



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

"Spillover de productividad y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORAS:

Caldas Jara, Katherine Pamela

Leon Solorzano, Eymie Johanna

ASESOR:

Enrique Tevez Espinoza

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Marketing y Comercio Internacional

Lima – Perú

2018

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por doña Katherine Pamela Caldas Jara, cuyo título es: titulado "Spillover de productividad y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017".

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 17 (Diecisiete).

Lima, San Juan de Lurigancho 07 de Diciembre del 2018



.....

PRESIDENTE

DR. LUIS BURGOS ENCARNACIÓN



.....

SECRETARIO

MGTR. RUDY CHURA LUCAR



.....

VOCAL

MGTR. ENRIQUE TEVES ESPINOZA

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (as) Leon Solorzano, Eymie Johanna cuyo título es: Spillover de productividad y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 17 (diecisiete).

Lima, San Juan de Lurigancho 07 de Diciembre del 2018.



PRÉSIDENTE



SECRETARIO



VOCAL

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

Dedicatoria

A Dios, por brindarnos la vida, las herramientas y oportunidades; asimismo por establecer haber establecido lazos amicales en el trayecto de nuestra carrera profesional para así juntarnos en el camino y de manera colectiva poder lograr nuestra meta en común, ser unos profesionales exitosos en nuestra vida laboral.

Asimismo, dedicamos nuestra tesis a nuestros padres y profesores, quienes nos llenaron de valores y conocimientos en el transcurso de los años, siendo un apoyo continuo para poder lograr nuestros objetivos.

Agradecimiento

Agradecemos a Dios por brindarnos salud y fuerzas necesarias para conseguir el logro que tanto anhelamos en nuestra vida profesional.

A nuestros queridos padres por apoyarnos en el día a día en nuestro proyecto y motivarnos a no rendirnos y salir adelante.

Declaración de autenticidad

Yo, Caldas Jara Katherine Pamela, con DNI. N° 74997965, a efecto de cumplir las disposiciones vigentes en el Reglamento de Grados y títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración, declaramos bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo declaramos también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aporta en la investigación, por la cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.



Caldas Jara, Katherine Pamela

Declaración de autenticidad

Yo, Leon Solorzano Eymie Johanna, con DNI. 70988509 a efecto de cumplir las disposiciones vigentes en el Reglamento de Grados y títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración, declaramos bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo declaramos también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aporta en la investigación, por la cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.



Leon Solorzano Eymie Johanna

INDICE

Acta de aprobación de la tesis	ii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Declaración de autenticidad	vi
ANEXOS	x
Lista de tablas	xi
Resumen	xii
Abstract	xiii
I. INTRODUCCIÓN	14
1.1. Realidad Problemática.....	15
1.2. Trabajos previos	16
1.2.1. Antecedentes nacionales	16
1.2.2. Antecedentes internacionales	17
1.3. Teorías relacionadas al tema	22
1.3.1. <i>Spillover</i> de productividad	22
1.3.2. Exportación	34
1.3.3. Formulación del Problema	40
1.3.4. Problema General	40
1.3.5. Problema Específico.....	40
1.4. Justificación del estudio	40
1.4.1. Justificación teórica.....	40
1.4.2. Justificación práctica	40
1.4.3. Justificación metodológica.....	41
1.5. Hipótesis.....	41
1.5.1. Hipótesis General	41
1.5.2. Hipótesis Específica	41
1.6. Objetivos	41
1.6.1. Objetivo general	41
1.6.2. Objetivo específico.....	42
2.3.2. Muestra.....	47
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	47
2.4.1. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	47
2.4.2. Instrumento de recolección de datos	48
2.4.3. Validez y confiabilidad	49

2.4.3.1	Validez del instrumento	49
2.4.3.1.	Confiability del instrumento	49
2.5.	Métodos de análisis de datos	49
2.6.	Aspectos éticos	50
IV.	DISCUSIÓN	59
V.	CONCLUSIONES	62
VI.	RECOMENDACIONES	64
Referencias		66
ANEXOS		68
ANEXO 1		69
ANEXO 2		77
ANEXO 3		80
ANEXO 4		81
ANEXO 5		82

ANEXOS

ANEXO 1: Matriz de datos

ANEXO 2: Validación de instrumentos

ANEXO 3: Matriz de consistencia- EXPORTACION

ANEXO 4: Matriz de consistencia- Spillover de productividad

ANEXO 5: TURNITIN

Lista de tablas

	Página
Tabla 1: Matriz de Operacionalización Spillover de productividad	40
Tabla 2: Matriz de Operacionalización Exportaciones	41
Tabla 3: Validación de juicio de expertos Resultado de validez de instrumentos	44
Tabla 4: Presentación de resultados- ingresos	47
Tabla 5: Presentación de resultados- Exportaciones	48
Tabla 6: Presentación de resultados- Capital	49
Tabla 7: Presentación de resultados- Trabajadores	50
Tabla 8: Validez de relación	52

Resumen:

En la investigación titulada: Spillover de productividad y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017 tuvo como objetivo general de determinar la relación entre las exportaciones y spillover de productividad en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.

El nivel de la investigación es correlacional, de diseños longitudinales que se basan en el fundamentación de hipótesis, correlacionales y causales. La población está constituida por las empresas que se encuentren dentro del The Top 10,000 Companies, tomando las 50 primeras empresas del sector alimenticio, se aplicó una técnica de matriz de datos, validada por un economista y dos magísteres altamente capacitados.

En esta investigación, se dio a conocer que el spillover de productividad y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017 no son variables que se relacionan entre sí; sino que cada variable es independiente; ya que según el resultado del análisis al capital, exportaciones, ingresos (ratio) y el número de trabajadores de las cincuenta empresas que estamos estudiando nos arrojan que la relación entre las dimensiones es negativa, y que cada variable ayuda a la otra a mejorar y seguir creciendo, pero cada una funciona independientemente.

Palabras clave: *Spillover de productividad, muestras económicas, rentabilidad*

Abstract:

In the research entitled: Productivity spillover and exports in the food industry in Peru during 2015 to 2017 had as its general objective to determine the relationship between exports and spillover of productivity in the food industry in Peru during 2015 to 2017.

The level of the investigation is correlational, of longitudinal designs that are based on the foundation of hypothesis, correlation and causal. The population is constituted by the companies that are within The Top 10,000 Companies, taking the top 50 companies in the food sector, applying a data matrix technique, validated by an economist and 2 highly trained masters.

In this research, it was announced that the spillover of productivity and exports in the food industry in Peru during 2015 to 2017 are not variables that are related to each other; rather, each variable is independent; since according to the result of the analysis of capital, exports, income (ratio) and the number of workers of the fifty companies we are studying, we find that the relationship between the dimensions is negative, and that each variable helps the other to improve and keep growing, but each one works independent.

Keywords: *Productivity spillover, economic samples, profitability*

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

Con el transcurso de los años la globalización y los acuerdos comerciales, han ayudado a los países a seguir creciendo, debido al enfoque de las empresas nacionales hacia el mercado extranjero, que trae como beneficio abrir nuevas fronteras tanto para las grandes firmas extranjeras; las cuales traerá consigo efectos colaterales que pueden ser positivos o negativos, donde las empresas de nuestro país puedan llegar a generar grandes cambios dentro del campo financiero, generando así que el país se desarrolle y siga en vías de crecimiento. Asimismo, también beneficia a las empresas nacionales, ya que cuando llega al mercado nacional, las empresas grandes con mayor conocimiento, infraestructura mejorada o con mayor patrimonio trae consigo el desarrollo de las empresas nacionales, debido a que si una empresa se ve amenazada por otra que ya tiene bien posicionada su marca o con un marketing intensivo, se ven obligados a cambiar, mejorando así sus procesos, donde las empresas toman la decisión ingresar a nuevos mercados para comenzar a exportar y ya no vender solo al mercado nacional, ya sea por competencia de precios o publicidad intensiva, ya que en muchas situaciones las empresas multinacionales o extranjeras tienen la ventaja de poder ingresar al mercado con un precio de introducción al mercado muy por debajo del precio actual del mercado, lo cual genera que muchas empresas no puedan competir con ello y decidan así dejar de vender al mercado nacional, mejorar sus procesos o fusionarse con otras empresas para así poder adaptarse a los diferentes cambios que deben realizar para subsistir en el mercado nacional o internacional.

La fuente principal para que se generen inversiones extranjeras en las diferentes empresas nacionales son empresas transnacionales que se encuentran dentro de los otros países que al encontrar una oportunidad de negocio, analizan y ven si les será rentable invertir en una empresa con intención a ingresar al mercado extranjero o empresas en crecimiento local. Algunos investigadores manifiestan que un 88% de empresas multinacionales son las que generan inversión extranjera directa: Según la Observatorio Multinacional de América Latina (OMAL) los principales motivos transnacionales son específicamente dos las cuales son por la obtención de recursos naturales y la mano de obra a un precio menor actual, esto provoca el reestructuramiento de las grandes empresas provocando una concentración superior a la del capital y así apresurando los nuevos mercados.

Por tal motivo, en la presente investigación buscamos determinar la relación entre *Spillover* de productividad y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.

1.2. Trabajos previos

1.2.1. Antecedentes nacionales

Balarezo (2018), en su tesis titulada *“Efectos De Cambios en Productividad, Tasa de Interés Internacional y Gasto Público en la Economía Peruana para el período 1980 - 2015”* para obtener el grado académico profesional de economista de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, sostuvo que el objetivo de este trabajo es conocer y analizar los efectos que muestra la economía peruana ante actividades del exterior de productividad, como la tasa de interés internacional y de gasto fiscal para el período 1980 al 2015, con el propósito de establecer un referente de las posibles reacciones de la economía, ante los acontecimientos que puedan acontecer en el transcurso, tienen una investigación de tipo explicativa, pues el propósito de este trabajo fue simular la economía mediante el modelo Real Business Cycles; el cual consiste en mostrar cómo la inversión reacciona muy diferente ante los shocks de productividad en los ciclos de negocios de economías abiertas respecto a economías cerradas, y compararlo con los datos de la economía estilizada peruana en el período 1980 - 2015 para luego analizar los efectos de shocks en la productividad, tasa de interés real y gasto público en la economía. Para la medición de sus variables utilizan el modelo RBC donde analizan las fluctuaciones de los ciclos económicos reales de la economía donde fue necesario utilizar los datos a nivel macroeconómico de la economía peruana, por lo que el tipo de muestra es no probabilístico. Se llegó a la conclusión de que los datos obtenidos para la economía peruana y los resultados arrojados por la simulación con otros trabajos dentro de la literatura de la aplicación del modelo RBC, el presente trabajo se encuentra dentro del rango de resultados esperados, siendo capaz de producir en buena parte hechos estilizados, cumpliendo así el objetivo específico de esta investigación.

