



Universidad Femenina del Sagrado Corazón

Facultad de Gestión Empresarial

Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales

**RELACIÓN ENTRE CADENA PRODUCTIVA Y POTENCIAL
EXPORTADOR DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE
HARINA DE MACA DEL PERÚ A CANADÁ 2020**

Tesis presentada por:

**ESTRELLA CANCHUMANYA INGA
GIANELLA MARTHA TRAVEZAÑO GRANADOS**

Para obtener el Título Profesional de:

Licenciada en Administración de Negocios Internacionales

Asesor:

Mg. Andrés Iván Cáceres García
Cód. Orcid: 0000-0003-1688-6822

Lima - Perú

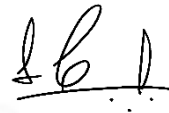
2021

Los miembros del jurado han aprobado el estilo y el contenido de la Tesis presentada por:

ESTRELLA CANCHUMANYA INGA

GIANELLA MARTHA TRAVEZAÑO GRANADOS

Mg. Andrés Iván Cáceres García, Asesor
Miembro del Jurado - Asesor



Dr. Juan Manuel Fernández Chavesta
Miembro del Jurado – Presidente



Mg. Santos David Vargas Guillé
Miembro del Jurado



Dr. Juan Manuel Fernández Chavesta
Decano
Facultad de Gestión Empresarial

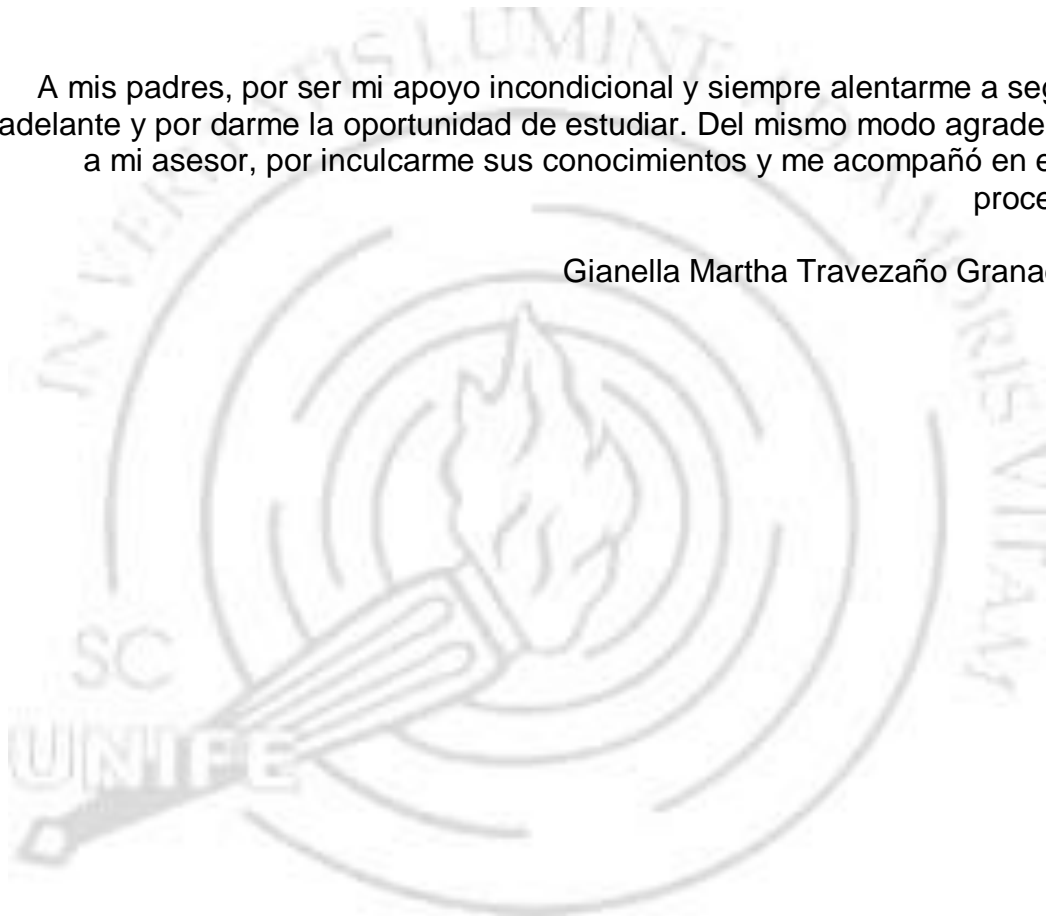
DEDICATORIA

A mi madre, por ser mi inspiración y motivo a seguir mis metas. A mis hermanas, quienes me enseñaron a perseverar y siempre seguir mis objetivos, salir adelante a pesar de las dificultades y, por su amor y apoyo incondicional.
A mi padre, por ser mi fortaleza y mi guía para mi formación profesional.

Estrella Canchumanya Inga

A mis padres, por ser mi apoyo incondicional y siempre alentarme a seguir adelante y por darme la oportunidad de estudiar. Del mismo modo agradezco a mi asesor, por inculcarme sus conocimientos y me acompañó en este proceso.

Gianella Martha Travezaño Granados



AGRADECIMIENTO

Agradecemos a la Universidad Femenina del Sagrado Corazón por permitir formarnos en sus aulas, con constancia, dedicación y esfuerzo alcanzamos una de nuestras metas. De igual manera a los docentes que fueron inspiración para perseverar y reafirmar que la carrera de Administración de Negocios Internacionales es nuestra vocación profesional.

En especial nuestro agradecimiento sincero a nuestro asesor de tesis Mg. Andrés Iván Cáceres García por brindarnos la oportunidad de compartir sus capacidades y conocimientos, asimismo, la paciencia que tuvo para guiarnos durante todo el desarrollo de la tesis.

Y agradecemos a los empresarios que contribuyeron con sus aportes para el desarrollo de nuestro trabajo de investigación.



RESUMEN

La presente investigación tiene por objetivo determinar si la cadena productiva tiene una relación directa con el potencial exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.

La metodología empleada desarrolla un enfoque cuantitativo, de nivel correlacional, diseño no experimental – transaccional.

En esta investigación se aplicó la técnica de encuesta utilizando como instrumento un cuestionario para recolectar datos e información de fuente primaria. Asimismo, se utilizó la técnica bibliográfica para recabar información de fuente secundaria. También se utilizó el SPSS y el software informático Microsoft Office Excel para el proceso de revisión de datos y obtención de información para su posterior análisis e interpretación.

La hipótesis de investigación, fue aceptada. Lo cual reafirma la teoría de la cadena productiva propuesta por Heyden y Camacho, para lo cual se debe tener en cuenta que los eslabones de la cadena productiva deben ser ejecutados adecuadamente para obtener resultados eficaces y eficientes.

Palabras clave: cadena productiva, potencial exportador, harina de maca.



ABSTRACT

The present research aims to determine if the production chain has a direct relationship with the export potential of the export trading companies of maca flour from Peru to Canada 2020.

The methodology used develops a quantitative approach, correlational level, non-experimental-transactional.

In this research, the survey technique was applied using a questionnaire as an instrument to collect data and information from a primary source. Likewise, the bibliographic technique was used to collect secondary source information. It was also used SPSS and Microsoft Office Excel computer software for the data review process and obtaining information for subsequent analysis and interpretation.

The research hypothesis was accepted. That reaffirms the theory of the productive chain proposed by Heyden and Camacho, for which it should be taken into account that the links in the production chain must be properly executed to obtain effective and efficient results.

Keywords: production chain, export potential, maca flour.



ÍNDICE

DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO	4
RESUMEN	5
ABSTRACT	6
ÍNDICE	7
LISTA DE TABLAS	10
LISTA DE FIGURAS	12
INTRODUCCIÓN	13
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	15
1.1 Planteamiento del Problema	15
1.1.1 Formulación del Problema	18
1.2 Justificación del Problema	18
1.3 Delimitación de la Investigación	19
1.4 Objetivos de la Investigación	20
1.4.1 Objetivo General	20
1.4.2 Objetivos Específicos	20
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	21
2.1 Antecedentes de la investigación	21
2.2 Bases Teóricas	26
2.2.1 Teoría de la cadena productiva	26

2.2.2 Teoría del Potencial Exportador.....	27
2.3 Definición de Términos.....	29
2.4 Formulación de Hipótesis	32
2.4.1 Hipótesis General	32
2.4.2 Hipótesis Específicas.....	32
CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO	33
3.1 Enfoque, Nivel, Tipo, Diseño y Método de la investigación	33
3.2 Población y Muestras	35
3.3 Operacionalización de las Variables del Estudio.....	36
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información	41
3.5 Técnicas estadísticas para el procesamiento y análisis de datos.....	41
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	42
4.1. Análisis descriptivo de resultados	42
4.2 Obtención de los coeficientes de correlación	57
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	62
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	65
REFERENCIAS	67
APÉNDICES.....	70
APÉNDICE A Países Exportadores de Harina (Toneladas)	70
APÉNDICE B Países Importadores de Harina (Toneladas)	71
APÉNDICE C Matriz de Consistencia	72
APÉNDICE D Cuestionario	74

APÉNDICE E Validación de Contenido por Experto 01	76
APÉNDICE F Validación de Contenido por Experto 02.....	79
APÉNDICE G Confiabilidad del Instrumento	82
APÉNDICE H Ficha Técnica de la Harina de Maca	86



LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1 Exportación de harina de maca de Perú a Canadá (Toneladas).....	17
Tabla 2 Matriz de Operacionalización de Variable Independiente: Cadena Productiva (X).....	37
Tabla 3 Matriz de Operacionalización de Variable Dependiente: Potencial Exportador (Y).....	39
Tabla 4 Resultados numéricos y porcentuales de la Dimensión Producción – Cadena Productiva	43
Tabla 5 Resultados numéricos y porcentuales de la Dimensión Transformación – Cadena Productiva.....	46
Tabla 6 Resultados numéricos y porcentuales de la Dimensión Comercialización – Cadena Productiva	48
Tabla 7 Resultados numéricos y porcentuales de la Dimensión Financiera – Potencial Exportador.....	49
Tabla 8 Resultados numéricos y porcentuales de la Dimensión Procesos Internos – Potencial Exportador.....	51
Tabla 9 Resultados numéricos y porcentuales de la Dimensión Aprendizaje y Crecimiento – Potencial Exportador.....	52
Tabla 10 Resultados numéricos y porcentuales de la Dimensión Clientes – Potencial Exportador.....	54
Tabla 11 Resultados numéricos y porcentuales de la Dimensión Mercado – Potencial Exportador.....	55
Tabla 12 Correlación entre cadena productiva y potencial exportador.....	58

Tabla 13 Correlación entre la dimensión producción como parte de la variable cadena productiva y la variable potencial exportador 59

Tabla 14 Correlación entre la dimensión transformación como parte de la variable cadena productiva y la variable potencial exportador 60

Tabla 15 Correlación entre la dimensión comercialización como parte de la variable cadena productiva y la variable potencial exportador 61



LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1 Esquema del diseño Correlación	34
Figura 2 Esquema del diseño Correlación	36
Figura 3 Indicadores de la dimensión Producción.....	44
Figura 4 Indicadores de la dimensión Transformación.....	46
Figura 5 Indicador de la dimensión Comercialización	48
Figura 6 Indicador de la dimensión Financiera.....	50
Figura 7 Indicador de la dimensión Procesos Internos.....	51
Figura 8 Indicador de la dimensión Aprendizaje y Crecimiento.....	53
Figura 9 Indicador de la dimensión Clientes	54
Figura 10 Indicadores de la dimensión Mercado.....	56



INTRODUCCIÓN

Los consumidores en el mundo presentan una tendencia de atributos que van más allá de la calidad mínima del producto; sus decisiones se basan en escoger productos orgánicos, fairtrade (comercio justo), etc.

En la actualidad, el gobierno apoya para impulsar el producto peruano al mercado internacional, a través del desarrollo de una oferta exportable sostenible. De la cual, la maca es una de ellas y es considerada como un producto potencial (Asociación de Exportadores, 2020). Además, en la última década se ha mantenido constante por las inversiones que realizan las empresas y por el respaldo del gobierno. Sin embargo, se observa la baja producción de la maca, desinterés comercial de la harina de maca y entre otros.

De ahí la importancia de nuestro presente trabajo de investigación titulado **“RELACIÓN ENTRE CADENA PRODUCTIVA Y POTENCIAL EXPORTADOR DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE HARINA DE MACA DEL PERÚ A CANADÁ 2020”**.

El enfoque hacia el país de Canadá es con base al acuerdo bilateral de integración firmado, donde el 100% de los productos están liberados de pagar algún tipo de arancel, de tal modo el beneficio se reflejaría en los precios, puesto que, podrían ser más competitivos para nuestro país.

El trabajo está estructurado en seis capítulos:

En el Capítulo I, se describe el planteamiento del problema, se formula el problema, la justificación del presente trabajo de investigación, delimitación de la investigación y objetivos generales y específicos.

En el Capítulo II detalla el marco teórico en donde se analiza la cadena productiva y potencial exportador, el cual nos permitirá identificar las fortalezas y debilidades de los eslabones cadena productiva y potencial exportador.

La descripción de los indicadores de cada variable y se planteará la hipótesis general y específicos, con las variables del tema de investigación.

En el Capítulo III desarrolló el diseño metodológico, en el cual se describe el enfoque, nivel, tipo, diseño y método de la investigación que se aplicará para el desarrollo del presente trabajo y para obtener información de las cuales se usó el instrumento cuestionario a 12 empresas productoras, procesadoras, transformadoras, comercializadoras y exportadoras de harina de maca peruana.

En el Capítulo IV, se muestran los resultados obtenidos del instrumento aplicado y el análisis con base a los resultados, de este modo aprobar o rechazar las hipótesis.

En el Capítulo V, se realiza la contrastación de hipótesis y se interpreta la discusión de resultados.

En el Capítulo VI, se da a conocer las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del Problema

Actualmente en el mundo, el sector Agroexportador presenta una tendencia creciente, debido a que contribuye al crecimiento económico de los países, propiciando la competitividad de los productores, generando empleo y dinamizando la economía de cada país (Berrocal, 2019, p.1). El auge de dicho sector da origen a nuevas oportunidades de negocio y crecimiento de las empresas exportadoras del sector alimentario (Departamento de Agronegocios de la Sub Dirección de Promoción Comercial, 2020, p.3).

Según García (2006) la agricultura tiene una gran importancia en la economía de muchos países sean desarrollados o subdesarrollados debido a su significativa contribución a la producción interna y empleo (p. 1). Además, el sector agrícola contribuye a la compensación de la necesidad de alimentos, a la prosperidad de los ciudadanos y a la industria y economía del país (Corporación de Radio y Televisión de Turquía , 2016, p. 1).

En el mundo, se conoce a la maca como una planta herbácea, es decir, tiene el aspecto de la hierba y es considerada también como un tubérculo con propiedades medicinales (nutracéutico). Es conocida desde los tiempos precolombinos como una planta medicinal por sus principales propiedades tales como: Estimulación de la reproducción, aumento de la fertilidad, aumento de la

virilidad, energizante y mejora de la función cerebral (Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo, 2020, p. 1).

