

**UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TESIS

**OPERATIVIDAD DE LA EXPORTACIÓN Y SU IMPACTO EN EL
DESADUANAJE DEL AJÍ PAPRIKA DE LA EMPRESA ADB INTERNATIONAL**

SAC - 2021

PRESENTADO POR:

KIARA GREACE FLORES PABLO

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

ASESOR

Dr. LUIS ALBERTO BALDEOS ARDIAN

Dr. Luis Alberto Baldeos Ardian

HUACHO-2021

AGRADECIMIENTO

Gracias a mi familia por apoyar cada decisión y proyecto propuesto. Gracias por permitirme cumplir con excelencia el desarrollo de este elaborado proyecto. No ha sido sencillo llegar a este punto, sin embargo; sus aportes, su sabiduría, su inmensa bondad permito que fuera más llevadero el poder culminar de manera satisfactoria el presente proyecto. Y para finalizar, también agradecer a todos los que fueron mis compañeros de clase y maestros durante todos los niveles de universidad ya que gracias al apoyo brindado han aportado en un alto porcentaje a mis ganas de seguir adelante en mi carrera profesional.

Kiara Greace Flores Pablo

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación está dedicado a cada uno de mis seres queridos, quienes son mis pilares para ser la profesional que hoy en día soy. En especial a mis amados padres, quienes me han proporcionado la mejor educación y enseñado que con esfuerzo, trabajo y constancia todo se consigue. A mi hermano y hermanas que me apoyaron y brindaron sus consejos. A mis tías y tío quienes con sus palabras de aliento me dieron la fortaleza para poder continuar y siempre ser perseverante con mis objetivos propuestos. Y a mí querido abuelo por las grandes enseñanzas y gratos momentos en familia.

Kiara Greace Flores Pablo

INDICE

| | |
|---|----|
| CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 1 |
| 1.1 Descripción de la realidad problemática | 1 |
| 1.2 Formulación del problema | 4 |
| 1.2.1 Problema general | 4 |
| 1.2.2 Problemas específicos | 4 |
| 1.3 Objetivos de la investigación | 5 |
| 1.3.1 Objetivo general | 5 |
| 1.3.2 Objetivos específicos | 5 |
| 1.4 Justificación de la investigación..... | 6 |
| 1.5 Delimitaciones del estudio | 7 |
| 1.6 Viabilidad del estudio | 8 |
| CAPITULO II. MARCO TEORICO | 9 |
| 2.1 Antecedentes de la investigación | 9 |
| 2.1.1 Investigaciones internacionales..... | 9 |
| 2.1.2 Investigaciones nacionales | 12 |
| 2.1 Bases teóricas | 16 |
| 2.3 Bases filosóficas..... | 43 |
| 2.4 Definición de términos básicos..... | 45 |
| 2.5 Hipótesis de investigación | 47 |
| 2.5.1 Hipótesis general | 47 |
| 2.5.2 Hipótesis específicas..... | 47 |
| 2.6 Operacionalización de las variables..... | 48 |
| CAPITULO III. METODOLOGÍA..... | 49 |
| 3.1 Diseño metodológico | 49 |
| 3.1.1 Enfoque de la investigación | 49 |
| 3.1.2 Tipo..... | 49 |
| 3.1.3 Diseño..... | 50 |
| 3.1.4 Nivel de investigación..... | 50 |
| 3.2 Población y muestra | 51 |
| 3.2.1 Población | 51 |
| 3.2.2 Muestra | 51 |

| | |
|--|----|
| 3.3 Técnicas de recolección de datos | 52 |
| 3.4 Técnicas para el procesamiento de la información | 53 |
| CAPITULO IV. RESULTADOS | 54 |
| 4.1 Análisis de resultados | 54 |
| 4.2 Contrastación de hipótesis | 66 |
| CAPITULO V. DISCUSIÓN | 72 |
| 5.1 Discusión | 72 |
| CAPITULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 74 |
| 6.1 Conclusiones | 74 |
| 6.2 Recomendaciones | 76 |
| REFERENCIAS..... | 77 |
| 7.1 Fuentes documentales | 77 |
| 7.2 Fuentes bibliográficas..... | 78 |
| 7.3 Fuentes hemerográficas | 79 |
| 7.4 Fuentes electrónicas..... | 79 |
| ANEXO..... | 80 |

INDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1 <i>Operacionalización de variables y dimensiones</i> | 48 |
| Tabla 2 Operatividad de exportación..... | 54 |
| Tabla 3 Operatividad de exportación directa | 55 |
| Tabla 4 Operatividad de exportación indirecta | 56 |
| Tabla 5 Desaduanaje | 57 |
| Tabla 6 Requerimientos del producto..... | 58 |
| Tabla 7 Requerimientos del proceso..... | 59 |
| Tabla 8 <i>Tabla cruzada de Operatividad de exportación y Desaduanaje</i> | 60 |
| Tabla 9 <i>Tabla cruzada de Operatividad de exportación directa y Desaduanaje</i> | 61 |
| Tabla 10 <i>Tabla cruzada de Operatividad de exportación indirecta y Desaduanaje</i> | 62 |
| Tabla 11 <i>Tabla cruzada de Operatividad de exportación y Requerimientos del producto</i> | 63 |
| Tabla 12 <i>Tabla cruzada de Operatividad de exportación y Requerimientos del proceso</i> | 64 |
| Tabla 13 <i>Resultados de la Prueba de Normalidad de variables y sus dimensiones</i> | 65 |
| Tabla 14 <i>Correlación entre Operatividad de exportación y Desaduanaje</i> | 66 |
| Tabla 15 <i>Correlación entre Operatividad de exportación directa y Desaduanaje</i> | 68 |
| Tabla 16 <i>Correlación entre Operatividad de exportación indirecta y Desaduanaje</i> | 70 |

INDICE DE FIGURAS

| | |
|--|-----------|
| Figura 1. Operatividad de exportación | 54 |
| Figura 2. Operatividad de exportación directa..... | 55 |
| Figura 3. Operatividad de exportación indirecta..... | 56 |
| Figura 4. Desaduanaje | 57 |
| Figura 5. Requerimientos del producto | 58 |
| Figura 6. Requerimientos del proceso | 59 |
| <i>Figura 7. Operatividad de exportación y Desaduanaje.....</i> | <i>60</i> |
| <i>Figura 8. Operatividad de exportación directa y Desaduanaje</i> | <i>61</i> |
| <i>Figura 9. Operatividad de exportación indirecta y Desaduanaje</i> | <i>62</i> |
| <i>Figura 10. Operatividad de exportación y Requerimientos del producto</i> | <i>63</i> |
| <i>Figura 11. Operatividad de exportación y Requerimientos del proceso</i> | <i>64</i> |
| <i>Figura 12. Correlación entre Operatividad de exportación y Desaduanaje</i> | <i>67</i> |
| <i>Figura 13. Correlación entre Operatividad de exportación directa y Desaduanaje.....</i> | <i>69</i> |
| <i>Figura 14. Correlación entre Operatividad de exportación indirecta y Desaduanaje.....</i> | <i>71</i> |

RESUMEN

El presente trabajo de investigación cuenta como objetivo general, determinar de qué manera impacta la operatividad de exportación en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. Además, fue necesario contar con el apoyo de los representantes de la empresa ADB International S.A.C., para que el estudio se realice con éxito y se logre con ello, los resultados esperados.

Para esta investigación la muestra fue de 28 trabajadores de la empresa ADB International S.A.C., utilizando como instrumento de recolección de datos, una encuesta con escala Likert, con 12 ítems para la variable Operatividad de exportación, y con 12 ítems para la variable Desaduanaje. Este estudio es de tipo aplicado, enfoque cuantitativo, nivel correlacional y diseño no experimental - transversal. Se logró demostrar que la significancia asintótica es menor que el nivel de significancia. Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna: la operatividad de exportación impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. Teniendo una correlación de Pearson de 0.670 siendo una correlación positiva y moderada de acuerdo a la escala de Bisquerra. Es decir, la empresa ADB International S.A.C. realiza operatividades efectivas para la exportación directa e indirecta del ají paprika; por ello, cumplen con los requerimientos fijados sobre el producto a exportar, y sobre su respectivo proceso de exportación.

Palabras clave: Operatividad de exportación, exportación directa, exportación indirecta, desaduanaje, requerimientos del producto, requerimientos del proceso.

ABSTRACT

The present research work has as a general objective, to determine how the export operation impacts on the customs clearance of the paprika pepper of the company ADB International S.A.C., during the year 2021.

It was necessary to have the support of the representatives of the company ADB International S.A.C., for the study to be carried out successfully and thereby achieve the expected results. For this research, the sample consisted of 28 workers from the company ADB International S.A.C., using as a data collection instrument, a survey with a Likert scale, with 12 items for the Export Operational variable, and with 12 items for the Customs clearance variable. This study is of an applied type, quantitative approach, correlational level and non-experimental - cross-sectional design.

The asymptotic significance is less than the significance level. Therefore, there is enough statistical evidence to reject the null hypothesis and accept the alternative hypothesis: the export operation significantly impacts the customs clearance of the paprika pepper from the company ADB International SAC, during the year 2021. Having a Pearson correlation of 0.670 being a positive and moderate correlation according to the Bisquerra scale. That is, the company ADB International S.A.C. performs effective operations for the direct and indirect export of paprika pepper; Therefore, they comply with the requirements set on the product to be exported, and on its respective export process.

Keywords: Export operability, direct export, indirect export, customs clearance, product requirements, process requirements.

INTRODUCCIÓN

La presente tesis denominada “Operatividad de exportación y su impacto en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C. - 2021”, tiene como objetivo determinar de qué manera impacta la operatividad de exportación en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021.

En esta investigación se fundamenta en la variable operatividad de exportación y sus respectivas dimensiones, entre ellas: operatividad de exportación directa y operatividad de exportación indirecta. Asimismo, se explica la variable desaduanaje, y sus propias dimensiones, entre ellas: requerimientos del producto y requerimientos del proceso.

Además, las recomendaciones que se señalan en la presente investigación, ayudarán a mejorar la operatividad de exportación y el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., teniendo en cuenta los resultados obtenidos de esta investigación.

Este estudio investigativo está organizado en seis capítulos y de la siguiente manera:

Capítulo I: planteamiento del problema, con el planteamiento de la realidad problemática, formulación del problema y objetivos de la investigación.

Capítulo II: Marco Teórico, con los antecedentes de la investigación, definición de conceptos, bases teóricas, hipótesis general y específico.

Capítulo III: Contiene la metodología, con el diseño metodológico, enfoque y tipo de investigación, población y muestra, técnica de recolección de datos y procesamiento de la información.

Capítulo IV: Contiene los resultados de la encuesta en tablas, figuras e interpretaciones.

Capítulo V: Contiene la discusión de la presente investigación.

Capítulo VI: Conclusión y recomendaciones.

Finalmente, se presenta las referencias documentales, bibliográficas, hemerográficas y electrónicas; así como los respectivos anexos de investigación.

CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

Galindo & Ríos (2015) señalan que una operatividad de exportación consiste en regular la realización y todo lo pertinente al proceso de una venta, intercambio o donación de bienes y servicios de los habitantes de una nación a otra; esto quiere decir que, se alineará a ciertas determinadas leyes y normativas, toda transferencia de productos u propiedades entre residentes de diversos países, la cual se le conoce como acto de exportación. De esta manera, la persona que ofrece la venta es conocido como “exportador”, mientras que la persona que acepta y compra es conocido como “importador”; ambos son elementos elementales para que una exportación se lleve a cabo, y con ello su operatividad.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el Exports of Goods and Services del 2017, realizado por el Banco Mundial y el OECD National Accounts, los países que más exportan, basándose en sus actividades económicas son: China con una estimación de US\$ 2,157,000 millones, destacándose en la exportación de maquinarias con un 48% de sus principales productos; Estados Unidos con un total de US\$ 1,900,000 millones, destacándose también en la exportación de maquinarias con el 24% de sus productos; asimismo, Alemania con US\$ 1,401,000 millones, Japón con US\$ 683,000,000 millones, y Reino Unido con US\$ 436,500,000 millones, destacándose con el 27%, 37%, y 21% en exportación de maquinarias, respectivamente (Montoya, 2018). Estas cifras demuestran que, en el mercado internacional la operatividad de exportación es un asunto necesario e indispensable para cada exportación y su crecimiento económico. Sin embargo, a diferencia de los países ya mencionados con anterioridad, en Latinoamérica, los productos que más se exportan, pertenecen al comercio agrícola. Según IICA (CAESPA) con datos del Trade Data Monitor (TDM), durante los cinco primeros meses de la pandemia por el

COVID-19, 12 países de América Latina y el Caribe siguieron presentando incrementaciones en las exportaciones agrícolas, con 8% promedio, mayor que el periodo anterior, siendo un total de US\$ 85.3 mil millones. Destacando entre ellos, países como Brasil con 20.1% a nivel mundial, Paraguay con 14.0%, Costa Rica con 11.1%, Canadá con 5.3%, Belice con 3.9%, Guatemala con 3.3%, y Ecuador con 1.9% (Arias, 2021).

Por otra parte, nuestro país también ha ido aumentando su nivel de exportación con diversos productos peruanos, como aquellos relacionados con el comercio agrícola; siendo Perú, el octavo país exportador mundial de capsicum o ajíes, presentando la posibilidad de incrementar su productividad y su acceso a más mercados internacionales. Paula Carrión, gerente de Agroexportaciones de la Asociación de Exportadores, afirma que la tendencia de crecimiento se debe a la buena administración de entidades públicas y privadas, así como de la identificación y utilización de las operatividades de exportación directa e indirecta, que impulsan la productividad y consumo de estos productos agrícolas. En el 2016, las variedades de ajíes representaron el 79% de exportaciones, siendo el 32% de ají paprika, 29% de ají piquillo, y 18% de ají bell pepper (Agencia de Noticias Andina, 2017). Presentar estas cifras en aumento, que con el pasar de los años e inclusive con la presencia de una pandemia global y actual por el COVID-19, logra que se obtengan diversos beneficios económicos para el país, así como, mejorar el proceso de exportación, cumplimiento de leyes y normativas correspondientes, y aspectos propios del desaduanaje.

En la región de Lima se evidencia, el surgimiento de nuevas empresas dedicadas a estos productos agrícolas, específicamente el ají paprika, quienes se han propuesto brindar productos orgánicos y de alta calidad; de manera que puedan desarrollar las exportaciones de dichos productos a un mercado extranjero, empleando consigo la operatividad necesaria de exportación para facilitar el proceso y cumplir con las diferentes normativas y exigencias que señala el Estado, como lo es, el requerimiento de desaduanaje. Es por estas

razones que, se ha propuesto realizar la presente investigación, con la finalidad de determinar, de qué manera impacta la operatividad de exportación en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C durante el año 2021.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿De qué manera impacta la operatividad de exportación en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿De qué manera impacta la operatividad de exportación directa en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021?
- ¿De qué manera impacta la operatividad de exportación indirecta en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar de qué manera impacta la operatividad de exportación en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021.

1.3.2 Objetivos específicos

- Determinar de qué manera impacta la operatividad de exportación directa en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021.
- Determinar de qué manera impacta la operatividad de exportación indirecta en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Justificación teórica

El presente proyecto de investigación es factible por presentar datos y profundizaciones sobre aspectos relacionados con la operatividad de exportación y el desaduanaje del ají paprika. Es por ello que, durante el transcurso de la misma, se presentan informaciones y teorías de distintos autores, quienes han sido citados específicamente, formando así, una base teórica sólida y efectiva para este estudio.

1.4.2 Justificación práctica

El presente proyecto de investigación está desarrollado para que se tomen medidas de mejoras, formuladas dentro de las recomendaciones del estudio, sirviendo como nuevas propuestas, que fortalezcan la operatividad de exportación y el desaduanaje del ají paprika en la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021.

1.4.3 Justificación metodológica

El presente proyecto de investigación se basa en un procedimiento metodológico con un determinado resultado, que servirá como antecedente para nuevos estudios sobre la operatividad de exportación y el desaduanaje del ají paprika. Asimismo, tanto la propuesta del instrumento como la técnica de recolección de datos, ayudarán a las investigaciones futuras de diferentes partes del mundo.

1.5 Delimitaciones del estudio

1.5.1 Delimitación del universo

La presente investigación tiene como población de estudio, a los trabajadores de la empresa ADB International S.A.C.

1.5.2 Delimitación del espacio

La presente investigación se realizó en las instalaciones de la empresa ADB International S.A.C., del distrito de Lince, Lima Metropolitana, Perú.

2.5.3 Delimitación temporal

La presente investigación se realizó entre los meses de febrero y julio del año 2021.

1.6 Viabilidad del estudio

La presente investigación es viable por el empleo de herramientas y datos teóricos verídicos, las cuales ayudaron a construir la información correspondiente sobre la operatividad de exportación y el desaduanaje, para la empresa en estudio. También, es viable porque el autor contó con los permisos necesarios de la empresa ADB International S.A.C., y asumió el costo que conllevó la creación y desarrollo de este estudio.