Bello (2012), en su tesis titulada *“Estudio sobre el impacto de las exportaciones en el crecimiento económico del Perú durante los años 1970– 2010”* para obtener el Grado Académico Magíster en Economía con mención en Comercio Exterior de la

Universidad Nacional de San Marcos. Tiene como objetivo determinar el impacto del crecimiento de las exportaciones en el crecimiento económico del país (medido en los volúmenes del Producto Bruto Interno), de manera de contribuir en el conocimiento sobre el pro y contra de los resultados de las políticas de estado en el periodo de los años 1970 al 2010. La presente investigación a desarrollarse se considera descriptiva, causal y aplicada; debido a que se han identificado las variables y la hipótesis con un efecto de correlación entre las variables, donde la investigación es aplicada porque intenta demostrar el comportamiento real con aplicación de conocimientos sobre el impacto de impacto de las exportaciones en el crecimiento económico del Perú. Llegando a la conclusión de que existe evidencia empírica que demuestra el aporte significativo a las exportaciones peruanas que provienen del sector tradicional (sector minero) y que en el sector no tradicional, donde se encuentran las exportaciones agropecuarias (café orgánico). Además, se debe destacar también que las exportaciones no tradicionales vienen mostrando una tendencia creciente, gracias a factores como la promoción y el desarrollo de estrategias de colocación de estos productos fuera de nuestras fronteras, lo que generará el despegue del sector agroexportador.

1.2.2. Antecedentes internacionales

Presto (2016), en su tesis titulada "*Efectos de la productividad y rentabilidad en el desempeño y supervivencia de las empresas manufactureras uruguayas*". Su objetivo es observar si el mercado puede verse como un mecanismo de selección, en donde las ganancias de productividad de una industria compuesta por productores heterogéneos, son determinadas por aumentos en las cuotas de mercado de empresas que tienen mayor rentabilidad o si la disminución en la cuota de mercado de aquellas empresas es debida un peor desempeño. Para poder llegar a la conclusión de que la productividad física no es determinante en la variación de cuota de mercado, pero sí lo son los shocks de demanda y los costos de los insumos, las tres variables predicen la salida del mercado y que el impacto del shock de demanda en la probabilidad de salida es mayor; utilizaron el panel data donde la muestra de la Encuestas Industriales Mensuales en 2002 muestra una entrada de 340 empresas ese año con un porcentaje mayor de las que continúan desde el año 2001. Si bien no todas las empresas que entran al panel ese año iniciaron actividades en el año 2002, es de esperar que hayan iniciado actividades entre 1997 y 2002, lo que puede hacer que se vea afectado el análisis al sobreestimar las

entradas para ese período, lo mismo sucede en menor medida en el año 2006, para empresas que iniciaron actividades entre 2003 y 2006.

Alvarez y López (s.f), en su artículo “Is Exporting a Source of Productivity Spillovers?”. Este documento investiga si la exportación genera efectos secundarios positivos de la productividad en plantas de la misma industria y en plantas de industrias relacionadas verticalmente. Utilizando los datos de las plantas de fabricación chilenas de 1990 a 1999, encontrando pruebas sólidas de que las plantas exportadoras tanto nacionales como extranjeras mejoran la productividad de los proveedores locales. También encontraron cierta evidencia de efectos secundarios horizontales de la exportación, pero estos son generados principalmente por plantas con propiedad extranjera. Los resultados sugieren que los efectos secundarios positivos de la productividad no solo se generan por la presencia de plantas exportadoras de propiedad extranjera sino también por la exportación de las empresas nacionales. Los estudios anteriores sobre los efectos derivados de la exportación encuentran que, en general, la exportación no aumenta el rendimiento de otras empresas. En este artículo argumentan que examinar el impacto de los efectos secundarios en el rendimiento de las exportaciones es solo una de las muchas preguntas relevantes con respecto a los efectos de la exportación. Por ejemplo, los mercados de exportación tienen costos de entrada menores, puede ser difícil observar el efecto de la actividad exportadora en la entrada de las empresas a los mercados extranjeros, a menos que estos efectos de desbordamiento sean suficientes para compensar el pago de estos gastos de entrada. Además, la mayoría de los estudios se centran en los efectos indirectos dentro de la industria e ignoran los posibles vínculos verticales a través de las relaciones entre compradores y vendedores.

Dado que los exportadores también son más productivos que los no exportadores, es importante separar los efectos secundarios de los exportadores y los efectos secundarios de la presencia de empresas de alta productividad. Abordamos este problema examinando el efecto de la exportación por parte de plantas tanto nacionales como extranjeras, a pesar de que las plantas de propiedad extranjera son más productivas que las plantas domésticas, encontramos que las exportaciones por plantas tanto nacionales como extranjeras generan beneficios de productividad. La evidencia de los efectos secundarios de las exportaciones también es sólida para la inclusión de controles para la productividad promedio en el sector y en sectores relacionados

verticalmente. Argumentamos que nuestros resultados son consistentes con los efectos secundarios de la productividad de la exportación en lugar de los efectos secundarios de plantas altamente productivas.

En el caso de Chile, Álvarez y López (s.f), muestran que luego de controlar por tamaño y por de participación de capital de los exportadores es 19 por ciento más productivos que los no exportadores. Estos diferenciales hacen que el aprendizaje por parte de empresas nacionales de exportadores altamente productivos sea potencialmente importante.

Usando la información para las plantas de fabricación chilenas desde 1990 hasta 1999, encontramos que los exportadores mejoran la productividad de las plantas en los sectores ascendentes (proveedores potenciales). También encontramos alguna evidencia de efectos secundarios horizontales de la exportación, pero estos se originan principalmente en plantas de propiedad extranjera. En general, nuestros hallazgos coinciden con la idea de que la exportación por parte de plantas de propiedad extranjera genera efectos secundarios positivos para otras plantas. Nuestro hallazgo de que los exportadores nacionales aumentan la productividad de sus proveedores indica que los efectos secundarios positivos no solo se asocian con una mayor presencia de exportadores multinacionales, sino también con la actividad exportadora de las empresas nacionales. Por lo tanto, los investigadores podrían haber subestimado el papel de los exportadores nacionales en la generación de efectos positivos en la productividad de otras empresas.

La hipótesis de que existen efectos derivados de la exportación ha sido tradicionalmente utilizada como justificación para la adopción de programas de promoción de exportaciones. Considerando la posibilidad de que una empresa ingrese a un nuevo mercado o desarrolle un nuevo producto para mercados extranjeros; enfrenta varios costos, como inversiones promocionales, establecer contactos con nuevos clientes y gastos en innovación tecnológica. Sin embargo, una vez que la empresa logra su objetivo, otras empresas pueden aprender de esta empresa pionera y ser capaces de ingresar a estos mercados o de imitar el nuevo producto sin pagar la inversión total o el costo de entrada (Westphal, 1990). Esto no quiere decir que los costos irre recuperables de la exportación sean inexistentes, ya que se ha demostrado que existen en gran medida, pero es posible que los primeros en la exportación puedan reducir los costos de entrada a otros posibles exportadores. Una idea similar se formaliza en Hausmann y

Rodrik (2001), en un alto grado de incertidumbre acerca de lo que un país puede producir de manera rentable puede generar información que se derrame de los innovadores a otras empresas cuando los descubrimientos pueden ser fácilmente imitados. Estas externalidades de información positivas sugieren que las inversiones para abrir nuevos mercados y desarrollar nuevos productos pueden ser más bajas que el nivel socialmente óptimo.

Ramos (2012), en su tesis titulada “*Exportaciones y Diferenciales de Productividad a Nivel de Firma*”. Planteó como objetivo estudiar los determinantes del desempeño económico en el largo plazo, para así evaluar las consecuencias de los cambios en el contexto y las medidas de política sobre la dinámica del producto agregado. La muestra para esta investigación cubre países altamente industrializados (Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Alemania), países latinoamericanos (Chile, Colombia, México), países asiáticos (China, Corea, Indonesia, Taiwán), países en transición (Estonia y Eslovenia), y países menos desarrollados como los de la región subsahariana. Los resultados obtenidos de la investigación resaltan que las estimaciones de los parámetros de la función de producción disminuyen eficientemente los sesgos de los parámetros en relación a los obtenidos por Mínimos Cuadrados Ordinarios y Efectos Fijos. Adicionalmente, se encontró evidencia estadística para rechazar la hipótesis de rendimientos constantes a escala. Llegando a la conclusión de que las firmas exportadoras son más productivas que las que no exportan, y que este resultado se mantiene después de controlar por sus características observables.

Bland & Lannergren (2010), en su tesis titulada “*Spillover dentro de las zonas de procesamiento de exportación*”, para obtener el grado académico Bachiller de la Escuela Académico Profesional de gestión económica en la Universidad de Lund. tiene como objetivo general analizar en qué medida y de qué manera el impacto de los efectos indirectos afecta a las empresas nacionales que se encuentran dentro de las zonas francas de forma internacional, con un diseño de tipo no experimental correlacional debido a que busca describir y explicar la relación de la competitividad en el nivel de producción, tomando como muestra las principales empresas manufacturera de las 99 que existen en Kenia. Llegaron a la conclusión que desde el punto de vista de los encuestados, todos ellos están a la altura de los objetivos establecidos por Epza; incluso se cree que algunas empresas apuntan a los efectos indirectos, se cree que la reducción de impuestos es importante para evitar el

desplazamiento. De hecho la competencia es el efecto indirecto que atrae a la mayoría de nuestros encuestados, debido a una conjunción de experiencias relativamente positivas y negativas las cuales se relaciona con los resultados obtenidos del cuestionario.

Nilsson & Sembenelli (2018), en su artículo "*Multinationals, competition and productivity spillovers through worker mobility*". Plantearon como objetivo el medir como los acuerdos con las predicciones del modelo de las organizaciones, se encuentran con la competencia; es decir, si está relacionada con la movilidad de los trabajadores para las industrias tecnológicas. Además, se cree que las empresas multinacionales impactan la productividad de las empresas nacionales, debido a la movilidad de los trabajadores. Fosfuri et al. (J Int Econ 53: 205–222, 2001) sugieren que es más probable que se materialicen la movilidad de los trabajadores y los efectos secundarios tecnológicos cuando la empresa local y la multinacional no compiten ferozmente en el producto mercado, evaluando empíricamente la importancia de la hipótesis utilizando datos finlandeses longitudinales empleador-empleado. De acuerdo con las predicciones del modelo, se encontró que la competencia está relacionada negativamente con la movilidad de los trabajadores, pero solo en alta tecnología industrial donde la productividad está presente. Llegando a la conclusión de que la transmisión de conocimiento se deriva a través del trabajador donde la movilidad está presente para el muestreo de los datos.

Stoyanov & Zubanov (2011), en su artículo "*Productivity Spillovers Across Firms through Worker Mobility*" tiene como principal objetivo demostrar que la productividad a través de los efectos secundarios no sea manifiesten mediante la rotación de los datos de los empleados; habiendo así una correlación positiva entre las productividades del envío de conocimiento y la recepción de las empresas beneficiarias. Se llegó a la conclusión de que la contratación de trabajadores de empresas más productivas se da en la empresa receptora que reduce la brecha de productividad entre las empresas emisoras y receptoras, en este efecto es equivalente a un aumento de la productividad de una empresa promedio en un 0,8% anual y persiste durante al menos cinco años después de la contratación.