Todas estas características permiten que la maca tenga grandes oportunidades de comercialización dentro y fuera del Perú, debido a sus diferentes presentaciones, siendo el Perú uno de los principales países exportadores de harina (Ver apéndice A y B) y Canadá uno de los principales países importadores de harina maca, quien ha incursionado como mercado de destino desde el año 2016. Por otro lado, es conveniente señalar que Canadá presenta una tendencia creciente en el consumo de productos saludables.

Según el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de España (2019) en el mundo existe un público que está cada vez más consciente de la compra de superalimentos como la maca y de productos bio-orgánicos y ecológicos, debido en gran parte al estilo de vida de las generaciones actuales que son más exigentes en la selección de un producto, al examinar de manera más minuciosa el aporte nutritivo de cada alimento, puesto que, ciertos segmentos manifiestan necesidades nutricionales y buscan alternativas naturales para sustituir los productos químicos.

Sin embargo, y no obstante a todo lo antes mencionado el potencial exportador de harina de maca de Perú a Canadá ha disminuido en los últimos dos años como se puede apreciar en la tabla 1.

Tabla 1
Exportación de harina de maca de Perú a Canadá (Toneladas)

	2016	2017	2018	2019	2020	Part. % 2020
Canadá	78	86	141	60	66	2.47%

Nota. Part. %= Participación porcentual (2020). Cantidad de exportación de la harina de maca peruana.

Fuente. Adex Data Trade (2021).

Elaboración: Propia, 2020.

La probable causa relacionada a este problema fue: la cadena productiva (relacionada a la producción, uso limitado de maquinaria, poco conocimiento de los agricultores para adquirir nuevas técnicas de siembra, cuidado y cosecha de la maca, falta de una comercialización adecuada para el logro del rendimiento o rentabilidad esperada). Por ello, al no dar solución a la causa indicada, se pronosticó la pérdida de mercado, desempleo y menor captación tributaria, pudiendo controlar la probable causa enfocándonos en aspectos como la producción, transformación y comercialización, siendo estos aspectos las dimensiones de nuestra variable independiente (cadena productiva).

Por todo lo antes mencionado, y teniendo en cuenta que nuestra investigación fue de nivel correlacional se decidió determinar si existe una relación entre la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.

1.1.1 Formulación del Problema

Problema general

¿Existe relación entre la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020?

Problemas específicos

- ¿Existe relación entre la producción como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020?
- ¿Existe relación entre la transformación como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020?
- ¿Existe relación entre la comercialización como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020?

1.2 Justificación del Problema

Esta investigación tiene justificación práctica, dado que se ha usado la teoría de Cayeros, Robles y Soto (2016) para solucionar el problema de la disminución del potencial exportador, puesto que, como país productor debe mejorar la cadena de producción, alinearse al potencial exportador y lograr rentabilidad para los productores de maca.

Además, la presente investigación buscó proponer ideas que aporten a las empresas para incrementar sus exportaciones a Canadá. Ello será posible gracias a investigaciones, situaciones actuales y proyectos que estén relacionados a la harina de maca. También, la negociación y firma de acuerdos bilaterales y tratados de libre comercio con Canadá, será un factor clave para la comercialización y exportación del producto, el incremento en la incursión de empresas exportadoras e incentivar las ventas de este producto, y crecimiento económico para el sector e ingresos para el país.

1.3 Delimitación de la Investigación

Delimitación temporal

El periodo de estudio de la investigación comprendió de enero a diciembre del año 2020, y el periodo de levantamiento de datos se desarrolló de enero a febrero del 2021.

Delimitación espacial

La investigación se realizó a las empresas exportadoras de harina de maca del Perú.

Delimitación social

El objeto o unidad de análisis fueron las empresas productoras, procesadoras, transformadoras y comercializadoras de harina de maca del Perú. La unidad reportante fueron los Gerentes de estas empresas.

1.4 Objetivos de la Investigación

1.4.1 Objetivo General

Determinar si existe relación entre la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Identificar si existe relación entre la producción como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.
- Identificar si existe relación entre la transformación como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.
- Indicar si existe relación entre la comercialización como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Antecedente Nacional

Autor(es): Corrales, R.

Año: 2015

Institución: Universidad Católica de Santa María

Tipo: Tesis de Pregrado

Título: Análisis de la cadena productiva para la exportación de orégano (*Origanum vulgare*) en el distrito de Puquina – Moquegua 2015

Objetivo: Conocer, identificar y analizar a la cadena productiva del orégano; así como también la problemática del sistema productivo actual y proponer una cadena que permita integrar, articular y mejorar los diferentes actores de la cadena y así obtener un mejor producto para la Agroexportación.

Metodología: Este trabajo de investigación comprendió de tres fases; la primera fase preliminar consistió en revisar información secundaria, posteriormente la fase central donde se realizó las encuestas, entrevistas y recopilación de datos. Por último, la fase final se analizó la información recopilada, identificó los problemas cruciales y se formuló estrategias de acción (Corrales, 2015, pp. 33-34).

Resultados: Los resultados obtenidos a partir de la hipótesis se logró conocer los puntos críticos de los eslabones de la cadena productiva, puesto que, se identificó y analizó la cadena productiva del orégano. Además, propusieron un

plan de acción correctivo con el fin de optimizar los procesos y obtener un producto bien presentado, de alta calidad y fácil de transportar (Corrales, 2015, pp. 79-102).

Conclusión: En este trabajo de investigación concluyeron que la producción, acopiadores y procesadores son eslabones claves para la producción del orégano Puquina. Los actores de la producción no contaron con recursos tecnológicos, falta de financiamiento y sus conocimientos técnicos fueron básicos, es por ello que obtuvo un bajo rendimiento económico. En cuanto a los acopiadores cumplieron un rol importante, por medio de ellos se realizó la compra del orégano de Puquina con la finalidad de procesar y comercializar dicho producto. Teniendo en cuenta que los agricultores no ofrecieron y tampoco tuvieron la iniciativa de ofertar su producto. Por último, los procesadores son actores del eslabón que se encargaron del proceso de la materia prima para el consumo humano (Corrales, 2015, p. 105).

Autor(es): Gamarra, K.

Año: 2018

Institución: Universidad Andina del Cuzco

Tipo: Tesis de Pregrado

Título: Incidencia de la Cadena Productiva de Palta Hass en los ingresos económicos de los productores del distrito de Limatambo, 2010 - 2017

Objetivo: Analizar la incidencia de la cadena productiva de palta Hass en los ingresos de los productores del distrito de Limatambo en los años 2010-2017.

Metodología: Este trabajo de investigación tuvo un enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo - correlacional, diseño no experimental – longitudinal y fueron estudiadas en el periodo 2015 - 2017. Para la obtención de datos se realizó encuestas y entrevistas a 70 productores de Palta Hass. Por último, para el proceso de revisión de datos utilizaron Microsoft Office Excel, de tal manera pudieron representar e interpretar gráficamente (Gamarra, 2018, pp. 33-34).

Resultados: De acuerdo a los resultados obtenidos el 50% de los productores recibió capacitación técnica (manipulación de la semilla y sistema de riego) por parte del municipio y el 39% recibió temas de cosecha, post cosecha y comercialización por parte de la entidad privada CAMET, teniendo como efecto el incremento de la producción. Otro pilar importante para obtener mayores ingresos fue la mano de obra, se realizó capacitaciones constantes y supervisión al capital humano, de tal manera resultó ser más competitivo y aumentó el nivel de productividad. Ambos pilares requirieron de inversión para incrementar la producción de palta (Gamarra, 2018, pp. 79-102).

Conclusión: El investigador concluyó que la cadena productiva de la palta Hass, la cual fue implementada a partir del 2010 al 2017, incidió significativamente en los ingresos de los productores de Limatambo, con base en los resultados, la evolución de los ingresos en ese periodo de tiempo fue de S/. 808,7 a s/17778.6, esta variación fue explicado por las variables: Capacidad Productiva, Asistencia técnica y Mano de obra. Debido a la mayor inversión en la asistencia técnica (manejo de semilla, fertilizante, podado, siembra y riego) se obtuvo una mayor calidad en la producción de palta Hass cumpliendo los estándares de calidad y comercio. Respecto a la mano de obra obtuvo una significancia positiva, puesto que sirvió para lograr mayor nivel de producción,

que los productores fueran eficientes, eficaces y competitivos tanto a nivel nacional como internacional (Gamarra, 2018, p. 105).

Antecedente Internacional

Autor(es): Gonzaga, G. y Ramírez, L.

Año: 2014

Institución: Universidad Central del Ecuador

Tipo: Tesis de Pregrado

Título: Estudio de la Cadena productiva de la Naranja en el Parroquia Lita Provincia de Imbabura en el periodo 2008-2012.

Objetivo: Conocer la problemática de la situación actual de la producción de naranja con un enfoque de cadena de valor en la parroquia de Lita provincia de Imbabura y elaborar una propuesta.

Metodología: Nivel de investigación deductivo-inductivo. El trabajo de investigación fue orientado a un tipo de investigación documental y de campo. Las técnicas que se usó fueron bibliográficas y campo. Y los métodos que se usó fueron analíticos y sintéticos para identificar los diferentes problemas cruciales que afectaron el adecuado desarrollo de cada uno de los diferentes eslabones de la cadena productiva de la naranja (Gonzaga & Ramírez, 2014, pp. 13-15).

Conclusiones: Se identificó los principales problemas en la cadena productiva: Producción (falta de asesoramiento técnico, manejo de cultivos y provisión de insumos), puesto que los productores realizaban su trabajo con base a experiencias familiares y/o; y en la distribución (alto nivel intermediación). Lo que ocasionó un deterioro en el producto y pérdida de valor en el mercado. Por

último, se concluyó una deficiencia en el proceso de comercialización (Gonzaga & Ramírez, 2014, pp. 194-195).

Autor(es): Castillo, G. y Zapata, L.

Año: 2014

Institución: Universidad Politécnica Salesiana Ecuador

Tipo: Tesis de Pregrado

Título: Análisis de la cadena productiva en el sector metalmecánico ecuatoriana que difunda el potencial exportador en la comunidad andina de naciones.

Objetivo: Analizar la cadena productiva del sector metalmecánico ecuatoriano, con la finalidad de obtener la información necesaria que permita estrategias para difundir el potencial exportador para la Comunidad Andina de las Naciones.

Metodología: Nivel de investigación exploratoria-descriptiva. El trabajo de investigación estuvo orientado a un tipo de investigación documental y de campo. Los métodos usados fueron analíticos y sintéticos, para determinar los factores que influyeron en la cadena productiva. (Castillo & Zapata, 2014, pp. 50-51)

Conclusiones: Los elementos preponderantes de la cadena productiva metalmecánica ecuatoriana fueron la calidad, talento, recursos financieros, tecnología para la construcción del producto final. Y el crecimiento de sus exportaciones se debió a la innovación tecnológica, negociación, mejoramiento en la productividad y promoción de exportaciones, lo cual se afirmó que si existe relación potencial para crecer y mejorar las exportaciones (Castillo & Zapata, 2014, p. 86).

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teoría de la cadena productiva

Heyden y Camacho (2006) definieron a la Cadena Productiva como un sistema integrado por actores y por una sucesión de operaciones de producción, transformación y comercialización de un producto y de un entorno determinado.

Y lo representaron considerando los siguientes actores: Productores, Transformadores y Comercializadores (p. 14).

Heyden y Camacho (2006) (citado por Cayeros, Robles y Soto, 2016) en la cadena productiva los actores interrelacionados realizan procesos de manera directa para obtener el producto final hasta los consumidores (producción, transformación y venta del producto) (pp. 6-12).

Dimensiones de la cadena productiva

Cayeros, Robles y Soto (2016) afirman que los eslabones o dimensiones de la cadena productiva están estructurados en tres procesos:

Producción: Está relacionada de manera directa con el cultivo (siembra y cosecha) para la extracción de la materia prima.

Transformación: Es un proceso donde los productores son parte de esta actividad, dado que realizan el manejo de la post cosecha. Además, así como

las empresas realizan la limpieza, clasificación y empaque para obtener el producto con valor agregado.

Comercialización: Es el sistema de comercializar el producto que consiste en un conjunto de actividades que se realiza desde la adquisición del insumo para la producción hasta el consumidor final y en esta etapa intervienen los intermediarios (pp. 6-12).

Demenus y Crespo (2011) mencionó que los eslabones del proceso productivo para obtener la materia prima con valor agregado cumplen diversas actividades como parte de la cadena productiva. Eslabones de la cadena productiva: Proveedores de insumos (producción), Sistemas productivos (transformación), Agroindustria (industrialización), Comercialización (mayorista y minorista) y Consumidores (p. 98).

2.2.2 Teoría del Potencial Exportador

De La Hoz, González y Santana (2016) es la medición de las variables e indicadores para mejorar las condiciones competitivas de las empresas en el comercio internacional. Contempla cinco aspectos: Financiero, Procesos Internos, Aprendizaje y crecimiento, Clientes y Mercado.

Dimensiones del potencial exportador

Financiera: Se analiza los resultados financieros y/o análisis de la utilidad, de las ventas, costos y gastos periódicos. Y se miden los índices de productividad en relación con la gestión financiera.

Procesos Internos: Se evalúa la renovación de equipos y maquinaria, proporción de mermas y se realiza una gestión de proveedores e inversión en I&D.

Aprendizaje y crecimiento: Se mide cuando la organización capacita al talento humano, aprovecha las competencias del talento humano e identifica las necesidades de capacitación del talento humano según el área que desempeña.

Clientes: Se estudia la relación con proveedores, se mide la satisfacción de los clientes, cuenta con un manual de calidad del servicio, competitividad en precios y promociones en el mercado.

Mercado: Se realiza una investigación continua al mercado, su tamaño, tendencias de crecimiento, a la competencia, sus clientes y estrategias de mercado para identificar oportunidades de negocio y que el producto cumpla con los estándares de calidad (pp. 11-18).

2.3 Definición de Términos

Asociación de exportadores (Adex), es el gremio empresarial del comercio exterior peruano que trabaja por el desarrollo del país y promueve las exportaciones peruanas (Asociación de Exportadores, 2021, p. 1).

Autóctonos, son originados en el mismo lugar donde se encuentra (Real Academia Española, s.f., p. 1).

Coefficiente de correlación, es la medida específica que cuantifica la intensidad de la relación lineal entre dos variables en un análisis de correlación. En los informes de correlación, este coeficiente se simboliza con la r (Statistical Discovery, 2021, p. 1).

Comercialización, es un conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución (Secretaría de Economía, 2019, p. 1).

Crecimiento económico, es el incremento porcentual del producto bruto interno real de una economía en un período de tiempo determinado (Federico, 2017, p. 1).

Demanda, es la cantidad de bienes y/o servicios que el consumidor está dispuesto a adquirir (Andrade, 2015, p. 215).

Diferenciación, estrategia de marketing que trata de resaltar aquella o aquellas características del producto que le permiten distinguirse como único y distinto en el mercado obteniendo, de esta forma una importante ventaja respecto a la competencia (Guías Jurídicas, 2021, p. 1).

Eficacia, es la capacidad que posee una persona para lograr sus objetivos o metas planteadas (Significados, 2021, p. 1).

Eficiencia, utilización correcta y con la menor cantidad de recursos para conseguir un objetivo o cuando se alcanza más objetivos con los mismos o menos recursos (Significados, 2021, p. 1).