CAPITULO II. MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Investigaciones internacionales

Buendía & Villavicencio (2018) presentaron su tesis “Análisis de la factibilidad de producción y exportación de Ají de Mango a Francia”, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, para la obtención del grado académico de Ingenieras en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe. El objetivo de estudio fue, evaluar la factibilidad económica y financiera de la producción industrial y exportación de Ají de Mango al mercado francés, integrando materia prima subvalorada. Se llevó a cabo un estudio metodológico de tipo analítico-sintético, y con un enfoque mixto: cualitativo y cuantitativo. La muestra de trabajo fue de 384 habitantes de la ciudad de París. Finalmente, los autores concluyeron que, con el proyecto de la empresa productora y exportadora de Ají de Mango, DACH S.A., se evitarán contrataciones de personal innecesarias y pérdidas de recursos, lográndose con ello, el conocer la importancia de activos fijos y materia prima, las cuales permitirán la obtención de productos de alta calidad. La factibilidad del proyecto indica que la tasa interna de retorno obtenido es de 81.56% y su valor actual neto es de \$336,866.35, indicando que se obtendrá luego del pago de dicha deuda.

Huito (2018) realizó su trabajo de investigación “La producción y exportación de cacao en el desarrollo productivo de Bolivia: 1998-2017”. Aprobado por la Universidad Mayor de San Andrés, para la obtención del grado académico de Maestría en Economía con mención en Desarrollo Productivo. Su objetivo fue, determinar la importancia de la producción y exportación del Cacao en el Desarrollo Productivo de Bolivia. Dicho estudio es considerado como una investigación metodológica

deductiva, de tipo descriptivo, correlacional, explicativo, y longitudinal. Como instrumento, el autor utilizó la estadística descriptiva, teniendo una población de 10,027,254 habitantes del estado de Bolivia. Finalmente, concluyó que, la producción y exportación de cacao es importante, con una influencia positiva en el Desarrollo productivo. La evidencia empírica demostró que existe una reducida dinámica del nivel de producción de cacao durante todo el periodo de estudio y más en el segundo, la baja producción de cacao limita las exportaciones que, en el primer periodo de estudio, muestra un comportamiento creciente, pero a partir del segundo periodo es cíclico.

Méndez (2018) realizó su trabajo de investigación denominado “Plan de exportación en empresas cafetaleras de la ciudad de Huehuetenango”. Aprobado por la Universidad Rafael Landívar, para la obtención del grado académico de Licenciado en Mercadotecnia. Su objetivo general fue, identificar en qué nivel aplican el plan de exportación las empresas cafetaleras de la ciudad de Huehuetenango. Su investigación es de tipo descriptiva. Como muestra de estudio, tuvo a 14 gerentes y 9 encargados de empresas cafetaleras, a quienes se le aplicaron dos guías de entrevistas como instrumento de recolección de datos. Finalmente, concluyó que, las empresas cafetaleras de la ciudad de Huehuetenango no aplican formalmente el plan de exportación en la comercialización del café en mercados internacionales. Solamente nueve empresas del total aplican formalmente, resultando ser una debilidad, por no contar con la oportunidad de planificar hacia dónde dirigir los productos para mayores utilidades. La razón de esta problemática surge por el desconocimiento de los requisitos o porque estos llegan a ser muy extensos que no logran cumplirlos, como la calidad y cantidad del producto.

Ángel, Rivera, & Solís (2016) presentaron su tesis denominado “Plan de exportación de cacao orgánico hacia el mercado de la Unión Europea, caso ilustrativo Caritas El Salvador”, aprobado por la Universidad de El Salvador, para la obtención del grado académico de Licenciadas en Mercadeo Internacional. El objetivo de estudio fue, establecer la factibilidad de exportación de cacao orgánico hacia la Unión Europea. Dicho trabajo de investigación se realizó bajo la metodología de diseño no experimental, y de tipo descriptiva. Se aplicó una guía de entrevista como instrumento de estudio, a una población conformada por productores, exportadores de cacao e instituciones que brindan apoyo en el proceso de exportación del mismo. Se concluyó que, los productores de cacao salvadoreños no cuentan con ningún tipo de certificación, siendo este indispensable para la producción nacional. Para el éxito de una producción ordenada y bien identificada se debe realizar un estudio de evaluación y caracterización de variedades de cacao. Debido a la creciente demanda de cacao fino aromático en la Unión Europea, El Salvador puede convertirse en un nuevo proveedor de este tipo de cacao.

Carrión (2016) presentó su tesis denominado “Análisis de los acuerdos comerciales y su incidencia en las exportaciones ecuatorianas de cacao”, en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, para la obtención del grado académico de Ingeniera en Comercio Exterior. El objetivo del estudio fue, analizar la incidencia de los acuerdos comerciales que benefician la exportación de cacao ecuatoriano, mediante información estadística correspondiente al periodo 2012-2016. Dicho estudio fue de tipo descriptivo, y de diseño causal. El instrumento de estudio fue un guion de preguntas abiertas, aplicado en una entrevista, a la población de estudio conformado por dos productores cacaoteros pertenecientes a la Asociación

Nacional de Exportadores de Cacao e Industrializadores del Ecuador, dos expertos en el área de comercio exterior y a un representante del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO Ecuador). Finalmente, se concluyó que, aún existen acuerdos comerciales que podrían beneficiar a esta rama comercial, no obstante, existe un desconocimiento por parte de los productores cacaoteros y no hay un análisis por parte de las entidades gubernamentales y privadas sobre mercados rentables a los cuales aún no se tiene acceso o convenios establecidos.

2.1.2 Investigaciones nacionales

Mamani (2019) presentó su tesis “Producción y exportación de ají paprika de las empresas productoras de Lima Metropolitana al mercado estadounidense en el año 2017”, en la Universidad César Vallejo, para la obtención del grado académico de Licenciada en Negocios Internacionales. El objetivo de estudio fue, determinar la relación que existe entre producción y exportación de ají paprika al mercado estadounidense en el año 2017. Se llevó a cabo un estudio de diseño no experimental de corte transversal, de tipo aplicada y de nivel correlacional. Su muestra de trabajo fue de 20 jefes de área o gerentes de las empresas productoras de Lima Metropolitana, quienes desarrollaron el instrumento de encuesta de 38 preguntas. La autora concluyó que, la producción no tiene una relación con la exportación de ají paprika de las empresas productoras de Lima Metropolitana en el año 2017. Sin embargo, ello no confirma la relevancia que tiene la producción en la exportación y viceversa para que el ají paprika de empresas limeñas pueda ser comercializado en destinos internacionales, como en los EE.UU.

Lomparte (2018) realizó su trabajo de investigación “Evaluación de los niveles de exportación en función a la calidad de paprika en el periodo 2010-2015 en la zona Norte Chico”. Aprobado por la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, para la obtención del grado académico de Maestro en Finanzas y Negocios Internacionales. Su objetivo fue, evaluar la relación entre los niveles de exportación y la calidad de paprika en el periodo 2010-2015 en la zona norte chico. Dicho estudio es considerado como una investigación de diseño no experimental, de tipo aplicada, nivel descriptivo-correlacional. Como instrumento, el autor utilizó un cuestionario con escala de tipo Likert y una guía de preguntas, las cuales fueron aplicados a los exportadores de paprika en el Norte Chico. Finalmente, concluyó que, los niveles de exportación si se relacionan con la calidad de paprika en el periodo 2010-2015, en la zona del norte chico. Estas exportaciones señalaron que España, México y Estados Unidos, son los principales lugares de exportación, la cual solo se exporta la calidad de grado A y B, de ají paprika para dichos países.

Gamio (2017) realizó su trabajo de investigación denominado “Exportación y capacidad de producción de paprika durante el periodo 2018-2016”. Aprobado por la Universidad César Vallejo, para la obtención del grado académico de Licenciada en Negocios Internacionales. Su objetivo general fue, determinar la relación que existe entre la exportación y la capacidad de producción de la paprika durante el periodo 2008-2016. Su investigación es de enfoque cuantitativo, con diseño no experimental, longitudinal, de tendencia y descriptivo-correlacional. En esta investigación se utilizaron datos ex post facto, las cuales datan entre los años 2008 al 2016, obtenidos de base de datos de fuentes como SUNAT, FAO, Trademap, MINAGRI, entre otros. Finalmente, concluyó que, la relación entre la exportación y la capacidad de producción de la paprika en el periodo 2008-2016 ha sido positiva, ya que el índice

de correlación de Pearson entre el valor de exportación con el indicador volumen de producción da como resultado un 0.73, y asimismo el índice de correlación de Pearson entre el volumen de exportación con el volumen de producción obtuvo como resultado de 0.83

Sandoval, Bazán, & Vela (2015) presentaron su tesis denominado “Modelo para la mejora de la competitividad de la cadena de valor del ají paprika: caso de la Asociación de Pequeños Agricultores El Baden - La Zaranda del distrito Pítipo, provincia de Ferreñafe, departamento de Lambayeque - Perú 2015”, aprobado por la Universidad Nacional Pedro Ruíz Gallo, para la obtención del grado académico de Licenciados en Comercio y Negocios Internacionales. El objetivo de estudio fue, proponer un modelo de gestión orientado a la mejora de la competitividad de la cadena de valor del ají paprika de la Asociación de Pequeños Agricultores del Caserío el Badén-La Zaranda. Dicho trabajo de investigación se realizó bajo la metodología de tipo aplicada, y de diseño no experimental. Se aplicaron guías de entrevistas y guías de observación como instrumentos del estudio, a una muestra conformada por 21 productores de la Asociación de Agricultores del Caserío el Badén-La Zaranda. Se concluyó que, la asociación estudiada para la comercialización de sus productos utiliza el canal de distribución indirecto, vendiendo sus productos a acopiadores, detallistas del mercado modelo en Chiclayo. Asimismo, esta asociación enfrenta diversos obstáculos que no les ha permitido incrementar su productividad y por ende obtener niveles de competitividad. Finalmente, el resultado del análisis del mercado potencial para el ají paprika se ha identificado al país de los Estados Unidos, principal socio comercial de Perú, siendo uno de los cuatro exportadores más importantes en el mundo.

Chavesta (2015) presentó su tesis denominado “Estudio de viabilidad comercial para la exportación de ají paprika seco (*capsicum annum*) orgánico de la región Lambayeque al mercado de USA en el año 2015”, en la Universidad Señor de Sipán, para la obtención del grado académico de Licenciado en Negocios Internacionales. El objetivo del estudio fue, determinar la viabilidad comercial para la exportación de ají paprika seco orgánico de la región Lambayeque al mercado de USA en el año 2015. Dicho estudio fue de enfoque cuantitativo, y de diseño no experimental. El instrumento de estudio fue una guía de preguntas, aplicado en la entrevista a una muestra de 5 expertos en agro-negocios de ají paprika de la región Lambayeque. Finalmente, el autor concluyó que, las exportaciones de ají paprika seco están en un proceso de recuperación ya que nuestro principal comprador era el mercado de España, pero por el tema de la Crisis Económica nuestras exportaciones hacia el país de Europa disminuyeron y posicionaron a USA como principal importador. Asimismo, la exportación de este producto al mercado estadounidense es positiva, ya que se manifiesta que el producto va cumpliendo con los requerimientos de calidad necesarios para su exportación.

2.1 Bases teóricas

2.2.1 Operatividad de exportación

Muchas de las empresas obtienen grandes ingresos y ganancias gracias a las exportaciones de sus productos, esto debido a que, un mercado internacional es más extenso que un mercado nacional para cualquier empresa. De tal modo que, en el mundo empresarial, la exportación de productos y servicios se convertido como un mecanismo y estrategia para lograr incrementar la base de ingresos y utilidades netas. A diferencia de estas empresas, aquellas que no exportan frecuentemente, pierden consigo, valiosas oportunidades de crecimiento en el mercado global. Un factor interesante en estos casos, suele ser el tamaño y la rentabilidad económica de las empresas, estos determinan la utilización de estrategias de marketing empleados, así como las herramientas tecnológicas a su disposición; estos puntos, hacen la gran diferencia entre empresas grandes, medianas y pequeñas que se proyectan en exportar. Por su parte, estas pequeñas y medianas empresas, optan por exportar en situaciones que no suelen ser consideradas como oportunidades, y se basan normalmente en posibilitar la exportación cada vez que se logra saturar los mercados locales, o cuando se tiene un exceso de capacidad productiva dentro del mercado nacional, obligando que se busque recién la oportunidad de extensión en diferentes países. En este contexto, la exportación es comprendida como un apoyo económico para las organizaciones, partiendo desde la salida legal de productos y servicios a mercados internacionales, hasta la realización y cumplimiento efectiva de todos los requerimientos que esta necesite, como la comprensión de la operatividad de exportación (Mercado, 2000).

2.2.1.1 Definición

Minervini (2015) define a la operatividad de exportación como:

El proceso legal de vender bienes y servicios a un mercado extranjero para su consumo o utilización. Estas herramientas son claves en el procedimiento y realización de las exportaciones, las cuales conllevan, alcanzar un mayor beneficio económico y de prestigio para una empresa. Para ello, se requiere de la presencia y funcionalidad de un ente encargado en consolidar los trámites necesarios, como lo es la aduana, permitiendo que los productos ofrecidos se exporten con las condiciones óptimas y señaladas. Normalmente, las realizaciones de estas exportaciones presentan un nivel de dificultad, desde un grado legal y fiscal, puesto que, las diferentes naciones presentan sus propias normas y leyes, las cuales deberán ser acatadas, por ambos participantes de la realización de una exportación de bienes o servicios.

Por otro lado, Martínez & Lombana (2013) señalan que este proceso consiste en:

Programar envíos y recibimientos de mercaderías, las cuales cumplen con un alto número de requisitos para su pronto traslado entre un mercado nacional a uno internacional, las cuales generaran ciertas ganancias para las empresas o naciones emisoras. Este proceso implica también, una gran variedad de bases legales las cuales deberán ser señaladas y afirmadas por las correspondientes entidades de cada nación, de tal manera

que, no se construyan desacatos o incumplimientos de normativas, las cuales interrumpen y descalifican a las empresas que logran exportar un producto o servicio suyo, con la finalidad de acaparar nuevos desafíos empresariales, como es el caso de las exportaciones e importaciones

Sulser & Pedroza (2004) manifiestan que:

Poner en la mira un producto o servicio en un mercado desconocido o nuevo, siempre será un desafío de gran índole para la empresa. Este reto puede ser cada vez mayor, si no se conoce o no se cuenta con la información necesaria o suficientes sobre ello. La realización de una exportación presenta grandes cantidades de dificultades, que podrán ser superadas con gran éxito, si se logra planear y preparar adecuadamente sobre estos tipos de proyectos. Son frecuentes los casos de empresas exportadores que, producen sus propios productos en instalaciones locales, y no en países extranjeros, de manera que realizan sus exportaciones por medio de diferentes canales, facilitan el desarrollo del proceso.

González, Martínez, Otero, & González (2014) señalan que:

Exportar implica desarrollarse en un nuevo mercado, la cual es distinta al mercado natural o local, en otras palabras, una empresa que funcione en una nación de manera eficiente, conoce todo acerca de su mercado, más no, de mercados extranjeros. Este proceso se distingue por su alto compromiso y dedicación; estos dos elementos serán claves en el desarrollo

de la misma. Asimismo, se debe de contar con un soporte técnico y detector de factores elementales sobre las exportaciones, estos aspectos ayudaran en la participación y el incremento de utilidades.

2.2.1.2 Fases

Sulser & Pedroza (2004) manifiestan que:

Con la llegada de la globalización, las oportunidades de comercio internacional han incrementado notoriamente hoy en día. Esto ha permitido que muchas empresas realicen actividades de exportación, respetando las normativas y amparo de tratados comerciales que tienen como objetivo beneficiar al emprendedor en ahorrarse ciertos pagos de impuestos por el comercio internacional, o como también, de pagar un mismo monto considerable al del mercado nacional. Por ello, las empresas buscan que sus exportaciones se incrementen y consigo sus utilidades en un mediano y largo plazo, a través de un proceso que se distingue por las siguientes etapas:

A. Pre-embarque

Mercado (2000), señala que:

En esta fase de la exportación, se centran las actividades que permiten al exportador emprendedor estar en preparación para una pronta demanda extranjera, de manera que se formulen estrategias que ayuden la competitividad y eficiencia del proceso. Además, es aquí donde se logra la identificación y el

contacto de compradores o importadores potenciales, que posibiliten mayores casos de negocios y de cierre de ventas.

- **Desarrollo de producto**

Como primer punto en la exportación, se encuentra la preparación del bien o servicio a ofrecer en un mercado internacional. Adecuar o desarrollar este producto servirá para la identificación y captación rápida del mercado objetivo. Por eso, se debe de tomar en cuenta, los gustos, necesidades, deseos y determinadas preferencias del consumidor extranjero; así como los requisitos de embarque que este comprenderá desde su fabricación o producción, hasta su traslado al mercado extranjero (Ministerio de la Producción, 2018).

- **Condiciones de acceso a mercados del exterior**

Otro factor clave para el cumplimiento de ingreso de un producto a un mercado internacional, se debe de cumplir y comercializar según los requisitos y normativas que estas son señaladas. Las condiciones de acceso son variables y dependen del tipo y origen del producto, por esto, se debe de emplear negociaciones atractivas que permitan acceder con mayor facilidad, cumpliendo con los protocolos y medidas de costos, inclusive inferior que la competencia. Para este punto, se presentan los acuerdos comerciales, entre ellos están, el CAN, MERCOSUR, TLC Perú y Chile, TLC Perú y México, TLC Perú y Venezuela, TLC Perú y Costa Rica, TLC Perú y Panamá, TLC Perú y Cuba, TLC Perú

y Honduras, y TLC Perú y Estados Unidos (Ministerio de la Producción, 2018).

