

La inversión en I+D da lugar a nuevos productos o procesos de producción y también contribuye a la mejora de la productividad. La intensidad de la inversión de la empresa en I+D es medida como la relación entre el gasto en I+D respecto al total de ingresos de la organización (Merino, 1998).

Estudios recientes han puesto de manifiesto la relevancia de las actividades de I+D en el proceso de internacionalización. Así, por ejemplo, sostienen que la relación positiva existente entre la internacionalización de la empresa y sus rendimientos es moderada por la intensidad de la inversión en I+D.

Según Merino (1998) el desarrollo de inversiones elevadas en I + D permite adaptar el producto a las necesidades de la demanda exterior y así competir más activamente en los mercados internacionales

Grado de actualización tecnológica del proceso productivo

Según Cavusgil y Nevin (1981) las capacidades tecnológicas son consideradas a la disponibilidad de ciertas capacidades a la creación de productos altamente diferenciados que incrementan la competitividad de las empresas sobre todo en los mercados exteriores.

Según Atkinson y Stiglitz (1969), los cambios tecnológicos se basan en los procesos de aprendizaje relativo que realizan las empresas. Por lo tanto, las capacidades tecnológicas de un colectivo de empresas, así como su evolución dependen fuertemente de su historia pasada.

Son varias las aportaciones que se han atribuido al tema de la inversión en cambios tecnológicos en relación al desempeño exportador de las empresas. En la mayoría de los estudios se ha analizado el papel de la innovación tecnología a partir de las inversiones en I+D realizadas por las empresas. En otros, por cierto muy poco, se han analizado los distintos

destinos de dichas inversiones con el objetivo de averiguar los que, en mayor medida, influían sobre el desempeño exportador de las empresas (Eusebio, 2001).

Cabe resaltar que en la mayoría de estas investigaciones se ha concluido que un desarrollo en innovación tecnológica, favorece el desempeño exportador de las empresas.

Control de calidad

Según Roque (2003) un sistema de control de calidad se puede desarrollar de acuerdo con especificaciones escritas o verbales, que generalmente provienen del estrato directivo y penetran todas las funciones y operaciones de la empresa. Pero también este plan se puede llevar a cabo dentro de un sistema de aseguramiento de calidad, en concordancia con normas de calidad. Estas normativas no tienen carácter obligatorio, pero poseen reconocimiento nacional para obtener la certificación de calidad. La empresa desarrolla el plan de calidad, los procedimientos generales y particulares y las prácticas operativas, teniendo como guía estas normas o estándares.

La normalización o adecuación a estándares reconocidos de calidad mejora los sistemas de control interno de la empresa y son una garantía de que se ha cumplido con determinados parámetros y requerimientos que aseguran ciertas condiciones de excelencia en el proceso interno de una organización.

Estas certificaciones permiten mejorar las condiciones de acceso a los mercados internacionales, y por otra parte, la implementación de parámetros de calidad permite a la empresa que accede a los mercados externos lograr una mejora en los costos y una optimización de sus acciones para una mayor satisfacción del cliente. Inclusive en algunos mercados internacionales, el cumplimiento de ciertos estándares es obligatorio para el ingreso de los mismos.

La certificación de calidad a nivel empresarial tiene por objeto, no sólo demostrar un compromiso de la empresas con la calidad, sino especialmente, incrementar la confianza de los clientes en la capacidad para producir bienes y servicios correctos, lo cual trae aparejado una

mayor competitividad, un mejor posicionamiento de los productos en el mercado local y en el mercado internacional, a la vez, de impedir determinadas barreras técnicas a la exportación. Muchas veces son los propios clientes quienes exigen a sus proveedores la certificación de calidad.

Interacción con los proveedores

El acceso a los mercados extranjeros de una forma comprometida implica la movilización de unos recursos que las organizaciones puede que no estén en condiciones de asumir por sí solas, máxime cuando son empresas de menor tamaño. Como señala Hoang (1998), las operaciones internacionales implican unos mayores costes y riesgos y es lógico que las grandes empresas, que disponen de mayores niveles de recursos, obtengan ciertas ventajas asociadas al tamaño, como las economías de escala y alcance.

Según Modi y Mabert (2007) La cooperación con los proveedores como fórmula de acceso al mercado exterior es fundamental, ya que la importancia que han adquirido los proveedores es cada vez mayor. De ellos se depende la calidad y el coste del producto de la empresa, y no sólo de las capacidades propias sino también de la red de proveedores que le proporcionan los componentes necesarios para la obtención del producto final.

2.2.4. CAPACIDAD COMERCIAL

La empresa debe elaborar su plan de comercialización para amoldarse al mercado de destino. En cuanto a esto, debe conocer los aspectos generales de la comercialización, como el precio, el mercado objetivo, la promoción y el producto, aplicados a la mercancía que se va a exportar. Ello también incluye la capacidad de manejar técnicas de negociación aplicadas en el comercio internacional.

Existen dos vertientes para analizar la capacidad comercial de la empresa: la inteligencia comercial (conocimiento en acuerdos comerciales, asistencia gubernamental, legislación, barreras y oportunidades comerciales); y la comercialización y venta (investigación

de mercados, planes de comercialización, nichos de mercado, estrategia en precios).

Acuerdos comerciales

Parte del desarrollo de las herramientas de inteligencia comercial es el análisis y revisión de los principales acuerdos comerciales o TLC que el país posee con los mercados destino de exportación. Es fundamental conocer las preferencias arancelarias que se tiene para aprovechar al máximo las ventajas internacionales.

Según el MTC un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad.

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos).

Asimismo Roque (2003) menciona otros tipos de información sobre aspectos gubernamentales que se deben tomar en cuenta. En la tabla N° 10 se puede observar los aspectos macro del país, sobre el cual la empresa del país de origen está interesada en desarrollar exportaciones.

Tabla Nº10: Aspectos macro del mercado de destino a considerar

Principales variables económicas y demográficas	Población, tasa de crecimiento demográfico, tasa de natalidad, PBI, PBN, volumen de importaciones y de exportaciones, nivel de endeudamiento, riesgo país, desempleo, balance comercial y de pagos, etc.
Datos generales	Religión, idioma, educación, sistema político imperante, etc.
Políticas	Industriales, fiscales, monetario, cambiaria, laboral, etc.
Política económica	Información sobre políticas vigentes que pueden tener efectos indirectos o directos sobre comercio e inversión internacional (leyes de defensa de la competencia y del consumidor, leyes antimonopolio, etc.)
Acuerdos regionales	Área de libre comercio, uniones aduaneras o tratados de cooperación y desarrollo entre el país de origen y el de destino que creen situación de comercio preferenciales.

Fuente: Roque (2003)

Asistencia gubernamental

Asimismo se debe conocer que algunos países extranjeros otorgan líneas de financiamiento a los productores locales para que las destinen a ciertas importaciones. Otra cuestión a observar es la vigencia de leyes de inversiones extranjeras amplias y ventajosas para las empresas de origen. Estas normativas pueden motivar al empresario para la elaboración del producto en destino, a través de filiales de producción que lo beneficien financieramente y tributariamente.

Según Roque (2003) las iniciativas gubernamentales se deben centrar en la promoción de mercados externos y provisión de estudios de mercados de productos elaborados por las agencias estatales en los distintos niveles. La asistencia al exportador debe ser configurada dentro de una política de descentralización del asesoramiento relativo a la temática de comercio exterior. Esta política de apoyo se halla inmersa en una política

de desarrollo a nivel nacional, pero debe contar con estructuras operativas de asesoramiento y evacuación de consultas sobre aspectos de la internacionalización que tengan base local.

Por otro lado la asistencia gubernamental hacia el empresario e las actividades internacionales debe procurar un asesoramiento preciso y especializado. Además otras de las actividades estatales deben consistir en estimular a los productos para su participación en exhibiciones y ferias internacionales, misiones comerciales, y rondas de negocios. Esto por medio de capacitación a través de cursos, seminarios, charlas y publicaciones sobre comercio exterior.

Investigación de mercados

El aporte de especialistas, generalmente profesionales del área de administración, investigaciones de mercado y de informática, ha contribuido a la incorporación de la inteligencia comercial como un sistema adecuado, y en muchos casos indispensable, para el desempeño exportador.

Con el estudio del mercado se trata de averiguar la respuesta del mercado ante un producto o servicio, con el fin de plantear la estrategia comercial más adecuada. El estudio de mercado también se puede definir como la recopilación y análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizado de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing.

La American Marketing Association (AMA) la define como: «La recopilación sistemática, el registro y el análisis de los datos acerca de los problemas relacionados con el mercado de bienes y servicios». Se trata, en definitiva, de una potente herramienta, que debe permitir a la empresa obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias más adecuadas a sus intereses.

Estrategia en precios

Según Eusebio (2001) la diferenciación de producto así como la actuación en distintos mercados puede afectar a la política de precios adoptada por las empresas exportadoras. Muy a menudo, se ha relacionado la discriminación de precios en los distintos mercados con la intensidad exportadora de las empresas sin que, por otro lado, se aporten unos resultados concluyentes.

Según Roque (2003) para productos similares o idénticos en el mercado de destino, la empresa puede fijar un precio bajo o de penetración cuando quiere obtener una cuota de mercado y desalojar progresivamente a los competidores del mercado. Esta es una política agresiva y puede ser utilizada para un producto que esté protegido por algún derecho de propiedad intelectual (como una patente) que no se encuentre en manos de la competencia.

También puede utilizarse una política de precios altos en comparación a los existentes en el mercado elegido. El producto es comercializado por un precio más elevado al nivel vigente en el mercado externo porque tiene ciertas características: marca conocida, alto desarrollo tecnológico, calidad de diseño o materiales utilizados. En ciertos casos, se utiliza esta política para posicionar ciertos atributos intangibles psicológicos que busca el consumidor.

Puede utilizarse un único precio para todos los mercados internacionales, que es el mismo que en el mercado interno (lo que implicaría una estrategia etnocéntrica). En este caso, el empresario extiende el precio local hacia el exterior, sin tener en cuenta particularidades locales de cada mercado, y tampoco considera la correcta imputación de costos internos y de exportación.

Finalmente el empresario puede cotizar un precio diferencial o adaptado a cada mercado. Es una estrategia poli céntrica en la cual el precio es conformado artesanalmente, teniendo en cuenta las peculiaridades de cada mercado-país.

En la figura N°5 se puede apreciar todas estas diferentes estrategias de precios en los mercados internacionales.

Figura N°3: Estrategia de fijación de precios



Fuente: Roque (2003)

Ferias y eventos internacionales

Las ferias y exposiciones son ámbitos espaciales donde se concentra la oferta y la demanda durante un tiempo limitado. En la actualidad, los eventos feriales incrementan y diversifican la oferta hasta tal punto, que podríamos afirmar que casi todo producto o servicio cuenta con alguna feria.

Según Roque (2003) las ferias se presentan como un medio óptimo, que permite combinar en forma sinérgica los siguientes elementos: fuerza de ventas, publicidad, promoción, relaciones públicas e investigación de mercados. Se constituyen en uno de los componentes más relevantes de la comunicación, dentro del mix de marketing, porque permiten a los expositores atraer a los asistentes al evento, sacándolos de su ámbito habitual de trabajo para exponerle en forma comparativa y multidimensional los atributos de sus productos. Estos encuentros comerciales permiten generar una fuerte interacción expositor-visitante.

El asistente a los certámenes feriales tiene acceso en forma inmediata a un gran abanico de ofertas que pueden cubrir sus necesidades, generando un proceso mucho más rico de evaluación y selección de los productos, dentro de una visión más integral del mercado.

2.2.5. CAPACIDAD GERENCIAL

La capacidad gerencial es ideal para la exportación. Dentro de los principales factores de la capacidad gerencial se tiene el compromiso internacional de la dirección y el desarrollo de alianzas estratégicas con demás empresas. Permite contar con objetivos claros, conocer las fortalezas, las debilidades y la posición competitiva en el mercado mundial. Ello implica, también, que cuente con el personal adecuado y capacitado para gestionar y operar la empresa y así cumplir los ya mencionados objetivos.

Compromiso de recursos a la exportación

El desarrollo de la actividad exportadora supone mayores riesgos debidos a la incertidumbre asociada con los mercados exteriores. La decisión de exportar, así como la progresión en los mercados exteriores, no solo depende de la magnitud del riesgo sino también de cómo este se perciba por parte de la dirección.

Las percepciones negativas del riesgo constituyen una de las barreras más importantes a la hora de tomar las decisiones de penetrar los mercados exteriores. A su vez, directivos poco orientados al exterior no perciben o perciben negativamente los estímulos y las oportunidades que le puede brindar el entorno internacional, así como tienden a subestimar las ventajas competitivas a disposición de la empresa (Axinn, 1988).

El desarrollo de la actividad exportadora supone un compromiso progresivo e incremental de recursos, financieros y humanos, en los mercados exteriores. Así que, las organizaciones cuya dirección suele manifestar unas expectativas más ambiciosas hacia la rentabilidad de las operaciones exteriores suelen exhibir más ambiciosas hacia la rentabilidad de las operaciones exteriores suelen exhibir un grado de compromiso superior frente a aquellas otras que carecen de dichas expectativas. Por lo tanto, la falta de cierta disposición directiva hacia la exportación conlleva un bajo compromiso de recurso que repercute negativamente en el resultado exportador de la empresa (Cavusgil y Nevin, 1981).

Alianzas estratégicas

Las jointventures (JVs) son una de las formas de cooperación entre empresas más populares e importantes, pero también el tipo de alianza más compleja, ya que puede llegar a integrar empresas e individuos, no sólo de entornos políticos, económicos y culturales diferentes, sino además organizaciones con distintos objetivos y expectativas

Según este enfoque, los mercados se configuran como redes de relaciones entre organizaciones (Johanson y Mattson, 1988), de tal manera que el grado de internacionalización de la red en la que la empresa está inmersa tiene fuertes implicaciones en el proceso de internacionalización de la misma.

Desde esta perspectiva se explica el proceso de internacionalización partiendo de la interacción de las ventajas competitivas de la empresa y aquellas correspondientes a la red, en la medida en que la empresa establece y desarrolla posiciones en los mercados foráneos dependiendo de sus características, que variarán en función de su grado de internacionalización y del grado de internacionalización de la red a la que pertenezca.

Conocimiento de idiomas

El dominio de idiomas extranjeros es una de las características más consideradas por los directivos a la hora de explicar el rendimiento exportador de las empresas. El conocimiento de idiomas es parte de la formación del gerente, pero como se reseñó en el apartado anterior, dada su relevancia en el tema que nos concierne, creemos que debe ser tratado en un epígrafe aparte. Bien conocido es que, hoy en día, los idiomas se han convertido en una herramienta esencial para los directivos de cualquier empresa, toda vez que se torna imprescindible especialmente cuando se trata de empresas que tienen en mente abrir mercados en el extranjero.