Exportación, es conjunto de mercancías que se exportan (Real Academia Española, s.f., p. 1).

Fairtrade, es el cumplimiento de los estándares de comercio justo entre los productores y consumidores (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, s.f., p. 1).

International Trade Center (ITC), es un organismo conjunto de la Organización Mundial del Comercio y de las Naciones Unidas (Banco Interamericano de Desarrollo, 2021, p. 1).

Mercado, es el conjunto de consumidores potenciales de un producto (Kotler, Armstrong, Cámara, & Cruz, 2004, p. 10).

Oferta, es un conjunto de precios propuestos que se realiza en el mercado para la venta del producto (Andrade, 2015, p. 438).

Producción, es el modo que se lleva acabo el proceso para obtener el producto (Real Academia Española, s.f., p. 1).

Proceso, es un conjunto de acciones coordinados para producir un fin (Prieto, 2003, p. 812).

Productividad, es una medida de qué tan eficientemente utilizamos nuestro trabajo y nuestro capital para producir valor económico. (Galindo, Mariana, & Viridiana, 2015, p. 2).

Superalimentos (o superfoods), son llamados a los alimentos que contiene más nutrientes por caloría que la mayoría de los alimentos y son autóctonos (Cibaria Fast & Good, 2021, p. 1).

Trade Map, es una plataforma de estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (International Trade Center, 2021, p. 1).

2.4 Formulación de Hipótesis

2.4.1 Hipótesis General

Existe una relación directa entre la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.

2.4.2 Hipótesis Específicas

- Existe una relación directa entre la producción como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.
- Existe una relación directa entre la transformación como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.
- Existe una relación directa entre la comercialización como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.

CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO

3.1 Enfoque, Nivel, Tipo, Diseño y Método de la investigación

Enfoque de la investigación

La presente investigación tuvo un enfoque cuantitativo, de acuerdo a lo mencionado por Hernández, Fernández y Baptista (2014), una investigación cuantitativa “utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4).

Nivel o alcance de la investigación

Tomando como referencia a Hernández et al. (2014), el presente trabajo de investigación tuvo un nivel o alcance correlacional. Estos autores sostuvieron que en un estudio de alcance correlacional se “asocian variables mediante un patrón predecible para un grupo o población” (p. 93). Con base a lo mencionado la presente investigación tuvo como finalidad conocer el nivel de relación directa que existe entre las variables cadena productiva y potencial exportador.

Tipo de la investigación

El tipo de la investigación fue aplicada, de acuerdo a lo mencionado por Sánchez y Reyes (2015) este tipo de investigaciones se caracterizan por el

interés en la aplicación de los conocimientos teóricos, el cual busca conocer para hacer, actuar, construir y modificar (p. 97).

Diseño de la investigación

El diseño de la presente investigación fue no experimental, puesto que, se analizó la variable cadena productiva y potencial exportador donde no existe ningún tipo modificación, ni manipulación de la variable ni se utiliza grupo de control. Asimismo, fue de tipo transversal porque la recolección de datos y la medición se llevó a cabo en un único momento. Para Hernández y Mendoza (2018) la investigación no experimental se realiza sin manipular deliberadamente las variables. Es decir, no haces variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras (p. 174).

Esquema:

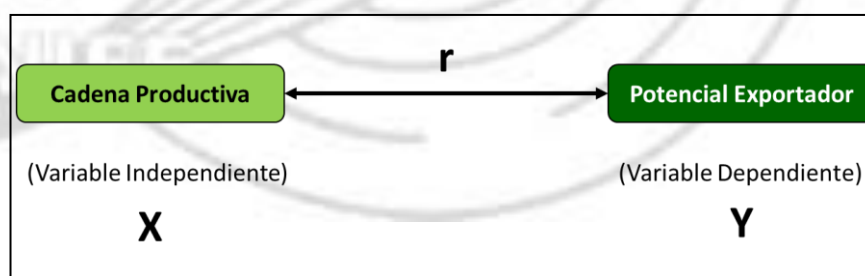


Figura 1 Esquema del diseño Correlación

Donde:

X: Observación o medición de la variable independiente

Y: Observación o medición de la variable Dependiente

r: Relación

Método de la investigación

Esta investigación desarrolló un método lógico, hipotético – deductivo. Parte de una hipótesis plausible (suposición admisible) como consecuencia de sus inferencias del conjunto de datos empíricos.

Según Sánchez y Reyes (2015) indicó: “En el primer caso se arriba a la hipótesis mediante procedimientos inductivos y en el segundo caso mediante procedimientos deductivos. Parte de inferencias lógicas deductivos para arribar a conclusiones particulares a partir de la hipótesis y que después se puedan comprobar experimentalmente” (p. 59).

3.2 Población y Muestras

Población

La unidad de análisis u objeto de análisis de la presente investigación estuvo conformada por 12 empresas productoras, procesadoras, transformadoras y comercializadoras de harina de maca del Perú.

Muestra

En el presente estudio no se determinó una muestra, dado que se trabajó con un censo.

3.3 Operacionalización de las Variables del Estudio

Esquema:

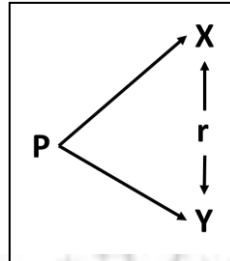


Figura 2 Esquema del diseño Correlación

Donde:

X: Observación o medición de la variable independiente

Y: Observación o medición de la variable Dependiente

P: Población

r: Relación

Variables de Estudio

Las variables de estudio fueron las siguientes:

- Variable Independiente: Cadena Productiva (X)
- Variable Dependiente: Potencial Exportador (Y)

Tabla 2

Matriz de Operacionalización de Variable Independiente: Cadena Productiva (X)

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicador	Ítems	Escala De Medición
X = Cadena Productiva	Los eslabones de la cadena productiva están estructurados en tres procesos: Producción, Transformación y Comercialización (Cayeros, Robles, & Soto, 2016)	La variable cadena productiva se va a medir a través de sus tres dimensiones Producción, Transformación y Comercialización.	X 1 = Producción	X 11 = Calidad de la semilla	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿La calidad de la semilla que utilizan para el sembrado de maca es adecuada para obtener un producto exportable? 2. ¿El precio para adquirir una semilla de calidad es elevado (caro en relación con otras semillas)? 3. ¿Considera usted que la calidad de la semilla es un aspecto muy relevante para la obtención de un producto exportable? 	<p>Nivel de medición Binomial (o dicotómica)</p> <p>No = 0 Si = 1</p>
				X 12 = Siembra	<ol style="list-style-type: none"> 4. ¿En el proceso de siembra que realizan actualmente utilizan maquinarias y equipos? 5. ¿Las máquinas y equipos que utilizan actualmente en el proceso de siembra tienen una antigüedad menor a cinco (05) años? 	
				X 13 = Cuidado del cultivo	<ol style="list-style-type: none"> 6. ¿El cuidado del cultivo que se realiza actualmente es el adecuado para obtener un producto exportable? 7. ¿El cuidado del cultivo es realizado por personal con experiencia y conocimiento suficiente para obtener un producto exportable? 	
				X 14 = Cosecha	<ol style="list-style-type: none"> 8. ¿La forma de cómo se realiza la cosecha actualmente es la adecuada para obtener un producto exportable? 9. ¿La cosecha es realizada por personal con experiencia y capacitado para obtener un producto exportable? 10. ¿Las máquinas y equipos que utilizan actualmente en el proceso de 	

				cosecha tienen una antigüedad menor a cinco (05) años?	
			X 21 = Maquinaria	11. ¿Actualmente cuenta con maquinarias y equipos adecuados para poder obtener una harina de maca exportable?	
		X 2 = Transformación	X 22 = Mano de obra	12. ¿Considera usted que susagricultores están preparados para el sembrado, cuidado y cosecha de la maca para obtener una harina de maca exportable? 13. ¿Considera usted que susagricultores necesitan ser capacitados para adquirir nuevas técnicas en el sembrado, cuidado y cosecha de la maca para obtener una harina de maca exportable?	
		X 3 = Comercialización	X 31 = Rendimiento	14. ¿Considera usted que el invertir en la producción de harina de maca trae para su empresa el logro del rendimiento esperado?	

Fuente: Cayeros, Robles y Soto (2016).
Elaboración: Propia, 2020.



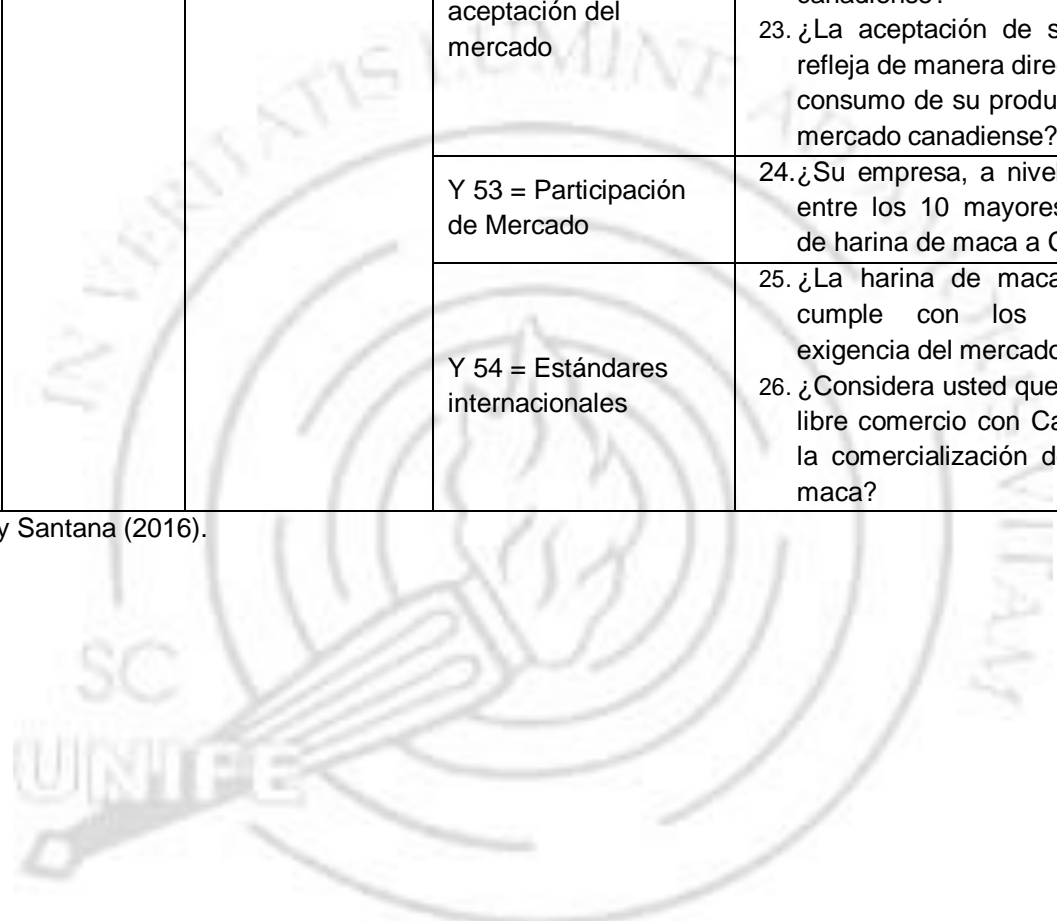
Tabla 3

Matriz de Operacionalización de Variable Dependiente: Potencial Exportador (Y)

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicador	Ítems	Escala De Medición
Y = Potencial Exportador	Es la medición de las variables e indicadores para mejorar las condiciones competitivas de las empresas en el comercio internacional. (De La Hoz, Gonzáles, & Santana, 2016)	La variable potencial exportador se va a medir a través de las dimensiones Financiera, Procesos internos, Aprendizaje y crecimiento, Clientes y Mercado.	Y 1 = Financiera	Y 11 = Rentabilidad	15. ¿Es rentable vender harina de maca en el mercado canadiense?	Nivel de medición Binomial (o dicotómica) No = 0 Si = 1
			Y 2 = Procesos Internos	Y 21 = Capacidad de producción	16. ¿El 100% de su producción de harina de maca lo vende en el mercado canadiense? 17. Su empresa está al 100% de capacidad instalada (capacidad de producción)?	
			Y 3 = Aprendizaje y Crecimiento	Y 31 = Nivel de desempeño	18. ¿Considera usted que cuenta con personal con conocimiento en Comercio Exterior capacitado para exportar su producto al mercado canadiense?	
			Y 4 = Clientes	Y 41 = Nivel de satisfacción	19. ¿La demanda de su producto en el mercado canadiense se ha visto incrementada a raíz de una buena aceptación de su producto por parte de los consumidores? 20. ¿La demanda de su producto en el mercado canadiense se ha visto incrementada a raíz de una buena aceptación de su producto por parte de los consumidores relacionada a los beneficios para la salud?	
			Y 5 = Mercado	Y 51 = Nivel de demanda	21. ¿La demanda de la harina de maca en el mercado canadiense es mayor a la demanda en el mercado peruano?	

				Y 52 = Nivel de aceptación del mercado	22. ¿Considera usted que la harina de maca tiene un nivel de aceptación muy bueno en el mercado canadiense? 23. ¿La aceptación de su producto se refleja de manera directa en el mayor consumo de su producto en el mercado canadiense?	
				Y 53 = Participación de Mercado	24. ¿Su empresa, a nivel nacional está entre los 10 mayores exportadores de harina de maca a Canadá?	
				Y 54 = Estándares internacionales	25. ¿La harina de maca que produce cumple con los estándares y exigencia del mercado canadiense? 26. ¿Considera usted que el Tratados de libre comercio con Canadá favorece la comercialización de la harina de maca?	

Fuente: De La Hoz, Gonzáles y Santana (2016).
Elaboración: Propia, 2020.



3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información

Para la presente investigación la técnica usada fue la encuesta y el instrumento que se determinó fue un cuestionario, el mismo que fue aplicado a los Gerentes de las empresas exportadoras de harina de maca.

El contenido del cuestionario tuvo preguntas de tipo cerradas, es decir, el encuestado tiene una opción que describe su respuesta según la escala de medición binomial (No= 0, Sí= 1). Teniendo en cuenta estas características, se realizó el cuestionario (ver Apéndice D).

3.5 Técnicas estadísticas para el procesamiento y análisis de datos

Para procesar y analizar los datos recopilados del cuestionario, se hizo uso de la hoja de cálculo Microsoft Excel y el software estadístico SPSS v25.

El procesamiento y análisis de datos se realizó en dos etapas, una descriptiva y la otra contempló la obtención de los coeficientes de correlación de cada una de las hipótesis de la investigación, dado que las hipótesis fueron del tipo correlacional. Cabe mencionar que se trabajó con un censo, por consiguiente, no se realizó en sí un análisis inferencial, sin embargo, si era necesario la obtención de los coeficientes de correlación.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

El objeto de esta investigación fue determinar la relación entre la cadena productiva y el potencial exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.

Es importante destacar que esta investigación ha sido censal, habiendo aplicado el cuestionario a 12 empresas. La información obtenida fue analizada descriptiva y correlacionalmente.

4.1. Análisis descriptivo de resultados

La información estadística que fue obtenida de la aplicación del cuestionario a las empresas productoras, procesadoras, transformadoras y comercializadoras de harina de maca peruana, se muestra en el presente subcapítulo.