- **Cotización**

Entre los documentos más importantes de un proceso de exportación, se encuentra la cotización, la cual formaliza las condiciones que ofrece el exportados de sus bienes y servicios, entregando así, productos de calidad a compradores potenciales ya sea por sitios webs u otro medio electrónico. Entre los aspectos a considerar en este documento, están las especificaciones del producto, las condiciones de venta, las referencias de la empresa exportadora, etc. (Ministerio de la Producción, 2018).

B. Embarque

Mercado (2004) señala también que:

A diferencia de la fase Pre-embarque, esta será consiste en el acuerdo entre la empresa exportadora y el agente importador o el contrato de compra-venta. Asimismo, el emprendedor deberá de realizar ciertas acciones para el cumplimiento eficiente de la exportación y el cumplimiento de las obligaciones asumidas, por ejemplo, el de entregar un producto a tiempo de acuerdo a la fecha acordada. Entre los factores claves de embarque, se tiene a los aspectos de producción y habilitación del bien, aspectos de finanzas, aspectos de logística, y aspectos de aduanas. Para esta fase, ocurrirá la interacción entre el proveedor de servicio, sean las agencias de aduanas, de carga, bancos, seguros, transporte o

flete, etc., instituciones estatales y particulares, como aduanas, gremios, ministerios; y el importador. Todos estos aspectos, deberán estar bajo el enfoque de los reglamentos legales de ambos países (exportados e importador), que determinarán las condiciones de importación, y comercio en países extranjeros.

- **Producción y habilitación del producto**

Si se desea exportar productos de alta calidad, entonces, se debe de conocer algunos criterios que ayudaran a que esto se realice eficientemente. Se debe concretar la verificación de productos para su ingreso en el país extranjero, comprobar si estos productos cumplen con las reglas del país receptor y si estos se acogen a los beneficios del acuerdo comercial, comprobar si el registro de la marca será requerido en el país destinatario, comprobar si se necesita de una autorización especial o si estos productos cuentan con todo lo necesario para poder ser acogido por el país extranjero (Ministerio de la Producción, 2018).

- **Embalaje y unitarización**

Este refiere al protocolo de seguridad y facilitador del manipuleo y transporte del producto. En cuanto a la unitarización, permite que estos productos se almacenen en menores espacios y que sean de gran facilidad el poder trasladar de un mercado a otro. Entre los elementos que se debe tener en cuenta, son la utilización de cajas de cartón corrugado (sean de doble cara o pared sencilla, cara doble – doble), palets (de madera o de plástico), y contenedores (de tipos standard o completamente cerrados, open

top o con apertura en el techo, flack rack o con apertura a los lados) (Ministerio de la Producción, 2018).

- **Autorizaciones**

Entre las autorizaciones, está la del ministerio de relaciones exteriores del Perú, que prevé ediciones, impresiones, comercializaciones, exportaciones e importaciones de libros o cualquier producto material que represente o tenga como referencia al país. Asimismo, está la factura comercial, que sirve como comprobante de pago que será emitida a beneficio del importador, acreditando la transferencia de los productos y servicios. En cuanto al certificado de origen, esta tiene la función de acreditar el origen del producto que será exportado, con la finalidad que pueda ser acogida por las preferencias de aranceles (Ministerio de la Producción, 2018).

- **Aspectos aduaneros**

Entre los aspectos, está el conocer todo lo relacionado con el despacho aduanero, que comprende la salida del producto del país exportador, cumpliendo los requisitos ante la agencia aduanera. A estos procesos formales se le denomina como despacho aduanero. Estas, pueden ser despachos de exportación definitiva, las cuales se caracterizan por tener un valor FOB superior de US\$ 5000, el despacho simplificado de exportación, la cual distingue en un valor FOB menor a US\$ 5000, y el despacho simplificado web de exportación, la cual tiene carácter

comercial y de valor FOB menor a US\$ 5000 (Ministerio de la Producción, 2018).

- **Transporte**

La realización de una exportación implica consigo, el traslado de los productos a través de tres trayectos diferentes, entre ellos por la vía terrestre, la cual comprende el recorrido desde un lugar de embarque hasta la aduana de salida; vía marítima, la cual está designada por la utilización de ciertos criterios de embarques; y la vía aérea, la cual consistirá según sea la fecha de salida y entrada de la mercancía. La elección de la misma, deberá ser influenciado, según el tiempo de tránsito y de espera, los costes, los tipos y rasgos de la mercadería, el lugar de destino, aspectos de comodidad y seguridad, etc. Asimismo, aquí será un factor clave para conocer aspectos del flete, la carga, contratos, seguros, los agentes, etc. (Ministerio de la Producción, 2018).

C. Post-embarque

Finalmente, Mercado (2004) señala que:

Un aspecto que se debe conocer también, es que el proceso de exportación no solo termina en la acción de traslado del producto tras la compra y venta de la misma, sino que, su término será después de un análisis póstumo, que garantice una operación eficiente y regido por las leyes y normativas competentes. Por ejemplo, está el tema del financiamiento de las exportaciones e importaciones, la cual variará según el récord que formalice la empresa dentro del sistema financiero, del mismo modo que, se

muestre el lazo con una banca de confianza. De esta manera, se garantiza un mayor y confiable financiamiento de las agencias y bancos, hacia la empresa exportadora. Entre otros aspectos de esta fase, se encuentran los certificados que garantizan el buen desarrollo de una exportación, este verificará la calidad, cantidad, y especificaciones de la mercadería, cumpliendo con los acuerdos entre el exportador y el importador, entre estos documentos, están los certificados de calidad y el certificado de Comercio Justo.

2.2.1.3 Dimensiones

Existen dos formas de realizar las exportaciones en un mercado extranjero, estas son:

La exportación directa, y la exportación indirecta. La primera modalidad, es la que normalmente se suele emplear entre las actividades comerciales, mientras tanto, en la exportación indirecta, se cuenta con la participación de un tercero que no necesariamente es el productor. Entre ellas también esta, las concesiones de licencias, donde se destacan las franquicias y contrataciones por manufacturas, así como aquellas inversiones extranjeras directas que pueden ser de diversas variedades, como el contrato de Joint-venture, alianzas estrategias, subsidiarias en países internacionales, entre otras (Sulser & Pedroza, 2004).

De esta manera, las dimensiones para la presente investigación, son:

A. Operatividad de exportación directa

Martínez & Lombana (2013) manifiestan que esta se refiere:

A la operatividad en el tipo de exportación directa, la cual es comprendida a la venta del producto en un mercado extranjero, empleando únicamente recursos propios hasta el lugar de destino o empresa importadora. Además, en este tipo de exportación se ofrece al exportador, grandes posibilidades de retorno, relación directa con los clientes, y determinar los precios con mayor libertad.

- **Precio de exportación**

Este refiere al precio del producto o servicio que se desea exportar, la cual incluye la utilidad y todos los costos del proceso, entre ellos, el costo de producción, de comercialización, trámites, movilidad, entre otros. Este precio, se determinará según la estrategia de los precios de la empresa y al incoterms realizado. El valor del precio de exportación se expresa en montos monetarios, las cuales pueden ser de dólares, soles peruanos, etc., pudiendo su valor mantenerse sin fluctuaciones de gran magnitud ante los cambios repentinos de la economía. Entre los costos relacionados a la exportación de productos están, costos previos a la exportación (derechos de autor, costo de edición, de impresión, empaque, gastos administrativos y financieros, de marketing y ventas, entre otros), gastos de exportación en tránsito

internacional (flete internacional y seguro), gastos de exportación en el país de origen (embalaje, marcado de bultos, transporte interno, seguro interno, documentos de exportación, almacenaje, gastos en puerto o aeropuerto, agenciamiento marítimo, comisión del agente de aduanas, estiba y movimientos de carga), y gastos de exportación en el país de destino (descarga y desestiba, manejo de documentos, gastos en puerto o aeropuerto, agenciamiento marítimo, almacenaje, derechos de importación, comisión del agente de aduanas, transporte interno, seguro interno) (Minervini, 2015).

- **Volumen de exportación**

Estas se refieren a la capacidad extensiva que requerirá el proceso de exportación, comprendida desde el peso del producto, hasta las medidas de tamaño de la misma. Normalmente, están tienden a representarse en grandes cantidades, por ser justamente, productos y mercaderías vendidas para su comercialización en el extranjero. Para su determinación, existen los índices de volumen de las exportaciones, las cuales serán derivadas por una serie de datos que corresponden a la relación entre el valor de importación con las unidades de productos. Su hallazgo, es una pieza clave en la etapa de pre-embarque y embarque, donde se plantean estos índices en valores monetarios, y siguiendo así, con los controles de calidad de cada país, exportador e importador (Minervini, 2015).

- **Valor de exportación**

A diferencia de los costos de exportaciones, las cuales indican los valores monetarios de cada aspecto que conlleva la realización de exportaciones, el valor de exportación es la comprensión total de todos estos, en conjunto de aquellos precios fijados como utilidad y ganancia para la empresa, es decir, el valor de exportación abarca, por ende, las ganancias y pérdidas de una exportación. Un reto para las empresas de hoy en día, es tener un valor de exportación altamente competitivo en el mercado internacional, la cual permitirá que se cuente con una ventaja competitiva ante la competencia. En cuando al valor del producto, esta deberá estar basada, según los criterios de fabricación o producción, su costo de traslado, los gastos por los requerimientos de aduanas, entre otros aspectos fijados en el precio de venta (Minervini, 2015).

B. Operatividad de exportación indirecta

Martínez & Lombana (2013) señalan que:

La operatividad de exportación indirecta, hace referencia a aquella que se desarrolla cuando los representantes en el mercado de destino contactan a los clientes, de manera que no se podrán verificar los establecimientos de precios de manera directa, siendo una gran debilidad para la empresa exportadora, puesto que pierde competitividad, y su ganancia suele ser reducida. Sin embargo, con la determinación y el cuidado respectivo, esta exportación se fijará eficientemente, tras plantearse las

correspondientes medidas legales, donde se especifiquen todo lo relacionado a la compra y venta del producto en un mercado extranjero.

- **Intermediarios**

González et al. (2014) señalan que, las empresas exportadoras requieren del servicio de un intermediario cuando se quiera reunir conocimientos en específicos del mercado objetivo, ya sea por motivos de distribución de sus mercaderías diversas y numerosas, o por la colocación de las mismas. Se recomienda que este intermediario sea un proveedor del mercado de destino, y que su participación sea constante, como es en el caso, de las producciones de exportadores estacionales. Entre los intermediarios que existen en un proceso de exportación, se tiene al comprador extranjero (aquel que se encarga en comprar por encargo de una empresa nacional en un país extranjero, estas personas pueden ser natural o jurídicas), el comerciante o merchant (este se encarga en comprar en el país exportador, tomando los productos como posesión y asumiendo consigo los riesgos pertinentes, para poder venderlos a diversas naciones internacionales), y al bróker o dealer (este cumple una función mediadora entre el país ofertante y los países compradores, por un determinada comisión o pago fijo, sin tomar posesión de dicha mercadería).

- **Consortio de exportación**

González et al. (2014) señala que los consorcios de exportación comprenden un acuerdo voluntario entre dos o más empresas, con la finalidad de facilitar la exportación de sus productos y servicios en un país extranjero, a través de roles y tareas compartidas. En otras palabras, este consorcio de exportación, es una estrategia de cooperación en un mediano a largo plazo entre organizaciones que tengan como objetivo, exportar sus productos ante un mercado internacional, para así poder contar con ciertas facilidades y posibilidades de reconocimiento de sus marcas. A diferencia de otras alianzas estratégicas de negocios, los consorcios de exportación se distinguen por que la mayoría están comprendidas por organizaciones sin fines de lucro, de manera que serán sus miembros quienes asuman el financiamiento, y los aspectos jurídicos de gestión y de comercialización; de tal forma que, no se ceda control alguno de sus negocios a otras entidades con fines de incrementar sus ganancias y utilidades.

- **Costos de exportación**

González et al. (2014) manifiesta que, los costos de exportación de los productos y servicios que se quieran exportar o dirigir a un mercado internacional, son uno de los aspectos fundamentales a tener en cuenta entre estas empresas exportadoras, y esto se debe, particularmente por su influencia sobre las ganancias y utilidades respectivas. De manera que, si este costo se eleva en gran medida, se presentarán dificultades en las ventas y con ello, la

rentabilidad presentará disminuciones considerables, poniendo consigo, en gran alerta al negocio de exportación. Ante esta situación, se recomienda conocer los costos que conllevan realizar una ejecución exportadora, como los costos de transporte (ya sea por medio terrestre, marítimo, o aéreo), los gastos de exportación bancaria o aduanera, los estímulos fiscales, el tipo de cambio internacional, riesgos comerciales, seguros de mercaderías, regímenes de importaciones, y aquellos que abarcan sobre los cargos del importador. Es necesario también que, para contar con un criterio solvente sobre los gastos de exportación, se debe conocer ciertos aspectos, que de una u otra manera, influenciarán en la determinación de la misma como, por ejemplo, el precio de la competencia, la cual permitirá que se cuente con una idea viable, que permita llevar a cabo la incursión a un nuevo mercado internacional, y los beneficios adicionales que son determinados en cuanto a los costos arancelarios, como aquellos que son derivados por los beneficios que presentan los tratados de libre comercio entre diferentes naciones, determinando con ello, una cierta revisión de los productos y servicios, entre los países exportadores e importadores.

2.2.2 Desaduanaje

Abajo (2000) señala que:

Durante el proceso de exportación, se cuenta con la participación de las aduanas, los cuales son lugares por donde los productos y servicios, así como las personas encargadas del proceso, pasarán y realizarán determinadas funciones de aduanaje. Dentro de este lugar, se realizan controles necesarios y elementales hacia las mercaderías que se quiera exportar e importar a un mercado extranjero. Estas aduanas, están ubicadas en un espacio territorial de salida o entrada a un país, ya sea, dentro de un aeropuerto, puerto, o recinto de tránsito. Aquí se determinará si el producto está restringido o prohibido en la nación de destino, así como que procedimientos deberá ejercer la empresa exportadora, para la salida de estos, cumpliendo las normativas establecidas por el país. Entre las funciones principales que presenta las aduanas, son: el controlar los pagos de impuestos, regular el tráfico de migración, permitir o impedir el libre tránsito de mercaderías, y llevar a cabo, estadísticas de importación y exportación de las naciones. Para ello, existen diferentes tipos de aduana, y estas se diferenciarán según el tipo de tráfico de las mercaderías. Entre ellas está, las aduanas marítimas (aquellas que controlan la entrada o salida de productos y personas a través de barcos u otras embarcaciones), aduanas terrestres (aquellas que controlan la entrada o salida de productos y personas a través de autobuses, tráileres, u otros automóviles), aduanas aéreas (aquellas que controlan la entrada o salida de productos y personas a través de aviones, helicópteros, u otras maquinarias aéreas), y aduanas

ferroviarias (aquellas que controlan la entrada o salida de productos y personas a través de trenes).

2.2.2.1 Definición

Sierralta (2005) define al desaduanaje:

Como aquel proceso de separar y retirar productos de una aduana, tras realizar los correspondientes pagos de derechos de aranceles, y de tal manera que la exportación e importación de la misma, se vea ejecutada sin inconveniente alguno. Dentro de este proceso, se necesitará que estos productos hayan pasado el control respectivo de la aduana, cumpliendo con las normativas legales del país de destino, a donde se quiera realizar el traslado, luego de una satisfactoria compra y venta de mercadería. En pocas palabras, el desaduanaje comprende, el manejo eficiente de mercadería en el transcurso de su retiro y traslado al país extranjero de destino.

Coll (2016) señala que:

El desaduanaje, es la acción de desembarque de mercaderías en una agencia aduanera, donde se han contrastado la legibilidad y pagos correspondientes de estos productos. Este proceso comprende ciertos gastos, que serán aquellos costos que tienen como finalidad, cumplir con los requerimientos de las aduanas para la nacionalización o liberación de los productos de importación. Estos gastos, comprenden la numeración de la Declaración Simplificada (DS), la preservación de la DS de acuerdo al periodo señalado por las leyes peruanas (lo que es en

la actualidad, un periodo de 5 años), el costo del depósito temporal, sea por envíos de entrega rápida y previa. Una cosa a tener en cuenta, es que, en el desaduanaje, no se incluirán los costos por aquellas autorizaciones o permisos para la entrada de productos restringidos, puesto que estos mismos, deberán haber sido realizados por la empresa destinataria. Por último, en este proceso se verificará también, el numero permitido de entrada para determinadas mercaderías, las cuales habrán sido previamente solicitada particularmente por la aduana.

2.2.2.2 Régimen aduanero de exportación

a. Exportador y agente de aduanas

El proceso de exportación implica que la persona, natural o jurídica, exportadora, censada dentro de alguna agencia tributaria, podrá exportar de manera directa sus productos o servicios, asimismo, podrá contar con la intervención de un agente aduanero. Este agente participará de la exportación como representante de la empresa exportadora en la aduana, con la finalidad de gestionar los documentos correspondientes de aduana (Cabello, 2000).

b. Fiscalidad de exportación

En el ámbito fiscal, los procesos de exportación son aquellos envíos o traslados de bienes y servicios a un mercado desconocido. Para este punto, se diferencia al territorio fiscal con el territorio aduanero. Mientras el primero consiste en ser el mercado interior ajenos a ciertos impuestos señalados por la normativa nacional, el segundo, consiste en ser el lugar de embarque y desembarque de mercadería. Es por ello que,

si se necesita enviar mercaderías a territorios fiscales, entonces se deberá presentar ante la aduana de salida pertinente, una cierta declaración aduanera de exportación (Cabello, 2000).