Precisamente por dicha razón, existe una gran cantidad de estudios que considera esta variable, además estamos ante una de las principales barreras a la exportación (Alonso y Donoso 1998).

Experiencia internacional

Cuando se habla de la exposición internacional se hace referencia a dos variables que creemos que son, según lo revisado en la literatura, las más relevantes y más analizadas. Por un lado, los directivos pueden exponerse a países extranjeros mediante estancias y viajes al extranjero (Dichtl et al, 1984) y, por otro lado, mediante la expansión internacional de la empresa, que servirá en parte de experiencia profesional para ese directivo (Eriksson et al, 1997).

2.2.6. INFRAESTRUCTURA ECONOMICA

Según la CEPAL (2004) la provisión eficiente de los servicios de infraestructura es uno de los aspectos más importantes de las políticas de desarrollo, especialmente en aquellos países que han orientado su crecimiento hacia el exterior. Para la mayoría de los economistas, la ausencia de una infraestructura adecuada, así como la provisión ineficiente de servicios de infraestructura, constituyen obstáculos de primer orden para la implementación eficaz de políticas de desarrollo y la obtención de tasas de crecimiento económico que superen los promedios internacionales.

Teorías sobre infraestructura económica

Es importante precisar los conceptos de infraestructura y servicios de infraestructura, y establecer asimismo su relación en un marco de actividades que tienden a vincularse de manera crecientemente sinérgica y entrelazada. En general, es posible definir a la infraestructura como el conjunto de estructuras de ingeniería e instalaciones –por lo general, de larga vida útil– que constituyen la base sobre la cual se produce la prestación de servicios considerados necesarios para el desarrollo de fines productivos, políticos, sociales y personales (BID, 2000).

Asimismo se puede Calderón y Servén (2004) definen a la infraestructura como conjunto de estructuras de ingeniería, equipos e instalaciones de larga vida útil vinculadas a los sectores de energía, transporte, telecomunicaciones, agua y saneamiento, las cuales constituyen la base sobre la cual se prestan servicios para los sectores productivos y los hogares. La provisión eficiente y oportuna de estas infraestructuras,

tienen efectos positivos sobre el crecimiento económico y social, encontrándose relaciones interesantes entre inversión en infraestructura y mejoras en la equidad social.

Aunque las estadísticas económicas hacen una clara distinción entre las actividades de infraestructura y la prestación de servicios de infraestructura, es frecuente que en la literatura económica no se haga mayor distinción en relación con su impacto sobre el crecimiento y el desarrollo, probablemente debido al hecho de formar parte, ambos tipos de actividades, de la misma cadena de producción. De hecho, la mayoría de los economistas asume que la provisión del servicio de infraestructura no existe sin ésta y, a la vez, la infraestructura no cumple una función en sí misma, sino en relación con la provisión del servicio que de ésta emana. En consecuencia, deducen que la provisión de los servicios de interés público o de utilidad pública requiere, en general, un adecuado desarrollo de la infraestructura que los sustentan y que permite su prestación concreta.

Tipos de infraestructura

Existen varias formas de clasificación de la infraestructura y sus servicios conexos. Esta se puede dividir en cuatro grandes grupos, definidos según objetivo: desarrollo económico, desarrollo social, protección del medio ambiente, y acceso a la información y al conocimiento. En la definición conceptual de estos grupos se especifican, de modo arbitrario y con fines estrictamente pedagógicos, ámbitos geográficos y políticos diferentes: urbano, interurbano e internacional. Sin embargo, el hecho de que gran parte de la infraestructura está constituida por “redes” de transmisión, al producirse una estrecha relación entre los ámbitos de cobertura establecidos, se desdibuja su diferenciación, lo que afecta la calidad de la clasificación. Por ejemplo, una red de infraestructura de transporte o de telecomunicaciones puede soportar simultáneamente tráfico urbano, interurbano e internacional. Por otro lado, la mayor parte de la infraestructura permite alcanzar simultáneamente objetivos económicos, políticos y sociales. En consecuencia, los tipos de infraestructura y ámbitos de cobertura se cruzan con frecuencia de manera transversal y longitudinal.

Según la CEPAL (2004) dentro de división de infraestructura que tiene el objetivo de desarrollo económico se puede encontrar infraestructuras de transporte, de energía y de comunicaciones, así como las redes de abastecimiento de agua potable y de saneamiento. Entre las infraestructuras vinculadas al desarrollo social pueden mencionarse los hospitales, las escuelas y, nuevamente, las redes de abastecimiento de agua potable y saneamiento. La infraestructura ligada a la protección del medio ambiente está constituida principalmente por parques y reservas naturales, circuitos de ecoturismo y territorios que gozan de alguna protección en general. Por último, entre las infraestructuras que permite el acceso a la información y el conocimiento se incluyen a las redes de TV cable, los sistemas de educación a distancia, las estaciones de repetición y las redes de suministro de Internet, entre otras.

Tabla N°11: Clasificación de infraestructuras económicas

DESARROLLO ECONÓMICO	Infraestructura de transporte.
	Infraestructura de energía
	Infraestructura de comunicaciones
	Redes de abastecimiento de agua potable y saneamiento
DESARROLLO SOCIAL	Hospitales
	Escuelas
	Redes de abastecimiento de agua potable y saneamiento
DESARROLLO MEDIO AMBIENTAL	Parques y reservas naturales
	Circuitos de ecoturismo
	Territorios protegidos
DESARROLLO DE INFORMACION	Redes de TV cable
	Sistema de educación a distancia
	Estaciones de repetición
	Redes de suministro de internet

Fuente: CEPAL (2004)

Importancia de la infraestructura en el desarrollo económico

La infraestructura y los servicios que se prestan sobre ella, generan un impacto sustantivo sobre las economías nacionales y la calidad de vida de sus habitantes (Rozas y Sánchez, 2004). Los servicios de infraestructura económica tienen un rol central en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), permitiendo el acceso a los centros productivos a menores costos económicos y sociales,

proporcionando mejoras en la conectividad y movilidad necesaria para acceder a los servicios asistenciales básicos de educación y salud por parte de toda la población, especialmente de la población más pobre y rural, favoreciendo con ello el desarrollo económico y social en un ambiente sostenible (Pérez Salas, 2009).

Junto con ello, el dinamismo de la economía mundial y el esquema de producción a escala planetaria imperante, demandan la ampliación y modernización de la infraestructura básica orientada a alcanzar los estándares tecnológicos internacionales y extender la cobertura de los territorios nacionales para satisfacer eficazmente a las necesidades productivas y de la población (Cipoletta y otros, 2010).

Según la CEPAL (2004) la infraestructura contribuye como producto final directamente a la formación del Producto Interno Bruto, (PIB), mediante la producción de servicios de transporte, de abastecimiento de agua potable y energía eléctrica, de saneamiento y de telecomunicaciones. Asimismo las inversiones en infraestructura generan externalidades sobre la producción y el nivel de inversión agregado de la economía, acelerando el crecimiento a largo plazo. Finalmente las inversiones en infraestructura influyen indirectamente en la productividad del resto de los insumos en el proceso productivo y de las firmas. En el caso de los factores productivos, la tierra, el trabajo y el capital físico aumentan su productividad con las inversiones en infraestructura que facilitan el transporte de los bienes e insumos intermedios o la provisión de los servicios antes mencionados, en el caso que su prestación se realice de manera eficiente.

2.2.7. DESARROLLO RURAL

La vida rural ha sufrido profundas transformaciones en los últimos años, ligadas a los cambios que se han producido en la agricultura. Primero se pasó de la agricultura tradicional a la moderna, y después en los ochenta, a la sostenible. Estos cambios, muchos de ellos consecuencia de decisiones tomadas fuera del mundo rural e impuestos por el crecimiento económico dominante, dificultan encontrar una definición del mundo rural. Así, la dedicación a tiempo completo a la agricultura ha dejado de ser característica común de las zonas rurales, el desarrollo de las comunicaciones y el transporte han contribuido a romper, en buena parte,

su aislamiento, y factores externos (inversiones exteriores, zonas residenciales) han cambiado su faz.

Según Valenciano y Carretero (2002) el concepto de Desarrollo Rural se acuñó durante los años setenta como reacción a los efectos negativos que, sobre los países en desarrollo, estaba produciendo el modelo dominante desde la década de los cincuenta. Dos hechos se estaban manifestando con gran nitidez en estos países:

- ✓ La pobreza se concentraba fundamentalmente en las áreas rurales.
- ✓ La agricultura podía ser cuello de botella o motor de desarrollo global, en función de la estrategia seguida

Aunque en los países en vías de desarrollo hablar de Desarrollo Rural equivale, en la práctica, a hablar de desarrollo agrícola, en los desarrollados el Desarrollo Rural tiene una acepción mucho más amplia, siendo la agricultura, en muchos casos, una actividad más.

A este respecto se han desarrollado una serie de enfoques sobre el desarrollo rural.

El Enfoque de la Modernización en el Desarrollo Rural

Según Kay (2007) después de la Segunda Guerra Mundial, con la descolonización y la Guerra Fría, muchos sociólogos se dedicaron al análisis de los países en desarrollo o del Tercer Mundo. Al tomar a los países capitalistas desarrollados como modelos para los países en desarrollo, la sociología del desarrollo abrazó el enfoque de la modernización que estaba impregnado de un dualismo y un etnocentrismo profundos. La teoría de la modernización proponía que los países del Tercer Mundo deberían seguir la misma senda que los países capitalistas desarrollados. También contemplaba la penetración económica, social y cultural de los países industrializados del Norte moderno en los países agrarios y rurales del Sur tradicional como un fenómeno que favorecía la modernización: los países ricos desarrollados difundirían conocimiento, capacidades, tecnología, organización, instituciones, actitudes empresariales y espíritu innovador entre las

naciones pobres del Sur propugnando así su desarrollo a semejanza de los países ricos del Norte. Esta visión del desarrollo predominó principalmente en la sociología del desarrollo y parcialmente en la antropología en las décadas de los cincuenta y los sesenta.

El Enfoque Estructuralista y los Estudios de Desarrollo Rural

La CEPAL (2004) desarrollo el enfoque estructuralista, el cual tuvo la corriente ideológica conocida como desarrollismo, que tuvo mucha influencia en América Latina después de la Segunda Guerra Mundial hasta comienzos de los años setenta. El desarrollismo conllevaba un aumento de los gastos gubernamentales dedicados a promover el desarrollo, pero fue incluso más lejos, ya que contemplaba al estado como el agente crucial en el cambio económico, social y político.

El papel de la agricultura en la estrategia de desarrollo estructuralista era múltiple:

- ✓ Sostener el proceso de industrialización mediante las divisas obtenidas por las exportaciones y destinados a financiar las importaciones de bienes de capital e intermedios y materias primas que la industria exigía
- ✓ Proporcionar un suministro constante de mano de obra barata para esa industria;
- ✓ Satisfacer las necesidades alimenticias de las poblaciones urbanas, evitando el incremento tanto del precio de los alimentos como de las importaciones de productos agropecuarios, con lo cual se facilitaba el mantenimiento de unos salarios industriales bajos y contrarrestaba posibles problemas de escasez de divisas;
- ✓ Suministrar a la industria de las materias primas de origen agropecuarios y forestal que requería
- ✓ Generar un mercado doméstico para los productos industriales

El Enfoque Neoliberal sobre el Desarrollo Rural

En el enfoque neoliberal del desarrollo se intenta crear un marco y reglas económicas que sean aplicables por igual a todos los sectores

económicos, o sea sin hacer distinciones entre la agricultura, industria y servicios. Además las reglas de juego deben ser iguales para el capital nacional como para el capital extranjero y las políticas públicas deben ser neutrales, excepto cuando se trata de corregir todas aquellas situaciones que crean sesgo a favor o en contra de ciertos sectores o que impiden lograr la competencia perfecta en los mercados, tanto de productos como de los factores productivos y tanto nacionales como extranjeros (Kay, 2007).

Los neoliberales se oponen a las políticas sectoriales particulares porque creen que la mejor forma de lograr la eficiencia y maximizar el crecimiento es a través del establecimiento de un escenario macroeconómico estable y uniforme, cuyas reglas sean válidas para todo el mundo, sin crear preferencias sectoriales, discriminaciones ni distorsiones. Por tanto, en un sentido estricto no se podría hablar de una política de desarrollo rural en el enfoque neoliberal, aunque de hecho sí existe ya que en la práctica ellos proponen algunas medidas que no se pueden deducir del modelo general aplicable para toda la economía (Kay, 2007).

El Enfoque Neoestructuralista y el Desarrollo Rural

Según Kay (2007) el neoliberalismo ha inaugurado una nueva fase en el desarrollo de América Latina, particularmente por lo que se refiere a las nuevas relaciones con la economía mundial. Es un cambio que se puede calificar de paradigmático. El estructuralismo no apreció la importancia fundamental que la competitividad en el mercado mundial podía tener en la transformación de las economías y sociedades. Los estructuralistas pensaban que las economías latinoamericanas se podían proteger a sí mismas de las fuerzas globales y que podían continuar confiando en las ventajas comparativas de la producción minera y de productos primarios básicos, al tiempo que promocionaban una industrialización orientada hacia el mercado interno. En contraste, el neoliberalismo cree en una apertura completa de las economías nacionales a los mercados globales, sin mediación estatal alguna.

2.2.8. DOTACION DE SERVICIOS BASICOS

Según Rozas y Sánchez (2004) las inversiones en infraestructura son de localización específica y tienen efectos potenciales de crecimiento en las economías locales. Por esta razón, parte importante de la literatura especializada más reciente se ha concentrado en el impacto de las inversiones en infraestructura en la actividad económica a nivel local o regional, lo que relevado los conceptos de territorio y de desarrollo local en el análisis del crecimiento económico. Detrás de esta opción existe la convicción de que cuando el análisis se realiza a nivel de economía nacional, como tradicionalmente se ha realizado, muchos de los impactos directos de las inversiones en infraestructura sobre el crecimiento, la productividad y la competitividad se difuminan, compensándose, en muchos casos, los distintos efectos entre sí.

Infraestructura de industria y la dotación de servicios

En primer lugar, al igual que en los demás sectores que exhiben problemas originados en fallas de mercado, tanto la existencia de un marco institucional sólido como la acción reguladora del Estado son esenciales para compensar la ausencia de condiciones efectivas de competencia y lograr un desempeño eficiente de las empresas que constituyen la industria de infraestructura y poder garantizar su crecimiento conforme a las necesidades del resto de la economía.