A continuación, se puede apreciar el análisis descriptivo de las variables cadena productiva y potencial exportador, teniendo como base las dimensiones de la variable independiente cadena productiva (producción, transformación y comercialización) y las dimensiones de la variable dependiente potencial exportador (financiera, procesos internos, aprendizaje y crecimiento, clientes, y mercado).

Presentación y análisis de la variable independiente: Cadena productiva

Dimensión producción

Tabla 4

Resultados numéricos y porcentuales de la Dimensión Producción – Cadena Productiva

PREGUNTAS	SI		NO		Total	
	fi	%	fi	%	fi	%
P. 1	12	100%	0	0%	12	100%
P. 2	10	83%	2	17%	12	100%
P. 3	11	92%	1	8%	12	100%
P. 4	11	92%	1	8%	12	100%
P. 5	5	42%	7	58%	12	100%
P. 6	10	83%	2	17%	12	100%
P. 7	11	92%	1	8%	12	100%
P. 8	11	92%	1	8%	12	100%
P. 9	11	92%	1	8%	12	100%
P. 10	3	25%	9	75%	12	100%
Total	95	79%	25	21%	120	100%

Nota: (N=12)

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Elaboración: Propia, 2021.

En la tabla 4 se puede observar que el 79% de los encuestados manifestaron de manera afirmativa (Sí), que uno de los factores claves en la cadena productiva de las empresas exportadoras de harina de maca se encuentra en la dimensión producción, mientras que, por otro lado, el 21% de los encuestados indicaron lo contrario (NO).

Este resultado nos permitió sostener que la dimensión producción, en respuesta de los encuestados (79%), presenta gran importancia dentro de la cadena productiva.

A continuación, se interpretó cada una de las preguntas de la dimensión producción, para lo cual se utilizó el gráfico de barras.

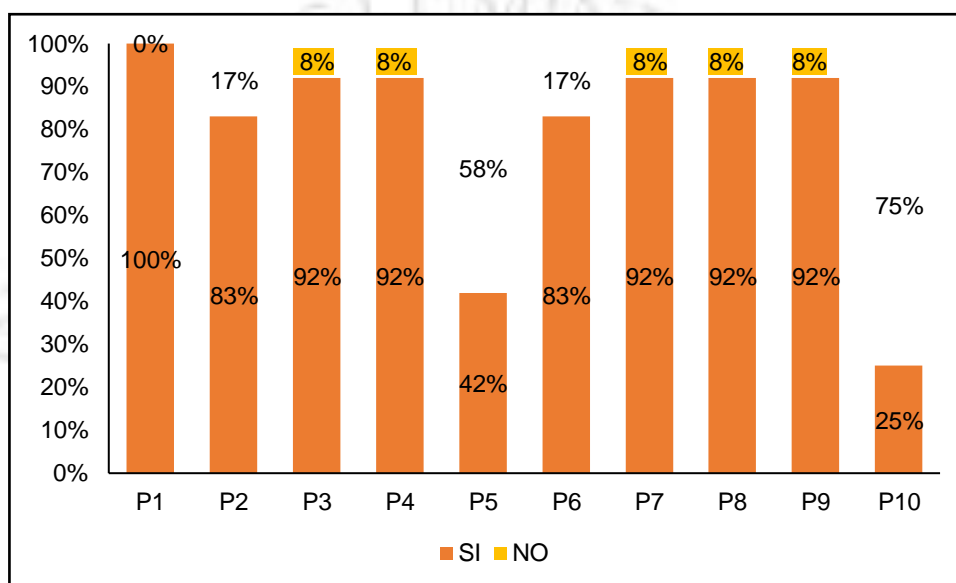


Figura 3 Indicadores de la dimensión Producción

Nota. N=12 (n=12, se aplicó un CENSO). Se muestran los porcentajes de las 10 preguntas de la dimensión Producción relacionadas al cuestionario (instrumento).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Elaboración: Propia, 2021.

En la figura 3, se puede observar con base en las respuestas obtenidas para la pregunta 1 que el 100% de encuestados afirmó que la calidad de la semilla que utilizan para el sembrado de maca es adecuada para obtener un producto exportable.

Por otro lado, y de acuerdo a las respuestas obtenidas en las preguntas 3, 7, 8 y 9 el 92% de encuestados indicaron que la calidad de semilla, el cuidado del

cultivo realizado por personal con experiencia, la forma como se realiza la cosecha y la experiencia del personal que realiza este proceso es un aspecto muy relevante para la obtención de un producto exportable. Asimismo, podemos apreciar que según las respuestas obtenidas de la pregunta 4, el 92% de encuestados indicaron que sí utilizan maquinaria y equipo en el proceso de siembra que realizan actualmente.

De la misma manera, las respuestas a las preguntas 2 y 6 muestran respectivamente, que el 83% de encuestados manifestaron que el precio de una semilla de calidad es elevado y que el cuidado del cultivo que se realiza actualmente es el adecuado para obtener un producto exportable.

Además, de acuerdo a las respuestas obtenidas de la pregunta 5, el 42% de encuestados indicaron que las máquinas y equipos que utilizan actualmente en el proceso de siembra tienen una antigüedad menor a cinco años.

Según las respuestas obtenidas de la pregunta 10, el 25% de encuestados manifestaron que las máquinas y equipos que utilizan actualmente en el proceso de cosecha tienen una antigüedad menor a cinco años.

Dimensión transformación

En la tabla 5 se aprecia que el 89% de la población materia de la investigación indicaron de manera afirmativa (Sí), que uno de los factores relevantes en la cadena productiva de las empresas exportadoras de harina de maca se

encuentra en la dimensión transformación, por lo contrario, el 11% de los encuestados indicaron opuesto (NO).

Este resultado nos permitió determinar que la dimensión transformación, en respuesta de la población encuestada (89%), es de gran importancia como parte de la cadena productiva.

Tabla 5
Resultados numéricos y porcentuales de la Dimensión Transformación – Cadena Productiva

PREGUNTAS	SI		NO		Total	
	fi	%	fi	%	fi	%
P. 11	12	100%	0	0%	12	100%
P. 12	9	75%	3	25%	12	100%
P. 13	11	92%	1	8%	12	100%
Total	32	89%	4	11%	36	100%

Nota: (N=12).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Elaboración: Propia, 2021.

A continuación, se interpretó cada una de las preguntas de la dimensión transformación, para lo cual se utilizó el gráfico de barras.

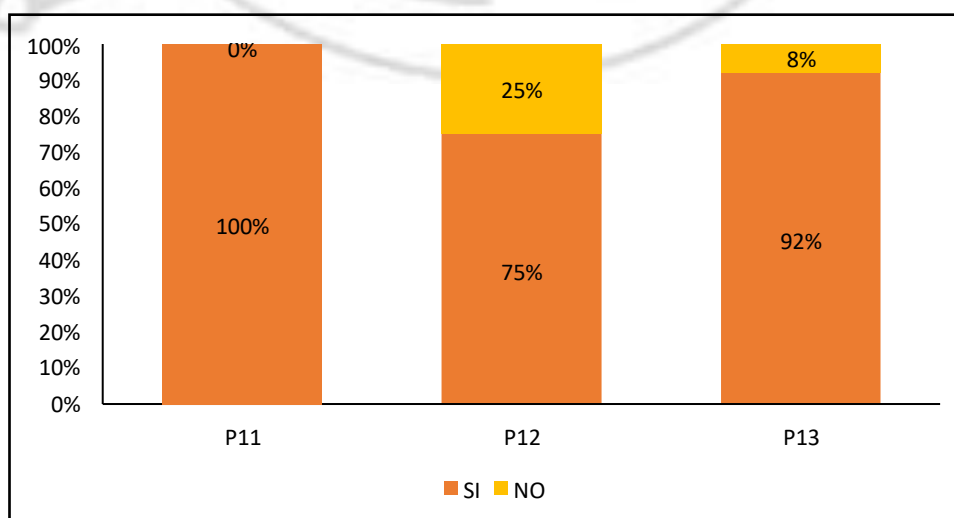


Figura 4 Indicadores de la dimensión Transformación

Nota. N=12 (n=12, se aplicó un CENSO). Se muestran los porcentajes de las 3 preguntas de la dimensión Transformación relacionadas al cuestionario (instrumento).
Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.
Elaboración: Propia, 2021.

Como se observa en la figura 4, las respuestas obtenidas para la pregunta 11 indicaron que el 100% de las empresas encuestadas cuentan con maquinarias y equipos adecuados para obtener la harina de maca exportable.

Asimismo, y de acuerdo a las respuestas de la pregunta 13, el 92% de los encuestados confirmaron que sus agricultores necesitan ser capacitados para adquirir nuevas técnicas de cultivo (sembrado, cuidado y cosecha) de la maca para la obtención de un producto exportable.

De acuerdo a los resultados obtenidos de la pregunta 12, el 75% de los gerentes encuestados consideraron que sus agricultores están preparados para el sembrado, cuidado y cosecha del cultivo de la maca con el objeto de obtener harina de maca exportable.

Dimensión comercialización

En la tabla 6 se puede observar que el 100% de los encuestados confirmaron (Sí), que uno de los factores claves en la cadena productiva de las empresas exportadoras de harina de maca se encuentra en la dimensión comercialización.

Este resultado nos permitió sustentar que la dimensión comercialización, en respuesta de los encuestados (100%), presenta gran significancia dentro de la cadena productiva.

Tabla 6
Resultados numéricos y porcentuales de la Dimensión Comercialización – Cadena Productiva

PREGUNTA	SI		NO		Total	
	fi	%	fi	%	fi	%
P. 14	12	100%	0	0%	12	100%
Total	12	100%	0	0%	12	100%

Nota: (N=12).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Elaboración: Propia, 2021.

A continuación, se interpretó la pregunta de la dimensión producción, para lo cual se utilizó el gráfico de barras.

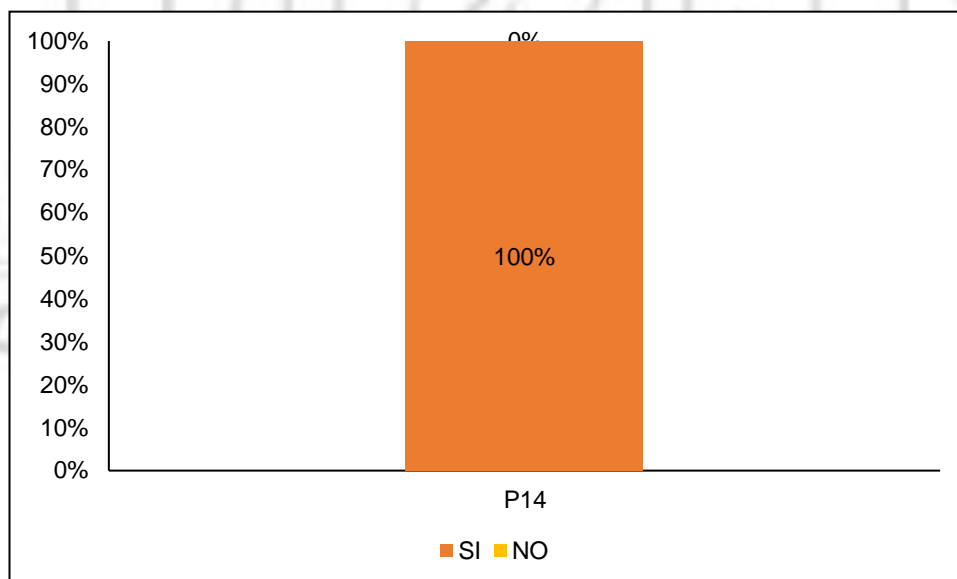


Figura 5 Indicador de la dimensión Comercialización

Nota. N=12 (n=12, se aplicó un CENSO). Se muestran los porcentajes de la pregunta de la dimensión Comercialización relacionado al cuestionario (instrumento).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Elaboración: Propia, 2021.

Como se muestra en la figura 5, de las respuestas obtenidas para la pregunta 14, el 100% de los encuestados afirmaron que invertir en la producción de harina de maca genera un rendimiento esperado para su empresa.

Presentación y análisis de la variable dependiente: Potencial exportador

Dimensión financiera

En la tabla 7 se aprecia, que el 92% de los encuestados expresaron de manera afirmativa (SÍ), que la dimensión financiera es uno de los aspectos sobresalientes en el potencial exportador para las exportadoras de harina de maca. A diferencia del 8% de los encuestados que indicaron que NO.

Este resultado nos permitió sostener que la dimensión financiera, en respuesta de la población encuesta (92%), es un elemento importante dentro del potencial exportador.

Tabla 7
Resultados numéricos y porcentuales de la Dimensión Financiera – Potencial Exportador

PREGUNTA	SI		NO		Total	
	fi	%	fi	%	fi	%
P. 15	11	92%	1	8%	12	100%
Total	11	92%	1	8%	12	100%

Nota: (N=12).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Elaboración: Propia, 2021.

Después de realizar el análisis, se interpretó la pregunta relacionada a la dimensión financiera, para lo cual se utilizó el gráfico de barras.

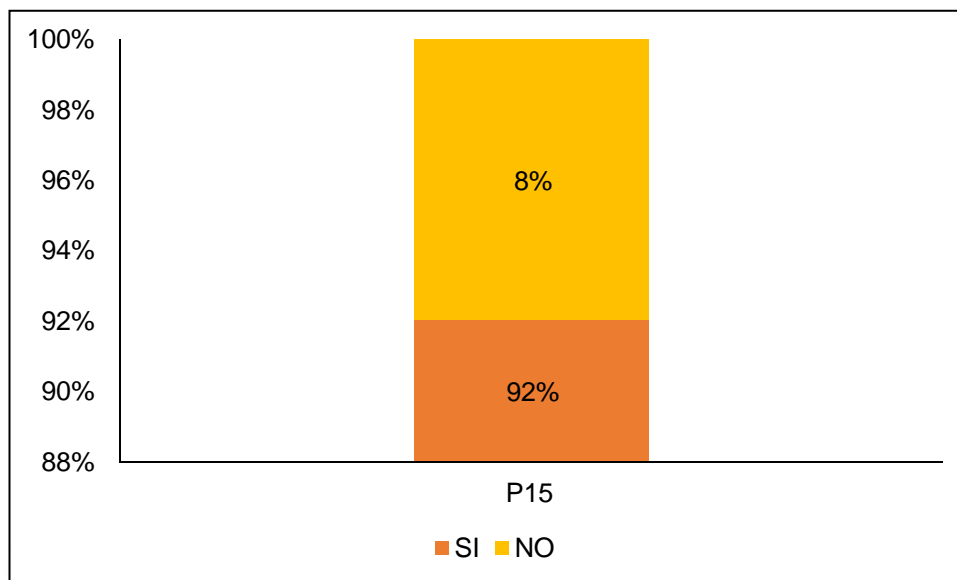


Figura 6 Indicador de la dimensión Financiera
Nota. N=12 (n=12, se aplicó un CENSO). Se muestran los porcentajes de la pregunta de la dimensión Financiera relacionado al cuestionario (instrumento).
Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.
Elaboración: Propia, 2021.

En la figura 6, de acuerdo con las respuestas obtenidas para la pregunta 15, se puede apreciar que el 92% de los encuestados sostienen que es rentable vender harina de maca en el mercado canadiense.