2.2.2.3 Dimensiones

A. Requerimientos del producto

Mercado (2000) afirma que:

Para que se lleve a cabo la realización de una compra y venta de un producto nacional a un comprador extranjero, este bien o servicio, deberá cumplir con determinados requisitos que la ley de ambas naciones aprueba con respecto a su traslado y comercialización internacional. Existen productos que están prohibidos en diversas naciones, y por ende su intento de exportación será una falta grave ante estas regiones del mundo, de la misma forma, se cuenta con productos que son denominados como restringidos, ya sea por su utilización, aspecto, o producción amenazante y posibilidad de poner en riesgo la integridad social o bienestar saludable de toda una población.

- **Productos restringidos**

Los productos restringidos son aquellos que necesitan contar con una licencia, autorización o permiso para que su ingreso al Perú se dé de manera satisfactoria. Estos permisos, normalmente conllevan a realizar una serie de procedimientos, las cuales rigen el acatamiento a las normativas establecidas por las autoridades peruanas, acerca de la exportación e importación de mercaderías.

Es por ello que, muchas de las empresas, tienden a presentar estos documentos, con el fin de realizar sus actividades comerciales bajo la mira legal del país. Además. Estos productos normalmente, tienen que contar con las autorizaciones correspondientes de ciertas instituciones como lo son: DISCAMEC, DIGESA, SENASA, INRENA, PRODUCE y otras entidades peruanas. Entre los productos restringidos, se tienen a los equipos de telecomunicaciones, equipos de producción de frío, medicamentos o remedios, vitaminas, suplementos, alimentos y bebidas, equipos e instrumentales médico, textos y publicaciones que guarden relación con el país y específicamente el mapa peruano, juegos de mesa como el casino y tragamonedas, perfumes y cosméticos, y aquellos productos que afecten la sanidad agraria (Guevara & Novak, 2011).

- **Productos prohibidos**

A diferencia de los productos restringidos, existen determinados productos que están prohibidos bajo el margen legal peruano, en cuanto su entrada nacional y salida internacional, esto debido, a la integridad moral y ética del país, así como, su cuidado y protección de posibles armamentos de ataques terroristas o por parte de alguna nación enemiga. El incumplimiento y violación de esta normativa implica severos castigos, tanto para la empresa exportadora, como la empresa importadora, de manera que no se acepte justificación alguna, por los actos cometidos que van en contra del marco legal del país. Entre estos productos se

encuentran, mercaderías peligrosas, tóxicas o explosivas, armamentos o piezas de estas que generen amenazas, marfiles, productos de pornografía, piratería, vestimentas usadas, repuestos usados de vehículos, entre otros (Guevara & Novak, 2011).

B. Requerimientos del proceso

Mercado (2000) señala que:

El proceso de exportación de productos y servicios, tienen consigo una lista de requerimientos que deberán ser cumplidos durante su procedimiento. La omisión de una de ellas, traerá graves consecuencias para la empresa que exporta y la empresa importadora, esto debido, a que todo proceder que vaya en contra de la normativa legal de alguno de los países involucrados, generará retrasos, pérdidas, sanciones e inclusive cierres temporales y hasta definitivos del ejercicio de exportación de sus productos.

- **Guía de transporte**

Para que un producto o servicio se exporte, se necesita contar con guías de transporte, que establezcan datos reales de la empresa exportadora e importadora, de manera que, el proceso se ve dictaminada bajo las condiciones legales de ambas partes, generando ausencia de caos o controversias causadas por malos entendidos o pérdidas de mercadería. Estas guías comprenden desde el nombre correcto del destinatario, hasta la dirección, y teléfono del mismo. Estos datos de contacto ayudaran a una fácil

identificación de los productos en su llegada al país extranjero. Asimismo, esta debe señalar el mismo valor que se muestre en la factura comercial, apoyando en un proceso transparente y legal, lejos de pertenecer a un acto ilícito. Finalmente, en este mismo documento, se deberá detallar las cantidades y descripciones de cada uno de los ítems, de manera que, el proceso de desembarque se realice con gran facilidad y precisión detallada (Guevara & Novak, 2011).

- **Factura comercial**

La factura comercial es aquella donde se muestran los datos reales sobre la mercadería a exportar en un mercado diferente. Al igual que las facturas comunes, las empresas exportadoras, tienen que presentar estos documentos para avalar un proceso legal y transparente, la cual no podrá ser modificado o alterado. Este documento debe ser original, y deberá mostrar tanto el logo como la numeración de la empresa exportadora. En la factura comercial se debe indicar lo siguiente: el nombre correcto de la empresa receptora o de destino, su dirección, y teléfono de contacto, el ID válido, ya sea pasaporte de extranjero o carné de extranjería para una persona natural, o número de RUC si se trata de una compañía o persona jurídica, la fecha, la cantidad de unidades y con sus respectivas medidas correctas, el incoterm, las descripciones a detalle de los ítems, así como, señalar el nombre comercial de la mercadería y con sus descripciones correspondientes, incluyendo si se tratase de una pieza

complementaria o de repuesto de algún determinado producto, estas deberán contar siempre con una respectiva identificación descriptiva. Además, aquellas facturas proforma o del proveedor Courier no serán aceptadas como una factura comercial, puesto que no cumplen con la misma función, y las cuales serán denominadas como no válidas (Guevara & Novak, 2011).

2.2.3 El ají páprika

Entre los insumos autoctonos del Peru:

Se encuentran a los ajíes, quienes son familias de los solanáceas (tomates, pimientos, sachatomates, aguaymanto, etc.), pertenecientes al genero de los capsicums, agrupando a mas de 25 especies de ajíes. Estos productos agrícolas, se caracterizan por presentar bayas huecas y carnosas, con pequenas semillas en su interior, las cuales se caracterizan por tener un sabor altamente picante. La diferencia entre las distintas especies de ajíes, radica en el tamaño y la forma de estos, pueden ser redondos, alargados, y hasta conicos, asimismo, pueden ser diferenciados por su color, olor, y su grado de pungencia (sabor picante). Entre las diversidades existentes en el Peru, se tiene al aj paprika, con nombre científico de *Capsicum Annuum Var Longum*, conociéndose comúnmente como páprika. Esta especie de aj, tiene una gran importancia en la elaboración de otros productos fabricados, por ejemplo, este aj sirve como insumo para la fabricación de oleorresina de paprika, alimentos balanceados de aves, embutidos, salsas, entre otros (Blanco, 2016).

2.2.3.1 Cultivo de páprika

Cárdenas et al. (2012) indican que para el cultivo del ají paprika:

Se debe de contar con un clima tropical y semitropical, con una temperatura fluctuante de 15  C a 28  C en el día, y de 16  C a 18  C en las noches. Su cultivo deberá tener todos los cuidados necesarios, puesto que el ají paprika es un alimento de alta calidad en cuanto a su exportación, por ello se recomienda este fruto debe cultivarse adecuadamente para que presente un buen aspecto físico, teniendo como tamaño entre los 10 a 12 cm, siendo de color rojizo concho de vino, y con una proximidad de 12 a 14% de humedad. Asimismo, este alimento deberá estar entero, con una coloración de 110 a 350 unidades de gramos. Entre los nutrientes que presentará este aj  por cada 100 gramos, tenemos a: 14.11 proteínas, 282 energías, 12.89 gramos de grasa total, 53.99 glúcidos, 34.90 gramos de fibra, 229 miligramos de calcio, 21.14 miligramos de hierro, 24.63 miligramos de vitamina A, 0.90 miligramos de vitamina C, 29.83 miligramos de vitamina E, y 49 microgramos de folato.

2.2.3.2 Producción de páprika

Cárdenas et al. (2012) señalan que:

Durante la producción de este aj , los agricultores deberán realizar la verificación de una adecuada cosecha y poscosecha, de manera que, si se presentan problemas en el insumo como, por ejemplo, contar con presencias de contaminantes ya sea por el mal uso de estos durante la etapa de cultivo, o por desconocimiento de

productos de fumigación; entonces estos alimentos serán anulados para la producción de nuevos productos de fabricación. La producción de la paprika iniciara con su cosecha después de los 120 días transcurridos de la siembra del alimento, contando con un 70 a 70% de humedad, y con un aspecto físico en específico, como tener la punta seca o tener el fruto fácil de ceder con la presión de la mano humana. Además, estos frutos deben madurar al mismo tiempo que exista una mayor temperatura, la cual facilitará su secado y obtención de mayores grados de American Spice Trade Association o más conocido por las siglas ASTA, el cual señala la intensidad de color, es decir, un grado mayor de color rojizo de la paprika, significará que se cuenta con un mayor grado de ASTA.

2.2.3.3 Exportación de páprika

El Ministerio de Agricultura (2010) señala que:

El pimentón peruano o ají paprika es uno de los productos que lidera en la exportación de productos agrícolas, ya que, hasta el año 2008 la producción de este alimento superaba las 51 mil toneladas, siendo casi su totalidad, productos de exportación, esto debido a su poco consumo en el país. Entre las principales zonas de producción de la paprika, se tiene a la región Arequipa y su departamento de Majes, región Lima y sus departamentos de Supe, Huaura y Cañete, región Ica y sus departamentos de Chincha, Ica, y Pisco, asimismo, partes de la región de Ancash, Piura, Tacna, La Libertad, y Lambayeque. Gracias a la producción de estos alimentos en las distintas partes mencionadas del Perú, el ají

paprika peruano se destaca en el mercado internacional por su buena calidad, la cual inclusive, supera el promedio internacional de los 180 a 200 grados ASTA. De esta manera, el Perú presenta ante el mercado extranjero, tres variedades de la paprika, entre ellas, paprika triturada o pulverizada, paprika en trozos o rodajas, y la paprika seca. Para el año 2007 este alimento ascendió los 63 millones de dólares estadounidense en exportación, cifra que aumentó en un 75% para el año siguiente. Entre los mercados importadores de la paprika peruana se tiene, a los Estados Unidos con una participación del 42%, España con un 29%, México con un 20%, Chile con un 2%, Guatemala con un 1%, y Bélgica con otro 1%. Las altas cifras de exportación de la paprika peruana, en gran parte se basa por las condiciones edafoclimáticas del país, siendo ideales para el cultivo de estos en el transcurso del año, permitiendo competir antes otros mercados extranjeros. Otra ventaja que presenta el Perú y que se debe señalar, son los acuerdos comerciales que tiene con los principales mercados internacionales, entre ellos TLC con Estados Unidos, Canadá, Singapur, Corea del Sur, Japón, y China, siendo este último país, además, perteneciente a la Comunidad Andina de Naciones (CAN); SGP con la Unión Europea; y Acuerdos de Complementación Económica con diversos países de Latinoamérica.

2.3 Bases filosóficas

Desde años remotos:

Las empresas han presentado el deseo de optar por incrementar sus utilidades netas y de poder expandirse hacia nuevos mercados. Junto a ello, nace la internacionalización de los negocios. El objetivo es que el público o mercado crezca en gran cantidad, favoreciendo consigo la obtención de los productos y servicios brindados. Sin embargo, muchos estudios han determinado que no siempre la demanda ayuda a esta internacionalización de estas empresas, o presentan coincidencias con las necesidades que busca satisfacer la oferta. Es por ello que, se presentan nuevas estrategias y normativas que buscan simplificar algunos criterios que involucra el proceso de internacionalización. Existen diversos enfoques teóricos que se abarcan desde las implicancias de la internacionalización de una empresa, bajo el Modelo Secuencial de Uppsala, las Teorías de la Internacionalización, el Paradigma Eclético, la Teoría de Globalización de Porter, entre otros. A diferencia de estas posturas, existe también, la idea que estos enfoques son complementarios para las empresas dedicadas al rubro de exportación, considerando así, al modelo secuencial como el más óptimo y necesario. Hoy en día, las empresas están destinadas a formar parte de este proceso, con la implementación y utilización de una buena gestión de exportación, por eso, el compromiso exportador será un aspecto de beneficio y ayuda durante el proceso de internacionalización (Calderón & Fayos, 2004).

En la última década, más de un país en vía de desarrollo ha presentado un incremento notable en las exportaciones de bienes y servicios:

Resultando inclusive que, países europeos se encuentren por debajo de estos mismos. Un claro ejemplo España que, en el año 2014 presentó por primera vez

los 240.000 millones de euros, representando un aumento de 2.5%, superando inclusive al índice de exportación europea con 1.3%, y de la zona euro con 1.8%. Sin embargo, estos resultados no llegan a ser del todo positivo para la totalidad de las empresas medianas y/o pequeñas, o de aquellas que están empezando a exportar, caracterizadas por contar con novedosas variedades de productos, puesto que se presenta también, un determinado índice de pymes que fracasan en el intento, reduciendo así la cantidad de nuevas empresas exportadoras, ya sea por deficiencias competitivos o por la limitación de sus recursos. Ante esta problemática, se han planteado una gran cantidad de oportunidades de cambio, como el de hacer énfasis la utilización y desarrollo del marketing digital. De tal modo que, las oportunidades y dificultades se vean tomen como propuestas de mejoras en estas empresas exportadoras. Asimismo, se cree conveniente que, se acaten las medidas, normativas, leyes, impuestos, aranceles, aspectos propios de aduana, etc., que son implantadas por los mismos gobiernos nacionales que, buscan la factibilidad y adecuación de estos procesos, garantizando consigo, el intercambio de productos de alta calidad satisfaciendo las necesidades presentadas por la demanda (Olano, 2015).

2.4 Definición de términos básicos

Aduana

Agente encargado de controlar y verificar el paso, entrada y salida de productos y personas en un determinado país de destino, regulando el tráfico migratorio de individuos, y permitiendo o impidiendo el tráfico de mercaderías (Cabello, 2000).

Ají paprika

Alimento variado del ají pimiento, el cual contiene un gran porcentaje de vitamina C, permitiendo al Perú ser uno de los mayores países productores y exportadores de este producto agrícola (Ministerio de Agricultura, 2010).

Consortio

Es la unión de dos o más empresas, sean personas naturales o jurídicas que, a través de un contrato, participan cooperativamente en un determinado negocio comercial, obteniendo mayores beneficios económicos (Galindo & Ríos, 2015).

Costos

Refiere al pago económico por alguna producción de un determinado producto o por su oferta, incluyendo las compras de herramientas o insumos, mano de obra, entre otros gastos (Galindo & Ríos, 2015).

Desaduanaje

Proceso que consiste en cumplir determinados requerimientos, declaraciones de mercaderías en un destino aduanero, y con ello, pasar por un control específico que permitirá el levante y recojo del producto (Calderón & Fayos, 2004).

Exportación

Proceso de envío de mercaderías a un mercado desconocido y extranjero, el cual implica, cumplir con una serie de requisitos legales, a cambio de un mayor beneficio económico para la empresa exportadora (Mercado, 2004).

Importación

Proceso en el que una mercadería es instalada de forma legal en un país de destino o extranjero, el cual ha sido controlado y verificado en agencias aduaneras para su respectivo ingreso comercial (Mercado, 2004).

Intermediario

Personas o empresas que posibilitan que un producto o servicio llegue a un cliente final, de manera que, facilita el proceso de venta, y garantiza acuerdos estratégicos con altos beneficios para la empresa productora y distribuidora (Sierralta, 2005).

Mercadería

Es el bien susceptible que tiene la finalidad de ser comercializado, de manera directa o indirecta a un determinado mercado, por medio de una compra y venta de la misma (Abajo, 2000).

Operatividad de exportación

Comprende una serie de documentaciones, en donde se le exige a la empresa exportadora, cumplir con determinados requisitos de la nación importadora, con el fin de presentar con productos de calidad y legales (Abajo, 2000).

Precio de exportación

Valor monetario que será determinado por la empresa ofertante, ante la demanda, quienes abonaran dicha cantidad a cambio de un determinado producto o servicio brindado, concretando así un proceso económico de comercio (Cabello, 2000).

Volumen de exportación

Refiere a la magnitud métrica de un determinado bien físico, que presenta dimensiones concretas y medibles, las cuales permiten conocer el total que implicará su ubicación, traslado, y venta de una mercadería (Cabello, 2000).

2.5 Hipótesis de investigación

2.5.1 Hipótesis general

La operatividad de exportación impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021.

2.5.2 Hipótesis específicas

- La operatividad de exportación directa impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021.
- La operatividad de exportación indirecta impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021.

2.6 Operacionalización de las variables

Tabla 1

Operacionalización de variables y dimensiones

| Variables | Definición conceptual | Definición Operacional | | | |
|---|---|---|---|--------------|---|
| | | Dimensiones | Indicadores | Ítems | Escala (Ordinal) |
| VARIABLE X: Operatividad de exportación | Se conoce a la exportación como la acción de vender productos o servicios a diferentes países, que estén fuera de una determinada frontera territorial. A estas personas, empresas o sociedades, son considerados como exportadores, y a los agentes receptores, como importadores (Ministerio de la Producción, 2018). | X.1. Operatividad de exportación directa | X.1.1. Precio de exportación X.1.2. Volumen de exportación X.1.3. Valor de exportación | 1-6 | Nunca = 1 Casi nunca = 2 A veces = 3 Casi siempre = 4 Siempre = 5 (Escala Likert) |
| | | X.2. Operatividad de exportación indirecta | X.2.1. Intermediarios X.2.2. Consorcio de exportación X.2.3. Costos de exportación | 7-12 | |
| VARIABLE Y: Desaduanaje | El desaduanaje comprende el proceso del retiro de aquellos efectos y/o mercaderías de una agencia aduanera, y con ello, el pago correspondiente por los derechos de aranceles (Ministerio de la Producción, 2018). | Y.1. Requerimientos del producto | Y.1.1. Productos restringidos Y.1.2. Productos prohibidos | 13-14 | Nunca = 1 Casi nunca = 2 A veces = 3 Casi siempre = 4 Siempre = 5 (Escala Likert) |
| | | Y.2. Requerimientos del proceso | Y.2.1. Guía de transporte Y.2.2. Factura comercial | 15-24 | |

Nota. Fuente: Elaboración propia

CAPITULO III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico

3.1.1 Enfoque de la investigación

Este presente estudio, tiene como enfoque de investigación al denominado cuantitativo. Para Bernal (2010), los estudios con un enfoque cuantitativo presentan consigo, determinadas características que le hacen diferenciarse del enfoque cualitativo, entre ellas, su concreta y específica realización; su diseño secuencial, pretendiendo formular hipótesis de estudio, que serán probadas a través del proceso y desarrollo de la misma; realizaciones de estudios estadísticos, que conllevan a evaluar datos numéricos, logrando contar un resultado final.