Cordero (2016), en su tesis titulada "*Inversión extranjera directa, identificando los spillovers: el caso del sector de manufactura de Costa Rica*" para obtener el grado académico profesional de tesis doctoral en la Universidad Complutense De Madrid.

Tiene como objetivo general identificar los *spillovers* de la inversión extranjera directa (IED) en la industria costarricense en el período reciente, siendo fundamental interpretar el rol que están desempeñando las empresas extranjeras en los procesos de innovación, respondiendo a cuestiones tales como si las empresas extranjeras tienen un papel importante como mecanismo de transferencia de tecnología, este estudio nos mostrará dos partes, la primera es correlacional (con perspectiva cualitativa) y la segunda adopta un estudio no correlacional o descriptiva (cuantitativa). Tiene como muestra empresas extranjeras fuera de Costa Rica. Llegando a la conclusión que las capacidades tecnológicas de las empresas extranjeras resultan superiores a las de las empresas locales, considerándose que las primeras realizan una mayor inversión en Investigación y Desarrollo ,mostrando así un importante número de patentes o procesos productivos con una considerable intensidad tecnológica, teniendo en cuenta el potencial científico y tecnológico del país, encontrando una transformación evidente hacia procesos productivos que utilizan insumos de cierta intensidad tecnológica.

1.3. Teorías relacionadas al tema

En esta investigación analizaremos dos variables, la primera es “Spillover de productividad” y la segunda es “*Exportación*”.

1.3.1. Spillover de productividad

Según Jimenez & Rondón (2011), explica que los *spillover* de productividad puede generar algunos efectos directos e indirectos en las economías receptoras, estos efectos indirectos son conocidos en la literatura económica como los *spillovers* de productividad. Los *spillovers* se clasifican en *spillovers* horizontales y verticales, generando hacia atrás que se manejan con los proveedores y hacia delante con los clientes.

Además, se menciona que los *spillovers* horizontales conocidos como intraindustriales, se genera cuando se da la entrada de empresas extranjeras que pueden generar un incremento en la productividad a las empresas de la misma industria en el país anfitrión dirigido a cuatro canales:

Imitación o demostración

Son presentados cuando las empresas locales copian o hasta imitan las tecnologías de las empresas multinacionales, esto ocasiona que haya ingreso de nuevas tecnologías para una empresa nacional puede ser muy costosa y posiblemente arriesgada.

Volumen exportado

Valor exportado

Número de exportadores

Inversionistas extranjeros

Tienen el objeto de explotar las condiciones de todos los avances tecnológicos que se invierten en el capital humano de sus empleados, por otra parte los *spillovers* de productividad se presentan cuando los trabajadores son entrenados por las empresas extranjeras pasan a las empresas nacionales, estos *spillovers* son conocidos como movilidad de trabajo.

Valor exportado de las empresas al mismo destino

Número de otras empresas en la misma ciudad con el mismo destino

Volumen exportado con el mismo producto

Efectos de competencia

Se genera cuando la entrada de empresas extranjeras incrementa la competencia en el país que recibe la economía, haciendo que las empresas locales puedan adoptar nuevas tecnologías y hasta usar los recursos de una manera más eficiente. Además, la eficiencia de las empresas nacionales puede ser afectada negativamente por este canal, ya que la presencia de las empresas multinacionales puede implicar pérdidas significativas de sus cuotas de mercado obligándoles a trabajar a una escala menos eficiente

Productos exportados de la misma ciudad

Número de otras empresas en la misma ciudad con el mismo producto

Por último, (Aitken, Hanson y Harrisom, 1994; Kokko, Tansini y Zejan, 2001) manejan una información exacta de que el impacto de las empresas multinacionales en la capacidad exportadora de las empresas nacionales genera que la actividad

exportadora implique costos asociados con los del establecimiento de redes de distribución, infraestructura de transporte. Por otro lado al darle el Seguimiento de los procesos de exportación de las empresas extranjeras, las empresas nacionales pueden reducir los costos de entrada al mercado externo.

Los *Spillover* verticales también conocidos como inter industriales, se entiende que son presentados por la relación entre clientes y proveedores mediante las empresas multinacionales y las empresas nacionales. Además explica que los *spillovers* verticales se dan de manera más frecuentes que los horizontales ya que las empresas extranjeras pueden prevenir la fuga de su tecnología hacia sus competidores, el mecanismo de los *spillovers* verticales son operados y llamados hacia atrás que son generadas por empresas extranjeras establecen con proveedores locales y de manera llamado hacia delante que son generados por los clientes locales.

Según Crespo & Velázquez (2006), menciona que los factores que facilitan la generación de *spillovers*, han generado la existencia de varios factores relacionados que caracteriza a las empresas multinacionales, así como también de las características del país anfitrión de los sectores y las empresas .

Según Krugman (1991), citado por Görg y Strobl (2001), explican que, los efectos secundarios de la productividad son más complejos de medir debido a que los desbordamientos o flujos de conocimientos no dejan rastro tangible con el cual se pueda medirse o rastrear. La literatura empírica explica que es mucho más simple, si para medir el efecto evitamos enfocarnos en que sí encontraremos o no efectos de productividad; a hacernos la pregunta que en muchas ocasiones es más difícil de responder, por ejemplo; el cómo se producen realmente los efectos secundarios en la productividad. Además, se enfocan en hacer notar, si la presencia de las multinacionales afecta la productividad de las empresas nacionales o en este caso anfitrionas. Para ello se utiliza un análisis econométrico donde la productividad laboral o la productividad total de los factores en las empresas nacionales se registran en una serie de covariables que manifiestan si hay efecto en la productividad, en consecuencia de la presencia de empresas extranjeras. Además, si la estimación del coeficiente en la variable de presencia extranjera resulta tener un signo positivo y estadísticamente significativo, esto se toma como evidencia de que se han producido efectos indirectos de empresas multinacionales a empresas nacionales.

Cabe resaltar que los resultados experimentales sobre la presencia de efectos secundarios se mezclan. En el primer estudio empírico de este tipo, Caves (1974), utilizando datos de corte transversal para Australia, encuentra evidencia de efectos secundarios positivos, donde el enfoque inicial ha sido sobresaliente y ampliado posteriormente, por ejemplo, usando datos de México, los estudios, utilizan datos de corte transversal, donde encuentran efectos positivos estadísticamente significativos de la presencia de empresas multinacionales sobre la productividad en las empresas nacionales. El primer documento que se beneficia de la disponibilidad de datos a nivel de empresa durante varios años y técnicas econométricas de panel de nuevo desarrollo para analizar los efectos secundarios de la productividad de las multinacionales en Marruecos es de Haddad y Harrison (1993), donde usan datos tan desagregados y las técnicas de estimación apropiadas, encontrando evidencia de efectos secundarios negativos de multinacionales, es decir, la presencia de empresas multinacionales en Marruecos reduce la productividad en las empresas nacionales, debido a que son empresas con más potencial productivo y conocimiento de mercado.

Combes (2012), en su teoría sobre el *spillover* de conocimiento, productividad y patente manifiestan que existen dos hipótesis principales para identificar el *spillover*, uno de ellos es la selección de empresas y aglomeración económicas. Según el primer tema, quiere decir que las empresas más productivas son las que sobreviven en mercados muy competitivos, debido a que buscan diferenciarse y tener mayor ventaja, mientras que este último asume que las ciudades más grandes y más densas promueven interacciones que incrementan la productividad; donde las empresas de un mismo sector buscan crecer en conjunto; para así seguir en camino y competir con las grandes industrias. Usando los datos de Combes et al. (2012) explican que no se puede analizar a una sola firma, ya que tenemos que notar los diferentes enfoques en que se da la productividad entre las empresas y por periodos. Por lo tanto, un conjunto de empresas puede estimular la productividad en gran cantidad, debido a que ofrecen explicaciones teóricas donde la densidad y la proximidad espacial son beneficiosas para el rendimiento de la empresa.

Las teorías de la aglomeración, muestran un amplio repertorio de recursos de conocimiento y perfiles de calificación y competencia de la oferta de trabajo que proporcionan oportunidades para el intercambio de conocimiento y la interacción creativa. Acción que se pueden dar entre empresas e individuos de la región.

Cohen y Levinthal (1989), demuestran que los aumentos internos de inversión de una empresa mejora la capacidad para asimilar el conocimiento desde su entorno económico. Un problema importante es la enorme heterogeneidad a nivel de empresas tanto en el desempeño de las inversiones como en rendimiento de salida. Un segundo problema es que dado que tanto la capacidad de absorción como la ubicación de las decisiones son internas, estas deben ser tratadas económicamente considerando que el desempeño de la empresa, como las inversiones en la inversión extranjera y las ubicaciones se determine conjuntamente. Encontrar datos precisos y creíbles que ayuden a demostrar información sobre este tema, que cubra un gran número de data tanto a través de las empresas como dentro de las empresas a lo largo del tiempo, la mayoría de estudios sufren de datos deficientes a este respecto.

Al tener acceso a datos específicos de la empresa más detallados, es posible profundizar y extender la literatura de desbordamiento en varias direcciones, ya que al poder acceder a la enorme heterogeneidad en áreas como las estrategias de crecimiento y el rendimiento en empresas, ocasiona que la especialización en tecnología, competencia e inversiones brinden información y nos muestran que los canales si ocasionan efectos notables en las industrias receptoras, que podrían ser positivo o negativos, dependiendo de la respuesta del país receptor. En particular, estudiaremos la heterogeneidad de las empresas, en términos de propiedad y tamaño y las empresas se observan en dos tipos de ubicaciones, Es decir, dentro y fuera de las áreas metropolitanas. También distinguimos entre empresas de tecnología y otras empresas manufactureras.

Nuestro segundo análisis sobre la investigación y desarrollo de la capacidad de absorción considera el tamaño de la empresa, debido que es ahí donde muestran que las predicciones teóricas de los efectos secundarios del conocimiento es que las pequeñas empresas pueden tener un mayor efecto marginal en el aprendizaje, mientras que lo contrario se encuentra en un estudio empírico de Bloom et al. (2013). Estudio en el cual se explica sus resultados por la tendencia de las empresas más pequeñas a operar en nichos tecnológicos más específicos brindando fuentes de conocimiento.

El ingreso de empresas multinacionales y las inversiones extranjeras directas internas traen consigo mejoras de productividad en la economía receptora. Las multinacionales son empresas con mayor conocimiento en el mercado y tienden a tener alguna ventaja competitiva basada en tecnología u otro conocimiento específico

de la empresa, y como parte de este conocimiento se cree difundir y mejorar la productividad de las empresas nacionales.