Dimensión procesos internos

De acuerdo con lo que se muestra en la tabla 8 se puede observar que el 21% de los encuestados indicaron de manera positiva (SÍ), que uno de los aspectos claves en el potencial exportador de las empresas exportadoras de harina de maca se encuentra en la dimensión procesos internos, mientras que, el 79% de los encuestados indicaron lo contrario (NO).

Este resultado nos permitió sostener que la dimensión procesos internos, en respuesta de los encuestados (79%), presenta poca relevancia dentro del potencial exportador.

Tabla 8
Resultados numéricos y porcentuales de la Dimensión Procesos Internos – Potencial Exportador

PREGUNTAS	SI		NO		Total	
	fi	%	fi	%	fi	%
P. 16	0	0%	12	100%	12	100%
P. 17	5	42%	7	58%	12	100%
Total	5	21%	19	79%	24	100%

Nota: (N=12).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Elaboración: Propia, 2021

A continuación, se interpretó cada una de las preguntas de la dimensión procesos internos, para lo cual se utilizó el gráfico de barras.

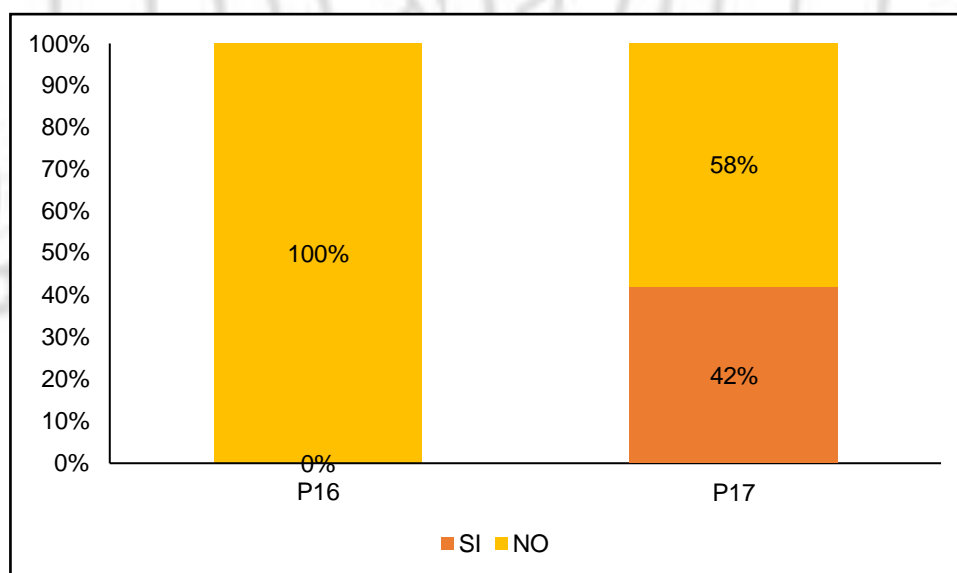


Figura 7 Indicador de la dimensión Procesos Internos

Nota. N=12 (n=12, se aplicó un CENSO). Se muestran los porcentajes de las 2 preguntas de la dimensión Procesos internos relacionados al cuestionario (instrumento).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Elaboración: Propia, 2021.

Como se observa en la figura 7, con base a las respuestas obtenidas para la pregunta 16, el 100% de los gerentes encuestados indicaron que su producción de harina de maca no solamente es vendida en el mercado canadiense. Por otra parte, respecto a las respuestas obtenidas para la pregunta 17, el 42% de encuestados aseguraron que se encuentran al 100% de su capacidad instalada.

Dimensión aprendizaje y crecimiento

En la tabla 9 se puede apreciar que el 67% de los encuestados manifestaron de manera afirmativa (SÍ), que uno de los aspectos claves en el potencial exportador de las empresas exportadoras de harina de maca se encuentra en la dimensión aprendizaje y crecimiento, mientras que, por otro lado, el 33% de los encuestados expresaron lo opuesto (NO).

Este resultado nos permitió sostener que la dimensión aprendizaje y crecimiento, en respuesta de los encuestados (67%), presenta un desempeño significativo dentro del potencial exportador.

Tabla 9
Resultados numéricos y porcentuales de la Dimensión Aprendizaje y Crecimiento – Potencial Exportador

PREGUNTA	SI		NO		Total	
	fi	%	fi	%	fi	%
P. 18	8	67%	4	33%	12	100%
Total	8	67%	4	33%	12	100%

Nota: (N=12).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Elaboración: Propia, 2021.

A continuación, se presenta el gráfico de barras de la pregunta correspondiente a la dimensión aprendizaje y crecimiento.

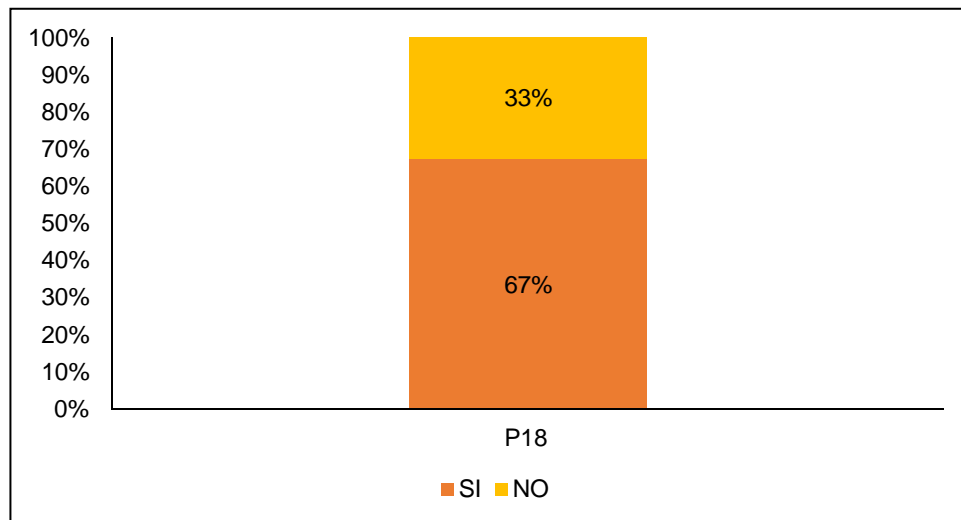


Figura 8 Indicador de la dimensión Aprendizaje y Crecimiento

Nota. N=12 (n=12, se aplicó un CENSO). Se muestran los porcentajes de la pregunta de la dimensión Aprendizaje y Crecimiento relacionado al cuestionario (instrumento).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Elaboración: Propia, 2021.

En la figura 8, podemos apreciar con base en las respuestas obtenidas para la pregunta 18, que el 67% de encuestados asegura que cuenta con personal capacitado en Comercio Exterior para exportar harina de maca al mercado canadiense.

Dimensión clientes

Con base en la tabla 10 se puede apreciar que el 63% de la población indicaron que SÍ, que los clientes son un factor preponderante en el potencial exportador como dimensión para mejorar la competitividad de las empresas en el comercio internacional de la harina de maca, mientras que, el 37% de los encuestados indicaron que NO.

Este resultado nos permitió sostener que la dimensión cliente, en respuesta de los encuestados (63%), presenta gran valor para las empresas exportadoras de harina de maca dentro del potencial exportador.

Tabla 10
Resultados numéricos y porcentuales de la Dimensión Clientes – Potencial Exportador

PREGUNTAS	SI		NO		Total	
	fi	%	fi	%	fi	%
P. 19	6	50%	6	50%	12	100%
P. 20	9	75%	3	25%	12	100%
Total	15	63%	9	37%	24	100%

Nota: (N=12).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Elaboración: Propia, 2021.

A continuación, se interpretó cada una de las preguntas de la dimensión clientes, para lo cual se utilizó el gráfico de barras.

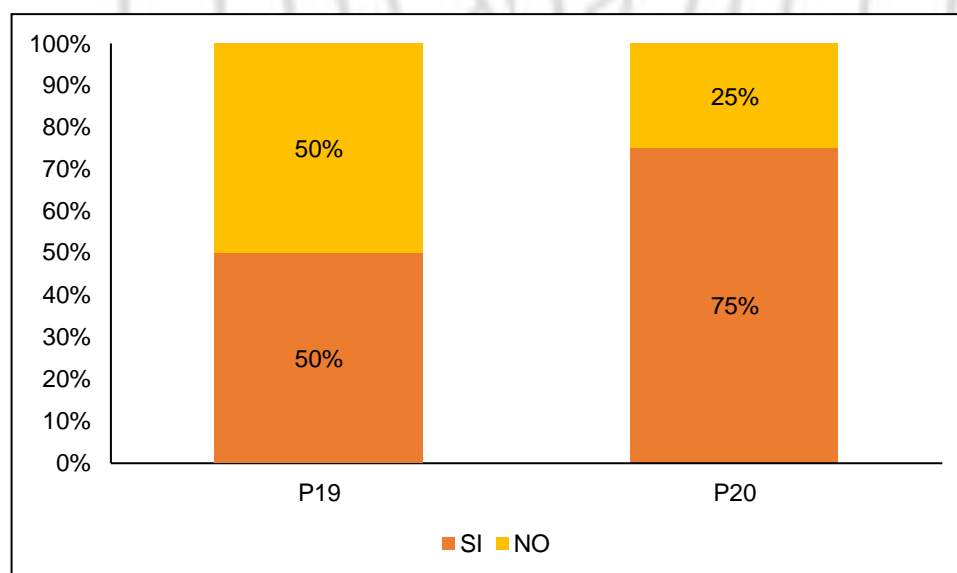


Figura 9 Indicador de la dimensión Clientes

Nota. N=12 (n=12, se aplicó un CENSO). Se muestran los porcentajes de las 2 preguntas de la dimensión Clientes relacionadas al cuestionario (instrumento).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Elaboración: Propia, 2021.

De acuerdo con la figura 9, y según las respuestas obtenidas de la pregunta 20, el 75% de la población afirmó que la demanda de su producto (harina de maca) en el mercado canadiense se ha visto incrementada a raíz de una buena aceptación de la harina de maca por parte de los consumidores por su relación con los beneficios para la salud.

Según las respuestas obtenidas de la pregunta 19, el 50% de los gerentes encuestados señalaron que la demanda ha incrementado debido a la buena aceptación de la harina de maca en el mercado canadiense por parte de los consumidores.

Dimensión mercado

Tabla 11
Resultados numéricos y porcentuales de la la Dimensión Mercado – Potencial Exportador

PREGUNTAS	SI		NO		Total	
	fi	%	fi	%	fi	%
P. 21	8	67%	4	33%	12	100%
P. 22	10	83%	2	17%	12	100%
P. 23	8	67%	4	33%	12	100%
P. 24	0	0%	12	100%	12	100%
P. 25	12	100%	0	0%	12	100%
P. 26	12	100%	0	0%	12	100%
Total	50	69%	22	31%	72	100%

Nota: (N=12).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Elaboración: Propia, 2021.

En cuanto a la dimensión mercado y de acuerdo a la tabla 11, el 69% de los encuestados confirmaron (Sí), que la investigación y estudio del mercado es un

factor relevante para el incremento de exportaciones de la harina de maca. Por otro lado, el 31% de los gerentes encuestados indicaron que NO.

Este resultado nos permitió reforzar que la dimensión mercado, en respuesta de los encuestados (69%), es una parte fundamental para mejorar la competitividad de las empresas exportadoras dentro del potencial exportador.

A continuación, se realizó la interpretación de cada una de las preguntas de la dimensión mercado, para ello se utilizó el gráfico de barras.

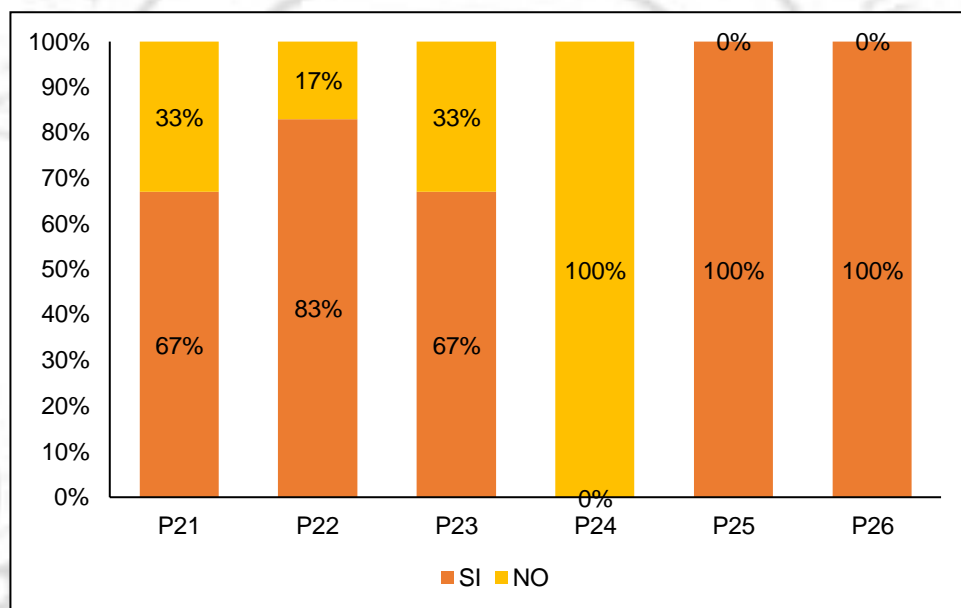


Figura 10 Indicadores de la dimensión Mercado

Nota. N=12 (n=12, se aplicó un CENSO). Se muestran los porcentajes de las 6 preguntas de la dimensión Mercado relacionadas al cuestionario (instrumento).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario.

Elaboración: Propia, 2021.

Como se observa en la figura 10, y de acuerdo a las respuestas obtenidas en las preguntas 25 y 26, el 100% de encuestados afirmaron que la harina de maca que producen cumple con los estándares y exigencia del mercado canadiense,

y que el tratado de libre comercio con Canadá favorece la comercialización de la harina de maca.

Por otro lado, es necesario indicar que según las respuestas de la pregunta 22, el 83% de los gerentes encuestados consideran que la harina de maca tiene un nivel de aceptación muy bueno en el mercado canadiense.

Asimismo, las respuestas de las preguntas 21 y 23 muestran respectivamente, que el 67% de los encuestados respondieron afirmativamente que en el mercado canadiense presenta una mayor demanda de la harina de maca en comparación con el mercado peruano y que la aceptación del producto exportable se refleja de manera directa en el consumo.

Con base a las respuestas obtenidas de la pregunta 24, las empresas de la población encuestada no se encuentran en el ranking de los 10 principales exportadores a nivel nacional de la harina de maca a Canadá.

4.2 Obtención de los coeficientes de correlación

Es pertinente recalcar, que en esta investigación se ha trabajado con toda la población (censo), por ello metodológica y estadísticamente no se debe de hablar de la realización de una prueba o contrastación de hipótesis, ni tampoco de un nivel de significancia (error permitido) ya que se trabajó con el 100% de la población.

Sin embargo, y teniendo en cuenta que nuestras hipótesis son de tipo correlacional es necesario obtener los coeficientes de correlación para determinar la relación entre variables y/o dimensiones.

A continuación, se procedió a obtener cada uno de los coeficientes de correlación relacionados a las hipótesis de la investigación.