3.1.2 Tipo

Este presente estudio, se denomina y considera como un tipo de estudio aplicada. Bernal (2010) manifiesta sobre una investigación aplicada, lo siguiente:

Los estudios aplicados, son aquellos que abarcan un conjunto de datos teóricos y cognitivos, sobre un tema tratado en específico, y junto a ello, proponen situaciones de solución, que ayudaran en una determinada problemática, formulando con ello, hipótesis, conclusiones y recomendaciones de investigación. (p.90)

Por esto, el estudio pretende formular y citar aspectos teóricos de la operatividad de exportación y el desaduanaje, así como, el de ofrecer nuevas propuestas de mejora a la empresa ADB International S.A.C.

3.1.3 Diseño

Este presente estudio se basa en el diseño de investigación no experimental de corte transversal. Según Hernández, Fernández, & Baptista (2014), las investigaciones no experimentales son aquellas en las cuales el autor no intercede, modifica, manipula, o altera sus variables de estudio, con la finalidad que su trabajo se vea reflejado bajo su observación y seguimiento. Además, estos estudios normalmente se centran en proponer estudios correlaciones o descriptivos, que solo pretenden abarcar aspectos teóricos, para posteriormente presentar posibles alternativas de solución ante la problemática preestablecidas.

3.1.4 Nivel de investigación

Este presente estudio se basa en un nivel de investigación correlacional. Ante esto, es necesario presentar lo que Hernández, Fernández, & Baptista (2014) señalan sobre los estudios correlacionales:

Estas investigaciones buscan determinar el grado de correlación entre dos o más variables de estudio, con el fin de conocer el grado de incidencia entre ellas, y demostrar con ello, la afirmación o negación de las hipótesis planteadas, así como, pretender buscar medidas correctivas ante estas incidencias o relaciones. (p. 103)

Para este estudio, se cuenta como objetivo general de estudio, el determinar de qué manera impacta la operatividad de exportación en el desaduanaje del ají paprika en la empresa ADB International S.A.C.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

Cortés & Iglesias (2004) manifiestan que la población, “es la unidad de estudio de una investigación, la cual abarca una totalidad de cierto universo, que comparte criterios y aspectos similares” (p.102). Esto conlleva a determinar la población del presente estudio, siendo conformada por 28 trabajadores de la empresa ADB International S.A.C, del distrito de Lince, provincia de Lima.

3.2.2 Muestra

Cortés & Iglesias (2004), también señalan que “en un estudio de investigación, la muestra será aquella cantidad seleccionada de la población general, logrando consigo, una recolección de datos más simplificada y concreta” (p. 102).

La muestra, finalmente es de 28 trabajadores de la empresa ADB International S.A.C.

3.3 Técnicas de recolección de datos

3.3.1 Técnicas a emplear

Para el presente estudio, se ha creído conveniente contar con una encuesta como técnica procedimental de estudio. Dicha encuesta, está basado en un cuestionario, el cual abarca una serie de proposiciones, que reunieron datos sobre los temas tratados en esta investigación, es decir, reunión de información verídica y concentrada de las unidades de estudio, para la contrastación de las hipótesis establecidas.

3.3.2 Descripción de los instrumentos

Para el presente estudio, se empleó un cuestionario con escala de tipo Likert, el cual ayudó como instrumento de recolección de datos. Este se alinea de acuerdo a las variables de estudio, entre ellas, operatividad de exportación y desaduanaje. La primera variable “Operatividad de exportación” con 12 ítems, contiene dos dimensiones: operatividad de exportación directa (6 ítems), y operatividad de exportación indirecta (6 ítems). Mientras la segunda variable “Desaduanaje” también con 12 ítems, contiene las dimensiones: requerimientos del producto (2 ítems) y requerimientos del proceso (10 ítems). Haciendo un total de veinticuatro (24) ítems, entre ambas variables de estudio y con sus respectivas dimensiones e indicadores. Su aplicación fue de manera personal, pudiendo el encuestado escoger una de las siguientes cinco alternativas:

- Nunca = 1;
- Casi nunca = 2;
- A veces = 3;
- Casi siempre = 4;
- Siempre = 5

3.4 Técnicas para el procesamiento de la información

Para el presente estudio, la técnica que se empleó en el procedimiento de información, fue el análisis estadístico, el cual conlleva desde las recolecciones de datos teóricos, hasta su agrupamiento y procesamiento estadístico. Su realización requirió de las correspondientes coordinaciones con el alto mando de la empresa ADB International S.A.C., en donde se llevó a cabo el desarrollo del instrumento elaborado, dentro de un horario adecuado que no transfirió con las horas laborables en dicha organización. Una vez, realizada el instrumento, se pudo visualizar los análisis estadísticos, la cual requirió el uso del software Paquete Estadístico para Ciencias Sociales, o más conocido por sus siglas en inglés SPSS, el cual permitió que los datos se codifiquen ordenadamente. Además, permite determinar si existe un impacto significativo entre la operatividad de exportación y el desaduanaje del ají paprika, en la empresa ADB International.

CAPITULO IV. RESULTADOS

4.1 Análisis de resultados

4.1.1 Resultados de la primera variable y sus dimensiones

Tabla 2

Operatividad de exportación

| NIVELES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| BUENO | 18 | 64% |
| DEFICIENTE | 0 | 0% |
| REGULAR | 10 | 36% |
| TOTAL | 28 | 100% |

Nota: Test aplicado a trabajadores de la empresa ADB International S.A.C.

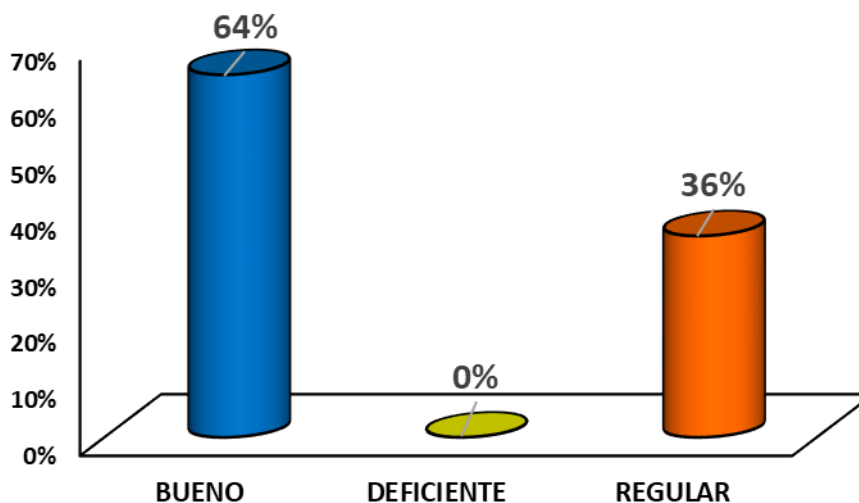


Figura 1. Operatividad de exportación

Se aplicó un test a los trabajadores de la empresa ADB International S.A.C. sobre la operatividad de exportación. El 64% de encuestados señala que el nivel de operatividad de exportación en la empresa mencionada es bueno, es decir, la empresa ADB International S.A.C. realiza operatividades efectivas para la exportación directa e indirecta del ají paprika. Sin embargo, el 36% de los trabajadores señala que el nivel de operatividad de exportación en dicha empresa es regular.

Tabla 3
Operatividad de exportación directa

| NIVELES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| BUENO | 14 | 50% |
| DEFICIENTE | 0 | 0% |
| REGULAR | 14 | 50% |
| TOTAL | 28 | 100% |

Nota: Test aplicado a trabajadores de la empresa ADB International S.A.C.

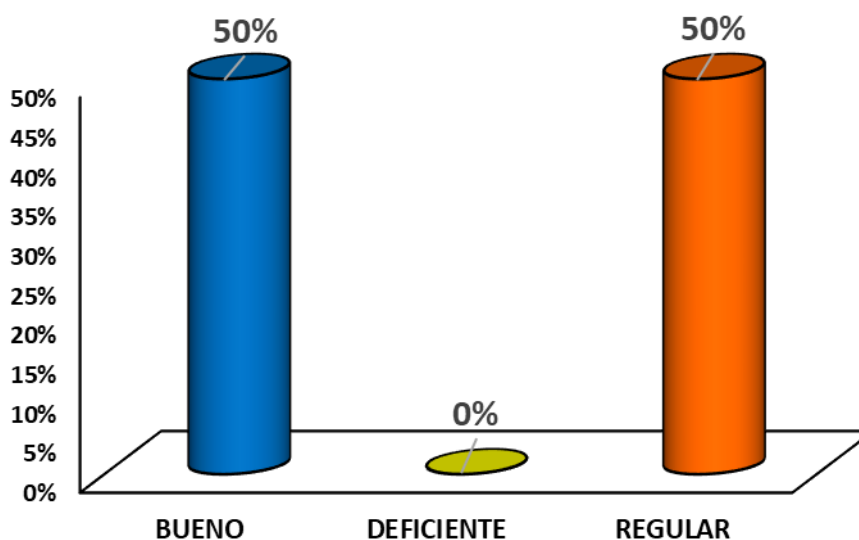


Figura 2. Operatividad de exportación directa

Se aplicó un test a trabajadores de la empresa ADB International S.A.C. sobre la operatividad de exportación directa. Un 50% de encuestados señala que el nivel de operatividad de exportación directa en la empresa mencionada es bueno, es decir, la empresa ADB International S.A.C. realiza todos los pagos correspondientes sobre la exportación del ají paprika, contando consigo, buenos índices de volumen de exportación, y presentando un valor de exportación, altamente competitivo ante el mercado internacional. Sin embargo, el otro 50% de los trabajadores señala que el nivel de operatividad de exportación directa en dicha empresa es regular.

Tabla 4
Operatividad de exportación indirecta

| NIVELES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| BUENO | 16 | 57% |
| DEFICIENTE | 1 | 4% |
| REGULAR | 11 | 39% |
| TOTAL | 28 | 100% |

Nota: Test aplicado a trabajadores de la empresa ADB International S.A.C.

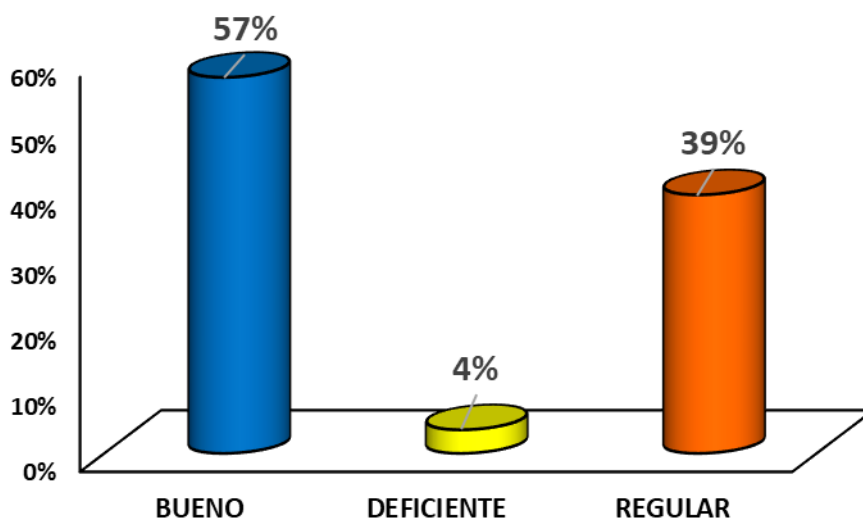


Figura 3. Operatividad de exportación indirecta

Se aplicó un test a trabajadores de la empresa ADB International S.A.C. sobre la operatividad de exportación indirecta. El 57% de encuestados señala que el nivel de operatividad de exportación indirecta en la empresa mencionada es bueno, es decir, la empresa ADB International S.A.C. cuenta con la participación efectiva y constante de intermediarios para la exportación del ají paprika, asimismo, realiza alianzas estratégicas, que le ayudan a determinar, adecuadamente los costos de exportación. Sin embargo, el 39% de los trabajadores señala que el nivel de operatividad de exportación indirecta en dicha empresa es regular. Finalmente, el 4% señala que el nivel de operatividad de exportación indirecta en esta empresa es deficiente.

4.1.2 Resultados de la segunda variable y sus dimensiones

Tabla 5

Desaduanaje

| NIVELES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| BUENO | 10 | 36% |
| DEFICIENTE | 0 | 0% |
| REGULAR | 18 | 64% |
| TOTAL | 28 | 100% |

Nota: Test aplicado a trabajadores de la empresa ADB International S.A.C.

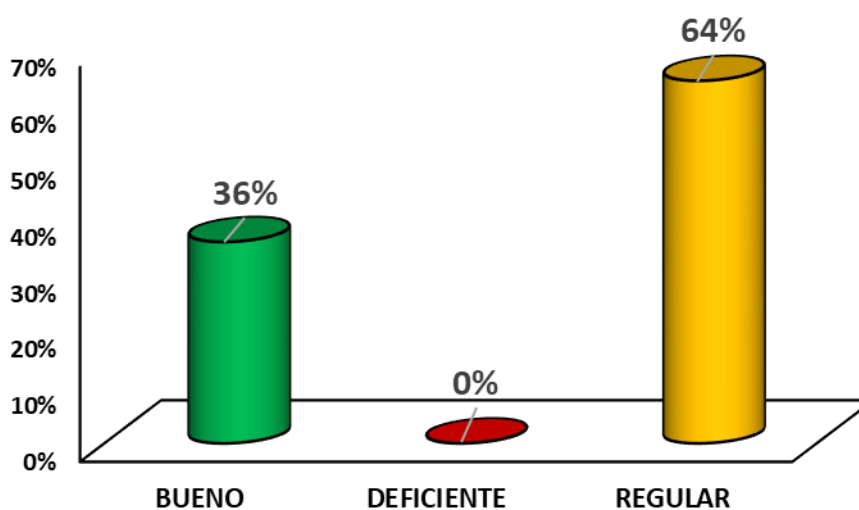


Figura 4. Desaduanaje

En la figura 4 y tabla 5, se muestra que el 64% de trabajadores de la empresa ADB International S.A.C., señala que el nivel de desaduanaje es regular, es decir, la empresa ADB International S.A.C. tiende a cumplir con los requerimientos fijados sobre el producto a exportar, es decir, del ají páprika, y sobre su respectivo proceso de exportación. Sin embargo, el 36% de encuestados señala que el nivel de desaduanaje en la empresa mencionada es bueno.

Tabla 6
Requerimientos del producto

| NIVELES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| BUENO | 1 | 4% |
| DEFICIENTE | 7 | 25% |
| REGULAR | 20 | 71% |
| TOTAL | 28 | 100% |

Nota: Test aplicado a trabajadores de la empresa ADB International S.A.C.

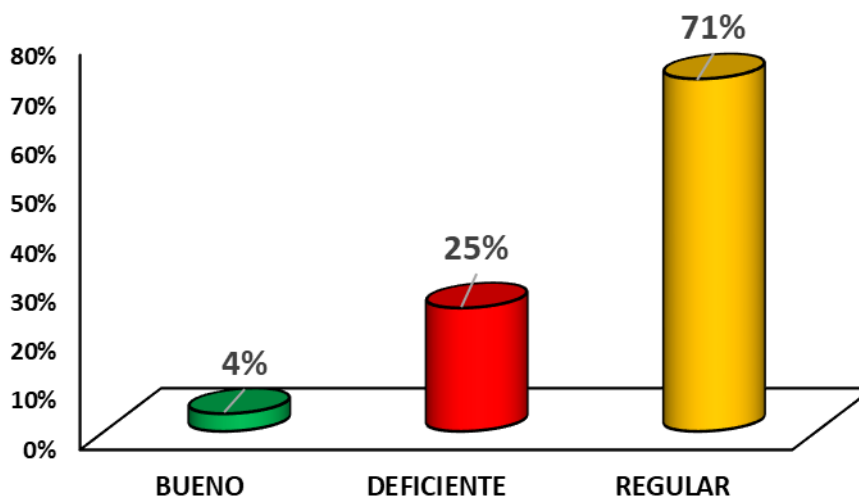


Figura 5. Requerimientos del producto

En la figura 5 y tabla 6, se muestra que el 71% de trabajadores de la empresa ADB International S.A.C., señala que el nivel de requerimientos del producto es regular, es decir, la empresa ADB International S.A.C. no suele necesitar de permisos o requerimientos para la exportación del ají paprika, por no ser considerado como un producto restringido y, asimismo, no incumple la normativa peruana de exportación sobre la comercialización de productos prohibidos. Sin embargo, el 25% de encuestados señala que el nivel de requerimientos del producto en la empresa mencionada es deficiente. Finalmente, el 4% de trabajadores de dicha empresa señala que el nivel de requerimientos del producto es bueno.