En este sentido, parte sustantiva de la institucionalidad la constituye el conjunto de leyes, reglamentos y normas que rigen la interacción de los agentes económicos del sector, que deben ser suficientemente claros y estables para los efectos de promover las inversiones en las diversas ramas de esta industria. Consecuentemente, un marco normativo definido en estos términos incentiva las decisiones que permiten obtener una mayor eficiencia operativa y asignativa en el sector, y una mayor competitividad de la producción local en los mercados externos.

Importancia de la dotación de servicios en la industria

Rozas (2008) establece que “una mayor disponibilidad y calidad de los servicios de infraestructura, medida en términos de telecomunicaciones, red vial y servicios de transporte, generación, transmisión y distribución de energía y abastecimiento de agua potable y servicios de saneamiento, conlleva a una mayor productividad de los factores, así como costos de

producción más bajos para los productores. La mayor rentabilidad incentiva la inversión, y por ende, aumenta el crecimiento potencial del producto”

Las características del mercado de los servicios de infraestructura completan el análisis de la combinación de estos factores conductores. Esto es razonable, en tanto es necesario adicionar la interacción de la infraestructura física con las condiciones de mercado, con los efectos provocados por los cambios en las políticas públicas, los procesos de desregulación o re-regulación, las privatizaciones, la economía de la información, los acuerdos supranacionales y otros cambios estructurales. Es probable que la concatenación de efectos provocados por los factores mencionados sea también afectada por aspectos tales como el acceso a los insumos, la facilitación del almacenamiento y distribución, y en general, por una organización más eficaz de las firmas y de los mercados(Rozas y Sánchez, 2004).

2.2.9. SISTEMA VIAL CONECTADO

Importancia de la infraestructura vial

Según el Banco Mundial la infraestructura vial reviste una enorme importancia para el desarrollo económico. Las vías terrestres interconectan los puntos de producción y consumo y el estado de las mismas determina en un alto porcentaje el nivel de costos de transporte, los cuales a su vez influyen sobre los flujos de comercio nacional e internacional de un país. Por esta razón, la construcción y el mantenimiento de las carreteras son temas que requieren de especial atención por parte de los gobiernos.

La infraestructura vial en el mundo

A partir de la segunda guerra mundial, el uso del transporte por carretera creció rápidamente y hoy en día es el medio de transporte más utilizado a nivel mundial. Su importancia radica tanto en el volumen de pasajeros y carga que se transportan por carretera como en la dimensión económica del negocio. Segúnla CEPAL (2004) en América Latina y el Caribe, el transporte por carretera constituye el 80% del total del transporte de pasajeros y más del 60% del transporte de carga. Adicionalmente, se estima que el gasto en carreteras representa entre un 5% y un 10% del

total de gastos de un gobierno y puede alcanzar hasta el 20% del presupuesto nacional. En términos del valor de sus activos, las carreteras están por encima de otras formas de transporte como los ferrocarriles y las aerolíneas. La construcción y mantenimiento de las mismas generan además grandes cantidades de empleo.

Por lo general, los proyectos de infraestructura suponen un fuerte endeudamiento y generan ingresos estables y de largo plazo. Dependiendo del subsector, los requerimientos de capital son diferentes. Para redes de abastecimiento de agua y carreteras de peaje es más difícil conseguir financiación que para compañías de teléfonos y empresas de electricidad, porque las primeras requieren más capital en relación con el ingreso anual.

Modalidades de la infraestructura vial

La infraestructura de transporte comprende distintos modos: terrestre, ferroviario, aéreo, fluvial, acuático, multimodal, nacional e internacional, urbano y rural. Una de las principales limitaciones de la infraestructura en el Perú es el insuficiente desarrollo de la infraestructura de transporte, la que debiera contribuir significativamente a la integración territorial y al desarrollo de las actividades productivas, facilitando el traslado de personas y el intercambio de bienes y servicios, y reduciendo costos que conducen al mejoramiento de la competitividad del país.

2.2.10. INFRAESTRUCTURA DE PUERTO Y AEROPUERTO

Definición de puerto

Según Coca (2003) un puerto se puede entender como un lugar de la costa, natural o artificial, protegido de los temporales, en el cual los barcos pueden permanecer en el abrigo de estos y realizar tanto las operaciones de carga o descarga, así mismo otras operaciones como son las de reabastecimiento de agua, combustible, repuestos, víveres, reparaciones y mantenimiento que requieran.

Infraestructura de puerto

La importancia de la infraestructura para el desarrollo nacional es indiscutible. Servén y Calderón (2004) señalan que el desarrollo de la

infraestructura tiene un impacto positivo sobre el crecimiento económico y la distribución del ingreso.

Es importante señalar la necesidad de priorizar el desarrollo de la infraestructura portuaria a la par que se sigue la estrategia nacional de potenciar sus relaciones comerciales y ampliar los mercados a nivel mundial. Sobre el particular, se debe destacar el pensamiento marítimo de Alfred Mahan, militar e historiador estadounidense, autor de la célebre obra *La influencia del poder naval en la historia (1660-1783)*, un tratado sobre la hegemonía naval que causó gran impacto a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, quien señaló que las principales condicionantes que intervienen en el poderío marítimo de una nación son las siguientes:

Tabla N°12: Principales condiciones en el poderío marítimo

Condicionante	Descripción
Geografía	Proximidad a las principales líneas marítimas y acceso a mares abiertos
Conformación física	Puertos aptos
Extensión del territorio	Riqueza interior
Población	Cercanía y llegada al mar
Carácter del pueblo	Conciencia marítima
Carácter del gobierno	Apoyo a las políticas marítimas

Fuente: Alfred Mahan (1840)

Definición de aeropuerto

Los aeropuertos son las terminales en tierra donde se inician y concluyen los viajes de transporte aéreo en aeronaves. Las funciones de los aeropuertos son varias, entre ellas el aterrizaje y despegue de aeronaves, embarque y desembarque de pasajeros, equipajes y mercancías, reabastecimiento de combustible y mantenimiento de aeronaves, así como lugar de estacionamiento para aquellas que no están en servicio. Los aeropuertos sirven para aviación militar, aviación comercial o aviación general.

Los aeropuertos se dividen en dos partes:

- ✓ El "lado aire", que incluye la pista (para despegue y aterrizaje), las pistas de carreteo, los hangares y las zonas de aparcamiento de los aviones.
- ✓ El "lado tierra" del aeródromo está dedicado al pasajero, e incluye la terminal de pasajeros, las zonas de comercio, aduanas, servicios, estacionamientos de automóviles y demás.

Importancia de la infraestructura aeroportuaria

En la actualidad el aeropuerto de una ciudad o región es su puerta al mundo. El proceso de globalización ha rebajado los costes de transporte de todo tipo de bienes, personas, y de intercambio de información. Un aeropuerto de primer nivel es una de las infraestructuras clave para que una región esté conectada con el mundo. En primer lugar es crucial para que una región atraiga sedes empresariales y servicios a las empresas.

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS.

Aeropuerto: Es el aeródromo de uso público que cuenta con edificaciones, instalaciones, equipos y servicios destinado en forma habitual a la llegada, salida y movimiento de aeronaves, pasajeros y carga en su superficie. Todo aeródromo que, a juicio de las autoridades competentes del Estado, posee instalaciones suficientes para ser consideradas de importancia en Aviación Civil.

Agroindustria: Se refiere a la subserie de actividades de manufacturación mediante las cuales se elaboran materias primas y productos intermedios derivados del sector agrícola. La agroindustria significa así la transformación de productos procedentes de la agricultura, la actividad forestal y la pesca.

Calidad: Conjunto de características de un producto, servicio o proceso que le confieren su aptitud para satisfacer las necesidades del usuario o cliente.

Capacidad instalada: La cantidad de producción que un sistema es capaz de lograr durante un periodo específico de tiempo. Considerando también a esta capacidad la habilidad para mantener, recibir, almacenar o acomodar.

Capacidades dinámicas: Construyen, integran o reconfiguran capacidades operativas. Las capacidades dinámicas no afectan directamente al output, sino indirectamente a través de su impacto en las capacidades operativas.

Capacidades operativas: Implica la realización de una actividad mediante un conjunto de rutinas que coordinan y ejecutan la variedad de tareas necesarias para su consecución.

Capacidades: Integración de diversos recursos organizacionales que se despliegan para beneficio de la empresa.

Capacidades: Las formas en que los recursos interactúan, están integrados, organizados y se complementan en rutinas organizativas, compuestas por acciones secuenciales, estrechamente coordinadas sin necesidad de una especial dirección o comunicación verbal.

Certificación de calidad: Es el resultado de un proceso por el que los evaluadores o auditores de la entidad de la certificación, examinan la conformidad de producto o sistema de gestión de acuerdo a los requisitos de la norma. Si es conforme emitirán un documento público, el certificado, que da fe del resultado del examen.

Competitividad empresarial: La posición relativa que tiene un competidor con relación a otros competidores.

Container: Recipiente metálico grande y recuperable, de tipos y dimensiones normalizados internacionalmente y provisto de ganchos o argollas para facilitar su carga y descarga mediante grúas, que sirve para transportar mercancías a grandes distancias.

Creatividad: Proceso de presentar un problema a la mente con claridad (ya sea imaginándolo, visualizándolo, suponiéndolo, meditando, contemplando, etc.) y luego originar o inventar una idea, concepto, noción o esquema según líneas nuevas o no convencionales. Supone estudio y reflexión más que acción

Crecimiento económico: Es el aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía (generalmente de un país o una región) en

un determinado periodo (generalmente en un año). A grandes rasgos, el crecimiento económico se refiere al incremento de ciertos indicadores, como la producción de bienes y servicios, el mayor consumo de energía, el ahorro, la inversión, una balanza comercial favorable, el aumento de consumo de calorías per cápita, etc.

Demanda: Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado).

Desarrollo rural: Acciones e iniciativas llevadas a cabo para mejorar la calidad de vida de las comunidades no urbanas. Estas comunidades humanas, que abarcan casi la mitad de la población mundial, tienen en común una densidad demográfica baja. Las actividades económicas más generalizadas son las agrícolas y ganaderas aunque hoy pueden encontrarse otras muy diferentes al sector primario.

Empresa exportadora: Aquélla que concentra su actividad productiva en el país de origen y que comercializa sus bienes o servicios en al menos un mercado exterior.

Empresa internacional: Aquella que sigue una estrategia de internacionalización.

Exportación: Es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio aduanero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera aduanera de un Estado o bloque económico.

Ferias internacionales: Las ferias internacionales son grandes eventos comerciales de exhibición de productos y servicios, organizados con el objetivo de facilitar las transacciones comerciales entre países. Dicho instrumento brinda una inmejorable oportunidad para desarrollar e incrementar las exportaciones.

Franquicia: Una franquicia es un acuerdo entre el franquiciador o franquiciante y el destinatario o franquiciado por virtud del cual el primero cede al segundo la

explotación de una franquicia.

Infraestructura aeroportuaria: Conjunto de elementos o servicios que se consideran necesarios para el funcionamiento de la actividad de transporte aéreo.

Infraestructura Portuaria: Comprende las obras civiles e instalaciones mecánicas, fijas y flotantes, construidas o ubicadas para facilitar el intercambio modal.

Infraestructura vial de carreteras: Toda carretera que conforma o no el Sistema Nacional de Carreteras (SINAC).

Infraestructura vial pública: Todo camino, arteria, calle o vía férrea, incluidas sus obras complementarias, de carácter rural o urbano de dominio y uso público.

Innovación: Idea nueva que se convierte en una sociedad nueva, un producto nuevo, un servicio nuevo o un método de producción nuevo.

Instalaciones portuarias: Obras de infraestructura y superestructura, construidas en un puerto o fuera de él, destinadas a la atención de naves, prestación de servicios portuarios o construcción y reparación de naves.

Internacionalización: La internacionalización de la empresa se puede definir como el conjunto de actividades que la empresa desarrolla fuera de los mercados que constituyen su entorno geográfico natural.

Investigación y Desarrollo: Son inversiones destinadas a alcanzar nuevas técnicas y nuevos productos, en definitiva para mejorar la posición de la empresa en sus mercados.

Jointventures: Es un tipo de acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas (normalmente personas jurídicas o comerciantes).

Macroeconomía: Estudio de la economía de una zona, país o grupo de países, considerada en su conjunto y empleando magnitudes colectivas o globales como

la renta nacional, el empleo, las inversiones o las importaciones y exportaciones.

Marca: Es el nombre y conjunto de elementos simbólicos (logotipo o parte no vocalizable llamada “representación de la marca”), que identifican al producto de una empresa y lo diferencian de la competencia.

Microeconomía: Estudio de la economía de una zona, país o grupo de países en función de las actividades individuales de un comprador, de un fabricante, de una empresa, etc.

Muelle: Infraestructura portuaria en la orilla de un río, lago o mar especialmente dispuesta para cargar y descargar las naves y para la circulación de vehículos.

Oferta exportable: Son los productos con los que cuenta una empresa que se encuentran en condiciones de ser exportados (y que además cuentan con potenciales mercados externos).

Oferta: Se define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado.

Planeación estratégica: Es el esfuerzo sistemático y más o menos formal de una compañía para establecer sus propósitos, objetivos, políticas y estrategias básicas, para desarrollar planes detallados con el fin de poner en práctica las políticas y estrategias, y así lograr los objetivos y propósitos básicos de la compañía.

Recursos hídricos: Recursos disponibles o potencialmente disponibles, en cantidad y calidad suficientes, en un lugar y en un período de tiempo apropiados para satisfacer una demanda identificable.

Recursos: Incluyen todos los activos, capacidades, procesos organizativos, características de la empresa, información, conocimientos, que son controlados por ella y que le permiten concebir y desarrollar estrategias para aumentar su eficacia y eficiencia.

Red vial nacional: Corresponde a las carreteras de interés nacional conformada por los principales ejes longitudinales y transversales, que constituyen la base

del Sistema Nacional de Carreteras (SINAC). Sirve como elemento receptor de las carreteras Departamentales o Regionales y de las carreteras Vecinales o Rurales.

Servicios Portuarios: Los que se prestan en los recintos portuarios para atender a las naves, el manipuleo de mercancías de éstas a tierra u otro medio de transporte y viceversa, el embarque y desembarque de pasajeros o tripulantes, el almacenamiento de la mercancía, así como la utilización de la infraestructura portuaria por los usuarios.

Tratado de libre comercio: Es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios.

Ventaja comparativa: Teoría que muestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un coste relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás y que tenderán a importar los bienes en los que son más ineficaces y que por tanto producen con unos costes comparativamente más altos que el resto del mundo.