Los efectos secundarios positivos pueden de hecho surgir por parte de los ex empleados de las empresas multinacionales, que al unirse a las empresas nacionales traen consigo conocimientos tecnológicos, de marketing y de gestión que han adquirido. Sin embargo, el traslado de conocimiento de los trabajadores dentro de una industria no puede ser considerado como productivo del todo, ya que podría afectar también afectar a las empresas inversoras, por ejemplo, por la intensidad de la competencia en el mercado de productos, si este es el caso, la competencia podría tener un efecto indirecto en la productividad a nivel industrial al potenciar o dificultar potencialmente al trabajador.

La movilidad y la difusión del conocimiento a través de este canal genera la existencia del canal indirecto que ha sido reconocida teóricamente por Fosfuri et al. (2001) como un desarrollo de un modelo oligopolio de dos períodos, que predice el grado de competencia, jugando un papel importante en la difusión de la tecnología, ya que afecta de manera diferente a los incentivos de multinacionales y empresas locales para mantener y contratar trabajadores. Sin embargo, el vínculo entre el grado de la competencia de productos y el alcance de la tecnología de desbordamiento de las multinacionales a las firmas nacionales han sido 'raramente exploradas en la literatura, ya que plantea complejos "Problemas metodológicos", según lo declarado por Barba Navaretti y Venables (2004), es muy difícil separar empíricamente los dos efectos sobre el total factor de productividad de las empresas locales. Para ello se ofrecen dos alternativas, donde la primera sería explorar el vínculo directo entre la competencia del mercado de productos y la movilidad de los trabajadores, mientras que en el segundo paso, analizamos el efecto de la movilidad de los trabajadores en la productividad. A pesar de que ya hay evidencia empírica establecida que explora nuestro segundo paso, la relación entre competencia y movilidad está mucho menos investigada.

Fósforo (2001), desarrollo algunos modelos de oligopolio en dos períodos donde predice que la competencia es un factor importante en la Tecnología, debido a que afecta de manera directa a las empresas locales, ya que si las multinacionales al tener más potencial económico puede invertir en diferentes tipos de tecnología para mejorar

sus procesos y a las empresas locales al encontrarse en otro tipo de economía no tiene la misma capacidad de poder invertir en tecnología al mismo nivel que ellos.

Este canal indirecto existe y es reconocida por Fosfuri, quien desarrolla un modelo de oligopolio basado en dos períodos, los cuales precisan cuál es el papel de la competencia y qué papel juega en la difusión de la Tecnología, la cual afecta de diferente forma a la inversión de las multinacionales; así como también a la inversión de las empresas locales para mantener y contratar a los trabajadores, debido a que cuando la Tecnología cambia dentro de una empresa, afecta también directamente a los trabajadores ya que son ellos quienes se tendrán que ajustarse y adecuarse a los cambios dentro de la organización. Además, el grado de competencia de productos y el aporte de la Tecnología de las empresas multinacionales a las empresas locales han sido de ventaja y desventaja en algunos casos, debido a los problemas que se han para medir el factor de productividad en las empresas locales.

Estos dos efectos causados son muy difíciles de separar ya que los dos efectos son en base a total del factor de productividad. La solución más efectiva es resolver el problema desde un enfoque de dos pasos donde el primer paso será explorar el vínculo directo que existe entre la competencia de mercados de productos y la transferencia de conocimientos de los trabajadores. Mientras que en el segundo paso servirá para analizar la de movilidad de los trabajadores entre empresas y el efecto que causa en la productividad de ella. La literatura empírica demuestra el segundo paso, no ha sido investigado a profundidad por lo cual no hay muchos estudios y los resultados no son muy claros.

Los efectos secundarios dependen mucho de la naturaleza de la Tecnología y de la facilidad con la que se puede transferir conocimientos. Se dice que una mayor movilidad laboral y una subversión en tecnología ayudarán a tener más efectos en cuanto a la capacidad de absorción de la empresa local, para la cual es suficientemente alta y cumple la capacitación del trabajo es más en general que una tarea específica.

Al analizar la movilidad de los trabajadores como mecanismo de difusión se habla también de cómo afecta al grado de la competencia de mercado de productos y la capacidad de recepción de las empresas locales. Esto contribuye a la Inversión Extranjera Directa y a los efectos que se evidencian cuando se analiza la relación que hay entre la competencia y la movilidad de los trabajadores, donde se demuestra que se requiere de datos exactos, para poder explicar en qué momentos se demuestra ello,

además los trabajadores transfieren conocimientos importantes en una empresa, ya que cuando trabaja en una empresa local y de ahí en una nacional o viceversa, es muy significativo para ambos (trabajador-empresa nueva) debido a que las empresas manejan diferentes procesos y cuando un trabajador conoce diferentes empresas y trabaja en varias de ellas, va aprendiendo nuevas cosas y también sumando algo nuevo a la empresa en la que este.

Los trabajadores son un factor importante dentro de las organizaciones para que puedan ser más productivos y rentables, contribuyendo a que se presenten mayores efectos de productividad y mostrando las condiciones por las cuales surgen. Esto permitirá demostrar si el mecanismo que se está utilizando dentro de la organización está dando resultados y no sólo eso sino, viendo resultados medibles. En un entorno más competitivo se restringe la movilidad de conocimientos de los trabajadores; es decir, los trabajadores son los que pueden pasar de una empresa multinacional a empresas locales cuando la oferta de la otra industria sea con márgenes más altos o cuando las empresas son de diferentes industrias.

En este estudio utilizaron tres bases de datos diferentes de Statistics Finland para los años 1990-2006. Donde la base de datos básica fue la del empleador-empleado finlandés en este caso. Los datos incluyen todas las empresas finlandesas y todos los individuos de 15 a 70 años de edad. Estos datos se complementan con estadísticas a nivel de planta, que incluyen todas las plantas de fabricación con al menos cinco empleados, y con registro firme de información sobre si la empresa es de propiedad extranjera o nacional y si la empresa es multinacional. Las empresas y las estadísticas a nivel de planta incluyen variables tales como códigos de la industria, valor agregado, stock de capital, número de empleados, salarios, facturación / ventas y gasto en I + D.

El análisis que se realizó a las empresas de fabricación con al menos 20 empleados y en ente el año de 1997-2004, se define como una empresa nacional con operaciones en el extranjero y una multinacional extranjera es una empresa con al menos el 20% de las empresas extranjeras. Concentrándose en los valores medios, las multinacionales tienen una factura salarial más pequeña en relación con volumen de negocios que las empresas nacionales, utilizan el capital más intensamente e invierten en I + D más que las empresas locales puramente nacionales. Finalmente, se encuentra que las empresas multinacionales son más rentable según lo documentado por la mayor participación de las ganancias operativas brutas sobre la facturación

Stoyanov y Zubanov sugieren que se lograrán avances significativos respecto a los efectos de productividad al aplicar el conocimiento de otras empresas a las empresas nacionales traído por sus ex empleados. En este estudio, se va a estimar el valor de este conocimiento en términos de ganancias de productividad por parte de las empresas receptoras (por lo tanto, utilizamos los términos conocimiento *spillovers* y derrames de productividad de manera intercambiable). La primera indicación de los derrames de productividad a través de la rotación de empleados de nuestros datos es una correlación positiva entre las productividades del envío y empresas receptoras. Denotando el año en que un cambiador de trabajo dejó su antigua firma y se unió a una nueva firma, la correlación entre la productividad total de los factores (PTF) en la nueva empresa (un año después de la mover) y que en la firma anterior (un año antes de la mudanza) es positiva los trabajadores moviéndose entre empresas similarmente productivas difícilmente pueden explicar esta correlación.

En una empresa antigua, la correlación contemporánea entre la PTF y la nueva era simplemente deben tener correlación alta, cuando los trabajadores pasan de empresas más a menos productivas, y bajo lo contrario, puntos adicionales a los efectos secundarios y sugiere que las empresas menos productivas se benefician de las más productivas, mientras que el desempeño de las empresas más productivas no se ve afectado. Además, si los cambiadores de trabajo difunden el conocimiento de empresas más a menos productivas, uno esperaría una distribución de la productividad más concentrada en industrias con mayores tasas de movimiento de trabajadores. De empresas más a menos productivas, trazamos la relación entre la varianza de la PTF en veintidós industrias NACE de dos dígitos y la tasa de rotación promedio de 1995-2007. Además, la correlación se hace más fuerte a medida que aumentamos la brecha de productividad entre las empresas de envío y recepción sugiere que los efectos secundarios de la productividad son una función de esta brecha, una información que utilizamos para desarrollar.

El resto de este documento explica la correlación entre la productividad de la empresa receptora en el año $t + 1$ y la brecha de productividad entre las empresas emisoras y receptoras en el año $t - 1$. Añadimos varios controles para descartar explicaciones para esta correlación que no sean efectos secundarios de productividad, y explorar las condiciones bajo las cuales se espera que aumente o disminuya. Una de esas condiciones tiene que ver con efecto heterogéneo de la brecha de productividad.

Si hay aprendizaje por parte de empresas menos productivas de más productivo, se podría esperar que la correlación entre la brecha y la productividad de la empresa receptora ser positivo cuando la brecha es positiva. Al mismo tiempo, esperaríamos que esta correlación fuera cero o insignificante cuando la brecha es negativa, ya que los conocimientos aportados por los trabajadores de trabajadores menos productivos, las empresas no pueden afectar negativamente a la empresa receptora. Ambas expectativas están confirmadas. Las condiciones que afectan la fuerza de los efectos secundarios de la productividad que consideramos son tecnología común y la educación y las habilidades de los motores de empleo.

Los *spillovers* más fuertes abren por primera vez una brecha tecnológica, que aumenta la diferencia de bienestar, antes de que los niveles de bienestar finalmente converjan. Por ejemplo, la literatura sobre *spillover* de IED propone que los proveedores (revendedores) en mercados ascendentes (descendentes) pueden beneficiarse de los derrames de productividad (a través de enlaces) de multinacionales. Sin embargo, tenga en cuenta que nuestro modelado de los efectos de contagio no explica de qué fuente se originan los efectos secundarios, y canales que elevan el potencial tecnológico de un país.

Nuestros tres hallazgos más importantes son los siguientes. Primero, encontramos que, a la tasa de contratación del 10% de su fuerza laboral (alrededor del promedio de la muestra), la empresa receptora gana un 3.5% de la brecha de productividad positiva y alrededor de cero de la brecha negativa. Para una empresa promedio, esto implica un aumento de la productividad de los efectos secundarios del año. La asimetría del efecto de la brecha implica que las ganancias de productividad de los efectos secundarios se acumulan solo cuando los nuevos trabajadores provienen de empresas que tienen más conocimiento en cuenta en su productividad. En segundo lugar, el efecto de la brecha dura al menos cinco años, lo que implica el efecto de desbordamiento a largo plazo de la contratación incluso mayor. La persistencia del efecto de la brecha de productividad sugiere consecuencias a largo plazo de efectos indirectos para las empresas receptoras, y también es un hallazgo novedoso. Por último, los efectos secundarios se producen a través de la contratación incluso los trabajadores menos calificados, lo que implica que una parte sustancial del conocimiento transferido por los promotores de empleo no son particularmente

sofisticados y, por lo tanto, es poco probable que estén patentados o codificados de otra manera.