Tabla 7
Requerimientos del proceso

| NIVELES | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|----------------|-------------------|-------------------|
| BUENO | 11 | 39% |
| DEFICIENTE | 0 | 0% |
| REGULAR | 17 | 61% |
| TOTAL | 28 | 100% |

Nota: Test aplicado a trabajadores de la empresa ADB International S.A.C.

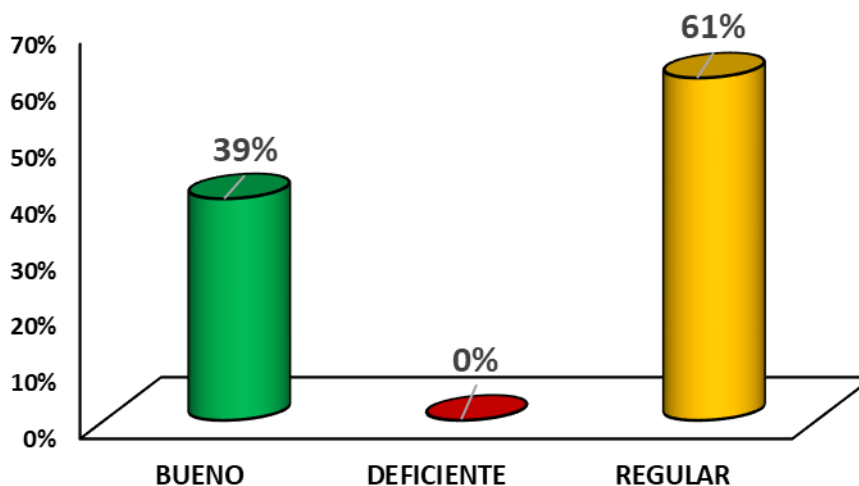


Figura 6. Requerimientos del proceso

En la figura 6 y tabla 7, se muestra que el 61% de trabajadores de la empresa ADB International S.A.C., señala que el nivel de requerimientos del proceso es regular, es decir, la empresa ADB International S.A.C. cuenta con guías de transporte y facturas comerciales que, suelen presentar datos generales y específicos sobre la exportación del ají paprika. Sin embargo, el 39% de encuestados señala que el nivel de requerimientos del proceso en la empresa mencionada es bueno.

4.1.3 Tablas de contingencia y figuras

Tabla 8

Tabla cruzada de Operatividad de exportación y Desaduanaje

| | | Desaduanaje | | | Total |
|-----------------------------|------------|-------------|------------|---------|-------|
| | | Bueno | Deficiente | Regular | |
| Operatividad de exportación | Bueno | 36% | 0% | 28% | 64% |
| | Deficiente | 0% | 0% | 0% | 0% |
| | Regular | 0% | 0% | 36% | 36% |
| Total | | 36% | 0% | 64% | 100% |

Nota: Test aplicado a trabajadores de la empresa ADB Internacional S.A.C.

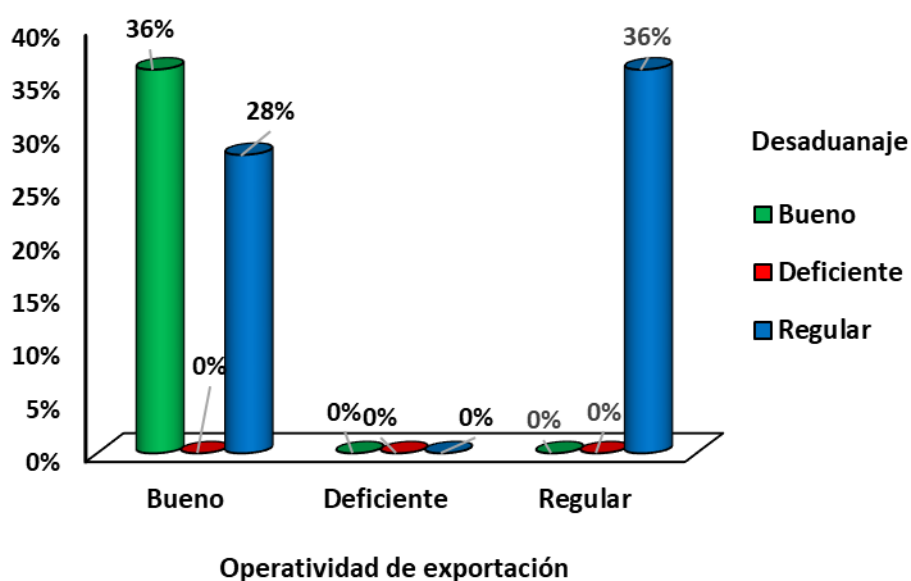


Figura 7. Operatividad de exportación y Desaduanaje

En la figura 7 y tabla 8 se aprecia que un 36 % indica que la empresa ADB Internacional S.A.C. cuenta con un nivel de operatividad de exportación bueno, y con un nivel de desaduanaje bueno. Otro 36% indica que dicha empresa cuenta con un nivel de operatividad de exportación regular, y con un nivel de desaduanaje regular. Finalmente, el 28% indica que la empresa mencionada cuenta con un nivel de operatividad de exportación bueno, y con un nivel de desaduanaje regular.

Tabla 9*Tabla cruzada de Operatividad de exportación directa y Desaduanaje*

| | | Desaduanaje | | | Total |
|----------------------------------|------------|-------------|------------|---------|-------|
| | | Bueno | Deficiente | Regular | |
| Operatividad exportación directa | Bueno | 29% | 0% | 21% | 50% |
| | Deficiente | 0% | 0% | 0% | 0% |
| | Regular | 7% | 0% | 43% | 50% |
| Total | | 36% | 0% | 64% | 100% |

Nota: Test aplicado a trabajadores de la empresa ADB International S.A.C.

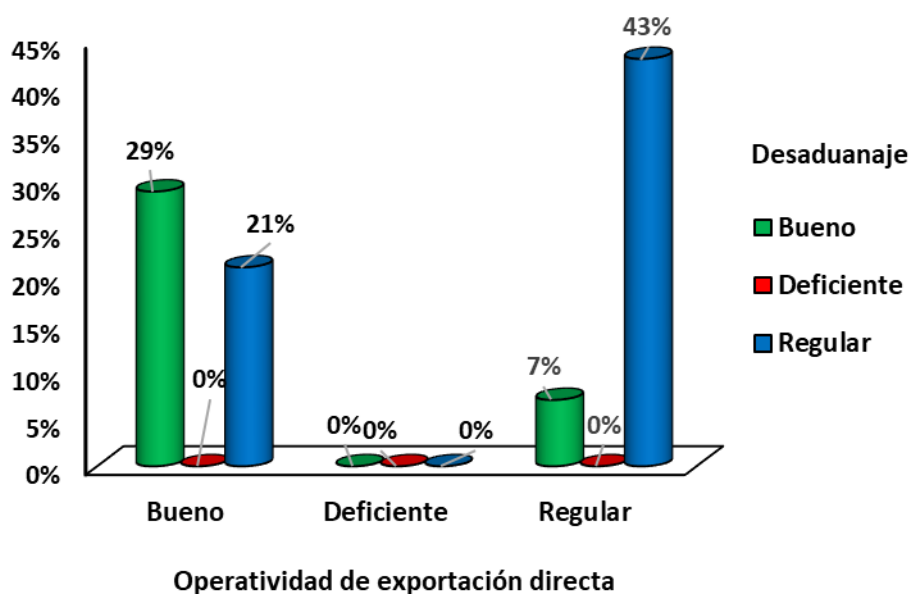


Figura 8. Operatividad de exportación directa y Desaduanaje

En la figura 8 y tabla 9 se aprecia que el 43% indica que la empresa ADB International S.A.C. cuenta con un nivel de operatividad de exportación directa regular, y con un nivel de desaduanaje regular. El 29% indica que dicha empresa cuenta con un nivel de operatividad de exportación directa bueno, y con un nivel de desaduanaje bueno. El 21% indica que aquella empresa cuenta con un nivel de operatividad de exportación directa bueno, y con un nivel de desaduanaje regular. Finalmente, el 7% indica que la empresa mencionada cuenta con un nivel de operatividad de exportación directa regular, y con un nivel de desaduanaje bueno.

Tabla 10*Tabla cruzada de Operatividad de exportación indirecta y Desaduanaje*

| | | Desaduanaje | | | |
|------------------------------------|------------|-------------|------------|---------|-------|
| | | Bueno | Deficiente | Regular | Total |
| Operatividad exportación indirecta | Bueno | 36% | 0% | 21% | 57% |
| | Deficiente | 0% | 0% | 4% | 4% |
| | Regular | 0% | 0% | 39% | 39% |
| Total | | 36% | 0% | 64% | 100% |

Nota: Test aplicado a trabajadores de la empresa ADB International S.A.C.

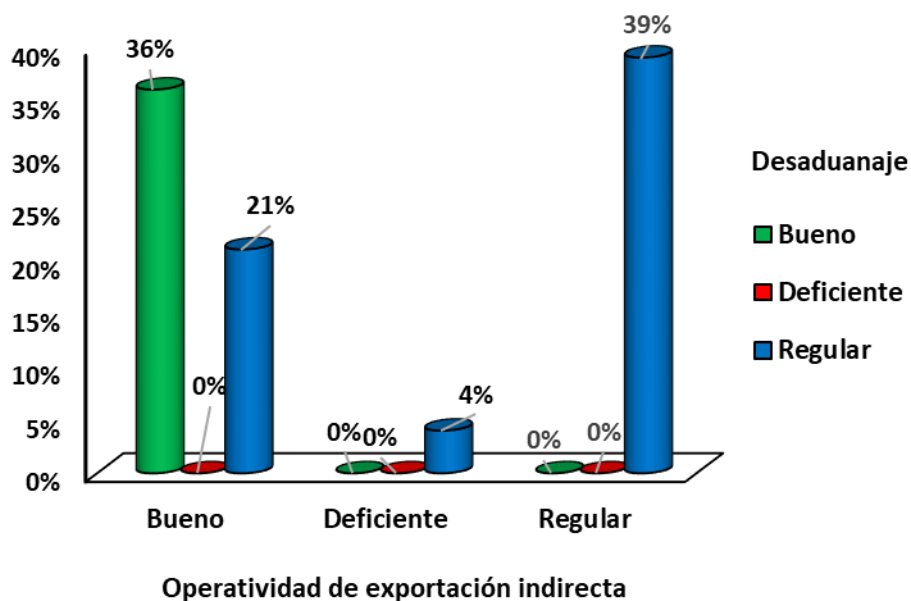


Figura 9. Operatividad de exportación indirecta y Desaduanaje

En la figura 9 y tabla 10 se aprecia que el 39% indica que la empresa ADB International S.A.C. cuenta con un nivel de operatividad de exportación indirecta regular, y con un nivel de desaduanaje regular. El 36% indica que dicha empresa cuenta con un nivel de operatividad de exportación indirecta bueno, y con un nivel de desaduanaje bueno. El 21% indica que aquella empresa cuenta con un nivel de operatividad de exportación indirecta bueno, y con un nivel de desaduanaje regular. Finalmente, el 4% indica que la empresa mencionada cuenta con un nivel de operatividad de exportación indirecta deficiente, y con un nivel de desaduanaje regular.

Tabla 11*Tabla cruzada de Operatividad de exportación y Requerimientos del producto*

| | | Requerimientos del producto | | | Total |
|-----------------------------|------------|-----------------------------|------------|---------|-------|
| | | Bueno | Deficiente | Regular | |
| Operatividad de exportación | Bueno | 0% | 18% | 46% | 64% |
| | Deficiente | 0% | 0% | 0% | 0% |
| | Regular | 4% | 7% | 25% | 36% |
| Total | | 4% | 25% | 71% | 100% |

Nota: Test aplicado a trabajadores de la empresa ADB International S.A.C.

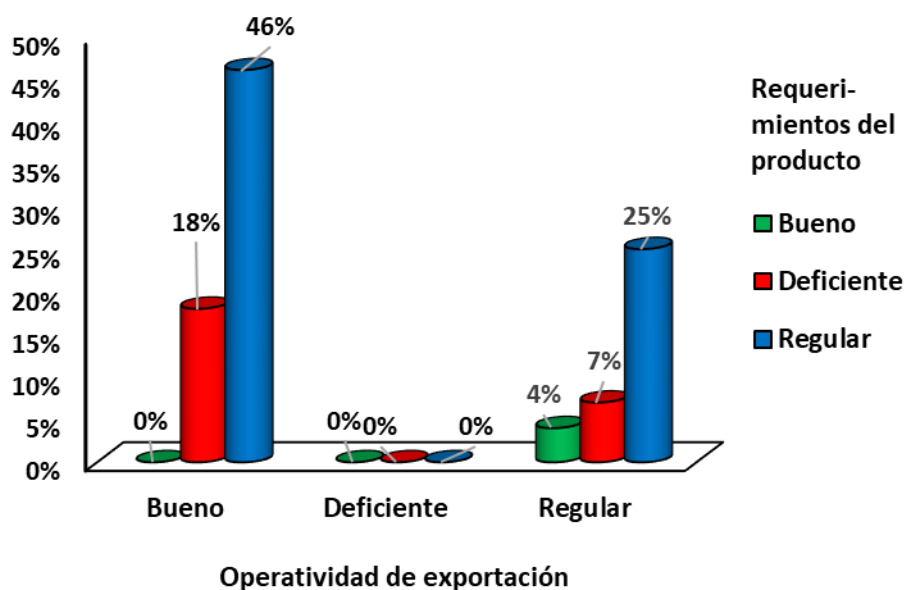


Figura 10. Operatividad de exportación y Requerimientos del producto

En la figura 10 y tabla 11 se aprecia que el 46% indica que la empresa ADB International S.A.C. cuenta con un nivel de operatividad de exportación bueno, y con un nivel de requerimientos del producto regular. El 25% indica que dicha empresa cuenta con un nivel de operatividad de exportación regular, y con un nivel de requerimientos del producto regular. El 18% indica que aquella empresa cuenta con un nivel de operatividad de exportación bueno, y con un nivel de requerimientos del producto deficiente. El 7% indica que la empresa mencionada cuenta con un nivel de operatividad de exportación regular, y con un nivel de requerimientos del producto deficiente. Finalmente, el 4% indica que la empresa ADB Internacional S.A.C. cuenta con un nivel de operatividad de exportación regular, y con un nivel de requerimientos del producto bueno.

Tabla 12*Tabla cruzada de Operatividad de exportación y Requerimientos del proceso*

| | | Requerimientos del proceso | | | Total |
|-----------------------------|------------|----------------------------|------------|---------|-------|
| | | Bueno | Deficiente | Regular | |
| Operatividad de exportación | Bueno | 39% | 0% | 25% | 64% |
| | Deficiente | 0% | 0% | 0% | 0% |
| | Regular | 0% | 0% | 36% | 36% |
| Total | | 39% | 0% | 61% | 100% |

Nota: Test aplicado a trabajadores de la empresa ADB International S.A.C.

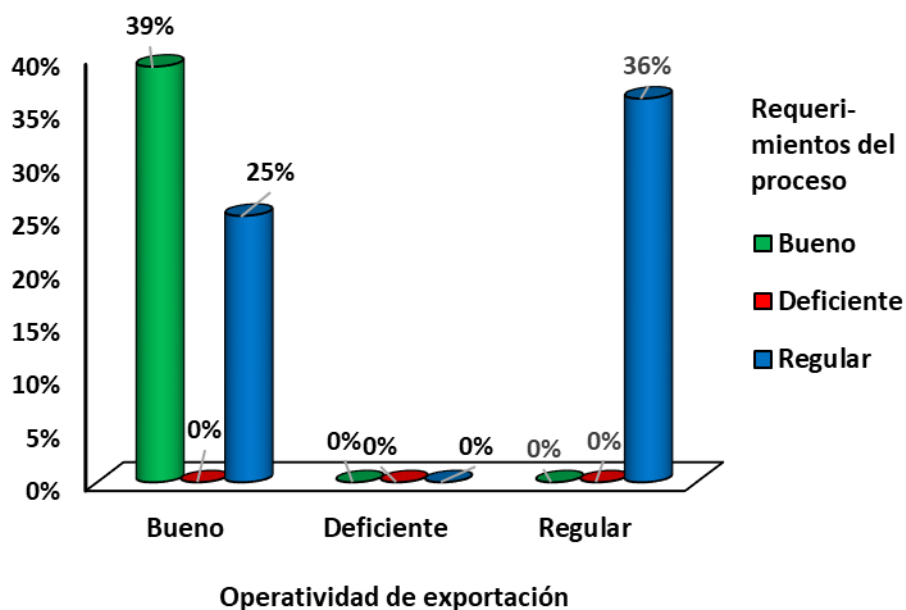


Figura 11. Operatividad de exportación y Requerimientos del proceso

En la figura 11 y tabla 12 se aprecia que el 39% indica que la empresa ADB International S.A.C. cuenta con un nivel de operatividad de exportación bueno, y con un nivel de requerimientos del proceso bueno. El 36% indica que dicha empresa cuenta con un nivel de operatividad de exportación regular, y con un nivel de requerimientos del proceso regular. Finalmente, el 25% indica que aquella empresa cuenta con un nivel de operatividad de exportación bueno, y con un nivel de requerimientos del proceso regular.