Ventaja competitiva: Son ventajas que posee una empresa ante otras empresas del mismo sector o mercado, que le permite destacar o sobresalir ante ellas, y tener una posición competitiva en el sector o mercado.

2.4. SISTEMA DE HIPÓTESIS.

2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

H1= La infraestructura económica influye significativamente en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015

H0= La infraestructura económica no influye significativamente en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015

2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

Hipótesis Específica 1

H1: la condición de la condición de la infraestructura económica de la región de Tacna.2015. Es deficiente

H0: la condición de la infraestructura económica de la región de Tacna.2015. Es eficiente

Hipótesis Específica 2

H1: la capacidad de exportación de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015. Es deficiente

H0: la capacidad de exportación de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015. Es eficiente

2.4.3. SISTEMA DE VARIABLES.

Las variables por su naturaleza, son cuantitativas, valores que se determinan en la encuesta

Así mismo la Operacionalización de define de la siguiente manera:

Variable Dependiente

(VD) Capacidad exportadora

Indicadores:

- Capacidad del producto
- Capacidad productiva
- Capacidad comercial
- Capacidad gerencial

Variable Independiente

(VI) Infraestructura económica

Indicadores:

- Desarrollo rural
- Dotación servicios básicos
- Sistema vial conectado
- Infraestructura de puerto y aeropuerto

CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.

Investigación aplicada

3.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.

Observacional, retrospectivo, transversal, descriptivo

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

3.4.1. POBLACIÓN O UNIVERSO (N)

La población de la presente tesis es de 47 empresas exportadoras agroindustriales de la región de Tacna.

3.4.2. TÉCNICAS

Se tomó en cuenta la observación de acciones y del segmento de empresas seleccionadas, se hizo uso de encuestas con escala de actitudes y el analizar diversos documentos relacionados a la tesis

3.4.3. INSTRUMENTOS

Tenemos los siguientes:

Cuestionario de encuesta, análisis de contenidos,

3.5. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS.

Para el análisis de datos, se hará uso de la estadística descriptiva están las tablas y figuras estadísticas, más las medidas de posición central y de dispersión. Por el lado de la estadística inferencial están las pruebas de hipótesis que tendrán que realizarse utilizando paquete estadístico SPSS v.15, los modelos de correlación de kendall, prueba de Kolmogorov-Smirnov la Prueba de Wilcoxon.

Se hará una encuesta piloto validándose con Coeficiente Alfa de Cronbach, con su respectiva validación con el Stargraphic y SPSS y luego la encuesta definitiva. También se tendrá la opinión de 03 expertos sobre el instrumento estadístico.

3.6. SELECCIÓN Y VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.

3.6.1. ANÁLISIS DE CONFIABILIDAD DE LA ENCUESTA PILOTO

Se aplicó para la determinación de la confiabilidad del cuestionario implementado el Estadístico de Alpha de Cronbach (de valores

comprendidos entre 0 y 1; que implica que mientras más cercano a 1 el cuestionario es más confiable), reflejada en la siguiente fórmula, donde $k = n_0$ de preguntas del cuestionario y $S^2 =$ Varianza de las respuestas a cada pregunta o ítem:

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

K: El número de ítems

Si²: Sumatoria de Varianzas de los Ítems

ST²: Varianza de la suma de los Ítems

α : Coeficiente de Alfa de Cronbach

Se planteó para un mejor análisis de la Infraestructura Económica de las empresas agroindustriales, una Escala de Valoración, para lo cual se utilizó la Escala de Likert (cuyos valores oscilan entre de 1 a 5, de donde el valor 1 = muy permanente con lo expresado en el ítem y el valor 5 = nunca con lo expresado en el ítem).

En el cuadro siguiente se plasma la relación de cada uno de los ítems del cuestionario aplicado en el presente trabajo de investigación con el indicador respectivo, de donde:

TABLA N°14: INDICADOR – ÍTEM INFRAESTRUCTURA ECONÓMICA

VARIABLE	INDICADORES	ÍTEMS
INFRAESTRUCTURA ECONÓMICA	Desarrollo rural	a, b
	Dotación servicios básicos	c, d
	Sistema vial conectado	e, f
	Infraestructura de puerto y aeropuerto	g, h

Fuente: Elaboración Propia

También se planteó para un mejor análisis de la Capacidad Exportadora de las empresas agroindustriales, una Escala de Valoración, para lo cual se utilizó la Escala de Likert (cuyos valores oscilan entre de 1 a 5, de donde el valor 1 = muy en desacuerdo con lo expresado en el ítem y el valor 5 = muy de acuerdo con lo expresado en el ítem).

En el cuadro siguiente se plasma la relación de cada uno de los ítems del cuestionario aplicado en el presente trabajo de investigación con el indicador respectivo, de donde:

TABLA N° 15: INDICADOR – ÍTEM CAPACIDAD EXPORTADORA

VARIABLE	INDICADORES	ÍTEMS
CAPACIDAD EXPORTADORA	Capacidad del producto	a, b
	Capacidad productiva	c, d
	Capacidad comercial	e, f
	Capacidad gerencial	g, h

Fuente: Elaboración Propia

El valor del Estadístico Alpha de Cronbach fue de 0,990 para una muestra piloto de 9 empresas agroindustriales en estudio cuyo resultado permite concluir que el cuestionario es muy adecuado, pues muestra una consistencia interna de las preguntas que la conforman con 99.0 % de confiabilidad por lo cual se recomienda su aplicación.

TABLA N° 16 ALPHA DE CRONBACH- CUESTIONARIO

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,990	2

Fuente: Elaboración Propia

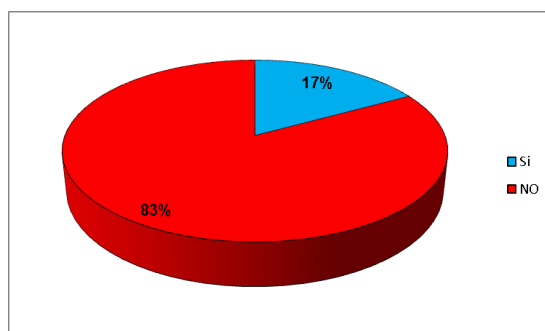
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. TRATAMIENTO ESTADÍSTICO E INTERPRETACIÓN DE CUADROS.

Con el objeto de determinar la influencia que existe entre la Infraestructura Económica y Capacidad Exportadora de las Empresas Agroindustriales de la región Tacna se aplicó el instrumento de medición el cuestionario sobre ambas variables, obteniéndose los siguientes resultados.

4.1.1. INFRAESTRUCTURA ECONOMICA

GRAFICO N°1: ¿CONSIDERA QUE EL GOBIERNO TIENE INTERÉS EN DAR MAYOR INFRAESTRUCTURA PARA FACILITAR LAS EXPORTACIONES DE SU EMPRESA?

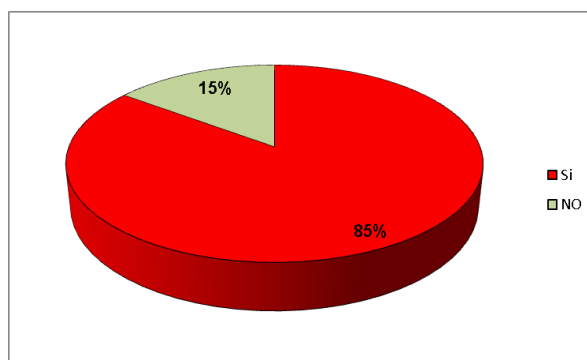


Fuente: Encuesta, Elaboración Propia,

INTERPRETACIÓN: El 83% de los encuestados considera que el gobierno regional no tiene interés en dar mayor infraestructura para facilitar las exportaciones de sus empresas, tan solo el 17% de los encuestados considera que el gobierno regional de Tacna si tiene interés en dar mayor infraestructura para facilitar las exportaciones de sus empresas.

ANALISIS: La mayoría de las empresas no considera que el gobierno regional de Tacna tenga interés en invertir infraestructura para facilitar las exportaciones de sus empresas.

GRAFICO Nº2. ¿CONSIDERA USTED CONTINUAR EXPORTANDO EN LA SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL?



Fuente: Encuesta, Elaboración Propia,

INTERPRETACIÓN: El 15% de los encuestados no considera seguir exportando en la situación económica actual, por otro lado el 85% de los encuestados considera seguir exportando en la situación económica actual.

ANALISIS: La mayoría de las empresas considera seguir exportando en la situación económica actual, producto al crecimiento paulatino producto a factores externos, que favorece al sector exportando, a pesar del poco interés que se tiene en la inversión de infraestructura.

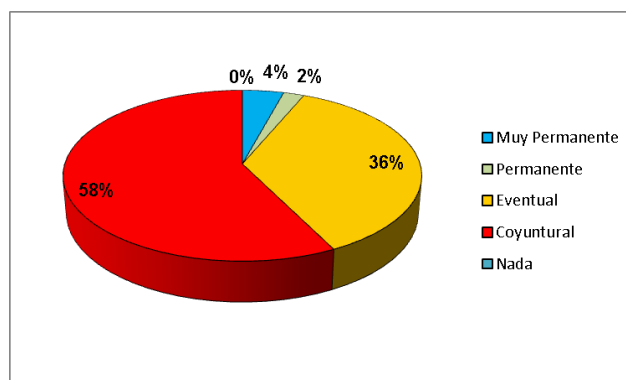
TABLA Nº 1: ¿CUENTA USTED CON RECURSOS HÍDRICOS PARA EL PROCESO PRODUCTIVO?

	Frecuencias	Porcentaje
Muy Permanente	2	4%
Permanente	1	2%
Eventual	17	36%
Coyuntural	27	58%
Nada	0	0%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

Elaboración propia

GRAFICO N° 3: ¿CUENTA USTED CON RECURSOS HÍDRICOS PARA EL PROCESO PRODUCTIVO?



Fuente: Encuesta: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN: El 58% de los encuestados coyunturalmente con recursos hídricos para el proceso productivo, el 36% de los encuestados eventualmente cuenta con recursos hídricos para el proceso productivo, y tan solo el 4% de los encuestados muy permanentemente cuenta con recursos hídricos para el proceso productivo.

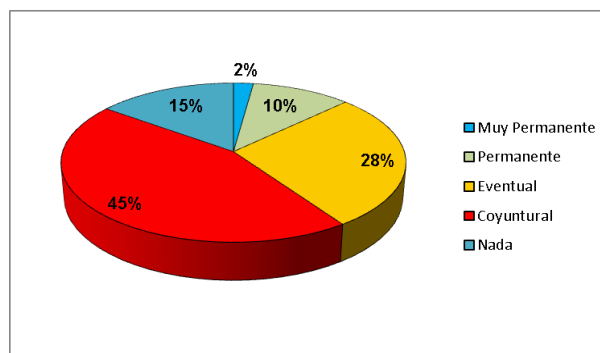
ANÁLISIS: La mayoría de las empresas no cuenta con recursos hídricos para el proceso productivo, producto a unos escasos de recursos hídricos frecuentemente en la región Tacna.

TABLA N° 2: ¿SE APLICA TECNOLOGÍAS DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA MODERNAS?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Permanente	1	2%
Permanente	5	10%
Eventual	13	28%
Coyuntural	21	45%
Nada	7	15%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

GRAFICO Nº4: ¿SE APLICA TECNOLOGÍAS DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA MODERNAS?



Fuente: Encuesta

Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: El 45% de los encuestados coyunturalmente aplica tecnologías de producción agrícola modernas, el 28% de los encuestados aplica eventualmente tecnologías de producción modernas, el 15% de los encuestados nunca aplica tecnologías de producción agrícola modernas y tan solo el 10% aplica permanentemente tecnologías de producción agrícola modernas.

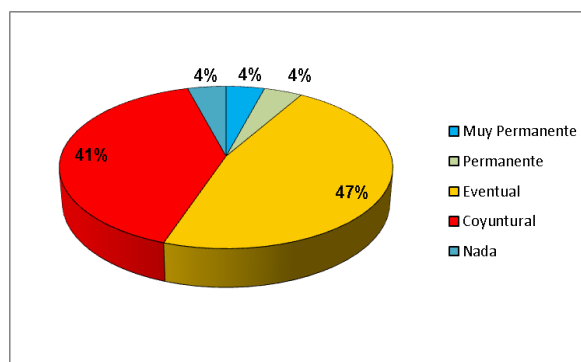
ANÁLISIS: Esto nos indica que la mayoría de empresas no aplica frecuentemente tecnologías de producción agrícola modernas, a raíz de la limitada cantidad de recursos que poseen.

TABLA Nº 3: ¿POSEE UNA DOTACIÓN DE RECURSOS DE ENERGÍA ELÉCTRICA?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Permanente	2	4%
Permanente	2	4%
Eventual	22	47%
Coyuntural	19	41%
Nada	2	4%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

GRAFICO N°5: ¿POSEE UNA DOTACIÓN DE RECURSOS DE ENERGÍA ELÉCTRICA?



Fuente: Encuesta, Elaboración Propia,

INTERPRETACIÓN: El 47% de los encuestados eventualmente posee una dotación de recursos de energía eléctrica, el 41% de los encuestados coyunturalmente posee una dotación de recursos de energía eléctrica, el 4% de los encuestados posee muy permanentemente una dotación de recursos de energía eléctrica, y 4% permanentemente posee una dotación de recursos de energía eléctrica.

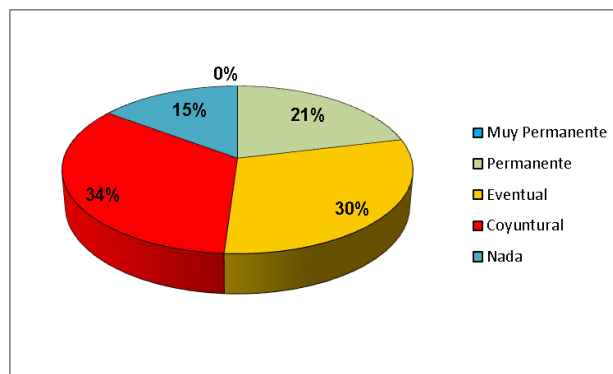
ANÁLISIS: La mayoría de los empresarios eventualmente posee una dotación de recursos de energía eléctrica, sin embargo hay una gran cantidad por debajo de este nivel

TABLA N° 4: ¿POSEE UNA DOTACIÓN DE RECURSOS DE AGUA POTABLE?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Permanente	0	0%
Permanente	10	21%
Eventual	14	30%
Coyuntural	16	34%
Nada	7	15%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

GRAFICO N°6: ¿POSEE UNA DOTACIÓN DE RECURSOS DE AGUA POTABLE?