Coefficiente de correlación de la hipótesis general

Hi: Existe relación directa entre la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020. **ACEPTADA**

Ho: No existe relación directa entre la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.

Tabla 12
Correlación entre cadena productiva y potencial exportador

		Cadena Productiva	Potencial Exportador
Cadena Productiva	Coefficiente de correlación	1,000	,230
	N	12	12
Potencial Exportador	Coefficiente de correlación	,230	1,000
	N	12	12

Nota. N=12 (n=12, se aplicó un CENSO).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario (instrumento).

Elaboración: Propia, 2021.

Se acepta la Hipótesis de Investigación porque el Coeficiente de Correlación de Spearman (0.230) es positivo y esto indica una correlación directa.

Coeficiente de correlación de la hipótesis específica 1

He 1: Existe relación directa entre la producción como parte de la cadena productiva y el potencial exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020. **ACEPTADA**

Ho 1: No existe relación directa entre la producción como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.

Tabla 13
Correlación entre la dimensión producción como parte de la variable cadena productiva y la variable potencial exportador

		Producción	Potencial Exportador
Producción	Coeficiente de correlación	1,000	,196
	N	12	12
Potencial Exportador	Coeficiente de correlación	,196	1,000
	N	12	12

Nota. N=12 (n=12, se aplicó un CENSO).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario (instrumento).

Elaboración: Propia, 2021.

Se acepta la Hipótesis específica 1, porque el Coeficiente de Correlación de Spearman (0.196) es positivo y esto indica una correlación directa.

Coeficiente de correlación de la hipótesis específica 2

He 2: Existe relación directa entre la transformación como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020. **ACEPTADA**

Ho 2: No existe relación directa entre la transformación como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.

Tabla 14
Correlación entre la dimensión transformación como parte de la variable cadena productiva y la variable potencial exportador

		Transformación	Potencial Exportador
Transformación	Coeficiente de correlación	1,000	,235
	N	12	12
Potencial Exportador	Coeficiente de correlación	,235	1,000
	N	12	12

Nota. N=12 (n=12, se aplicó un CENSO).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario (instrumento).

Elaboración: Propia, 2021.

Se acepta la Hipótesis específica 2, porque el Coeficiente de Correlación de Spearman (0.235) es positivo y esto indica una correlación directa.

Coeficiente de correlación de la hipótesis específica 3

He 3: Existe relación directa entre la comercialización como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.

Ho 3: No existe relación directa entre la comercialización como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.

Tabla 15

Correlación entre la dimensión comercialización como parte de la variable cadena productiva y la variable potencial exportador

		Comercialización	Potencial Exportador
Comercialización	Coeficiente de correlación	.	.
	N	12	12
Potencial Exportador	Coeficiente de correlación	.	1,000
	N	12	12

Nota. N=12 (n=12, se aplicó un CENSO).

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del cuestionario (instrumento).

Elaboración: Propia, 2021.

Se rechaza la Hipótesis específica 3, porque el Coeficiente de Correlación de Spearman no ha podido ser calculado, ya que la dimensión Comercialización ha tenido el comportamiento de una constante.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

La finalidad en esta investigación de determinar si existe relación entre la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020, se obtuvo como resultado que si existe una relación directa entre la Cadena Productiva y el Potencial Exportador. Este hallazgo coincide con la investigación de Castillo y Zapata (2014) titulado “Análisis de la cadena productiva en el sector metalmecánico ecuatoriana que difunda el potencial exportador en la comunidad andina de naciones” donde concluye que si existe relación potencial para crecer y mejorar las exportaciones. Los resultados confirman que los elementos preponderantes de la Cadena Productiva fueron la calidad y el talento humano para la obtención del producto final, pero es necesario interrelacionar los eslabones de la Cadena Productiva para obtener el producto final según el planteamiento teórico de Heyden y Camacho (2006 citado por Cayeros, Robles y Soto, 2016). También se confirma que el crecimiento de las exportaciones metalmecánico se debió a la innovación tecnológica en la transformación de la materia prima, mejoramiento en la productividad, negociación y promoción de exportaciones, no obstante, la teoría planteada por De la Hoz, Gonzáles y Santana (2016) indican que la medición de todas las variables del Potencial Exportador mejora las condiciones competitivas de la empresa para exportar.

De acuerdo con nuestro objetivo específico 1, identificar si existe relación entre la producción como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá

2020, se obtuvo como resultado, que si existe una relación directa entre la producción como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador. Este hallazgo coincide con la investigación de Gonzaga y Ramírez (2014) titulado “Estudio de la Cadena productiva de la Naranjilla en el Parroquia Lita Provincia de Imbabura en el periodo 2008-2012”, donde se concluyó como principal problema en la Cadena Productiva, la deficiencia de la producción que ocasionó un deterioro en el producto. También coincide con el estudio de Gamarra (2018) titulado “Incidencia de la Cadena Productiva de Palta Hass en los ingresos económicos de los productores del distrito de Limatambo, 2010 – 2017” identificaron que debido a la mayor inversión en la asistencia técnica obtuvo una mayor calidad en la producción cumpliendo estándares de calidad y comercio, y respecto a la mano de obra lograron un mayor nivel de producción (eficientes, eficaces y competitivos). De tal manera que reforzó nuestra hipótesis, que los asesoramientos técnicos sobre el manejo de cultivos (sembrado, cuidado y cosecha) y provisión de insumos son preponderantes en la producción como parte de la Cadena Productiva, refrendado en el planteamiento teórico de Cayeros, Robles y Soto (2016).

De acuerdo con nuestro objetivo específico 3, indicar si existe relación entre la comercialización como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020, se obtuvo como resultado, en relación a la dimensión de Comercialización, no se rechaza ni se acepta la hipótesis, lo cual no es extraño, dado que en diversas investigaciones una de las variables o dimensiones muestra un comportamiento constante.

De acuerdo con los resultados obtenidos de nuestra investigación y los resultados obtenidos en los antecedentes, se afirmó que la mayoría de las empresas exportadoras consideran que la cadena productiva es un factor de gran importancia para obtener su producto final lo cual permitió a través del potencial exportador ser más competitivas en el mercado internacional.



CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

1. Si existe una relación directa entre las variables cadena productiva y potencial exportador, de acuerdo al coeficiente de correlación de Spearman (0.230) obtenido.
2. Hay una relación directa entre la producción como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador, de acuerdo al coeficiente de correlación de Spearman (0.196) hallado.
3. Si existe una relación directa entre la transformación como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador, con base en el coeficiente de correlación de Spearman, se obtuvo como resultado 0.235.
4. No se puede afirmar si existe o no una relación directa entre la comercialización como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador, dado que, el coeficiente de correlación de Spearman no ha podido ser calculado, esto se debió a que la dimensión comercialización mostró un comportamiento constante.

Recomendaciones

- Se recomienda al estado promover los atributos o características, beneficios y los derivados existentes de la maca, ya que esto permitiría identificar la procedencia de la maca y posicionarse en el mercado nacional e internacional. En paralelo, los gobiernos regionales deberían incentivar a los productores por medio de capacitaciones, inducciones o difundir sobre “El plan regional Exportador”, el cual consiste en presentar los productos potenciales por región y estudios de mercados internacionales. Teniendo como consecuencia mejorar la producción, productividad de la maca por la mano de obra eficiente y sea sostenible a largo plazo.
- Se sugiere que el Ministerio de Agricultura y Riego realicen estudios actualizados y efectivos relacionado al proceso de producción como parte de la cadena productiva de la maca, con la finalidad de obtener resultados eficientes.
- Para forjar un negocio de exportación o alianzas con empresas exportadoras para la transformación con valor agregado de la maca, los productores deberían investigar y analizar las ventajas y oportunidades que traería el negocio, con la finalidad de mejorar su economía y adquirir conocimientos.
- Con base, a los hallazgos de la investigación se debería realizar más estudios respecto a la promoción e investigación de mercados para que el país pueda posicionarse como proveedor de maca de mejor calidad.

REFERENCIAS

- Andrade, S. (2015). *Diccionario de Economía* (Tercera ed.). Andrade.
- Asociación de Agroexportadores. (2009). *Ficha de Requisitos Técnicos de Acceso al mercado de Estados Unidos*. BID-ADEX-RTA.
- Asociación de Exportadores. (2020). *Boletín informativo elaborado por la gerencia de Agroexportaciones*. Lima: Asociación de Exportadores.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2021). *Connect Americas*. Obtenido de <https://connectamericas.com/es/service/descubre-qu%C3%A9-es-el-international-trade-centre-y-c%C3%B3mo-apoya-las-empresas-serm%C3%A1s-competitivas>
- Berrocal, V. (16 de Julio de 2019). ¿Por qué impulsar las agroexportaciones no tradicionales? *Diario Gestión*, pág. 1. Obtenido de <https://gestion.pe/blog/te-lo-cuento-facil/2019/07/por-que-impulsar-las-agroexportaciones-no-tradicionales.html/?ref=gesr>
- Castillo, G., & Zapata, L. (2014). *Análisis de la cadena productiva en el sector metalmeccánico ecuatoriana que difunda el potencial exportador en la comunidad andina de naciones*. [Tesis de licenciatura, Universidad Politécnica Salesiana]. Repositorio institucional de la Universidad Politécnica Salesiana. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7449/1/UPS-GT000684.pdf>
- Cayeros, S., Robles, F., & Soto, E. (2016). Cadenas Productivas y Cadenas de Valor. *EDUCATECONCIENCIA*, 6-12.
- Cibaria Fast & Good. (2021). *Cibaria*. Obtenido de [https://www.cibaria.net/inutricional/index.php/component/k2/item/122-superalimentos#:~:text=Llamamos%20superalimentos%20\(superfoods\)%20a%20los,%2C%20minerales%2C%20antioxidantes%20y%20enzimas](https://www.cibaria.net/inutricional/index.php/component/k2/item/122-superalimentos#:~:text=Llamamos%20superalimentos%20(superfoods)%20a%20los,%2C%20minerales%2C%20antioxidantes%20y%20enzimas)
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2020). *Super Foods Perú*. Obtenido de <https://peru.info/es-pe/superfoods/detalle/super-maca>
- Corporación de Radio y Televisión de Turquía . (9 de Marzo de 2016). ¿Por qué es tan importante el sector agrícola para la economía de país? *TRT*, pág. 1.
- Corrales, R. (2015). *Análisis de la cadena productiva para la exportación de orégano (*Origanum vulgare*) en el distrito de Puquina – Moquegua 2015*. [Tesis de licenciatura, Universidad Católica de Santa María]. Repositorio institucional de la Universidad Católica de Santa María.

<http://tesis.ucsm.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/UCSM/3051/4I.0263.AG.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

De La Hoz, E., Gonzáles, Á., & Santana, A. (2016). Metodología de Medición del Potencial Exportador de las Organizaciones Empresariales. *Información Tecnológica*, 11-18.

Demenus, W., & Crespo, P. (2011). *Cadenas Productivas y Desarrollo Económico Rural en Latinoamérica*. Quito: CONCOPE. Obtenido de <http://www.congope.gob.ec/wp-content/uploads/2014/08/Cadenas-Productivas-y-Desarrollo-Economico-Rural-en-Latinoamerica.pdf>

Departamento de Agronegocios de la Sub Dirección de Promoción Comercial. (2020). *Desarrollo del comercio exterior Agroexportador*. Lima, Perú. Obtenido de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/Desarrollo%20Agroexportador%202019.pdf>

Federico. (octubre de 2017). *Econolink*. Obtenido de <https://www.econlink.com.ar/economia/crecimiento/crecimiento.shtml>

Galindo, Mariana, & Viridiana. (Agosto de 2015). Productividad. *México ¿cómo vamos?*, 1, 2. Obtenido de https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201508_mexicoproductivity.pdf

Gamarra, K. (2018). *Incidencia de la Cadena Productiva de palta hass en los ingresos económicos de los productores del distrito de Limatambo, 2010 - 2017*. [Tesis de licenciatura, Universidad Andina del Cuzco]. Repositorio institucional de la Universidad Andina del Cuzco. http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/2152/1/Karim_Tesis_bachiller_2018.pdf

García, Z. (2006). *Agricultura, expansión del comercio y equidad de género*. Roma.

Gonzaga, G., & Ramírez, L. (2014). *Estudio de la Cadena productiva de la Naranja en la Parroquia Lita Provincia de Imbabura en el periodo 2008-2012*. [Tesis de licenciatura, Universidad Central del Ecuador]. Repositorio institucional de la Universidad Central del Ecuador. <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/3040/1/T-UCE-0005-490.pdf>

Guías Jurídicas. (2021). *Guías Jurídicas*. Obtenido de https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjl0tLtbLUouLM_DzbsMz01LySVAAM1MBsIAAAAAA==WKE

Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. (Séptima ed.). Santa Fe: McGrawHill Education.

- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. Santa Fe: McGRAW-HILL.
- Heyden, D., & Camacho, P. (2006). *Guía Metodológica para el Análisis de Cadenas Productivas*. Quito: Ruralter. Obtenido de http://www.bibliotecavirtualrs.com/wp-content/uploads/2012/09/guia_metodologica_analisis_cadenas_productivas_2006.pdf
- International Trade Center. (2021). *Trade Map*. Obtenido de <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- Kotler, P., Armstrong, G., Cámara, D., & Cruz, I. (2004). *Marketing* (Décima ed.).
- Ministerio de Agricultura, pesca y alimentación de España. (26 de Setiembre de 2019). El mercado canadiense de productos de consumo. *Noticias del exterior*(433), 1. Obtenido de https://www.mapa.gob.es/images/es/_bne43319canadaho-comi-e_tcm30-513599.pdf
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (s.f.). *Serie de publicaciones ruta*. Obtenido de <http://www.fao.org/3/ad818s/ad818s04.htm>
- Prieto, C. A. (2003). *El proceso y el debido proceso*. Bogotá: Vniversitas. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/825/82510622.pdf>
- Real Academia Española. (s.f.). Obtenido de <https://dle.rae.es/exportaci%C3%B3n>
- Sánchez, H., & Reyes, C. (2015). *Metodología y Diseños en la investigación Científica*. Lima: Business Support Aneth.
- Secretaría de Economía, S. (mayo de 2019). *Secretaría de Economía*. Obtenido de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/comercializacion>
- Significados. (2021). *Significados.com*. Obtenido de <https://www.significados.com/eficiencia/>
- Statistical Discovery. (2021). *JMP Statistical Discovery*. Obtenido de https://www.jmp.com/es_cl/statistics-knowledge-portal/what-is-correlation/correlation-coefficient.html
- Trade, A. D. (Enero de 2021). *Adex Data Trade*. Obtenido de Adex Data Trade: <http://www.adexdatatrade.com/>

APÉNDICES

APÉNDICE A

Países Exportadores de Harina (Toneladas)

	2015	2016	2017	2018	2019	Var. %
MUNDO	85 040	108 996	-	189 668	173 898	104%
Tailandia	42 945	63 326	87 390	94 843	48 157	12%
Brasil	3 330	4 453	8 198	12 075	11 323	240%
Perú	2 243	2 688	3 272	3 395	2 626	17%
China	9 869	2 735	2 383	2 591	2 424	-75%
Estados Unidos	3 196	3 565	3 645	6 215	6 168	93%

Nota. Var. %= Variación porcentual (2015-2019).