4.1.4 Supuesto de normalidad de variables y dimensiones

1. Formulación de hipótesis para demostrar la normalidad de datos

Ho: Los datos cumplen el supuesto de normalidad

Ha: Los datos no cumplen el supuesto de normalidad

2. Nivel de significancia:

$p=0.05=5\%$

3. Criterios de decisión

Si el nivel de significancia (p) $>$ 5% (0.05), no se rechaza la hipótesis nula.

Si el nivel de significancia (p) $<$ 5% (0.05), se rechaza la hipótesis nula.

4. Estadístico para demostrar el supuesto de normalidad

La muestra es de 28 trabajadores de la empresa ADB International S.A.C., siendo menor que 50, por ello, se utilizó la prueba estadística Shapiro-Wilk (S-W).

Tabla 13

Resultados de la Prueba de Normalidad de variables y sus dimensiones

| Variable y Dimensiones | Shapiro-Wilk (S-W) | | |
|---------------------------------------|--------------------|----|-------|
| | Estadístico | Gl | Sig. |
| Operatividad de exportación | 0.940 | 28 | 0.112 |
| Desaduanaje | 0.955 | 28 | 0.262 |
| Operatividad de exportación directa | 0.934 | 28 | 0.079 |
| Operatividad de exportación indirecta | 0.968 | 28 | 0.520 |
| Requerimientos del producto | 0.947 | 28 | 0.169 |
| Requerimientos del proceso | 0.949 | 28 | 0.189 |

Nota. Fuente: Elaboración propia

5. Decisión

La tabla 13 muestra los resultados de la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk (S-W).

En ella se observa que las variables y dimensiones de la presente investigación, presentan un nivel de significancia calculado superior que el 5% ($p > 0.05$). Para este caso, las correlaciones entre las variables y dimensiones se realizan por medio de la prueba estadística paramétrica, es decir, la correlación de Pearson.

4.2 Contrastación de hipótesis

4.2.1 Procedimiento para la contrastación de la hipótesis general

1. Formulación de la hipótesis general:

Ho: La operatividad de exportación no impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021.

Ha: La operatividad de exportación impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021.

2. Nivel de significancia: $p=0.05=5\%$

3. Elección del estadístico:

Los datos cumplen el supuesto de normalidad, las variables son cualitativas ordinales y el objetivo es determinar de qué manera impacta la operatividad de exportación en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. Por ello se utiliza el estadístico de Pearson.

4. Cálculo del coeficiente de correlación y el nivel de significancia

Tabla 14

Correlación entre Operatividad de exportación y Desaduanaje

| | | | Operatividad de exportación | Desaduanaje |
|-------------------------------|------------------------------------|----------------------------|------------------------------------|--------------------|
| Correlación de Pearson | Operatividad de exportación | Coeficiente de correlación | 1.000 | 0.670 |
| | | Sig. (bilateral) | | 0.000 |
| | | N | 28 | 28 |
| | Desaduanaje | Coeficiente de correlación | 0.670 | 1.000 |
| | | Sig. (bilateral) | 0.000 | |
| | | N | 28 | 28 |

Nota. Fuente: Elaboración Propia

5. Criterio de decisión

Si p valor calculado es mayor que 0.05, no se rechaza la hipótesis nula.

Si p valor calculado es menor que 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

6. Decisión y conclusión

En la tabla 14 se aprecia que el $p=0.000$ inferior a 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna (hipótesis general), es decir, la operatividad de exportación impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. Además, la correlación de Pearson es 0.670 y de acuerdo a la escala de Bisquerra, dicha correlación es positiva y moderada.

Para apreciar de una mejor manera se muestra la siguiente figura:

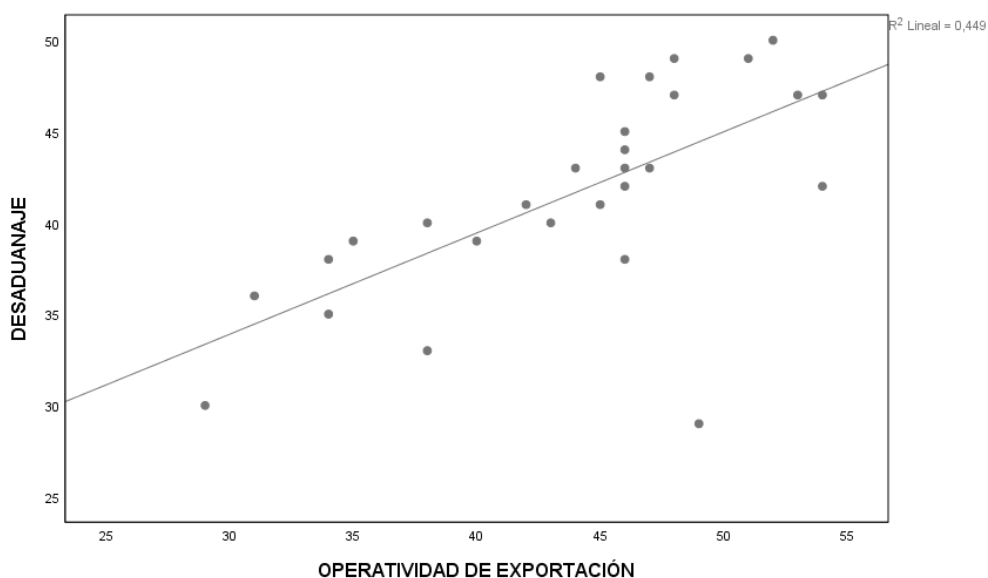


Figura 12. Correlación entre Operatividad de exportación y Desaduanaje

En la figura 12, se observa que los puntos poco se aproximan a la recta, ello indica que la correlación entre Operatividad de exportación y Desaduanaje es positiva y moderada.

4.2.2 Procedimiento para la contrastación de la hipótesis específica 1

1. Formulación de la hipótesis general:

Ho: La operatividad de exportación directa no impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021.

Ha: La operatividad de exportación directa impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021.

2. Nivel de significancia: $p=0.05=5\%$

3. Elección del estadístico:

Los datos cumplen el supuesto de normalidad, las variables son cualitativas ordinales y el objetivo es determinar de qué manera impacta la operatividad de exportación directa en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. Por ello se utiliza el estadístico denominado Correlación de Pearson.

4. Cálculo del coeficiente de correlación y el nivel de significancia

Tabla 15

Correlación entre Operatividad de exportación directa y Desaduanaje

| | | | Operatividad de exportación directa | Desaduanaje |
|-----------------------------------|--|-------------------------------|---|-------------|
| Correlación de Pearson | Operatividad de exportación directa | Coeficiente de correlación | 1.000 | 0.513 |
| | | Sig. (bilateral) | | 0.005 |
| | | N | 28 | 28 |
| | Desaduanaje | Coeficiente de correlación | 0.513 | 1.000 |
| | | Sig. (bilateral) | 0.005 | |
| | | N | 28 | 28 |

Nota. Fuente: Elaboración Propia

5. Criterio de decisión

Si p valor calculado es mayor que 0.05, no se rechaza la hipótesis nula.

Si p valor calculado es menor que 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

6. Decisión y conclusión

En la tabla 15 se aprecia que el $p=0.005$ inferior a 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna (hipótesis específica 1), es decir, la operatividad de exportación directa impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. Además, la correlación de Pearson es de 0.513 y de acuerdo a la escala de Bisquerra, dicha correlación es positiva y moderada.

Para apreciar de una mejor manera se muestra la siguiente figura:

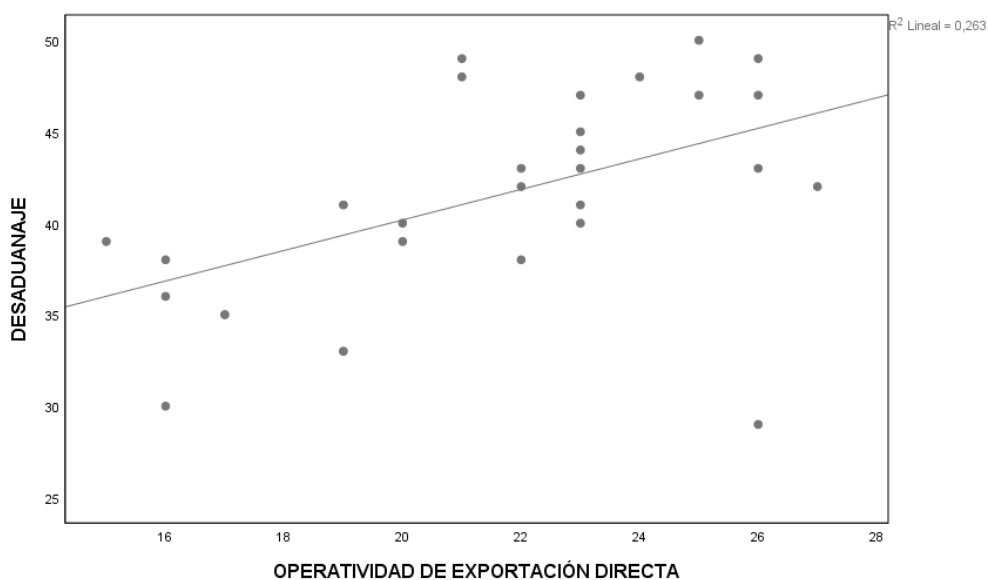


Figura 13. Correlación entre Operatividad de exportación directa y Desaduanaje

En la figura 13, se observa que los puntos poco se aproximan a la recta, ello indica que la correlación entre Operatividad de exportación directa y Desaduanaje es positiva y moderada.

4.2.3 Procedimiento para la contrastación de la hipótesis específica 2

1. Formulación de la hipótesis general:

Ho: La operatividad de exportación indirecta no impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021.

Ha: La operatividad de exportación indirecta impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021.

2. Nivel de significancia: $p=0.05=5\%$

3. Elección del estadístico:

Los datos cumplen el supuesto de normalidad, las variables son cualitativas ordinales y el objetivo es determinar de qué manera impacta la operatividad de exportación indirecta en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. Por ello se utiliza el estadístico denominado Correlación de Pearson.

4. Cálculo del coeficiente de correlación y el nivel de significancia

Tabla 16
Correlación entre Operatividad de exportación indirecta y Desaduanaje

| | | Operatividad de exportación indirecta | | |
|-------------------------------|--|--|-------|--------------------|
| Correlación de Pearson | Operatividad de exportación indirecta | | | Desaduanaje |
| | | Coefficiente de correlación | 1.000 | 0.729 |
| | | Sig. (bilateral) | | 0.000 |
| | | N | 28 | 28 |
| | Desaduanaje | Coefficiente de correlación | 0.729 | 1.000 |
| | | Sig. (bilateral) | 0.000 | |
| | | N | 28 | 28 |

Nota. Fuente: Elaboración Propia

5. Criterio de decisión

Si p valor calculado es mayor que 0.05, no se rechaza la hipótesis nula.

Si p valor calculado es menor que 0.05, se rechaza la hipótesis nula.

6. Decisión y conclusión

En la tabla 16 se aprecia que el $p=0.000$ inferior a 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna (hipótesis específica 2), es decir, la operatividad de exportación indirecta impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. Además, la correlación de Pearson es de 0.729 y de acuerdo a la escala de Bisquerra, dicha correlación es positiva y moderada.

Para apreciar de una mejor manera se muestra la siguiente figura:

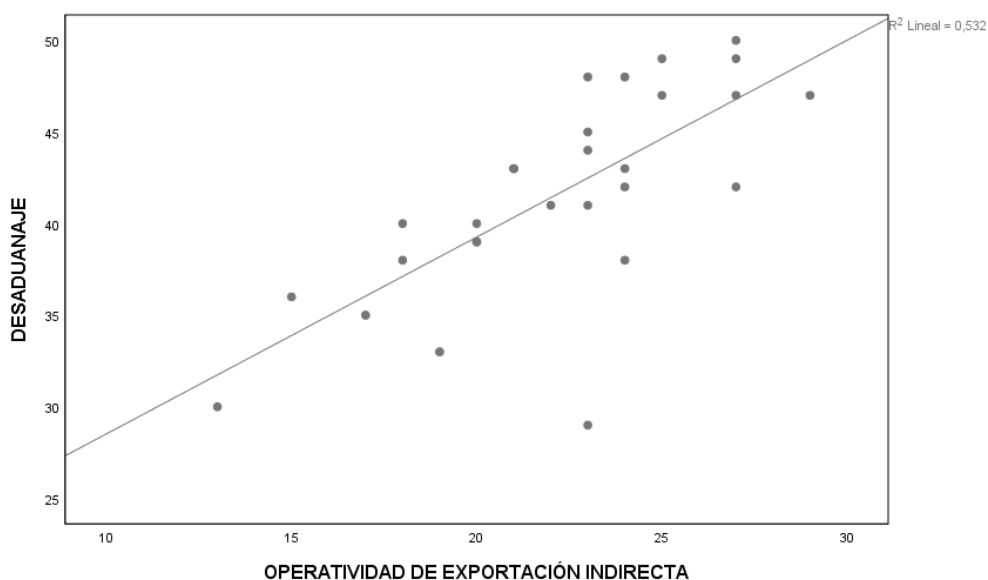


Figura 14. Correlación entre Operatividad de exportación indirecta y Desaduanaje

En la figura 14, se observa que los puntos poco se aproximan a la recta, ello indica que la correlación entre Operatividad de exportación indirecta y Desaduanaje es positiva y moderada.

CAPITULO V. DISCUSIÓN

5.1 Discusión

Se logró identificar que, la operatividad de exportación impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. Con una correlación de Pearson de 0.670 y de acuerdo a la escala de Bisquerra, dicha correlación es positiva y moderada. Este resultado tiene similitud con lo expresado por Lomparte (2018) en su tesis titulada “Evaluación de los niveles de exportación en función a la calidad de paprika en el periodo 2010-2015 en la zona Norte Chico”, donde concluyó que, los niveles de exportación si se relacionan con la calidad de paprika en el periodo 2010-2015, en la zona del norte chico. Estas exportaciones señalaron que España, México y Estados Unidos, son los principales lugares de exportación, la cual solo se exporta la calidad de grado A y B, de ají paprika para dichos países.

Gamio (2017) en su tesis de investigación “Exportación y capacidad de producción de paprika durante el periodo 2018-2016”, concluyó que, la relación entre la exportación y la capacidad de producción de la paprika en el periodo 2008-2016 ha sido positiva, ya que el índice de correlación de Pearson entre el valor de exportación con el indicador volumen de producción da como resultado un 0.73, y asimismo el índice de correlación de Pearson entre el volumen de exportación con el volumen de producción obtuvo como resultado de 0.83. Este resultado guarda similitud con lo hallado en esta investigación, puesto que, la operatividad de exportación directa impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. Con una correlación de Pearson de 0.513 siendo una correlación positiva y moderada de acuerdo a la escala de Bisquerra.

Chavesta (2015) realizó la investigación sobre “Estudio de viabilidad comercial para la exportación de ají paprika seco (*capsicum annum*) orgánico de la región Lambayeque al mercado de USA en el año 2015”. concluyendo que, las exportaciones de ají paprika seco están en un proceso de recuperación ya que nuestro principal comprador era el mercado de España, pero por el tema de la Crisis Económica nuestras exportaciones hacia el país de Europa disminuyeron y posicionaron a USA como principal importador. Asimismo, la exportación de este producto al mercado estadounidense es positiva, ya que se manifiesta que el producto va cumpliendo con los requerimientos de calidad necesarios para su exportación. Siendo este resultado compatible por lo hallado en la presente investigación, ya que, la operatividad de exportación indirecta impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. Con una correlación de Pearson de 0.729, siendo una correlación positiva y moderada de acuerdo a la escala de Bisquerra.

CAPITULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

La significancia asintótica es menor que el nivel de significancia. Por tanto, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna: la operatividad de exportación impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. Teniendo una correlación de Pearson de 0.670 siendo una correlación positiva y moderada de acuerdo a la escala de Bisquerra. Es decir, la empresa ADB International S.A.C. realiza operatividades efectivas para la exportación directa e indirecta del ají paprika; por ello, cumplen con los requerimientos fijados sobre el producto a exportar, y sobre su respectivo proceso de exportación.

La significancia asintótica es menor que el nivel de significancia. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna del investigador: la operatividad de exportación directa impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. Teniendo una correlación de Pearson de 0.513 siendo una correlación positiva y moderada de acuerdo a la escala de Bisquerra. Es decir, la empresa ADB International S.A.C. realiza todos los pagos correspondientes sobre la exportación del ají paprika, contando consigo, buenos índices de volumen de exportación, y presentando un valor de exportación, altamente competitivo ante el mercado internacional.

La significancia asintótica es menor que el nivel de significancia. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna del investigador: la operatividad de exportación indirecta impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la

empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. Teniendo una correlación de Pearson de 0.729 siendo una correlación positiva y moderada de acuerdo a la escala de Bisquerra. Es decir, la empresa ADB International S.A.C. cuenta con la participación efectiva y constante de intermediarios para la exportación del ají paprika, asimismo, realiza alianzas estratégicas, que le ayudan a determinar, adecuadamente los costos de exportación.