Fuente: Encuesta, Elaboración Propia

INTERPRETACION: El 34% de los coyunturalmente posee una dotación de recursos de agua potable, El 30% de los encuestados eventualmente posee una dotación de recursos de agua potable, El 21% de los encuestados permanentemente posee una dotación de recursos de agua potable y El 15% posee muy permanentemente una dotación de recursos de agua potable.

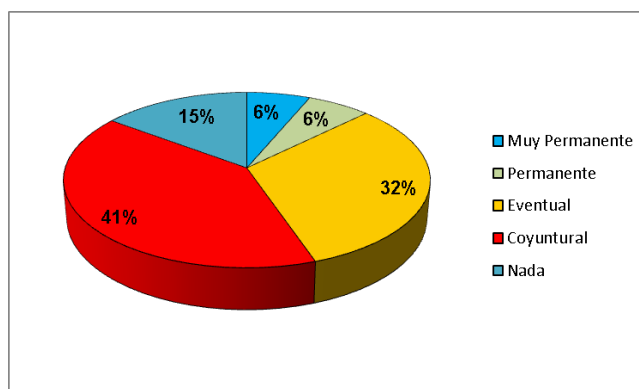
ANALISIS: Una gran parte de los empresarios posee coyunturalmente una dotación de agua potable, a raíz de que una gran parte de las industrias se encuentra fuera de la ciudad.

TABLA N° 5: ¿HACE USO DE UNA INFRAESTRUCTURA VIAL DISPONIBLE PARA EL TRANSPORTE DE SUS PRODUCTOS?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Permanente	3	6%
Permanente	3	6%
Eventual	15	32%
Coyuntural	19	41%
Nada	7	15%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

GRAFICO N° 7: ¿HACE USO DE UNA INFRAESTRUCTURA VIAL DISPONIBLE PARA EL TRANSPORTE DE SUS PRODUCTOS?



Fuente: Encuesta, Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN: El 41% de los encuestados coyunturalmente hace uso de una infraestructura vial disponible para el transporte de sus productos, El 32% de los encuestados eventualmente hace uso de una infraestructura vial disponible para el transporte de sus productos, El 15% de los encuestados nunca hace uso de una infraestructura vial disponible para el transporte de sus productos.

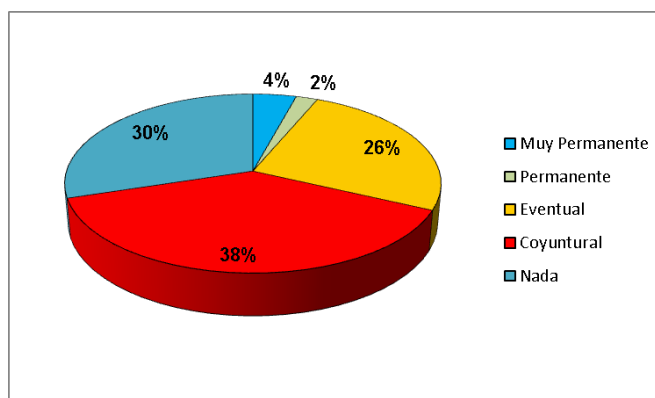
ANÁLISIS: La mayoría de los empresarios coyunturalmente hace uso de una infraestructura vial disponible, a raíz de que no se cuenta con un sistema vial idóneo para el transporte de esto.

TABLA N° 6: ¿HACE USO DE UNA INFRAESTRUCTURA VIAL DE CALIDAD PARA EL TRANSPORTE DE SUS PRODUCTOS?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Permanente	2	4%
Permanente	1	2%
Eventual	12	26%
Coyuntural	18	38%
Nada	14	30%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

GRAFICO Nº 8: ¿HACE USO DE UNA INFRAESTRUCTURA VIAL DE CALIDAD PARA EL TRANSPORTE DE SUS PRODUCTOS?



Fuente: Encuesta, Elaboración Propia

INTEPRETACION: El 38% de los encuestados coyunturalmente hace uso de una infraestructura vial de calidad para el transporte de sus productos, el 30% de los encuestados nunca hace uso de una infraestructura vial de calidad para el transporte de sus productos, el 26% de los encuestados eventualmente hacen uso de una infraestructura de calidad para el transporte de sus productos.

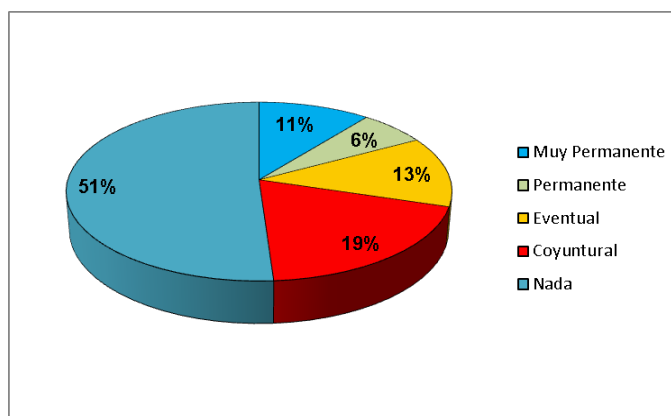
ANALISIS: La mayoría de los empresarios no hacen uso de una infraestructura vial de calidad para el transporte de sus productos, la infraestructura no se encuentra en las buenas condiciones para un mejor transporte.

TABLA Nº 7: ¿PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE SUS PRODUCTOS REQUIERE EL USO DE UN PUERTO CERCANO?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Permanente	5	11%
Permanente	3	6%
Eventual	6	13%
Coyuntural	9	19%
Nada	24	51%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

GRAFICO Nº 9: ¿PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE SUS PRODUCTOS REQUIERE EL USO DE UN PUERTO CERCANO?



Fuente: Encuesta, Elaboración Propia

INTERPRETACION: El 51% de los encuestados nunca requiere el uso de un puerto cercano para la comercialización de sus productos, el 19% de los encuestados coyunturalmente requiere el uso de un puerto cercano para la comercialización de sus productos, El 13% de los encuestados eventualmente requiere el uso de un puerto cercano para la comercialización de sus productos.

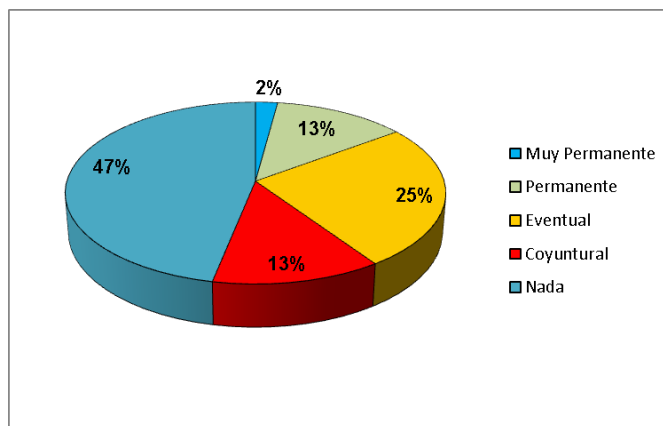
ANALISIS: La mayoría de los empresarios no requieren el uso de un puerto cercano para la comercialización de sus productos, producto que gran parte de ellos solo comercializa a países fronterizos.

TABLA Nº 8: ¿REQUIERE PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE SUS PRODUCTOS SERVICIOS PORTUARIOS DE CALIDAD?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Permanente	1	2%
Permanente	6	13%
Eventual	12	25%
Coyuntural	6	13%
Nada	22	47%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

GRAFICO N° 10: ¿REQUIERE PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE SUS PRODUCTOS SERVICIOS PORTUARIOS DE CALIDAD?



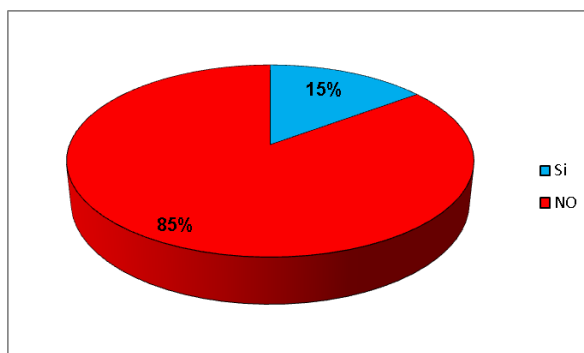
Fuente: Encuesta, Elaboración Propia

INTEPRETACION: El 47% de los encuestados nunca requieren para la comercialización de sus productos servicios portuarios de calidad, el 25% de los encuestados eventualmente requiere para la comercialización de sus productos servicios portuarios de calidad, el 13% de los encuestados coyunturalmente requieren para la comercialización de sus productos servicios portuarios de calidad.

ANALISIS: La mayoría de los empresarios no requieren para la comercialización de sus productos servicios portuarios de calidad, ya que al igual que en la anterior cuestión, la mayoría exporta a países fronterizos.

4.1.2. CAPACIDAD EXPORTADORA

GRAFICO Nº11: ¿CONSIDERA UD. QUE EL GOBIERNO REGIONAL DE TACNA PROMUEVE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA DE SU EMPRESA?

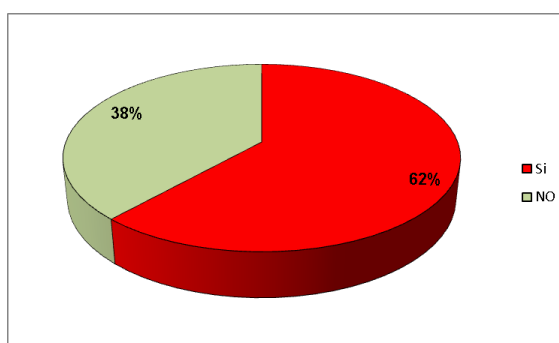


Fuente: Encuesta elaboracion propia

INTERPRETACIÓN: El 85% de los encuestados considera que el gobierno regional de Tacna no promueve la innovación tecnológica de la empresa, tan solo el 15% de los encuestados considera que el gobierno regional de Tacna si promueve la innovación tecnológica de la empresa.

ANALISIS: La mayoría de las empresas no considera que el gobierno regional de Tacna promueve la innovación tecnológica de las empresas, no hay una percepción positiva de la actuación del gobierno regional.

GRAFICO Nº12: ¿CONSIDERA USTED QUE SU EMPRESA ES IMPORTANTE PARA LA EXPORTACION DE LA REGIÓN?



Fuente: Encuesta elaboracion propia

INTERPRETACIÓN: El 62% de los encuestados considera que sus empresas son importantes para el sector exportador de la región, por otro lado el 38% de los encuestados considera que sus empresas no son importantes para el sector exportador de la región de Tacna.

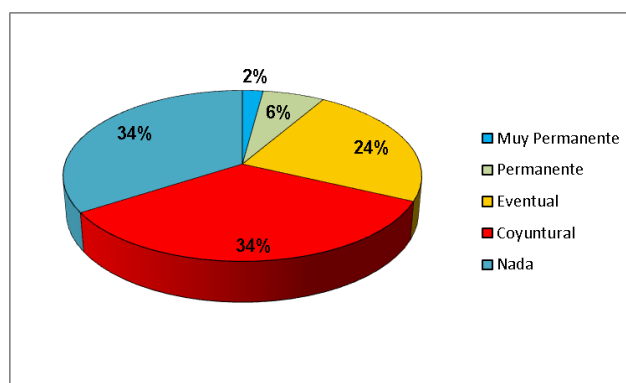
ANALISIS: La mayoría de las empresas considera que son importantes para el sector exportador de la región, ya que hay una gran proporción que tiene varios años exportando y han conseguido desarrollar grandes volúmenes de exportación, sin embargo no logran satisfacer la totalidad de la demanda extranjera.

TABLA Nº 9: ¿CUMPLE USTED CON LOS ESTÁNDARES INTERNACIONALES DE EXPORTACIÓN?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Permanente	1	2%
Permanente	3	6%
Eventual	11	24%
Coyuntural	16	34%
Nada	16	34%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

GRAFICO Nº 13: ¿CUMPLE USTED CON LOS ESTÁNDARES INTERNACIONALES DE EXPORTACIÓN?



Fuente: Encuesta, Elaboración Propia

INTEPRETACION: El 34% de los encuestados coyunturalmente cumplen con los estándares internacionales de exportación, El 34% de los encuestados nunca cumplen con los estándares internacionales de exportación, El 24% de los encuestados eventualmente cumplen con los estándares internacionales de exportaciones y el 6% permanentemente cumplen con los estándares internacionales de exportación.

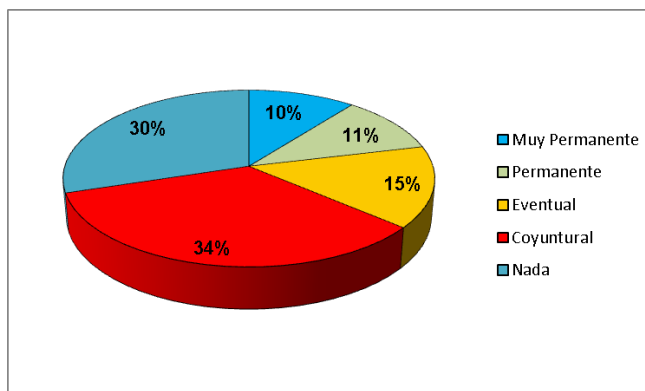
ANALISIS: Una gran parte de los empresarios no cumplen con los estándares internacionales de exportación, producto a esto solo se limitan a exportación a países fronterizos donde los estándares no son muy altos.

TABLA Nº 10: ¿CUMPLE CON LAS CANTIDADES EXIGIBLES DE EXPORTACIÓN DE SU PRODUCTO?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Permanente	5	10%
Permanente	5	11%
Eventual	7	15%
Coyuntural	16	34%
Nada	14	30%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

GRAFICO Nº 14: ¿CUMPLE CON LAS CANTIDADES EXIGIBLES DE EXPORTACIÓN DE SU PRODUCTO?



Fuente: Encuesta, Elaboración Propia

INTEPRETACION: El 34% de los encuestados coyunturalmente cumplen con las cantidades exigibles de exportación de sus productos. El 30% de los encuestados nunca cumplen con las cantidad exigibles de exportación de sus productos, el 15% de los encuestados eventualmente cumplen con la cantidad exigible de exportación de sus productos y El 11% de los encuestados permanentemente cumplen con las cantidad exigibles de exportación de sus productos.