Teniendo en cuenta este conocimiento, como lo hacemos en este estudio, es por lo tanto una adición importante a la literatura sobre desbordamientos de I + D que trata sobre el conocimiento codificado incluido en las patentes. La contribución de nuestro trabajo a la literatura sobre los efectos indirectos va más allá de los hallazgos fácticos. Así, nuestra los datos únicos que nos permiten presentar lo que creemos que es la evidencia empírica más detallada y sólida para la fuente de los efectos secundarios a través de la rotación de empleados, y su tamaño. Encontramos un desbordamiento directo, efecto en el cual la productividad de la empresa receptora genera un indicador indirecto del desempeño de la empresa como el número de patentes o el gasto en I + D. Por lo tanto, nuestros resultados pueden ser aplicados directamente en calibración de modelos teóricos de efectos secundarios para analizar el efecto de la movilidad laboral en la distribución del tamaño de la empresa, productividad, crecimiento y bienestar. Identificamos una medida de la exposición de la empresa receptora a efectos secundarios - la brecha de productividad - ampliando así la literatura relevante que hasta ahora ha operado con una variable 0 - 1 que denota la experiencia en una empresa extranjera, o un agregado de la misma. La brecha se desempeña bien en nuestras regresiones, dando resultados consistentes para varias medidas de la misma: valor agregado, PTF y ganancias.

Además, el alcance de la literatura sobre los efectos secundarios a través de la movilidad laboral, son los efectos indirectos de los conocimientos no codificados y decodificados que ocurren entre casi todas las empresas en el sector manufacturero danés. Por lo tanto, nuestros resultados son más ampliamente aplicables, mientras que estamos de acuerdo con los reportados en estudios anteriores.

Los efectos indirectos en el marco modelo es cuando los exportadores extranjeros son un transmisor de conocimiento y tecnología, que genera ganancias de productividad en el país doméstico con el fin de modelar estos efectos secundarios positivos de los exportadores extranjeros a las empresas nacionales, asumimos que los efectos de contagio de los exportadores extranjeros aumentan el potencial tecnológico del país nacional, ya que las inversiones extranjeras ayudan a mejorar diferentes procesos en las empresas del país beneficiado. Es decir, una masa mayor de exportadores de países, aumenta el potencial tecnológico en el país, y por ello un

aumento en el potencial tecnológico de un país aumenta la productividad promedio, que representa el efecto de aumento de la productividad de los efectos indirectos transmitidos por los exportadores extranjeros. Teniendo en cuenta que aumentar el potencial tecnológico en el país implica un comercio bilateral, seduciendo que el potencial tecnológico es mayor en comparación con el escenario. Todo lo demás es igual, los derrames de productividad del país al país más fuertes, cuanto mayor es, la masa de exportadores es mayor.

Los efectos indirectos pueden tener lugar tanto dentro de la misma industria (dentro de la industria) como a nivel internacional de la industria. En el primer caso, las empresas locales pueden beneficiarse de la presencia de extranjeros, las empresas en su industria (derrames horizontales) a través de canales como la demostración, efectos, efectos de la competencia y movilidad laboral. En este último caso, se producen efectos secundarios a través de vínculos entre empresas extranjeras y empresas nacionales que no están en el misma industria (derrames verticales). El derrame vertical puede tener lugar cuando las empresas extranjeras interactúan con proveedores locales en industrias ascendentes (efectos secundarios hacia atrás) o clientes locales en industrias derivadas (efectos secundarios) (Javorcik, 2004).

En este documento, investigamos si los efectos secundarios de la IED en las empresas nacionales las tasas de crecimiento de la productividad difieren entre las empresas nacionales que se ubican en diferentes cantiles de la productividad del crecimiento de la distribución. En otras palabras, estudiamos el papel de la absorción con capacidad para determinar si las empresas nacionales que difieren en su productividad o no las tasas de crecimiento se benefician de los efectos secundarios de la IED. Calculamos la capacidad de absorción como la brecha en la productividad total de los factores (PTF) entre el establecimiento doméstico y la "industria líder". En este sentido, nuestro análisis es similar al de Girma y Gorg (2005), utilizando datos a nivel de establecimiento para el Reino Unido y examinar el papel de la capacidad de absorción en determinar los efectos secundarios de la IED mediante el uso de regresión por cuantiles condicionales. Usando las técnicas de regresión, como postulan Girma y Gorg (2005), permiten grandes y persistente en la dinámica de la productividad en las empresas.

1.3.2. Exportación

Huesca (2012), manifiesta que la exportación es el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para el uso personal o el consumo en el extranjero, así mismo; gran parte las empresas que exportan lo realizan con el objetivo de incrementar los ingresos en ventas, además de conseguir economías de escalas en la producción.

Además, podemos mencionar que la exportación directa se da cuando las empresas toman la iniciativa de buscar las oportunidades de ingresar a mercados extranjeros, las cuales se dan por diferentes razones; como que el empresario se dé cuenta de la importancia de los mercados extranjeros, la contratación de mercados internos y considerar los riesgos comerciales en el mercado interno.

Casana (2017), citado por Huesca, señala que la exportación es la forma atractiva de incrementar las ventas en el mercado extranjero, donde exportar genera control operativo, pero no control de marketing debido a que el exportador está lejos consumidor y debe contratar intermediarios para que administren las actividades de marketing y servicio. Así mismo, se indica que las empresas pequeñas pueden ser líderes en un mercado interno debido a que están tan enfocados en seguir captando clientes nacionales y no buscan mostrar su calidad y productos al mercado exterior para así generar mayor conocimiento sobre su marca en otros países y tener presencia en el exterior; sin embargo, las empresas grandes buscan exportar para aumentar las ventas de su empresa, existiendo así una generación de empresarios con buena perspectiva y visión en los negocios internacionales, cabe resaltar que las empresas bien posicionadas y con objetivos claros en los negocios aconsejan que a pesar de contar con la experiencia necesaria en el mercado externo, al exportar siempre existen diferentes circunstancias que se presentarán en el camino como riesgo o presión sobre los clientes, y se debe adaptar las operaciones a varios aspectos; ya sea por el idioma, cultura y demanda de mercado, independientemente del tamaño para poder seguir subsistiendo dentro del mercado internacional. Por ello se debe considerar los siguientes puntos para poder realizar actividades de exportación:

Potencial exportador

Examinar las oportunidades y recursos, debido a que es primordial que la empresa analice si su producto tiene un mercado objetivo, además analizar si está a la altura de

la competencia en el extranjero y asegurar si cuenta con capacidad de producción para atender con rapidez a la demanda internacional.

Estudio de mercado

Análisis de la Competencia

Tiempo de respuesta

Selección de mercado

Las empresas pequeñas al iniciar sus exportaciones tienden a desanimarse al no notar la necesidad de su producto en el mercado destino y por ello fracasan en sus primeras excursiones. Una mejor opción para poder conquistar el mercado destino es el análisis de estos, que se podrían dar en ferias comerciales locales o revistas especializadas, hay que recordar que existen organismos del gobierno pueden brindar ayuda en cuanto al análisis de mercado en base a la cantidad exportable de un producto parecido al suyo. A continuación mencionaremos 3 indicadores para la medición de la dimensión mencionada:

Mercado meta

Precio

Modo de distribución

Asesoría experta

Considerar el apoyo que brinda el gobierno a las empresas nacionales, a medida que el plan de exportación va consolidando se puede solicitar asistencia especializada a los bancos, abogados o a personas que sea dediquen a comercializar en el extranjero, como organismos exportadores o agentes que faciliten las operaciones de exportación. A continuación mencionaremos 3 indicadores para la medición de la dimensión mencionada:

Asistencia financiera

Asistencia técnica

Cultura exportadora

Según Moreno (2008), mencionan que el comercio internacional tiene una gran importancia dentro del marco político o cultural, y a su vez definen a la exportación como la participación en una exposición internacional, en la cual se contacta con

agentes extranjeros, para que así la exportación tome inicio con el intercambio de información y acuerdos entre ambas partes, generando que se incremente la competitividad y los ingresos, usando la técnica de marketing internacional para así, formar parte de las marcas con presencia en el mercado extranjero e incluso en el mercado interno.

La exportación indirecta se utiliza por las empresas que no cuentan con amplia experiencia o para las empresas que están iniciando las transacciones o movimientos a nuevos mercados internacionales. Por otra lado, las exportaciones están orientadas a promover la productividad; además de la calidad de los productos ofrecidos y de los procesos que busca mejorar continuamente en las empresas y así poder tener acceso al mercado mundial, donde se goza de diferentes beneficios internos para poder llegar hacerlo, por ejemplo la exportación está libre de aranceles nacionales; pero lo que impide que muchas empresas lleguen a exportar es las normativas de otros países para comprar productos nuestros, ya que son más exigentes y exquisitos a la hora de ingresar mercadería a su país. Existen programas que son administrados por la Dirección General de Servicios al comercio Exterior, los cuales ayuda a que las empresas pequeñas o en desarrollo se informen y conozcan un poco acerca del mercado extranjero:

El primer lugar, está el programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX), es un instrumento que fomenta a las exportaciones, donde se cubre el pago del impuesto general y además los beneficiados son las personas productoras de bienes no petroleros, constituidas en el país que exporten de manera directa o indirectamente o como es el caso de las empresas de comercio exterior (ECEX). Además ECEX es un instrumento que promueve a las exportaciones, por el cual las comercializadoras pueden ingresar a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

El segundo lugar, está las Empresas de Comercio Exterior (ECEX) que es un instrumento que promueve las exportaciones por medio de las empresas comercializadoras para poder ingresar con facilidad a los mercados internacionales, además de contar con apoyos financieros de la banca de desarrollo.

En el tercer lugar, está el Registro de la Industria Maquiladora, es un instrumento que permite a los exportadores usar los bienes necesarios para ser utilizados en la

transformación, como también en la reparación de los productos exportados y en la elaboración, excluyéndose de los impuestos al valor agregado.

Y por último, en el cuarto lugar está la Devolución de Impuestos (Draw Back) que se da cuando se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados tanto por las importaciones y exportaciones, pueden ser para los impuestos de las materias primas, componentes, envases, combustibles u otros materiales que han sido exportados.

Martínez & Lombana (2013), manifiestan que al exportar nuestro servicio o producto estamos internacionalizando, y eso trae consigo que los costos pueden incrementar en un corto plazo, debido a que se puede dar una mejora de presentaciones, pueden variar los empaques para el consumidor internacional o a la contratación de empleados especializados y no especializados para cumplir los aumentos de la producción.

Además del compromiso con las metas de internacionalización, para poder lograr el éxito a un mediano o largo plazo, se tendría que llegar a nuevos mercados y para mantenerse posicionado, sin tener en cuenta de que las utilidades pueden demorarse aún más. Otro factor que afecta a las exportaciones son las culturas, el lenguaje y las formas de hacer negociaciones, ya que son países distintos y en la mayoría de casos se adapta a las condiciones que ponen los cliente, por eso prepárese no solo con su producto sino para conocer a fondo al cliente que va a satisfacerlos.