6.2 Recomendaciones

- Recomiendo a la empresa ADB International S.A.C. que, realice constantes operatividades para la exportación del ají paprika, de manera que, puedan cumplir con los requerimientos fijados sobre el producto a exportar, y sobre su respectivo proceso de exportación.
- Recomiendo a la empresa ADB International S.A.C. que, realice todos los pagos correspondientes sobre la exportación del ají paprika, y que, se preocupe por seguir contando con buenos índices de volumen de exportación, y con valores altamente competitivos ante el mercado internacional.
- Recomiendo a la empresa ADB International S.A.C. que, cuente con la participación efectiva y constante de intermediarios para la exportación del ají paprika, asimismo, que realice alianzas estratégicas, para que la determinación de los costos de exportación se desarrolle de manera efectiva.

REFERENCIAS

7.1 Fuentes documentales

- Ángel, J., Rivera, B., & Solís, G. (2016). Plan de exportación de cacao orgánico hacia el mercado de la Unión Europea, caso ilustrativo Caritas El Salvador. (Tesis de Titulación). Universidad de El Salvador, San Salvador, El Salvador.
- Buendía, C., & Villavicencio, D. (2018). Análisis de la factibilidad de producción y exportación de Ají de Mango a Francia. (Tesis de Titulación). Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Carrión, M. (2016). Análisis de los acuerdos comerciales y su incidencia en las exportaciones ecuatorianas de cacao. (Tesis de Titulación). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Chavesta, E. (2015). Estudio de viabilidad comercial para la exportación de ají paprika seco (*capsicum annum*) orgánico de la región Lambayeque al mercado de USA en el año 2015. (Tesis de Titulación). Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Perú.
- Gamio, A. (2017). Exportación y capacidad de producción de paprika durante el periodo 2018-2016. (Tesis de Titulación). Universidad César Vallejo, Lima, Perú.
- Huito, M. (2018). La producción y exportación de cacao en el desarrollo productivo de Bolivia: 1998-2017. (Tesis de Maestría). Universidad Mayor de San Andrés, La Paz, Bolivia.
- Lomparte, F. (2018). Evaluación de los niveles de exportación en función a la calidad de paprika en el periodo 2010-2015 en la zona Norte Chico. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, Huacho, Perú.
- Mamani, A. (2019). Producción y exportación de ají paprika de las empresas productoras de Lima Metropolitana al mercado estadounidense en el año 2017. (Tesis de Titulación). Universidad César Vallejo, Lima, Perú.
- Méndez, K. (2018). Plan de exportación en empresas cafetaleras de la ciudad de Huehuetenango. (Tesis de Titulación). Universidad Rafael Landívar, Quetzaltenango, Guatemala.
- Sandoval, D., Bazán, I., & Vela, L. (2015). Modelo para la mejora de la competitividad de la cadena de valor del ají paprika: caso de la Asociación de Pequeños Agricultores El Baden - La Zaranda del distrito Pitipo, provincia de Ferreñafe, departamento de

Lambayeque - Perú 2015. (Tesis de Titulación). Universidad Nacional Pedro Ruíz Gallo, Lambayeque, Perú.

7.2 Fuentes bibliográficas

- Abajo, L. (2000). El despacho aduanero. Madrid, España: Fundación Confemetal.
- Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales (Tercera ed.). (O. Fernández, Ed.) Bogotá, Colombia: Pearson Educación.
- Blanco, T. (2016). Alimentos nativos del Perú al mundo. Lima, Perú: Fondo Editorial Universidad San Ignacio de Loyola.
- Cabello, M. (2000). Las aduanas y el comercio internacional. Madrid, España: ESIC Editorial.
- Cárdenas, G., Pinzón, H., Pulido, S., Gómez, C., Henríquez, S., Vélez, J., & Ligarreto, G. (2012). Manual para el cultivo de hortalizas. Bogotá, Colombia: Editorial Produmédios.
- Coll, P. (2016). Manual de gestión aduanera: Normativas del comercio internacional y modelos de integración económica. Caracas, Venezuela: Marge Brooks.
- Cortés, M., & Iglesias, M. (2004). Generalidades sobre Metodología de la Investigación. (A. Polkey, Ed.) Ciudad del Carmen, México: Universidad Autónoma del Carmen.
- González, I., Martínez, A., Otero, C., & González, E. (2014). Gestión del comercio exterior (Tercera ed.). Madrid, España: ESIC Editorial.
- Guevara, E., & Novak, F. (2011). El Perú y el Comercio Internacional. Lima, Perú: Fondo Editorial Pucp.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. Ciudad de México, México: McGraw-Hill Education.
- Martínez, D., & Lombana, J. (2013). PYMES Rutas para la exportación. Barranquilla, Colombia: Editorial Universidad del Norte.
- Mercado, S. (2000). Comercio internacional I: Mefcadotecnia internacional, Importación - Exportación (Cuarta ed.). Balderas, México: Editorial Limusa S.A.
- Mercado, S. (2004). Comercio Internacional II: Tratado de Libre Comercio (Sexta ed.). Balderas, México: Editorial Limusa S.A.
- Minervini, N. (2015). Ingeniería de la exportación, La ruta para internacionalizar su empresa. Madrid, España: Editorial Fundación Confemetal.

- Ministerio de la Producción. (2018). Manual: Exportación de productos editoriales. (C. Estela, Ed.) Lima, Perú: Cámara Peruana del Libro.
- Olano, R. (2015). Exportación 2.0 Marketing digital para pymes exportadoras y emprendedores. Barcelona, España: Ediciones Urano.
- Sierralta, A. (2005). Negociaciones comerciales internacionales. Lima, Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Sulser, R., & Pedroza, J. (2004). Exportación Efectiva, Reglas básicas para el éxito del pequeño y mediano exportador. Ciudad de México, México: Ediciones Fiscales ISEF.

7.3 Fuentes hemerográficas

- Calderón, H., & Fayos, T. (2004). Análisis de la relación entre el compromiso exportador y las ayudas a la internacionalización de las empresas. *Investigaciones Europeas*, 10(2), 201-220.
- Galindo, M., & Ríos, V. (julio de 2015). Exportaciones en Serie de Estudios Económicos. *México ¿cómo vamos?*, 1, 1-8.

7.4 Fuentes electrónicas

- Agencia de Noticias Andina. (4 de septiembre de 2017). Perú es el octavo exportador mundial de pimientos y ajíes. Obtenido de Andina: <https://andina.pe/agencia/noticia-peru-es-octavo-exportador-mundial-pimientos-y-ajies-680973.aspx>
- Arias, J. (19 de marzo de 2021). ¿Cuáles países de América Latina y el Caribe marcan la pauta del comercio agrícola mundial durante la pandemia del COVID-19? Obtenido de Blog del IICA: <https://blog.iica.int/blog/cuales-paises-america-latina-caribe-marcan-pauta-del-comercio-agricola-mundial-durante>
- Ministerio de Agricultura. (2010). Perú: un campo fértil para sus inversiones. Lima: Agencia de Promoción de la Inversión Privada del Perú. Obtenido de <https://www.minagri.gob.pe/portal>
- Montoya, J. (2018). Top 10 países, mayores exportadores del mundo. Obtenido de Actividades Económicas: <https://www.actividadeseconomicas.org/>

ANEXO

Matriz de consistencia

Operatividad de la exportación y su impacto en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C – 2021.

| | PROBLEMA | OBJETIVO | HIPÓTESIS | VARIABLES | DIMENSIONES | INDICADORES | METODOLOGÍA |
|-------------|--|---|--|--|--|--|--|
| PRINCIPAL | ¿De qué manera impacta la operatividad de exportación en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021? | Determinar de qué manera impacta la operatividad de exportación en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. | La operatividad de exportación impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. | 1. VARIABLE X: Operatividad de exportación | 1.1: Operatividad de exportación directa 1.2: Operatividad de exportación indirecta | 1.1.1: Precio de exportación 1.1.2: Volumen de exportación 1.1.3: Valor de exportación 1.2.1: Intermediarios 1.2.2: Consorcio de exportación 1.2.3: Costos de exportación | Enfoque de la investigación: Cuantitativo Tipo de Investigación Aplicada Diseño de investigación: No Experimental Nivel de investigación: Correlacional Población: 28 Trabajadores de la empresa ADB International S.A.C Muestra: 28 Trabajadores de la empresa ADB International S.A.C Técnicas de recolección de datos: |
| ESPECÍFICOS | ¿De qué manera impacta la operatividad de exportación directa en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021? | Determinar de qué manera impacta la operatividad de exportación directa y el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. | La operatividad de exportación directa impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. | 2. VARIABLE Y: Desaduanaje | 2.1: Requerimientos del producto 2.2: Requerimientos del proceso | 2.1.1: Productos restringidos 2.1.2: Productos prohibidos 2.2.1: Guía de transporte 2.2.2: Factura comercial | |

| | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | ¿De qué manera impacta la operatividad de exportación indirecta en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021? | Determinar de qué manera impacta la operatividad de exportación indirecta en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. | La operatividad de exportación indirecta impacta significativamente en el desaduanaje del ají paprika de la empresa ADB International S.A.C., durante el año 2021. | | | | Encuesta Instrumentos Cuestionario con escala Likert Técnicas para el procesamiento de la información: Software Excel y SPSS |
|--|--|--|--|--|--|--|--|

Instrumento de investigación



**Universidad Nacional
José Faustino Sánchez Carrión
Escuela Profesional de Negocios Internacionales**

ENCUESTA SOBRE OPERATIVIDAD DE EXPORTACIÓN & EL DESADUANAJE DEL AJÍ PAPRIKA

Buen día, la presente encuesta tiene por objetivo conocer su opinión respecto a la operatividad de exportación y el desaduanaje del ají paprika en la empresa ADB International S.A.C., por lo que agradeceremos que responda a las preguntas formuladas con mucha sinceridad, sus respuestas serán confidenciales y anónimas.

De antemano: ¡muchas gracias por su colaboración!

I. DATOS DEL ENCUESTADO:

| | |
|---|--|
| <p>1. Género: a) Femenino b) Masculino</p> <p>2. Edad: _____ años</p> | <p>3. Estado Civil a) Soltero b) Casado c) Viudo d) Divorciado e) Otro: _____</p> |
|---|--|

II. INSTRUCCIONES

Todas las preguntas tienen cinco opciones de respuesta. Elija la que mejor describa lo que piensa usted, Solamente una opción. Marque con claridad la opción elegida con un aspa “X”.

1=Nunca; 2= Casi Nunca; 3=A veces; 4=Casi siempre; 5=Siempre

Si no puede contestar una pregunta o si la pregunta no tiene sentido para usted, por favor pregúntele a la persona que le entregó este cuestionario, para su correcta participación.

| OPERATIVIDAD DE EXPORTACIÓN | | | | | |
|---|---------------------|----------|----------|----------|----------|
| I. OPERATIVIDAD DE EXPORTACIÓN DIRECTA (Marcar con una “X” en el recuadro apropiado) | Calificación | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. La empresa ADB International identifica y realiza los pagos correspondientes, previos a la exportación del ají paprika, como gastos de empaque, gastos administrativos y financieros, entre otros. | | | | | |
| 2. La empresa ADB International identifica y realiza los pagos correspondientes, a la exportación del ají paprika en tránsito internacional, como gastos del flete y seguro. | | | | | |
| 3. La empresa ADB International identifica y realiza los pagos correspondientes, a la exportación del ají paprika en el país de origen, como gastos de embalaje, almacenaje, estiba, entre otros. | | | | | |

| | | | | | |
|--|---------------------|----------|----------|----------|----------|
| 4. La empresa ADB Internacional identifica y realiza los pagos correspondientes, a la exportación del ají paprika en el país de destino, como gastos de descarga, desestiba, almacenaje, entre otros. | | | | | |
| 5. El volumen de exportación del ají paprika se determina a través de índices de volumen, las cuales señalan la relación entre el valor de importación con las unidades correspondientes del producto. | | | | | |
| 6. La empresa ADB Internacional presenta un valor de exportación altamente competitivo del ají paprika ante el mercado internacional, la cual permite una destacada participación ante la competencia. | | | | | |
| II. OPERATIVIDAD DE EXPORTACIÓN INDIRECTA (Marcar con una "X" en el recuadro apropiado) | Calificación | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. La empresa ADB Internacional cuenta con el servicio efectivo de intermediarios para la distribución o colocación del ají paprika en un determinado mercado internacional. | | | | | |
| 8. La empresa ADB Internacional cuenta con una participación constante de los intermediarios en la exportación del ají paprika, quienes usualmente llegan ser proveedores del mercado de destino. | | | | | |
| 9. La empresa ADB Internacional realiza alianzas estratégicas para la exportación del ají paprika, como el formar parte de un determinado consorcio de exportación. | | | | | |
| 10. La empresa ADB Internacional identifica y organiza los costos de exportación del ají paprika, las cuales influenciarán en un mediano plazo sobre sus respectivas ganancias y utilidades. | | | | | |
| 11. La empresa ADB Internacional previene y toma medidas ante posibles elevaciones de los costos de exportación del ají paprika, las cuales conllevan a dificultades en las ventas y disminuciones considerables en la rentabilidad del negocio. | | | | | |
| 12. La empresa ADB Internacional cuenta con un criterio solvente sobre los gastos que implican la exportación del ají paprika. | | | | | |
| DESADUANAJE | | | | | |
| I. REQUERIMIENTOS DEL PRODUCTO (Marcar con una "X" en el recuadro apropiado) | Calificación | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. La empresa ADB Internacional no necesita de permisos o documentos que restrinjan la exportación del ají paprika. | | | | | |
| 14. La empresa ADB Internacional no incumple normativas de exportación sobre la comercialización de productos prohibidos. | | | | | |
| II. REQUERIMIENTOS DEL PROCESO (Marcar con una "X" en el recuadro apropiado) | Calificación | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. Las guías de transporte de la empresa ADB Internacional, presentan el nombre correcto del destinatario, su dirección y teléfono, cumpliendo con los requerimientos de desaduanaje del ají paprika. | | | | | |
| 16. Las guías de transporte de la empresa ADB Internacional, indican el mismo valor que la factura comercial, cumpliendo con los requerimientos de desaduanaje del ají paprika. | | | | | |
| 17. Las guías de transporte de la empresa ADB Internacional, detallan las cantidades y descripciones de ítems de exportación, cumpliendo con los requerimientos de desaduanaje del ají paprika. | | | | | |

| | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|
| 18. Las facturas comerciales de la empresa ADB International, son facturas originales que presentan su logo y numeración, cumpliendo con los requerimientos de desaduanaje del ají paprika. | | | | | |
| 19. Las facturas comerciales de la empresa ADB International, detallan el nombre correcto del destinatario, su dirección y teléfono, cumpliendo con los requerimientos de desaduanaje del ají paprika. | | | | | |
| 20. Las facturas comerciales de la empresa ADB International, cuentan con un ID válido del destinatario, como el número de RUC, cumpliendo con los requerimiento de desaduanaje del ají paprika. | | | | | |
| 21. Las facturas comerciales de la empresa ADB International, detallan las cantidades exactas de la mercadería y el valor real por ítems, cumpliendo con los requerimientos de desaduanaje del ají paprika. | | | | | |
| 22. Las facturas comerciales de la empresa ADB International, describen detalladamente cada ítem, cumpliendo con los requerimientos de desaduanaje del ají paprika. | | | | | |
| 23. Las facturas comerciales de la empresa ADB International, señalan la fecha, las unidades de medida correctas, y los incoterms, cumpliendo con los requerimientos de desaduanaje del ají paprika. | | | | | |
| 24. Las facturas comerciales de la empresa ADB International, consignan el nombre comercial del producto y su descripción, cumpliendo con los requerimientos de desaduanaje del ají paprika. | | | | | |

Data de la investigación

| N° | V1 | V2 | D1 | D2 | D3 | D4 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 01 | 47 | 48 | 24 | 23 | 5 | 43 |
| 02 | 47 | 43 | 26 | 21 | 6 | 37 |
| 03 | 44 | 43 | 23 | 21 | 4 | 39 |
| 04 | 42 | 41 | 19 | 23 | 3 | 38 |
| 05 | 38 | 33 | 19 | 19 | 7 | 26 |
| 06 | 46 | 43 | 22 | 24 | 6 | 37 |
| 07 | 29 | 30 | 16 | 13 | 6 | 24 |
| 08 | 31 | 36 | 16 | 15 | 5 | 31 |
| 09 | 53 | 47 | 26 | 27 | 4 | 43 |
| 10 | 51 | 49 | 26 | 25 | 5 | 44 |
| 11 | 34 | 35 | 17 | 17 | 3 | 32 |
| 12 | 43 | 40 | 23 | 20 | 6 | 34 |
| 13 | 45 | 48 | 21 | 24 | 7 | 41 |
| 14 | 34 | 38 | 16 | 18 | 7 | 31 |
| 15 | 38 | 40 | 20 | 18 | 8 | 32 |
| 16 | 54 | 47 | 25 | 29 | 6 | 41 |
| 17 | 40 | 39 | 20 | 20 | 6 | 33 |
| 18 | 35 | 39 | 15 | 20 | 5 | 34 |
| 19 | 52 | 50 | 25 | 27 | 5 | 45 |
| 20 | 48 | 49 | 21 | 27 | 7 | 42 |
| 21 | 48 | 47 | 23 | 25 | 4 | 43 |
| 22 | 46 | 45 | 23 | 23 | 5 | 40 |
| 23 | 49 | 29 | 26 | 23 | 5 | 24 |
| 24 | 54 | 42 | 27 | 27 | 7 | 35 |
| 25 | 45 | 41 | 23 | 22 | 4 | 37 |
| 26 | 46 | 38 | 22 | 24 | 2 | 36 |
| 27 | 46 | 42 | 22 | 24 | 7 | 35 |
| 28 | 46 | 44 | 23 | 23 | 5 | 39 |