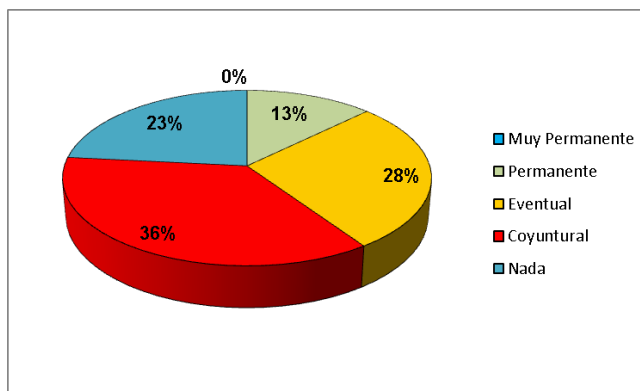
ANALISIS: Una gran parte de los empresarios tienen problemas cumpliendo con las cantidades exigibles de sus productos en los mercados.

TABLA Nº 11: ¿APLICA USTED METODOLOGÍAS DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA PARA LA EXPORTACIÓN?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Permanente	0	0%
Permanente	6	13%
Eventual	13	28%
Coyuntural	17	36%
Nada	11	23%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

GRAFICO Nº15: ¿APLICA USTED METODOLOGÍAS DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA PARA LA EXPORTACIÓN?



Fuente: Encuesta, Elaboración Propia

INTERPRETACION: El 36% de los encuestados coyunturalmente aplica uso de metodologías de innovación tecnológica para la exportación, el 28% de los encuestados eventualmente aplica uso de metodologías de innovación tecnológica para la exportación, el 23% de los encuestados nunca aplica uso de metodologías de innovación tecnológica para la exportación.

ANALISIS: Es una mínima cantidad de empresarios que aplican el uso de metodologías de innovación tecnológica para la exportación,

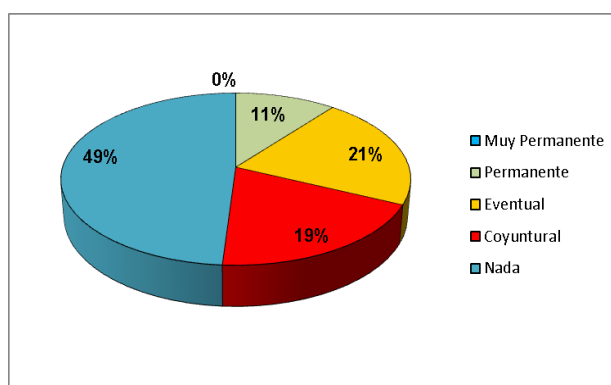
esto a raíz de los limitados recursos que poseen.

TABLA N° 12: ¿DESARROLLA ACCIONES DE INVERSIÓN PARA AMPLIACIÓN DE SU PLANTA DE PRODUCCIÓN?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Permanente	0	0%
Permanente	5	11%
Eventual	10	21%
Coyuntural	9	19%
Nada	23	49%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

GRAFICO N° 16: ¿DESARROLLA ACCIONES DE INVERSIÓN PARA AMPLIACIÓN DE SU PLANTA DE PRODUCCIÓN?



Fuente: Encuesta, Elaboración Propia

INTERPRETACION: El 49% de los encuestados nunca desarrollan acciones de inversión para la ampliación de su planta de producción, El 19% de los encuestados coyunturalmente desarrollan acciones de inversión para la ampliación de su planta de producción, El 21% de los encuestados eventualmente desarrollan acciones de inversión para la ampliación de su planta de producción y tan solo El 11% de los encuestados desarrollan permanentemente acciones de inversión para la ampliación de su planta.

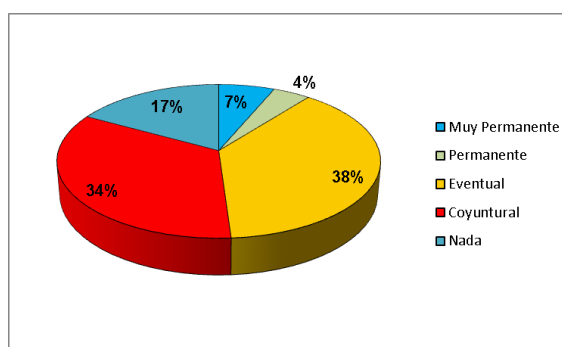
ANALISIS: La mayoría de los encuestados no desarrollan acciones de inversión para la ampliación de su planta de producción, a raíz de los limitados recursos que se tienen en la región Tacna.

TABLA Nº 13: ¿APLICA LAS HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMERCIAL?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Permanente	3	7%
Permanente	2	4%
Eventual	18	38%
Coyuntural	16	34%
Nada	8	17%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

GRAFICO Nº17: ¿APLICA LAS HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMERCIAL?



Fuente: Encuesta, Elaboración Propia

INTEPRETACION: El 34% de los encuestados coyunturalmente aplica las herramientas de inteligencia comercial para sus exportaciones, el 38% de los encuestados eventualmente aplica herramientas de inteligencia comercial para sus exportaciones, el 17% de los encuestados nunca aplican herramientas de inteligencia comercial para sus exportaciones y El 7% aplica herramientas de inteligencia comercial para sus exportaciones.

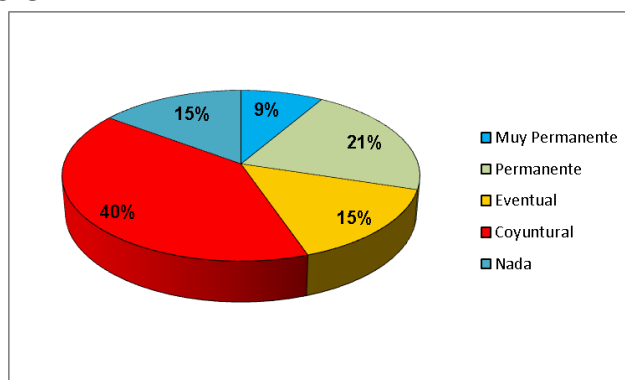
ANALISIS: La mayoría de los encuestados no aplican herramientas de inteligencia comercial frecuentemente, pero existe una buena cantidad que si desarrollan estas herramientas para la búsqueda de nuevos mercados.

TABLA Nº 14: ¿DESARROLLA INVESTIGACIONES DE MERCADO EN LOS ACTUALES Y/O POTENCIALES PAÍSES DE EXPORTACIÓN?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Permanente	4	9%
Permanente	10	21%
Eventual	7	15%
Coyuntural	19	40%
Nada	7	15%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

GRAFICO Nº18: ¿DESARROLLA INVESTIGACIONES DE MERCADO EN LOS ACTUALES Y/O POTENCIALES PAÍSES DE EXPORTACIÓN?



Fuente: Encuesta, Elaboración Propia

INTEPRETACION: El 40% de los encuestados coyunturalmente desarrolla investigaciones de mercado en los actuales y/o potenciales países de exportación, El 15% de los encuestados desarrolla eventualmente investigaciones de mercado en los actuales y/o potenciales países de exportación, El 21% de los encuestados permanentemente desarrolla investigaciones de mercado en los actuales y/o potenciales países de exportación y el 15% nunca desarrolla investigaciones de mercado en los actuales y/o potenciales países de exportación.

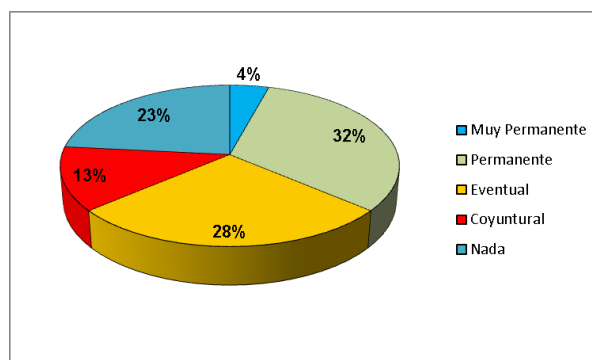
ANALISIS: Una gran parte de los encuestados desarrolla frecuentemente investigaciones de mercado, sin embargo la cantidad que no las desarrolla con tanta frecuencia es similar.

TABLA Nº 15: ¿SE CAPACITA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TEMAS DE EXPORTACIÓN?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Permanente	2	4%
Permanente	15	32%
Eventual	13	28%
Coyuntural	6	13%
Nada	11	23%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

GRAFICO Nº 19: ¿SE CAPACITA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TEMAS DE EXPORTACIÓN?



Fuente: Encuesta, Elaboración Propia

INTEPRETACION: El 32% de los empresarios permanentemente se capacita en negocios internacionales y temas de exportaciones, El 28% de los empresarios se capacita eventualmente en negocios internacionales y temas de exportaciones, El 23% de los empresarios nunca se capacita en negocios internacionales y temas de exportación.

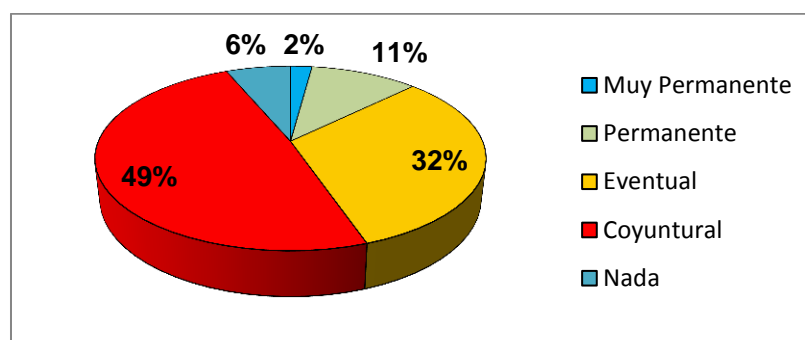
ANALISIS: Una gran parte de los empresarios se capacita en negocios internacionales y temas de exportación, esto a raíz del apoyo del gobierno en promover las exportaciones, mediante capacitaciones, mas no infraestructura.

TABLA N° 16: ¿SE DESARROLLAN ALIANZAS ESTRATEGICAS CON FINES DE EXPORTACION?

	Frecuencia	Porcentaje
Muy Permanente	1	2%
Permanente	5	11%
Eventual	15	32%
Coyuntural	23	49%
Nada	3	6%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta, Resultados de Frecuencias del SPSS

GRAFICO N° 20: ¿SE DESARROLLAN ALIANZAS ESTRATEGICAS CON FINES DE EXPORTACION?



Fuente: Encuesta, Elaboración Propia

INTEPRETACION: El 49% de los empresarios coyunturalmente desarrollan alianzas estratégicas con fines de exportación, El 32% de los empresarios eventualmente desarrollan alianzas estratégicas con fines de exportación, El 11% de los empresarios permanentemente desarrollan alianzas estratégicas con fines de exportación.

ANALISIS: La mayoría de los encuestados no desarrollan alianzas estratégicas con fines de exportación, pero existe una buena cantidad que si desarrollan alianzas estratégicas para futuras exportaciones a nuevos mercados.

4.2. CONPROBACIÓN DE HIPÓTESIS.

4.2.1. COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS GENERAL

Identificación de datos

Tipo de Estudio	:	Transversal
Nivel de Investigación	:	Relacional
Objetivo Estadístico	:	Correlacionar
Variables de Estudio	:	Ordinal - Ordinal
Variable Dependiente	:	Capacidad exportadora (VD)
Variable Independiente	:	Infraestructura Económica (VI)

Redacción de la hipótesis general

Hipótesis Nula

“La infraestructura económica no influye significativamente en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015”

Hipótesis Alterna

“La infraestructura económica influye significativamente en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015”

Determinar el nivel alfa

ALFA = 5% = 0.05

El Nivel de Significancia o prueba de error será de 0.05

Determinamos la prueba estadística

Considerando los diferentes tipos de correlaciones, elegiremos la prueba estadística que se adecue a los tipos de medición de cada variable, la cual es la prueba de estadística de t-student, y la prueba p-valor a través de un modelo de regresión lineal simple

TABLA Nº 32: MODELO DE REGRESIÓN LINEAL SIMPLE

Coeficientesa						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	1.151	.533		2.159	.036
	INFRAESTRUCT	.954	.028	.981	34.182	.000

a. Variable dependiente: CAPACIDADEXPORT

Fuentes: Encuesta, Resultados SPSS

Dónde:

Nivel de Significancia =5% = 0.05

Tenemos que:

P-Valor = 0.000 < Alfa= 0.05

Posteriormente determinamos:

Tenemos que el

Coeficiente de Determinación = $R^2 = (0.981)^2 = 0.963$

TABLA Nº 33: COEFICIENTE DE DETERMINACION

Resumen del modelob				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.981	.963	.962	.48876

a. Variables predictoras: (Constante), INFRAESTRUCT

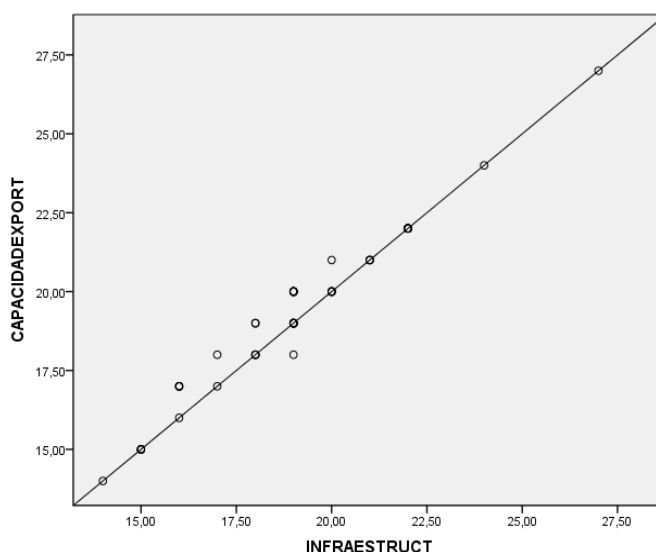
b. Variable dependiente: CAPACIDADEXPORT

Fuente: Encuesta, Resultados SPSS

Evaluamos la gráfica de dispersión:

Para determinar si la relación es positiva o negativa

GRAFICO Nº 20: GRAFICA DE DISPERSIÓN



Fuente: Encuesta, Resultados SPSS

Como se puede observar en la gráfica de dispersión, los valores que tienen ambas variables tienen una tendencia lineal positiva, que demuestra la relación entre ambas variables.

Teniendo como Definición que:

Después de realizar la prueba estadística “t” student, a través de un modelo de regresión lineal simple, se puede concluir que la variable infraestructura económica influye en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región Tacna.

Estadísticamente la prueba nos arroja un “t” student de 34.182 (mayor a 1.96 a un nivel de significancia del 95%), y un nivel de significancia de 0.000 (p-value menor de 0.05), lo cual nos indica que la variable infraestructura económica influye o contribuye en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región Tacna.