Respecto a la documentación, se debe de estar preparado tanto al para poder sacar un producto como al recibirlo al cliente y se tendrá que diligenciar infinidad de documentos.

Berghe (2013), nos menciona que los pasos para poder realizar un plan de exportación, lo primero que se considerar es cambiar la forma de pensar ya que se tiene que tener una mentalidad exportadora se tiene que analizar, el producto que se desea vender en los mercados internacionales, a su vez identificar las fortaleza, amenazas, oportunidades y debilidades (FODA) además de las modificaciones en la presentación de los productos que serán vendidos en el exterior y hacerlo más atractivo a los consumidores al analizar estas ventajas competitivas de creatividad, innovación o diferenciación puede ofrecer, no pensar únicamente en el precio de venta, además de competir con empresas de otros países que tienen costos de producción más bajos y por lo tanto los precios de venta serán menores.

Se debe de realizar un Plan de negocios exportador donde está desglosado los pasos que se debe realizar para poder vender el producto o servicio a cualquier país. Si no lo hace o lo elabora mal, sin seguir las pautas correspondientes, se tiene los pasos para realizar un plan exportador.

Se maneja la historia, objetivos y las metas que son comprendidas de la historia de las empresas que son ubicadas en el país y en las ciudades, además de las clases de compañías, los números de registro de exportadores; la misión, visión, metas y objetivos empresariales; por otra parte los objetivo del plan de exportación a corto, mediano y largo plazo y por último los mercados a los que desea exportar (ubicación y nicho de mercado).

Por otra parte se maneja el organigrama, los directivos de staff y de alta gerencia; cuales son los principales socios o propietarios; las experiencias previas en exportación en el caso que las tenga, las alianzas estratégicas (joint ventures, franquicias, patentes).

La descripción de los productos y servicios los aspectos más relevantes, cambios, los diseños que son necesarios para exportar, las ventajas comparativas con los productos actuales del mercado, los futuros productos y las fechas aproximadas de salida al mercado. Por otro lado el o los mercados objetivos, la estrategia de mercado a sido identificada en el mercado objetivo y en su nicho de mercado los principales competidores, se debe de realizar un breve análisis de la competencia, la participación y posicionamiento.

Se debe de considerar las fortalezas de su producto y los factores claves en el mercado al cual se están dirigiendo, las estrategia de mercados mide lo que es el precio, la calidad, como va a ser distribuido, los términos de las ventas, cuáles serían los plazos de pago y las promociones que se brindarán; además de los canales de distribución y la forma de cómo hacerlo llegar al consumidor.

La logística juega un papel muy importante en el proceso de la exportación, las cuales serían: protección de propiedad intelectual, las marcas y las patentes, las leyes, los acuerdos y las regulaciones gubernamentales; el modo de transporte que se maneja y cuál sería el seguros en su movilización, por otra parte la forma y la presentación del producto al llegar al país destino y si es que es vendido a los consumidores.

Los riesgos del mercado, son generados cuando se exporta algún bien o servicio, existen los riesgos en los seguros, riesgos aduaneros, regulaciones, también en los

créditos financieros; por otra parte en las diferencias culturales, religiosas o xenofóbicas.

El plan de implementación en las actividades a realizar con las fechas establecidas, los costos adecuados y pactados y los responsables de las actividades y las fechas; el proceso y criterios de evaluación y participantes en el comité de control, evaluación y corrección,

Por otra parte, se debe de indica que los tres principales motivos por los que las empresas toman la decisión de a abrirse a nuevos mercado, Las características del entorno consiste en la reacción ante la competencia en el mercado interior, por la competencia de los productos nacionales y/o extranjeros. Otro punto son las características de la empresa, que consiste en la necesidad de la ampliación de la dimensión, tiene el objetivo no debe ser el estancamiento sino el crecimiento. Actitudes directivas; diversificación, la recesión en un mercado puede afectar al futuro de la empresa si depende exclusivamente de dicho mercado.

Todo ello conlleva una mayor oferta como consecuencia de la ampliación de los mercados, en los que cada día es fácil encontrar productos que hace relativamente poco tiempo, eran difíciles de localizar, por estar circunscritos a determinadas regiones geográficas y mercados nacionales.

Por otra parte, se produce una estabilización de la oferta acorde con la demanda del producto en cuestión, que se refleja en un mayor ajuste de los precios. Algunos de las principales ventajas de la internalización que vender en el extranjero es sinónimo de que la empresa se vuelva más competitiva con el esfuerzo adecuado y continuado para introducir sus productos en otros mercados.

Es obligatorio hacer referencia al Internet ya que algunas empresas son principalmente de servicios, es una de sus principales vías de venta y facilita el acceso a todos los mercados, en el aspecto financiero y la diversificación de riesgos. El acceso a más fuentes de financiación, la gestión global de tesorería o hasta el ahorro fiscal. Debemos de tener en cuenta que la mejora de resultados por un mayor crecimiento de productivas, afecta las economías de escala, economías de localización, las mejoras tecnológicas, I + D, mayor aprovechamiento de las plantas de producción.

1.3.3. Formulación del Problema

1.3.4. Problema General

¿Cuál es la relación que existe entre el *spillover* de productividad y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017?

1.3.5. Problema Específico

¿Cuál es la relación entre los ingresos y las exportaciones en la industria alimenticia a en el Perú durante el 2015 al 2017?

¿Cuál es la relación entre el capital y las exportaciones en la industria alimenticia a en el Perú durante el 2015 al 2017?

¿Cuál es la relación entre los trabajadores y las exportaciones de la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017?

1.4. Justificación del estudio

1.4.1. Justificación teórica

Se realiza esta investigación por las siguientes razones; permitirá conocer acerca de las exportaciones y *Spillover* de productividad en la industria alimenticia a en el Perú durante el 2015 al 2017, a través de 24 indicadores de las 8 dimensiones impuestas por Daniels quien es el autor del modelo teórico de las exportaciones que ayuda a aumentar el conocimiento de las empresas sobre la realización de la investigación. Asimismo la teoría de Jiménez & Rondón, explican que los *spillover* de productividad puede generar algunos efectos directos e indirectos en las economías receptoras, estos efectos indirectos son conocidos en la literatura económica como los *spillovers* de productividad.

1.4.2. Justificación práctica

Identificar la relación que existe entre las *spillover* de productividad y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú, para que las empresas puedan desarrollar estrategias y reduciendo costos para incrementar las cifras exportadoras.

Además Chen, Sheng y Findlay (2013), explicó que las repercusiones tecnológicas llegaron a mejorar la productividad al mismo tiempo de aumentar la competitividad; por otro lado en el sector de exportaciones sus valores de las

empresas nacionales, mientras los efectos secundarios relacionados con la exportación reducirán los costos generados por marketing de exportación y aumentarán los coeficientes de exportación y las ventas de las empresas nacionales en la misma industria.

1.4.3. Justificación metodológica

En la presente investigación se utilizará el método científico que permite cuantificar y cualificar los datos en relación de las exportaciones y *spillovers* de productividad en la industria manufacturera en el Perú. Una vez adquiridos los resultados por medio de los indicadores de cada dimensión, permitirá tomar estrategias de acción para la mejora y el beneficio en el crecimiento de este sector estudiado.

1.5. Hipótesis

1.5.1. Hipótesis General

Existe una relación entre el *spillover* de productividad y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.

1.5.2. Hipótesis Específica

- Existe una relación entre los ingresos y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.
- Existe una relación entre el capital y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.
- Existe una relación entre los trabajadores y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivo general

Determinar la relación entre el *spillover* de productividad y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.

1.6.2. Objetivo específico

- Determinar la relación entre los ingresos y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.
- Determinar la relación entre el capital y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.
- Determinar la relación entre los trabajadores y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de Investigación

Para Hernández, Fernández y Bautista. (2010), El diseños longitudinal se basan en la fundamentación de hipótesis, correlacionales y causales. Para la aplicación de este diseño se recolecta datos sobre categorías, sucesos, comunidades, contextos o sus relaciones, en dos o más momentos para así evaluar el cambio en éstas.

Además, podemos encontrar que el diseño longitudinal se subdivide de la siguiente manera: tomando sólo a una población viene a ser diseños de tendencia o *trends*, tomando a una subpoblación viene a ser diseños de análisis evolutivo de un grupo o cohorte o tomando a los mismos participantes vendría a ser diseños panel).

Para la presente investigación utilizamos el diseño longitudinal de panel. El diseño de panel consiste en una medición donde se analizan los mismos datos que se desea investigar en todos los tiempos o momentos. En la presente investigación; por ejemplo, se desea analizar la relación que existe entre el *spillover* de productividad y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante 3 años. En cada año se observa la relación que existe entre ambas variables, donde las dimensiones serán fundamentales para poder determinar ello. Es decir, los datos analizados de las empresas serán los mismos. Otro ejemplo más sencillo, podría ser observar mensualmente (durante dos años) a un grupo que acude a psicoterapia para analizar si se incrementan sus expresiones verbales de discusión, y si disminuyen algunos recuerdos de su pasado, para ese análisis los pacientes serían los mismos.

Además, el diseño de panel tiene la ventaja de no sólo conocer los cambios que se dan grupalmente, sino también de conocer los cambios individuales que se dan en el tiempo, es por ello que se puede notar se puedo notar más fácil las variaciones que ocurran con el transcurso del tiempo. La desventaja del diseño de panel, vendría a ser que en ocasiones es difícil obtener con exactitud de los mismos participantes para una segunda medición u observaciones subsecuentes. Por otro lado, se debe analizar cuidadosamente los efectos que se dan en la medición, registro o base de datos para poder llegar a desarrollar análisis posteriores.

2.2. Variables, Operacionalización

TABLA 1

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de dimensión
Spillovers Productividad	Los spillover de productividad puede generar algunos efectos directos e indirectos en las economías receptoras, estos efectos indirectos son conocidos en la literatura económica como los spillovers de productividad Jimenez & Rondón (2011)	Los <i>spillovers</i> se clasifican en <i>spillovers</i> horizontales y verticales, generando hacia atrás que se manejan con los proveedores y hacia delante con los clientes.	Imitación o demostración	Volumen exportado Valor exportado Número de exportadores	Escala de intervalo
			Inversionistas extranjeros	Volumen exportado al mismo país Valor exportado de las empresas al mismo destino	
				Número de otras empresas en la misma ciudad con el mismo destino	
			Efectos de competencia	Volumen exportado con el mismo producto Productos exportados de la misma ciudad Número de otras empresas en la misma ciudad con el mismo producto	

TABLA 2

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de dimensión
Exportación	Es el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para el uso personal o el consumo en el extranjero, así mismo; gran parte las empresas que exportan lo realizan con el objetivo de incrementar los ingresos en ventas, además de conseguir economías de escalas en la producción Huesca (2012).	La exportación es la forma atractiva de incrementar las ventas en el mercado extranjero, donde exportar genera control operativo, pero no control de marketing debido a que el exportador está lejos consumidor y debe contratar intermediarios para que administren las actividades de marketing y servicio.	Potencial de exportación Selección de Mercado Asesoría experta	Estudio de mercado Competencia Tiempo de respuesta Mercado meta Precio Modo de distribución Asistencia financiera Asistencia técnica Cultura exportadora	Escala de intervalo

2.3. Población y Muestra

2.3.1. Población

Según Vara (2010) población es: “el conjunto de sujetos o cosas que tienen una o más propiedades en común, se encuentran en un espacio o territorio y varían en el transcurso del tiempo” (p. 221).