Fuente: TRADE MAP (2020).

Elaboración: Propia, 2020.



APÉNDICE B

Países Importadores de Harina (Toneladas)

	2015	2016	2017	2018	2019	Var. %
MUNDO	246 853	232 726	173 845	196 163	169 275	-31%
Estados Unidos	80 960	83 682	82 496	110 919	70 567	-12%
Corea	18 429	31 170	25 059	21 375	18 449	0.1%
Malasia	92 778	21 615	14 527	16 483	15 009	-83%
China	19 418	23 295	3 327	8 660	49	-99%
Canadá	3 294	2 983	3 294	5 304	5 545	68%

Nota. Var. %= Variación porcentual (2015-2019).

Fuente: TRADE MAP (2020).

Elaboración: Propia, 2020.



APÉNDICE C

Matriz de Consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p style="text-align: center;">Problema General</p> <p>¿Existe relación entre la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca de Perú a Canadá 2020?</p>	<p style="text-align: center;">Objetivo General</p> <p>Determinar si existe relación entre la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca de Perú a Canadá 2020</p>	<p style="text-align: center;">Hipótesis General</p> <p>Existe una relación directa entre la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadorasde harina de maca de Perú a Canadá 2020.</p>	<p style="text-align: center;">Variable X:</p> <p>Cadena Productiva</p> <p>Dimensiones:</p> <p>Producción</p> <p>Transformación</p> <p>Comercialización</p>	<p style="text-align: center;">Enfoque:</p> <p>Cuantitativo (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014)</p> <p style="text-align: center;">Nivel o Alcance:</p> <p>Correlacional (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014)</p>
<p style="text-align: center;">Problemas Específicos</p> <p>¿Existe relación entre la producción como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020?</p>	<p style="text-align: center;">Objetivos Específicos</p> <p>Identificar si existe relación entre la producción como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.</p>	<p style="text-align: center;">Hipótesis Específicas</p> <p>Existe una relación directa entre la producción como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadorasde harina de maca del Perú a Canadá 2020.</p>	<p style="text-align: center;">Variable Y:</p> <p>Potencial Exportador</p> <p>Dimensiones:</p> <p>Financiera</p>	<p style="text-align: center;">Tipo:</p> <p>Aplicada (Sánchez & Reyes, 2015)</p>
<p>¿Existe relación entre la transformación como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020?</p>	<p>Identificar si existe relación entre la transformación como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de</p>	<p>Existe una relación directa entre la transformación como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras</p>	<p>Procesos Internos</p> <p>Aprendizaje y Crecimiento</p> <p>Clientes</p>	<p style="text-align: center;">Diseño:</p> <p>No experimental de tipo transversal (Hernández & Mendoza, 2018)</p>

<p>¿Existe relación entre la comercialización como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020?</p>	<p>maca del Perú a Canadá 2020.</p> <p>Indicar si existe relación entre la comercialización como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020.</p>	<p>de harina de maca del Perú a Canadá 2020.</p> <p>Existe una relación directa entre la comercialización como parte de la Cadena Productiva y el Potencial Exportador de las empresas exportadorasde harina de maca del Perú a Canadá 2020.</p>	<p>Mercado</p>	<p>Método:</p> <p>Método lógico, hipotético – deductivo (Sánchez & Reyes, 2015)</p> <p>Población:</p> <p>12 empresas (unidad de análisis u objeto de análisis)</p> <p>Muestra:</p> <p>No se trabajó con una muestra, dado que se realizó un Censo</p> <p>Técnica de recolección de información:</p> <p>Encuesta</p> <p>Instrumento de recolección de información:</p> <p>Cuestionario</p>
--	--	---	----------------	--

Elaboración: Propia, 2020.

APÉNDICE D



Cuestionario

(Canchumanya y Travezaño, 2020)

UNIVERSIDAD FEMENINA DEL SAGRADO CORAZÓN Escuela de Administración de Negocios Internacionales

Estimado(a):

Somos bachilleres de la carrera Administración de Negocios Internacionales. Estamos realizando un trabajo investigación denominado **“Relación entre Cadena productiva y Potencial Exportador de las empresas exportadoras de harina de maca del Perú a Canadá 2020”**.

El presente cuestionario tiene como propósito recabar información sobre la harina de maca para la realización de nuestro trabajo de investigación. Para lo cual agradeceríamos su contribución, respondiendo a las preguntas descritas a continuación.

Quisiéramos contar con su apoyo.

Nombres y Apellidos:

Cargo:

Instrucciones:

fecha: / /

Lea cuidadosamente las preguntas y marque con un aspa (X). Por cada pregunta sólo hay una respuesta.

1. ¿La calidad de la semilla que utilizan para el sembrado de maca es adecuada para obtener un producto exportable?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
2. ¿El precio para adquirir una semilla de calidad es elevado (caro en relación con otras semillas)?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
3. ¿Considera usted que la calidad de la semilla es un aspecto muy relevante para la obtención de un producto exportable?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
4. ¿En el proceso de siembra que realizan actualmente utilizan maquinarias y equipos?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
5. ¿Las máquinas y equipos que utilizan actualmente en el proceso de siembra tienen una antigüedad menor a cinco (05) años?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
6. ¿El cuidado del cultivo que se realiza actualmente es el adecuado para obtener un producto exportable?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
7. ¿El cuidado del cultivo es realizado por personal con experiencia y conocimiento suficiente para obtener un producto exportable?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
8. ¿La forma de cómo se realiza la cosecha actualmente es la adecuada para obtener un producto exportable?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
9. ¿La calidad de la semilla que utilizan para el sembrado de maca es adecuada para obtener un producto exportable?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>

10. ¿Las máquinas y equipos que utilizan actualmente en el proceso de cosecha tienen una antigüedad menor a cinco (05) años?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
11. ¿Actualmente cuenta con maquinarias y equipos adecuados para poder obtener una harina de maca exportable?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
12. ¿Considera usted que sus agricultores están preparados para el sembrado, cuidado y cosecha de la maca para obtener una harina de maca exportable?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
13. ¿Considera usted que sus agricultores necesitan ser capacitados para adquirir nuevas técnicas en el sembrado, cuidado y cosecha de la maca para obtener una harina de maca exportable?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
14. ¿Considera usted que el invertir en la producción de harina de maca trae para su empresa el logro del rendimiento esperado?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
15. ¿Es rentable vender harina de maca en el mercado canadiense?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
16. ¿El 100% de su producción de harina de maca lo vende en el mercado canadiense?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
17. ¿Su empresa está al 100% de capacidad instalada (capacidad de producción)?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
18. ¿Considera usted que cuenta con personal con conocimiento en Comercio Exterior capacitado para exportar su producto al mercado canadiense?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
19. ¿La demanda de su producto en el mercado canadiense se ha visto incrementada a raíz de una buena aceptación de su producto por parte de los consumidores?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
20. ¿La demanda de su producto en el mercado canadiense se ha visto incrementada a raíz de una buena aceptación de su producto por parte de los consumidores relacionada a los beneficios para la salud?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
21. ¿La demanda de la harina de maca en el mercado canadiense es mayor a la demanda en el mercado peruano?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
22. ¿Considera usted que la harina de maca tiene un nivel de aceptación muy bueno en el mercado canadiense?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
23. ¿La aceptación de su producto se refleja de manera directa en el mayor consumo de su producto en el mercado canadiense?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
24. ¿Su empresa, a nivel nacional está entre los 10 mayores exportadores de harina de maca a Canadá?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
25. ¿La harina de maca que produce cumple con los estándares y exigencia del mercado canadiense?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>
26. ¿Considera usted que el Tratados de libre comercio con Canadá favorece la comercialización de la harina de maca?	SI	<input type="radio"/>	NO	<input type="radio"/>

¡Muchas gracias por su colaboración!

APÉNDICE E

Validación de Contenido por Experto 01

Formato de Validez de Contenido de los Instrumentos pertenecientes a la investigación titulada:

RELACION ENTRE CADENA PRODUCTIVA Y POTENCIAL EXPORTADOR DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE HARINA DE MACA DEL PERÚ A CANADÁ 2020

A ser realizada por: Bachiller Estrella Canchumanya Inga
Bachiller Gianella Martha Travezaño Granados

Nombre de Experto: Mg. Romelia Paredes Tuesta

Firma de Experto: 

Nombre de Autor de Instrumento: Bachiller Estrella Canchumanya Inga
Bachiller Gianella Martha Travezaño Granados

Fecha: 25 / 11 / 2020

CALIFICACIÓN:

Pertinente No Pertinente Adecuado Inadecuado

Recomendaciones:

Afinar la relación "Distribución" y "Consumo"

Página 1 de 5

Tabla de Construcción y Validación del Cuestionario dirigida a: Empresas exportadoras de harina de maca del Perú

Objetivo General: Medir la variable "Cadena Productiva"

Donde:

P = Pertinente

NP = No Pertinente

A = Adecuado

I = Inadecuado

Variable 1	Dimensiones	Indicador	Ítems	Pertinencia con la Variable		Pertinencia con la Dimensión		Pertinencia con el Indicador		Relación		
				P	NP	P	NP	P	NP	A	I	
X1= Cadena Productiva	X11= Producción	2.111= Calidad de la semilla	1. ¿La calidad de la semilla que utilizan para el sembrado de maca es adecuada para obtener un producto exportable?	X		X		X		X		
			2. ¿El precio para adquirir una semilla de calidad es adecuado (para un volumen con estas semillas)?		X		X		X	X		
			3. ¿Considera usted que la calidad de la semilla es un aspecto muy relevante para la obtención de un producto exportable?	X		X		X		X		
		2.112= Siembra	4. ¿El proceso de siembra que realizan actualmente es manual (sin uso de maquinas)?	X		X		X				X
			5. ¿En el proceso de siembra que realizan actualmente utilizan maquinas y equipo?		X		X		X			X
			6. Solamente si responde SI a la pregunta 5, responder con preguntas: ¿Las maquinas y equipo que utilizan actualmente en el proceso de siembra tienen una antigüedad menor a cinco (5) de antigüedad?									X
		2.113= Cuidado del cultivo	7. ¿El cuidado del cultivo que se realiza actualmente es el adecuado para obtener un producto exportable?	X				X	X		X	
			8. ¿El modo del cultivo es realizado por personal con experiencia y conocimiento suficiente para obtener un producto exportable?		X		X	X	X		X	

	X 114 = Cosecha	9. ¿La forma de cómo se realiza la cosecha actualmente es la adecuada para obtener un producto exportable?	X			X	X		X
		10. ¿La cosecha es realizada por personal con experiencia y capacidad para obtener un producto exportable?		X		X	X		X
		11. ¿El proceso de cosecha que realizan actualmente es manual (mano tradicional)?		X			X		X
		12. Solamente si respondió SI a la pregunta 11, responder esta pregunta. ¿Las máquinas y equipos que utilizan actualmente en el proceso de cosecha tienen una antigüedad menor a cinco (05) de antigüedad?							
X 12 = Transformación	X 121 = Máquina	13. ¿Actualmente cuenta con maquinarias y equipos adecuados para poder obtener una harina de maiz exportable?	X		X		X		X
	X 122 = Mano de obra	14. ¿Considera usted que sus agricultores están preparados para el sembrado, cuidado y cosecha de la maiz para obtener una harina de maiz exportable?	X		X		X		X
		15. ¿Considera usted que sus agricultores necesitan ser capacitados para adquirir nuevas técnicas en el sembrado, cuidado y cosecha de la maiz para obtener una harina de maiz exportable?	X		X				X
X 13 = Comercialización	X 131 = Rendimiento	16. ¿Considera usted que el invertir en la producción de harina de maiz trae para su empresa el logro del rendimiento esperado?	X			X		X	X

Página 3 de 5

Tabla de Construcción y Validación del Cuestionario dirigido a Empresas exportadoras de harina de maiz del Perú

Objetivo General: Medir la variable "Potencial Exportador"

Donde:

P = Pertinente

NP = No Pertinente

A = Adecuado

I = Inadecuado

Variable 2	Dimensiones	Indicador	Items	Pertinencia con la Variable		Pertinencia con la Dimensión		Pertinencia con el Indicador		Reducción		
				P	NP	P	NP	P	NP	A	I	
X2 = Potencial Exportador	X 21 = Financiera	X 211 = Rentabilidad	17. ¿Es rentable vender harina de maiz en el mercado nacional?	X		X		X		X		
			18. ¿Es rentable vender harina de maiz en el mercado canadiense?	X		X		X		X		
			19. ¿Es más rentable vender harina de maiz en Perú que en Canadá?	X		X		X		X		
	X 22 = Procesos internos	X 221 = Capacidad de producción	20. ¿El 100% de su producción de harina de maiz lo vende en el mercado internacional?	X		X				X	X	
			21. ¿El 100% de su producción de harina de maiz lo vende en el mercado canadiense?	X			X		X		X	
			22. Si empresa está al 100% de capacidad instalada (capacidad de producción)?		X	X				X	X	
	X 23 = Aprendizaje y Crecimiento	X 231 = Nivel de desempeño	23. ¿Considera usted que cuenta con personal con conocimiento en Comercio Exterior capacitado para exportar su producto al mercado canadiense?	X		X		X		X		
			24. ¿Considera usted que cuenta con personal con conocimiento en Comercio Exterior capacitado para exportar su producto a otros mercados distintos al canadiense?	X		X		X		X		X

Página 4 de 5

X 24 = Clientes	X 241 = Nivel de satisfacción	25. ¿La demanda de su producto en el mercado canadiense se ha visto incrementada a raíz de una buena aceptación de su producto por parte de los consumidores?	X		X		X		X
		26. ¿La demanda de su producto en el mercado canadiense se ha visto incrementada a raíz de una buena aceptación de su producto por parte de los consumidores relacionada a los beneficios para la salud?	X		X		X		X
X 25 = Mercado	X 251 = Nivel de demanda	27. ¿La demanda de la harina de maca en el mercado canadiense es mayor a la demanda en el mercado peruano?		X		X	X	X	
		28. ¿Considera usted que la harina de maca tiene un nivel de aceptación muy bueno en el mercado canadiense?	X		X		X		X
	X 252 = Nivel de aceptación del mercado	29. ¿La aceptación de su producto se refleja de manera directa en el mayor consumo de su producto en el mercado canadiense?	X		X		X		X
		30. ¿Su empresa está entre los 10 mayores productores de harina de maca a nivel nacional?	X			X		X	X
		31. ¿Su empresa, a nivel nacional está entre los 10 mayores exportadores de harina de maca a Canadá?	X			X		X	X
X 253 = Participación de Mercado	X 254 = Estándares internacionales	32. ¿La harina de maca que produce cumple con los estándares y exigencia del mercado canadiense?	X		X		X		X
		33. ¿Considera usted que el Tratado de libre comercio con Canadá favorece la comercialización de la harina de maca?	X		X		X		X

Nombre de Experto: **Mg. Romelia Paredes Tuesta**

Fecha: 25 / 11 / 2020

Firma de Experto: 

Página 5 de 5




APÉNDICE F

Validación de Contenido por Experto 02

Formato de Validez de Contenido de los Instrumentos pertenecientes a la investigación titulada:

RELACIÓN ENTRE CADENA PRODUCTIVA Y POTENCIAL EXPORTADOR DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE HARINA DE MACA DEL PERÚ A CANADÁ 2020