El Coeficiente de Determinación (R-squared), el cual nos sirve para poder medir el grado de ajuste que tiene nuestro modelo planteado en la investigación, denota un coeficiente de determinación con un valor de 96,30%, revelando que las variables antes mencionadas se ajustan al modelo; es decir, explican mejor el modelo, en el sentido real que la infraestructura económica incide en la capacidad exportadora de las

agroindustrial en la región Tacna.

DECISIÓN:

Como el coeficiente t-student obtenido presenta un valor de 34.182 (mayor a 1.96 a un nivel de significancia del 95%), y el nivel de significancia es de 0.000 (p-value menor de 0.05) se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis Alterna (H1); indicando que, la Variable Independiente (Infraestructura económica) tiene una importante influencia en la Variable Dependiente (Capacidad Exportadora).

Con esto, validamos nuestra hipótesis determinando que:

“La infraestructura económica influye significativamente en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015”

4.2.2. COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECIFICA N° 1

Identificación de datos de hipótesis específica

- ✓ Tipo de estudio : Transversal
- ✓ Nivel de Investigación : Relacional
- ✓ Objetivo estadístico : Comparar
- ✓ Variable de estudio : Infraestructura económica
Ordinal

Redacción de Hipótesis Específica

Hipótesis Nula

H0: “La condición de la infraestructura económica de la región de Tacna.2015. Es eficiente”

Hipótesis Alterna

H1: “La condición de la infraestructura económica de la región de Tacna.2015. Es deficiente”

Prueba Estadística

Para comprobar el nivel de eficiencia de la variable independiente infraestructura económica, se utilizó la totalidad de la muestra de dicha

variable, con la cual se decidirá si se rechaza la hipótesis nula la cual afirma que la infraestructura económica es eficiente (media mayor al valor de prueba 20). Es decir para efectos de la comprobación de hipótesis debemos definir si existe diferencia significativa entre la media real y el valor de prueba, asimismo esta debe ser negativa para rechazar la hipótesis nula.

Por lo tanto para definir si existe diferencia significativa, aplicaremos T Student para una muestra

Para aplicar la prueba de T Student para una muestra debemos definir si existe normalidad en esta.

TABLA Nº 34: PRUEBA DE KOLMOGOROV SMIRNOV

Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra		
		INFRAESTRUCT
N		47
Parámetros normales a,b	Media	18.9362
	Desviación típica	2.58259
Diferencias más extremas	Absoluta	.150
	Positiva	.150
	Negativa	-.148
Z de Kolmogorov-Smirnov		1.026
Sig. asintót. (bilateral)		.243

a. La distribución de contraste es la Normal.
b. Se han calculado a partir de los datos.

Fuente: Encuesta, Resultados SPSS

Dónde:

Nivel de significancia = 0.05

Por lo que:

El coeficiente de Infraestructura Económica: $0.243 > 0.05$ Si existe Normalidad

Comprobado que existe normalidad en la muestra de infraestructura económica aplicaremos la prueba T Student para una muestra:

TABLA N° 35: PRUEBA DE T STUDENT PARA UNA MUESTRA

Prueba para una muestra						
	Valor de prueba = 20					
	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
					Inferior	Superior
INFRAESTRUCT	-2.824	46	.007	-1.06383	-1.8221	-.3056

Fuente: Encuesta, Resultados SPSS

Dónde:

El nivel de significancia = 0.05

El P (valor) = 0.007 < 0.05 Por lo tanto si hay diferencias significativas

TABLA N° 36: ESTADÍSTICOS PARA UNA MUESTRA

Estadísticos para una muestra				
	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
INFRAESTRUCT	47	18.9362	2.58259	.37671

Fuente: Encuesta, Resultados SPSS

Considerando que:

La media de la muestra es 18.9362 y la prueba de valor es de 20, y el coeficiente t-student es negativo al igual que la diferencia de medias, se puede concluir que la media está por debajo de la prueba de valor.

Decisión:

P-Valor = 0.007 < alfa=0.05 Por lo tanto:

Si la probabilidad obtenida es P-Valor < Alfa, se Acepta H1 (Rechaza H0). Como el P –Valor obtenido presenta un valor de 0.007 (menor a 0.05), se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H1), además considerando que la media del coeficiente t-student es negativo al igual que la diferencia de medias, se tiene que la media real está por debajo de la prueba de valor.

Con esto, validamos nuestra hipótesis determinando que:

“La condición de la infraestructura económica de la región de Tacna.2015. Es deficiente”

4.2.3. COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 2

Identificación de Variables

- ✓ Tipo de estudio : Transversal
- ✓ Nivel de Investigación : Relacional
- ✓ Objetivo estadístico : : Comparar
- ✓ Variable de estudio : : Capacidad Exportadora
Ordinal

Redacción de Hipótesis

Hipótesis Nula

“La capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015. Es eficiente”

Hipótesis Alterna

“La capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015. Es deficiente”

Prueba Estadística

Para comprobar el nivel de eficiencia de la variable dependiente capacidad exportadora, se utilizó la totalidad de la muestra de dicha variable, con la cual se decidirá si se rechaza la hipótesis nula la cual afirma que la capacidad exportadora es eficiente (media mayor al valor de prueba 20). Es decir para efectos de la comprobación de hipótesis debemos definir si existe diferencia significativa entre la media real y el valor de prueba, asimismo esta debe ser negativa para rechazar la hipótesis nula.

Por lo tanto para definir si existe diferencia significativa, aplicaremos T Student para una muestra

Para aplicar la prueba de T Student para una muestra debemos definir si existe normalidad en esta.

TABLA Nº 37: PRUEBA DE KOLMOGOROV SMIRNOV

Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra		
		CAPACIDADEXPORT
N		47
Parámetros normales a,b	Media	19.2128
	Desviación típica	2.51029
Diferencias más extremas	Absoluta	.126
	Positiva	.122
	Negativa	-.126
Z de Kolmogorov-Smirnov		.862
Sig. asintót. (bilateral)		.447
a. La distribución de contraste es la Normal.		
b. Se han calculado a partir de los datos.		

Fuente: Encuesta, Resultados SPSS

Dónde:

Nivel de significancia = 0.05

Por lo que:

El coeficiente de capacidad exportadora: $0.447 > 0.05$ Si existe Normalidad

Comprobado que existe normalidad en la muestra de capacidad exportadora aplicaremos la prueba T Student para una muestra:

TABLA Nº 38: PRUEBA DE T STUDENT PARA UNA MUESTRA

Prueba para una muestra						
	Valor de prueba = 20					
	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
					Inferior	Superior
CAPACIDADEXPORT	-2.150	46	.037	-.78723	-1.5243	-.0502

Fuente: Encuesta, Resultados SPSS

Dónde:

El nivel de significancia = 0.05

El P (valor) = $0.037 < 0.05$ Por lo tanto si hay diferencias significativas

TABLA Nº 39: ESTADÍSTICOS DE MUESTRAS RELACIONADAS

Estadísticos para una muestra				
	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
CAPACIDADEXPORT	47	19.2128	2.51029	.36616

Fuente: Resultados SPSS

Considerando que:

La media de la muestra es 19.2128 y la prueba de valor es de 20, y el coeficiente t-student es negativo al igual que la diferencia de medias, se puede concluir que la media está por debajo de la prueba de valor.

Decisión:

P-Valor = 0.037 < alfa=0.05 Por lo tanto:

Si la probabilidad obtenida es P-Valor < Alfa, se Acepta H1 (Rechaza H0). Como el P –Valor obtenido presenta un valor de 0.037 (menor a 0.05), se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H1), además considerando que la media del coeficiente t-student es negativo al igual que la diferencia de medias, se tiene que la media real está por debajo de la prueba de valor.

Con esto, validamos nuestra hipótesis determinando que:

“La capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015. Es deficiente”

CONCLUSIONES RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. Luego del análisis efectuado y en función de los resultados de la comprobación de hipótesis se concluye que, La Infraestructura económica, influye significativamente en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de exportación de la región de Tacna 2015. Esta aseveración se sustenta en qué; el coeficiente t-student obtenido presenta un valor de 34.182 (mayor a 1.96 a un nivel de significancia del 95%), y el nivel de significancia es de 0.000 (p-value menor de 0.05) se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H1); indicando que, la Variable Independiente (Infraestructura económica) tiene una importante influencia en la Variable Dependiente (Capacidad Exportadora).

2. Se llega a la conclusión que:

“La condición de la infraestructura económica de la región de Tacna.2015. Es deficiente”

Sustentado en las pruebas estadísticas que mencionan; La probabilidad obtenida es P-Valor < Alfa, se Acepta H1 (Rechaza H0). Como el P –Valor obtenido presenta un valor de 0.007 (menor a 0.05), se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H1), además considerando que la media del coeficiente t-student es negativo al igual que la diferencia de medias, se tiene que la media real está por debajo de la prueba de valor.

3. Se concluye que:

“La capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015. Es deficiente”

Esta conclusión se sustenta en el hecho que; La probabilidad obtenida es P-Valor < Alfa, se Acepta H1 (Rechaza H0). Como el P –Valor obtenido presenta un valor de 0.037 (menor a 0.05), se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H1), además considerando que la media del coeficiente t-student es negativo al igual que la diferencia de medias, se tiene que la media real está por debajo de la prueba de valor.

RECOMENDACIONES

1. Las empresas exportadoras agroindustriales de la región de Tacna, deben mejorar sustancialmente sus capacidades productivas, comerciales, gerenciales y mejora del producto a efectos de obtener mayores éxitos en los mercados internacionales
2. El estado debe ser más eficiente a efectos de mejorar la infraestructura económica de manera de reducir los sobre costos que generan en las empresas de exportación agroindustrial de la región de Tacna.
3. Las empresas de exportación agroindustrial de la región de Tacna, deben tomar acciones más dinámicas y realizar mejoras sustanciales en su competitividad a fin de prevalecer en el mercado y ser líderes mundiales.

REFERENCIAS

BIBLIOGRAFÍAS LIBROS

1. Alonso, J.A. y Donoso, V. (1998): "Competir en el exterior: la empresa española y los mercados internacionales", Instituto Español de Comercio Exterior. Madrid.
2. Amit, R., Schoemaker, P. (1993). Strategic Assety and Organizational Rent. *Stretegic Management Journal*, Vol. 14.
3. Axinn, C.N. (1988) Export Perfomance: Do Managerial Perceptions Make a Difference? *International Marketing Review*, Vol.5. N°2
4. Bartlett, C.A., y Ghoshal, S. (1989). *Management across borders*. Harvard Business School Press, Boston.
5. Beltrán, A., Anzola, O., Torres, E., Camargo, R., Bello, C., (2003) *Mejorando la competitividad de la Pyme. Desarrollo y aplicación de modelos de gestión*. Universidad Externado de Colombia, Facultad de Administración de Empresas
6. Calderón, C. y Servén, L. (2004a), "The effects of intrastructure development on growth and income distribution"; Central Bank of Chile, Working Paper N° 270.
7. Cavusgil, S.T., Nevin, J. R. (1981) International Determinant of Export Marketing Behaviour: An Empirical Investigation. *Journal of Marketing Research*, Vol.18, n°1
8. Cerdeña Stromsdorfer, F.; Fukunaga Mendoza, L.; Mejía Anticona, R. y Soto Laguerre, C. (2001). *Modelo para la internacionalización de la empresa peruana*. Tesis de Magister, Universidad ESAN, Perú.
9. Coca, P., Compes, R. (2003) *Evaluacion de los principales puertos de America del Sur. Analisis Institucional, técnico y económica*. Universidad Politecnica de

Valencia IIRSA (Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana)

10. Collis, D. (1991). A resourcebased analysis of global competition: The case of bearings. *Strategic Management Journal*. Vol.12.
11. Consejo Económico para América Latina y el Caribe (2003) Foro de Pymes Anif, Bogotá, 2003.
12. Ditchtl, E.; Köglmayr, G. y Müller, S. (1986): "Identifying Export Potential: A Comparative Analysis of German and Japanese Firms". *Advances in International Marketing*, Cavusgil, S.T., vol.1, Greenwich, Conn.: JAI Press
13. Eriksson, K.; Johanson, J.; Majkgard, A. y Sharma, D.D. (1997): "Experiential Knowledge and Costs in the Internationalization Process", *Journal of International Business Studies*, vol 28
14. Eusebio, R. (2001) Los determinantes del resultado exportador: un análisis comparativo entre empresas españolas e italianas. Tesis doctoral Universidad Autónoma de Barcelona. Departamento de Economía de la Empresa
15. Fernández, M., Peña., I., Hernández, F. (2007). Factores determinantes del éxito exportador. El papel de la estrategia exportadora en las empresas de economía social. Universidad de Castilla-La Mancha.
16. Grant, R.M. (2006). Dirección Estratégica: Conceptos, Técnicas y Aplicaciones. Madrid: Civitas, (5ª ed.).
17. Grant, R.M. (2006). Dirección Estratégica: Conceptos, Técnicas y Aplicaciones. Madrid: Civitas, (5ª ed.).
18. Hoang, B.P. (1998): «A Causal Study of Relationships Between Firm Characteristics, International Marketing Strategies and Export Performance», *Management International Review*, vol. 38, special issue
19. Horta, R. (2010) Los Determinantes del Resultado Exportador: *el caso del Sector Agroindustrial en Uruguay*. Tesis Doctoral, Universidad de Deusto – San Sebastián, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Programa de Doctorado en Economía y Dirección de Empresas, Uruguay.
20. Ioan, D. S. (2015) Elaboración de una metodología para medir la capacidad exportadora de las PYMES's en Venezuela, UCLA
21. Johanson, J. y Wiedershein-Paul, F. (1975): "The internationalization of the firm: Four Swedish cases". *Journal of Management Studies*, Vol.12.
22. Kay, C. Enfoques sobre el desarrollo rural en América Latina y Europa desde mediados del siglo XX". En *La enseñanza del desarrollo rural: enfoques y perspectivas*, Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, 2007
23. Manuel, C. (1999) Introducción al comercio internacional. Editorial UOC,