Para este proyecto la población está constituida por las empresas que se encuentren dentro del *The Top 10,000 Companies Perú*. Por ello buscamos entre los sectores, cuál de ellos genera más ingresos monetarios y encontramos que lidera la minería e hidrocarburos con US\$ 31 459 millones, seguido de las manufacturas US\$ 6 274 millones, agropecuarias con US\$ 4 089 millones en 2017; y la de pesca con US\$ 2 533 millones.

2.3.2. Muestra

Debido a que el sector manufacturero es uno de los sectores que generan mayor ingresos e inversiones al país, elegimos investigar dicho sector; enfocándonos en la industria alimenticia que ha venido creciendo en un 5.1% debido al aumento de la demanda de la harina y aceite de pescado. Por ello la muestra de la investigación viene a ser el conjunto de empresas del sector manufacturero, donde utilizaremos una matriz de datos para poder realizar este filtro. En total serán 50 empresas peruanas del sector manufacturero que tomaremos del ranking de las 50 primeras empresas que generan mayores ingresos Perú.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Sabino (1992) señala que:

El proceso de recolección de información, es una actividad que realiza todo investigador para acercarse a su objetivo y poder buscar mayor información que le ayude a responder a su investigación. Además al hablar de instrumento, quiere decir las técnicas que realizamos para lograrlo, como también sintetiza todo lo que se tiene que realizar para dicha investigación, es así que las técnicas de recolección de datos se

utilizan para juntar información de una manera correcta y con un objetivo trazado.(p. 78).

Para la investigación se utilizará como técnica de recolección de datos de diversas fuentes como Sunat, publicación del *The Top 10,000 Companies Peru* 2015, 2016 y 2017, Veritrade y Siicex. Para procesar los datos recolectados utilizaremos para la presente investigación el programa de Eviwes, programa econométrico que nos ayudará a identificar si la relación entre ambas variables estudiadas es positiva o negativa.

2.4.2. Instrumento de recolección de datos

El instrumento como producto de la Operacionalización de variables será la Matriz de datos.

Bisquerra (2009) explico:

Una matriz de datos es un instrumento el cual utilizaremos una vez que tengamos claro cuáles son nuestras dimensiones según la variable, así mismo; es una estructura en forma de tabla que contendrá los valores de nuestras variables. Una vez que tengamos esos datos (de las variables), se realizará la matriz de datos donde habitualmente se colocan las variables en columnas y los indicadores en fila, para así después poder procesarlo en el programa estadístico que ser requiera según la investigación.

Además, tenemos que tener en cuenta que si queremos elaborar una matriz de datos debemos tener muy en claro las variables que deseamos analizar, en este caso son dos “exportación y *spillover* de productividad”, ya que son ellas quienes nos ayudarán a analizar si existe una relación entre ambas variables en esta investigación (p. 31).

La matriz de datos se puede elaborar de diferentes maneras, pero para poder evitar errores se comienza con la depuración de la matriz de datos, que quiere decir eliminar errores que suelen suceder a la hora de digitar datos, luego sigue el procesamiento de los datos hasta llegar a tener un resultado sobre las variables o dimensiones analizadas.

2.4.3. Validez y confiabilidad

2.4.3.1 Validez del instrumento

Landeau (2007) “La validez es el grado en que el instrumento proporciona datos que reflejan realmente los aspectos que interesan estudiar” (p.81).

Es por ello que antes de aplicar el instrumento, éstos deben ser validados mediante juicio de expertos, es decir por profesionales que tengan conocimientos acerca de la temática; que involucra recolectar datos para armar nuestra matriz de datos, la información que recolectamos será acerca de las exportaciones, ingreso, capital y número de trabajadores del sector alimenticio de nuestro país. Para efectos de este estudio, se validó los instrumentos mediante juicio de 3 expertos, considerando especialistas temáticos en economía y administración de negocios internacionales.

Tabla 3

Validación de juicio de expertos Resultado de validez de instrumentos

Experto	Opinión
Mgr. Guillermo Morales Benavides	Aplicable
Mgr. Esteban Barco Solari	Aplicable
Economista Wilder Cajavilca Lagos	Aplicable

2.4.3.1. Confiabilidad del instrumento

Gil, López y Espinoza (2013) explicó que:

Las relaciones económicas de naturaleza dinámica pueden ser modeladas a través de panel de datos que permitan entender la dinámica del ajuste temporal. Estas relaciones dinámicas son caracterizadas por la presencia de uno o más retardos de la variable dependiente como regresar. (p.74)

2.5. Métodos de análisis de datos

Para la presente investigación se utilizará estadística correlacionar y se evaluará cada variable con sus respectivas dimensiones, sustentadas en un panel de datos. Una vez

obtenido los resultados con el sistema, se identificará la relación entre las variables en cuestión que son las exportaciones y *Spillover de productividad*.

Fuente Fernández (2011) explicó que:

La regresión logística es adecuada cuando la variable de respuesta y es polinómica (admite varias categorías de respuesta, tales como mejora mucho, empeora, se mantiene, mejora, mejora mucho), pero es especialmente útil en particular cuando solo hay dos posibles respuestas (cuando la variable de respuesta es dicotómica), que es el caso más común. (pág. 1).

Esto nos aclara que si llevamos a cabo una investigación como la como está es muy posible que el análisis que debas utilizar es el de regresión lineal puesto que nuestra variable dependiente posee diversas categorías de respuesta.

Camarero, Almazan y Mañanas (2012) explicó que:

Por analogía, la regresión logística puede considerarse una extensión de los modelos de regresión lineal, con la particularidad de que el dominio de salida de la función está acotado al intervalo $[0,1]$ y que el procedimiento de estimación, en lugar de mínimos cuadrados, utiliza el procedimiento de estimación máximo-verosímil. Para el ajuste de modelos de regresión logística resulta esencial el empleo de programas informáticos. Por otra parte Camarero et al; nos dice que la regresión logística mantiene un procedimiento de estimación.

2.6. Aspectos éticos

La investigación realizada también permitirá que otros investigadores utilicen los instrumentos utilizados, para evaluar las estrategias que se puedan aplicar en la industria manufacturera y aprovechar la llegada de nuevas empresas tomando esta amenaza como oportunidad para exportar y desarrollar ventajas competitivas que le permitan encontrar un nuevo equilibrio en las empresas nacionales.

III. RESULTADOS

3.1. Presentación de resultados

Descripción de los resultados de la variable *Spillover* de productividad y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.

Tabla 4

Distribución de frecuencia para la variable ingresos *Spillover* de productividad en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.

<i>Rangos</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
40000000	5	3.33%
70000000	35	23.33%
162000000	52	34.66%
750000000	58	38.66%
TOTAL	150	100%

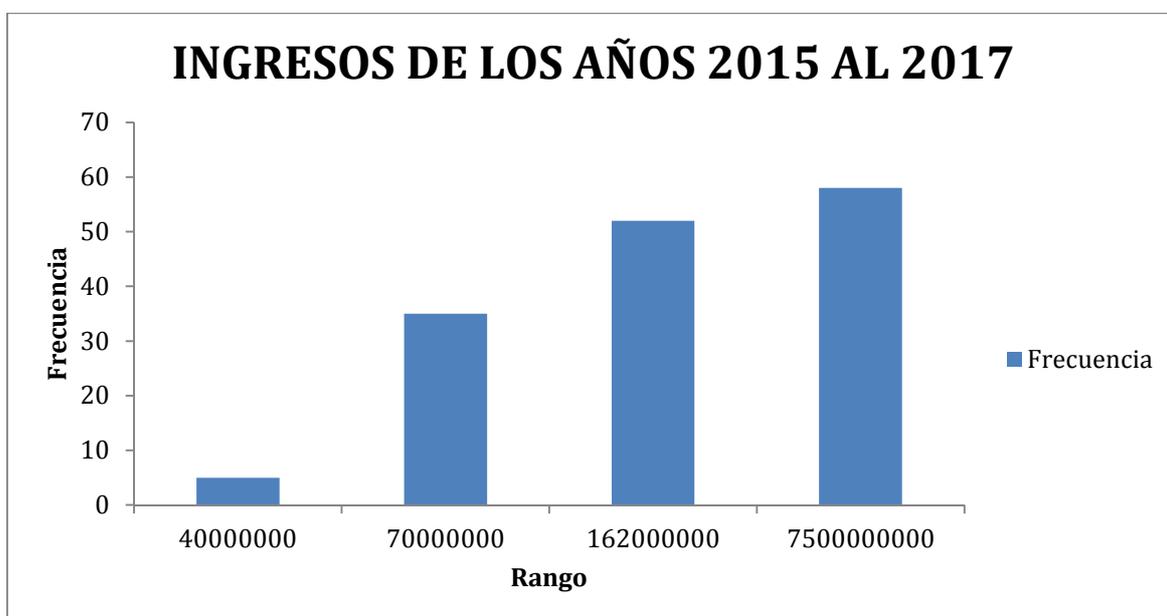


Figura 1. Ingresos de Spillover de productividad en la industria alimenticia durante el 2015 al 2017

Fuente: Peru: The top 10,000 Companies

En la tabla 4 y la figura 1, se muestran los resultados de los ingresos entre los años 2015 al 2017, donde se han estado incrementando los ingresos significativamente debido a que las empresas como Alicorp, Gloria, Nestle, Molitalia, entre otras, han tenido mayores movimientos durante estos años, incrementando así sus ventas nacionales e internacionales.

Tabla 5

Distribución de frecuencia para la variable exportación en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.