A ser realizada por: Bachiller Estrella Canchumanya Inga
Bachiller Gianella Martha Travezaño Granados

Nombre de Experto: Mg. Enzo Tolentino Quispe
Firma de Experto: 

Nombre de Autor de Instrumento: Bachiller Estrella Canchumanya Inga
Bachiller Gianella Martha Travezaño Granados
Fecha: 27 / 11 / 2020

CALIFICACIÓN:

Pertinente No Pertinente Adecuado Inadecuado

Recomendaciones:

Página 1 de 5

Tabla de Construcción y Validación del Cuestionario dirigido a: Empresas exportadoras de harina de maca del Perú

Objetivo General: Medir la variable "Cadena Productiva"

Donde:

P = Pertinente

NP = No Pertinente

A = Adecuado

I = Inadecuado

Variable 1	Dimensiones	Indicador	Ítem	Pertinencia con la Variable		Pertinencia con la Dimensión		Pertinencia con el Indicador		Redacción			
				P	NP	P	NP	P	NP	A	I		
X1+ Cadena Productiva	X 11 + Producción	X 111 = Calidad de la semilla	1. ¿La calidad de la semilla que utilizan para el sembrado de maca es adecuada para obtener un producto exportable?	X		X		X		X			
			2. ¿El precio para adquirir una semilla de calidad es elevado (en relación con otras semillas)?	X		X		X		X			
			3. ¿Considera usted que la calidad de la semilla es un aspecto muy relevante para la obtención de un producto exportable?	X		X		X		X			
		X 112 = Siembra	4. ¿El proceso de siembra que realizan actualmente es manual (manejo tradicional)?	X		X		X			X		
			5. ¿En el proceso de siembra que realizan actualmente utilizan maquinarias y equipos?	X		X		X		X			
			6. Solamente si respondió Sí a la pregunta 5, responder esta pregunta. ¿Las máquinas y equipos que utilizan actualmente en el proceso de siembra tienen una antigüedad menor a cinco (5) de antigüedad?	X		X		X				X	
		X 113 = Cuidado del cultivo	7. ¿El cuidado del cultivo que se realiza actualmente es el adecuado para obtener un producto exportable?	X		X		X		X		X	
			8. ¿El cuidado del cultivo es realizado por personal con experiencia y conocimiento suficiente para obtener un producto exportable?	X		X		X		X		X	

	X 114 = Cosecha		9. ¿La forma de cómo se realiza la cosecha actualmente es la adecuada para obtener un producto exportable?	X		X		X		X
			10. ¿La cosecha es realizada por personal con experiencia y capacitado para obtener un producto exportable?	X		X		X		X
			11. ¿El proceso de cosecha que realizan actualmente es manual (trabajo tradicional)?	X		X		X		X
			12. Solamente si respondió SI a la pregunta 11, responder esta pregunta. ¿Las máquinas y equipos que utilizan actualmente en el proceso de cosecha tienen una antigüedad menor a cinco (05) de antigüedad?		X		X		X	
	X 12 = Transformación	X 121 = Máquinas X 122 = Mano de obra	13. ¿Actualmente cuenta con maquinarias y equipos adecuados para poder obtener una harina de maca exportable?	X		X		X		X
			14. ¿Considera usted que sus agricultores están preparados para el sembrado, cuidado y cosecha de la maca para obtener una harina de maca exportable?	X		X		X		X
			15. ¿Considera usted que sus agricultores necesitan ser capacitados para adquirir nuevas técnicas en el sembrado, cuidado y cosecha de la maca para obtener una harina de maca exportable?	X		X		X		X
	X 13 = Comercialización	X 131 = Rendimiento	16. ¿Considera usted que el invertir en la producción de harina de maca trae para su empresa el logro del rendimiento esperado?	X		X		X		X

Tabla de Construcción y Validación del Cuestionario dividido a: Empresas exportadoras de harina de maca del Perú

Objetivo General: Medir la variable "Potencial Exportador"

Donde:

P = Pertinente

NP = No Pertinente

A = Adecuado

I = Inadecuado

Variable 2	Dimensiones	Indicador	Ítem	Pertinencia con la Variable		Pertinencia con la Dimensión		Pertinencia con el Indicador		Relación	
				P	NP	P	NP	P	NP	A	I
X2 = Potencial Exportador	X 21 = Financiera	X 211 = Rentabilidad	17. ¿Es rentable vender harina de maca en el mercado nacional?	X		X		X			X
			18. ¿Es rentable vender harina de maca en el mercado extranjero?	X		X		X			X
			19. ¿Es más rentable vender harina de maca en Perú que en Canadá?	X		X		X			
	X 22 = Proceso Interno	X 221 = Capacidad de producción	20. ¿El 100% de su producción de harina de maca lo vende en el mercado internacional?	X		X		X			X
			21. ¿El 100% de su producción de harina de maca lo vende en el mercado nacional?	X		X		X			X
			22. ¿Su empresa está al 100% de capacidad instalada (capacidad de producción)?	X		X		X			X
	X 23 = Aprendizaje y Crecimiento	X 231 = Nivel de desempeño	23. ¿Considera usted que cuenta con personal con conocimiento en Comercio Exterior capacitado para exportar su producto al mercado extranjero?	X		X		X			X
			24. ¿Considera usted que cuenta con personal con conocimiento en Comercio Exterior capacitado para exportar su producto a otros mercados distintos al extranjero?	X		X		X			X

X 28 + Clases	X 211 + Nivel de satisfacción	25. ¿La demanda de su producto en el mercado canadiense es la más incrementada a raíz de una buena aceptación de su producto por parte de los consumidores?	X		X		X			X
		26. ¿La demanda de su producto en el mercado canadiense es la más incrementada a raíz de una buena aceptación de su producto por parte de los consumidores relacionada a los beneficios para la salud?	X		X		X			X
X 29 + Mercado	X 201 + Nivel de demanda	27. ¿La demanda de la harina de maiz en el mercado canadiense es mayor a la demanda en el mercado peruano?	X		X		X			X
		28. ¿Considera usted que la harina de maiz tiene un nivel de aceptación muy bueno en el mercado canadiense?	X		X		X			X
	X 202 + Nivel de aceptación del mercado	29. ¿La aceptación de su producto se refleja de manera directa en el mayor consumo de su producto en el mercado canadiense?	X		X		X			X
		30. ¿La empresa está entre las 10 mejores productoras de harina de maiz a nivel nacional?	X		X		X			X
	X 203 + Participación de Mercado	31. ¿La empresa, a nivel nacional está entre las 10 mejores exportadoras de harina de maiz a Canadá?	X		X		X			X
		32. ¿La harina de maiz que produce cumple con los estándares y exigencias del mercado canadiense?	X		X		X			X
33. ¿Considera usted que el Tratado de libre comercio con Canadá favorece la comercialización de la harina de maiz?		X		X		X			X	

Nombre de Experto: Mg. Enzo Tolentino Quipe

Fecha: 27 / 11 / 2020

Firma de Experto:



Página 3 de 3



APÉNDICE G

Confiabilidad del Instrumento

En el presente apéndice se da a conocer el coeficiente KR20 (Kuder Richardson) es utilizado como indicador de fidelidad para instrumentos con una escala de dimensión dicotómica o binaria.

Fórmula de KR-20 (Kuder Richardson 20):

$$KR-20 = \left(\frac{k}{k-1} \right) * \left(1 - \frac{\sum p.q}{Vt} \right)$$

- KR-20 = Coeficiente de Confiabilidad (Kuder-Richardson)
- k = Número total ítems en el instrumento.
- Vt: Varianza total.
- Sp.q = Sumatoria de la varianza de los ítems.
- p = TRC / N; Total de Respuestas Correctas (TRC) entre el Número de sujetos participantes (N)
- q = 1 - p

KR-20 del instrumento: **CADENA PRODUCTIVA**

KR-20 =	0.66
K (Número de ítems) =	12
K - 1 =	11
Sumatoria p*q =	1.35
Varianza Total =	3.41
N (Población) =	12

NO =	0
SI =	1

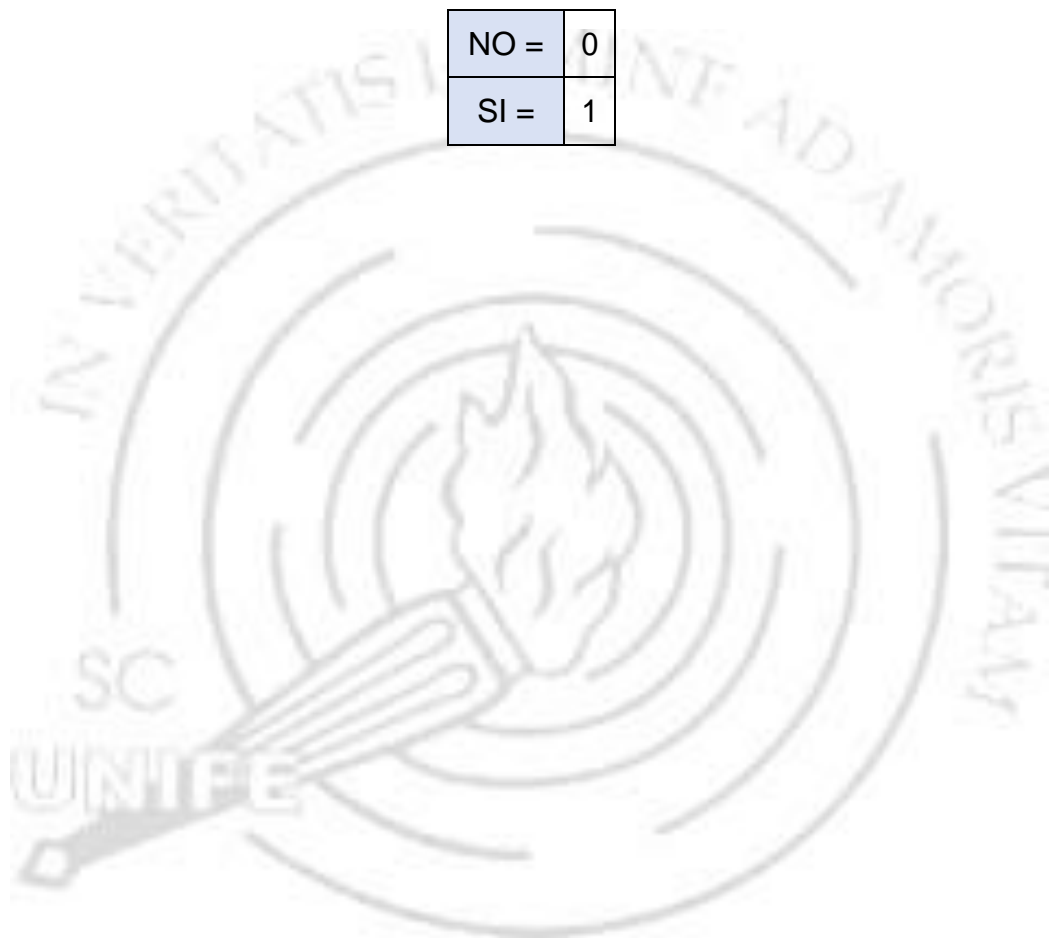
CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO PARA MEDIR LA VARIABLE X: CADENA PRODUCTIVA

Encuestado	Producción										Transformación			Comercialización
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1
2	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1
3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1
4	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
5	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1
6	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1
7	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1
8	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1
9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1
10	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	1
11	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1
12	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Sumatoria	12	10	11	11	5	10	11	11	11	3	12	9	11	12
N	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
P	1.00	0.83	0.92	0.92	0.42	0.83	0.92	0.92	0.92	0.25	1.00	0.75	0.92	1.00
Q	0.00	0.17	0.08	0.08	0.58	0.17	0.08	0.08	0.08	0.75	0.00	0.25	0.08	0.00
p*q	0.00	0.14	0.08	0.08	0.24	0.14	0.08	0.08	0.08	0.19	0.00	0.19	0.08	0.00

KR-20 del instrumento: **POTENCIAL EXPORTADOR**

KR-20 =	0.64
K (Número de ítems) =	12
K - 1 =	11
Sumatoria p*q =	1.56
Varianza Total =	3.74
N (Población) =	12

NO =	0
SI =	1



CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO PARA MEDIR LA VARIABLE Y: POTENCIAL EXPORTADOR

Encuestado	Financiera	Procesos internos		Aprendizaje y Crecimiento	Clientes		Mercado					
	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
1	1	0	1	0	0	0	0	1	1	0	1	1
2	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1
3	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1
4	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
5	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1
6	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1
7	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1
8	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	1
9	0	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1
10	1	0	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1
11	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1
12	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1
Sumatoria	11	0	5	8	6	9	8	10	8	0	12	12
N	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
p	0.92	0.00	0.42	0.67	0.50	0.75	0.67	0.83	0.67	0.00	1.00	1.00
q	0.08	1.00	0.58	0.33	0.50	0.25	0.33	0.17	0.33	1.00	0.00	0.00
p*q	0.08	0.00	0.24	0.22	0.25	0.19	0.22	0.14	0.22	0.00	0.00	0.00

APÉNDICE H

Ficha Técnica de la Harina de Maca

	<p>Nombre comercial español: Harina de Maca</p> <p>Nombre comercial en inglés: Maca Flour</p> <p>Nombre científico: Lepidium Meyenii</p> <p>Partida arancelaria: 1106.20.10.00</p> <p>Descripción arancelaria: Harina de maca</p>
<p>Origen : Zona central del Andes peruano, a 4 100 msnm.</p>	
<p>Descripción del producto:</p>	<p>Elaborado con la raíz seca de la maca, es sometida al lavado, desinfectado, triturado, pulverizado y envasado</p>
<p>Características del producto:</p>	<p>Combate la fatiga mental y física, disminuye los estados del estrés, combate la anemia y estimula al sistema inmunológico, debido a la variedad de minerales, aminoácidos, vitaminas y otros componentes.</p>
<p>REQUISITOS ORGANOLÉPTICOS</p>	
<p>Componentes:</p> <p style="padding-left: 20px;">Aspecto</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aroma - Color 	<p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Polvo homogéneo, libre de grumos. - Intenso, característico de la maca. - Cercano a la crema, depende del grado de secado.
<p>REQUISITOS FISCOQUÍMICOS</p>	
<p>Componentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Humedad - Tamaño de partícula - Proteína cruda 	<p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Máximo 5% - Máximo 0.5% del peso de la harina - 15 a 25%
<p>REQUISITOS MICROBIOLÓGICOS</p>	
<p>Componentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aerobios mesófilos - Mohos y levaduras - Escherichia coli - Staphylococcus aureus - Salmonella en 25g 	<p>Límites permisibles:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 10² - 10² - 10² - 10² - Ausencia
<p>Duración aproximada en almacén: 1 año</p>	

INFORMACIÓN NUTRICIONAL	
Compuesto	Cantidad por 100g
Energía	270k cal
Proteínas	14.00 g
Grasa	1.60 g
Carbohidratos	64.4 g
Cenizas	5.00 g
Calcio	247.00 mg
Fósforo	183.00 mg
Hierro	14.70 mg
Tiamina	0.20 mg
Riboflavina	0.35 mg
Ácido Ascórbico	2.50 mg



Fuente: Asociación de Agroexportadores (2009).
Elaboración: Propia, 2021.