24. Marín, R. (2000). Almacén de Clase Mundial. Caracas, Venezuela: Editorial Universidad Pontificia Bolivariana
25. Merino, F. (1998) La salida al exterior de la Pyme manufacturera española. Investigación Comercial Española, num 773.
26. Modi, S.B., Mabert, V.A. (2007): «Supplier Development: Improving Supplier Performance Through Knowledge Transfer», Journal of Operations Management, vol. 25, nº 1
27. Montgomery, C. y Hariharan, S. (1991). Diversified entry by established firms. Journal of Economic Behavior and Organization. Vol.15
28. Moore, F.G. (1990) Administración de la producción. México. Diana
29. Moreno, L., Velasquez, J., &Díaz, F. (2005). Solución al problema combinado de ubicación de almacenes y asignación de inventarios usando técnicas heurísticas. Revista DYNA, 72(145),
30. Nelson, R; Winter, S. (1982). An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, MA: Belknap Press
31. Pérez Salas, G., Cipoletta Tomassian G., Sánchez R. (2009), “Infraestructura y Servicios de Transporte y su relación con los Objetivos de Desarrollo del Milenio”.
32. Peteraf, M. (1993). The cornerstone of the competitive advantage: A resource-based view. Strategic Management Journal. Vol. 14.
33. Porter, E. M. (1982), Estrategia Competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores Industriales y de la Competencia. México: Editorial CECSA.
34. Rozas, P. (2008), “Problemas y desafíos en el financiamiento de la infraestructura en América Latina”, CEPAL.
35. Rozas, P. y Sánchez R. (2004), “Desarrollo de infraestructura y crecimiento económico: revisión conceptual”, Serie Recursos naturales e infraestructura, Nº 75
36. Servén, L. y Calderon, C. (2004), “The Effects of Infrastructure Development on Growth and Income Distribution”. Banco Central de Chile, Documentos de Trabajo n.º 270
37. Valenciano, J., Carretero, A. (2001) Evolución de las teorías de desarrollo rural: La aplicación en España. Investigaciones Sociales. Año V, número 7.
38. Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. Strategic Management Journal, Vol. 5 No. 2

BIBLIOGRAFIAS WEB

1. Banco Central de Reserva del Perú (Noviembre del 2014) Obtenido de TACNA: Síntesis de Actividad Económica. Obtenido de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Arequipa/2014/sintesis-tacna-11-2014.pdf>
2. CENTRUM-Católica (Mayo del 2012) Obtenido de: Índice de Competitividad Regional 2011. Obtenido de: <file:///D:/Documents/Downloads/BCR%20POTENCIALIDAD%20DE%20TACNA.pdf>
3. CEPAL (2004) Obtenido de Desarrollo de infraestructura y crecimiento económico: revisión conceptual. Obtenido de: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6441/S048642_es.pdf?sequence=1
4. Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento (31 de Diciembre 2013). “Actualización del Plan Maestro Optimizado 2013-2043”. Obtenido de: file:///C:/Users/Christian/Downloads/epstacna_pmo_2013_2043.pdf
5. Grupo de Análisis para el Desarrollo (11 de Marzo del 2011) Obtenido de Impacto climático en el recurso hídrico: el caso de la cuenca de Tacna. Obtenido de: <http://www.grade.org.pe/proyectos/impacto-climatico-en-el-recurso-hidrico-el-caso-de-la-cuenca-de-tacna/>
6. Grupo La Republica S.A. (12 de Noviembre del 2012) Obtenido de Falta inversión en recursos hídricos para región Tacna. Obtenido de: <http://www.larepublica.pe/12-11-2012/falta-inversion-en-recursos-hidricos-para-region-tacna>
7. MINAG (24 de Setiembre del 2014) Obtenido de Tacna: Producción y Exportación de Aceituna, Orégano y Cebolla. Obtenido de: http://www.agritacna.gob.pe/sites/default/files/Estadistica/Produccion_Exportacion2013.pdf

ANEXOS

ANEXO 1: EMPRESAS DE EXPORTACION AGROINDUSTRIAL (REGION TACNA)

RUC	EMPRESAS	PRODUCTO
20449241887	AGRICOLA ALTO VALLE E.I.R.L.	LEGUMBRES Y HORTALIZAS
20533095187	AGRICOLA DON ANGEL S.A.C.	LEGUMBRES Y HORTALIZAS
20318165051	AGROIND. Y COMERCIALIZ. GUIVE E.I.R.L	ACEITUNAS CONSERVADAS
20495300995	AGROINDUSTRIAS GONZALEZ E.I.R.L.	ACEITUNAS CONSERVADAS
20449411553	AGROINDUSTRIAS INCA PERU E.I.R.L.	ACEITUNAS CONSERVADAS
20532465673	AGROINDUSTRIAS ROMTHAL E.I.R.L.	ACEITUNAS CONSERVADAS
20453217036	AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO SOC.ANONIMA	OREGANO
20532845158	AGRONEGOCIOS INTERNACIONALES JOSE S.R.L.	LEGUMBRES Y HORTALIZAS
20410542634	ALIMENTOS PROCESADOS DEL OLIVO E.I.R.L.	ACEITUNAS CONSERVADAS
20532404291	ARMANO OLIVES S.A.C.	ACEITUNAS CONSERVADAS
20520064819	Agroindustrial Andinos EIRL	OREGANO
20449323930	Agroindustrias Santa Maria EIRL	ACEITUNAS CONSERVADAS
20520074458	Alimentos del Pacificos S.R.L.	ACEITUNAS CONSERVADAS
20532966451	Aromatico Inversiones SAC	OREGANO
20533016066	BASCONT AGROEXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - BASCONT AGROEXPORT S.A.C.	ACEITUNAS CONSERVADAS
20119194998	BAUMANN CROSBY SOCIEDAD ANONIMA	ACEITUNAS CONSERVADAS
20133270761	BIONDI Y CIA DE TACNA S.A.C.	ACEITUNAS CONSERVADAS, ACEITE DE OLIVA

RUC	EMPRESAS	PRODUCTO
20119546851	CORPORACION ADC SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	OTROS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES
20532603499	DAMAJHU EXPORT IMPORT COMERCIALIZADORA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	LEGUMBRES Y HORTALIZAS
20532106436	DESCALS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS S.A.C.	ACEITUNAS CONSERVADAS, ACEITE DE OLIVA
20533010530	ESPECIERA DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	OREGANO
20452899664	ESTELA Y COMPANIA S.C.R.L.	OREGANO
20532761566	EXPORT IMPORT GEMA PERU S. A. C.	OTROS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES
20532549931	EXPORTACIONES TACNA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - EXPORTACIONES TACNA S.A.C.	OTROS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES
20532914494	EXPORTADORAIMPORTADORANANDITOEIRL-EXPORT	ACEITUNAS CONSERVADAS, ACEITE DE OLIVA
10158568328	FALVY DE MATOS CINTHYA LOURDES	OTROS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES
20532520950	Fundo La Noria SAC	ACEITUNAS CONSERVADAS
20532857326	GIANELA INVERSIONES E.I.R.L.	OTROS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES
20532998655	GRUPO ESTELA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - GRUPO ESTELA S.A.C.	OREGANO
20519822661	I.S.D.FADBY E.I.R.L.	OTROS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES
20532861862	IMPORT & EXPORT FLORES GUTIERREZ E.I.R.L	ACEITUNAS CONSERVADAS
20532722072	IMPORT EXPORT GOLD GREEN S. A. C.	OREGANO
20532624224	IMPORT Y EXPORT PRODALIM E.I.R.L.	OREGANO
20449428529	IMPORT.Y EXPORT. GUIDO FRUTS S.R.L.	LEGUMBRES Y HORTALIZAS
20533023356	INDUSTRIA OLIVO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ACEITUNAS CONSERVADAS

RUC	EMPRESAS	PRODUCTO
20108635542	INDUSTRIAS AGRICOLAS TACNA S.A.C.	ACEITUNAS CONSERVADAS
20532896810	Inversiones Sol Dorado SAC	OTROS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES
10005207164	MACHICADO APAZA MARIA ELENA	ACEITUNAS CONSERVADAS
20532383782	NOVOS DISTRIBUCION Y EXPORTACION DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ACEITUNAS CONSERVADAS
20532464359	OLIAMERICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - OLI.S.A.C.	OREGANO
20519909945	OLIVA PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ACEITUNAS CONSERVADAS
10437090535	ORDOÑEZ CUTIPA ELVIRA	OTROS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES
20532427747	PROASUR E.I.R.L.	ACEITUNAS CONSERVADAS
20519859077	PRODUCTOS VEGETALES DE EXPORTACION EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	OREGANO
20519777348	SABOR PERUANA DE EXPORTACIÓN SAC	OREGANO
20533005960	TIERRA Y MAR DEL NORTE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - TIERRA Y MAR DEL NORTE S.A.C.	ACEITUNAS CONSERVADAS
10004704067	VIDAL FLORES LEONARDO LORENZO	OTROS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES

Fuente: Sistema integrado de información de Comercio Exterior. Lima. Perú

ANEXO 02: MATRIZ DE CONSISTENCIA

“LA INFRAESTRUCTURA ECONOMICA Y SU INFLUENCIA EN LA CAPACIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DE LA REGIÓN DE TACNA. 2015”

Formulación del Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e Indicadores
<p>Problema General.</p> <p>¿Cuál es el grado de influencia de la infraestructura económica en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015?</p>	<p>Objetivo General.</p> <p>Determinar el grado de influencia de la infraestructura económica en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015</p>	<p>Hipótesis General.</p> <p>H1= La infraestructura económica influye significativamente en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015</p> <p>H0= La infraestructura económica no influye significativamente en la capacidad exportadora de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015</p>	<p>Variable Dependiente (VD) Capacidad exportadora</p> <p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad del producto • Capacidad productiva • Capacidad comercial • Capacidad gerencial <p>Variable Independiente (VI) Infraestructura económica</p> <p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo rural • Dotación servicios básicos • Sistema vial conectado • Infraestructura de puerto y aeropuerto
<p>Problema Específico.</p> <p>¿Cuál es la condición de la infraestructura económica de la región de Tacna.2015?</p> <p>¿Cuál es la condición de la capacidad de exportación de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015?</p>	<p>Objetivos Específicos.</p> <p>Determinar la condición de la condición de la infraestructura económica de la región de Tacna.2015</p> <p>Determinar la condición de la capacidad de exportación de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015</p>	<p>Hipótesis Específicas.</p> <p>Hipótesis Específica 1</p> <p>H1: la condición de la infraestructura económica de la región de Tacna.2015. Es deficiente</p> <p>H0: la condición de la infraestructura económica de la región de Tacna.2015. Es eficiente</p> <p>Hipótesis Específica 2</p> <p>H1: la capacidad de exportación de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015. Es deficiente</p> <p>H0: la capacidad de exportación de las empresas agroindustriales de la región de Tacna. 2015. Es eficiente</p>	<p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo rural • Dotación servicios básicos • Sistema vial conectado • Infraestructura de puerto y aeropuerto

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

a. Apellido y nombre del informante

VELASQUEZ YUPANQUI, WILFREDO BERNARDO

b. Cargo e institución donde labora

WPT- DOCENTE

c. Nombre del instrumento motivo de evaluación

ENCUESTA

d. Autor del instrumento

II. ASPECTOS DE LA VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	CALIFICACION				
		Deficiente 01-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y comprensible				X	
1. OBJETIVIDAD	Permite medir hechos observables			X		
2. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología				X	
3. ORGANIZACIÓN	Presentación ordenada				X	
4. SUFICIENCIA	Comprende aspectos de las variable en cantidad y calidad suficiente				X	
5. PERTINENCIA	Permitirá conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados				X	
6. CONSISTENCIA	Pretende conseguir datos basados en teorías o modelos teóricos				X	
7. ANÁLISIS	Descompone adecuadamente las variables/Indicadores/medidas				X	
8. ESTRATEGIAS	Los datos por conseguir responde los objetivos de investigación			X		
9. ESTRATEGIAS	Los datos por conseguir responde los objetivos de inversión			X		
10. APLICACIÓN	Existencia de condiciones para aplicarse				X	

III. CLASIFICACIÓN GLOBAL:
(Marca con aspa)

APROBADO	DESAPROBADO	OBSERVADO
X		

Fecha y lugar... TACNA, 15 DE JUNIO, 2015

Firma del experto

DNI... 00419188... Teléfono Nro... 952886522

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

- a. Apellido y nombre del informante
RUBEN MOISES LAQUITA ESPINOZA
- b. Cargo e institución donde labora
DOCENTE.
- c. Nombre del instrumento motivo de evaluación
Enquesta
- d. Autor del instrumento
Diana Dulce Eva Hernández

II. ASPECTOS DE LA VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	CALIFICACION				
		Deficiente 01-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y comprensible				X	
1. OBJETIVIDAD	Permite medir hechos observables			X		
2. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología				X	
3. ORGANIZACIÓN	Presentación ordenada				X	
4. SUFICIENCIA	Comprende aspectos de las variable en cantidad y calidad suficiente				X	
5. PERTINENCIA	Permitirá conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados					X
6. CONSISTENCIA	Pretende conseguir datos basados en teorías o modelos teóricos			X		
7. ANÁLISIS	Descompone adecuadamente las variables/Indicadores/medidas				X	
8. ESTRATEGIAS	Los datos por conseguir responde los objetivos de investigación				X	
9. ESTRATEGIAS	Los datos por conseguir responde los objetivos de inversión				X	
10. APLICACIÓN	Existencia de condiciones para aplicarse				X	

III. CLASIFICACIÓN GLOBAL:
 (Marca con aspa)

APROBADO	DESAPROBADO	OBSERVADO

Fecha y lugar TACNA, 15 DE JUNIO 2016


 Firma del experto

DNI 70498334 Teléfono Nro. 952 696219

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

- a. Apellido y nombre del informante
Burneo, Renato
- b. Cargo e institución donde labora
Universidad Privada de Tacna / Director de Escuelas
- c. Nombre del instrumento motivo de evaluación
Encuesta
- d. Autor del instrumento
Diana Dill'erva

II. ASPECTOS DE LA VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	CALIFICACION				
		Deficiente 01-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y comprensible					X
1. OBJETIVIDAD	Permite medir hechos observables				X	
2. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología				X	
3. ORGANIZACIÓN	Presentación ordenada				X	
4. SUFICIENCIA	Comprende aspectos de las variable en cantidad y calidad suficiente				X	
5. PERTINENCIA	Permitirá conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados					X
6. CONSISTENCIA	Pretende conseguir datos basados en teorías o modelos teóricos				X	
7. ANÁLISIS	Descompone adecuadamente las variables/Indicadores/mecidas				X	
8. ESTRATEGIAS	Los datos por conseguir responde los objetivos de investigación				X	
9. ESTRATEGIAS	Los datos por conseguir responde los objetivos de inversión				X	
10. APLICACIÓN	Existencia de condiciones para aplicarse				X	

III. CLASIFICACIÓN GLOBAL:

(Marca con aspa)

APROBADO	DESAPROBADO	OBSERVADO
X		

Fecha y lugar..... Tacna, 19 de Junio de 2015



Firma del experto

DNI..... 45697286 Teléfono Nro..... 984721474