<i>Rangos</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
1000000	63	42.00%
12000000	34	22.60%
70000000	31	20.40%
5000000000	22	15.00%
TOTAL	150	100.00%

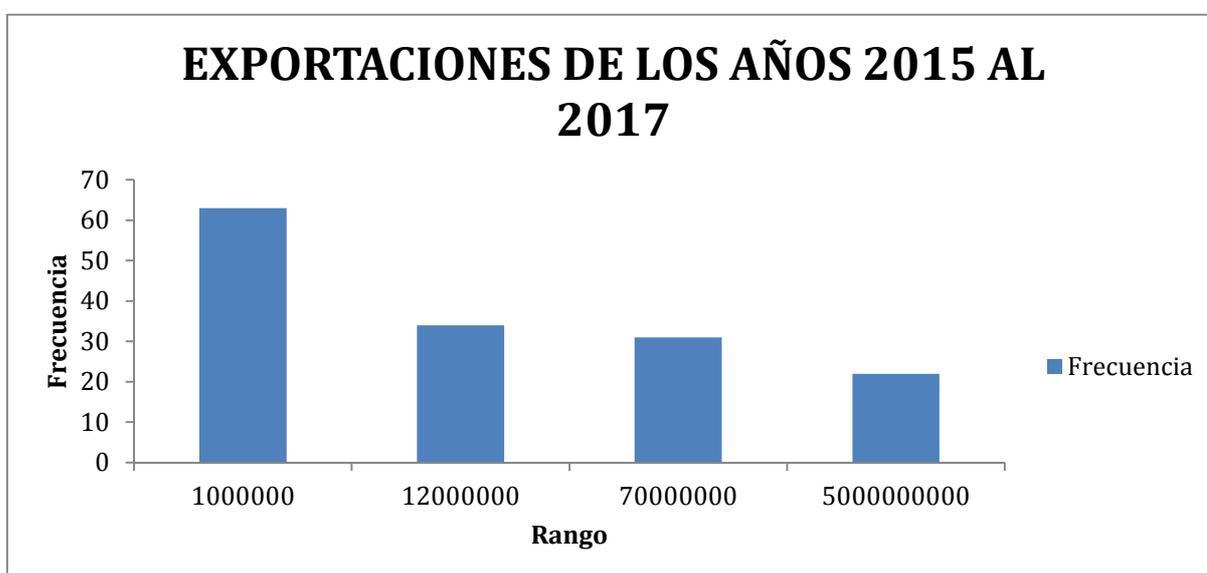


Figura 2. Exportaciones en la industria alimenticia durante el 2015 al 2017

Fuente: Peru: The top 10,000 Companies

En la tabla 5 y la figura 2, se muestran los resultados de los ingresos entre los años 2015 al 2017, donde las exportaciones han ido descendiendo debido a que algunas empresas han dejado de exportar por temas de riesgos, o desconocimiento del estado del mercado internacional. Así mismo muchas de ellas se están dedicando a importar e incrementar sus ventas en el mercado nacional, ya que los precios y la falta de conocimiento de los procesos para exportar está ocasionando que ellos al realizar exportaciones no tengan un margen de ganancia significativo, por lo cual con su primera o segunda experiencia en exportación dejan de seguir en el mercado internacional.

Tabla 6

Distribución de frecuencia para la variable capital de los spillover de productividad en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.

<i>Rangos</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
20000	33	22%
40000	27	18%
100000	27	18%
300000	18	12%
y mayor...	45	30%
TOTAL	150	100%

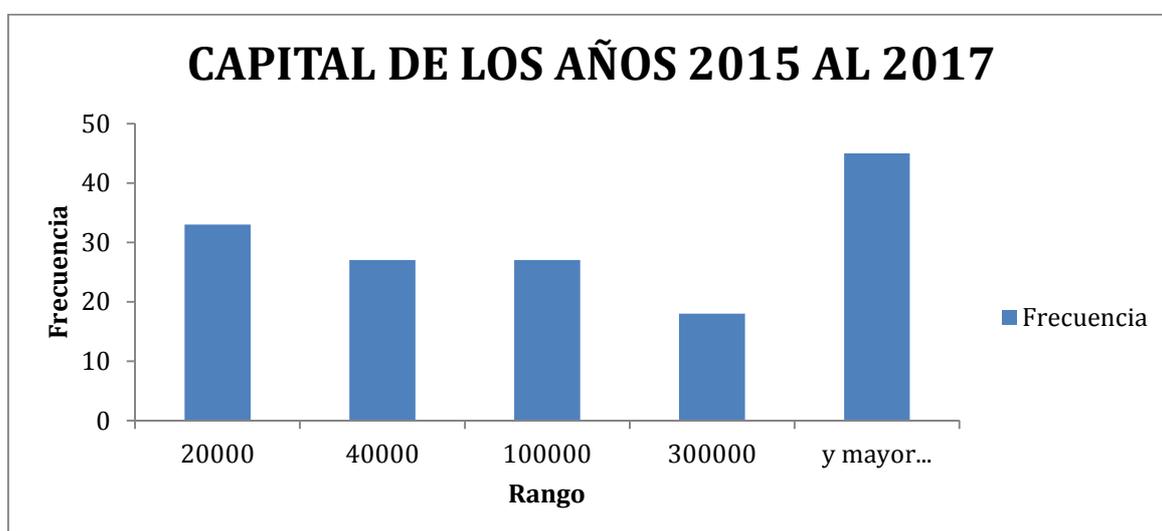


Figura 3. Capital de los spillover de productividad en la industria alimenticia durante el 2015 al 2017

Fuente: Peru: The top 10,000 Companies

En la tabla 6 y la figura 3, se muestran los resultados de capital entre los años 2015 al 2017, donde se puede observar que la gran mayoría de las empresas cuenta con un capital mayor a S/. 300,000, siendo en algunos casos su capital mayor a las ventas o exportaciones que realizan. El capital ayudara a que la empresa pueda seguir creciendo y financiando sus procesos, pero si generan mayores ventas a ello entonces algo anda mal dentro de la organización ya que se tiene que recuperar hacer crecer a la empresa.

Tabla 7

Distribución de frecuencia para la variable trabajadores de los spillover de productividad en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.

<i>Rangos</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
200	51	34.45%
1000	75	50.67%
4000	22	14.86%
TOTAL	148	100%

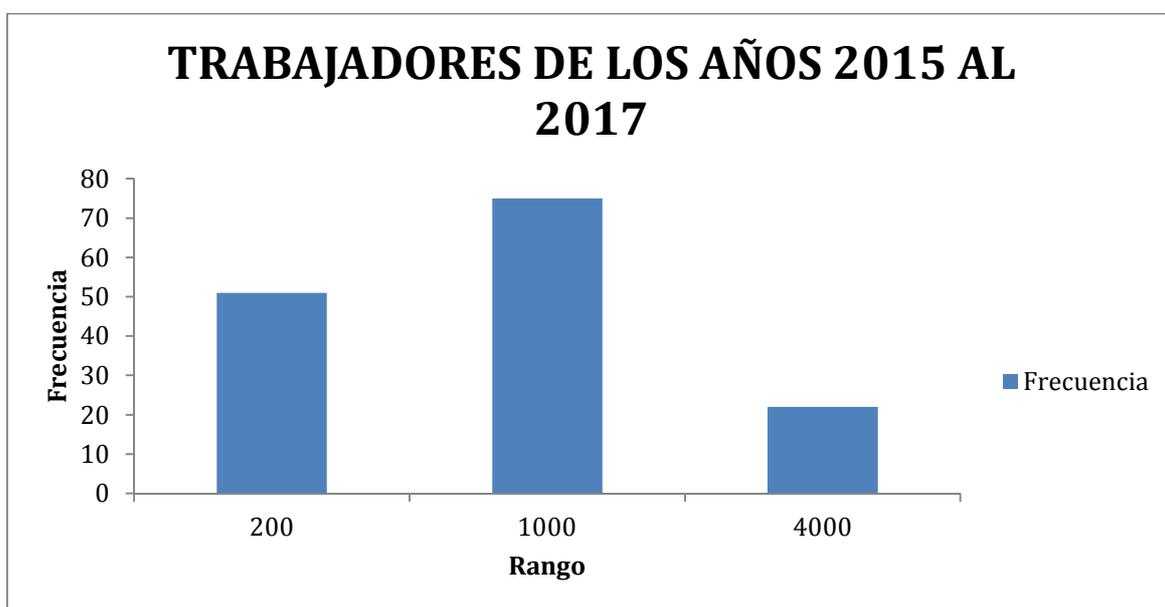


Figura 4. Trabajadores de los spillover de productividad en la industria alimenticia durante el 2015 al 2017

Fuente: Peru: The top 10,000 Companies

En la tabla 7 y la figura 4, se muestran los resultados de los trabajadores entre los años 2015 al 2017, donde se puede observar que hay una gran variación entre los trabajadores de las empresas grandes y pequeñas ya que la rotación de las empresas grandes es mínima en comparación de las pequeñas empresas debido a que las grandes empresas tratan de fidelizar a sus trabajadores para evitar capacitar y enseñar el know how a cada momento, porque eso generaría mayores costos para la empresa. Además que las empresas tienen siempre presente que el capital humano es uno de los factores más importantes dentro de la organización, para que la empresa sea productiva.

Tabla 8

Validez de relación

Dependent Variable: INGRESOS				
Method: Panel Least Squares				
Date: 12/01/18 Time: 21:28				
Sample: 2015 2017				
Periods included: 3				
Cross-sections included: 50				
Total panel (balanced) observations: 150				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.15E+08	64615857	-1.777945	0.0775
CAPITAL	-2.682562	1.414483	-1.896497	0.0599
RATIO	-1.78E+08	52085437	-3.413801	0.0008
TRABAJADORES	918634.5	64858.49	14.16367	0.0000
R-squared	0.579757	Mean dependent var	3.77E+08	
Adjusted R-squared	0.571122	S.D. dependent var	9.39E+08	
S.E. of regression	6.15E+08	Akaike info criterion	43.33779	
Sum squared resid	5.52E+19	Schwarz criterion	43.41807	
Log likelihood	-3246.334	Hannan-Quinn criter.	43.37041	
F-statistic	67.13948	Durbin-Watson stat	0.316813	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Los resultados presentados en las Tabla 8 son la base para el análisis que se hace a continuación.

El capital, ratio y trabajadores en relación con los ingresos nos arroja en negativo, es decir que no se relacionan, es decir que no depende la una de la otra.

Las variables ligadas a la exportación, resultaron poco significativas, con un efecto negativo del *spillover* de productividad sobre la producción de las empresas dentro de la misma industria, es decir, un efecto intraindustrial negativo, sugiriendo el predominio de efectos secundarios que se dan dentro del sector alimenticio sobre las exportaciones.

Respecto a la Probabilidad *F Statistics*, nos sale y según la teoría, cuanto menor sea el nivel de significación, más fuerte será la evidencia de que un hecho no se debe a una mera coincidencia (al azar).

Por otro lado, como se puede observar el *R-squared* nos muestra un 0.5797 que viene a ser un 57.97%, por lo que quiere decir que las variables estudiadas no tienen

relación ya que el R2 se asemeja más a cero que a 1. Esto se debe a que en la matriz de datos para algún caos el capital es más fuerte que las exportaciones.

Asimismo, hicimos un análisis de cada variable para poder identificar que variables es la que está influenciando para que la relación de las variables se negativa.

Dependent Variable: INGRESOS
Method: Panel Least Squares
Date: 12/10/18 Time: 19:52
Sample: 2015 2017
Periods included: 3
Cross-sections included: 50
Total panel (balanced) observations: 150

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.38E+08	78207507	4.325444	0.0000
EXPO	0.545743	0.270382	2.018418	0.0454
R-squared	0.026790	Mean dependent var		3.77E+08
Adjusted R-squared	0.020214	S.D. dependent var		9.39E+08
S.E. of regression	9.29E+08	Akaike info criterion		44.15089
Sum squared resid	1.28E+20	Schwarz criterion		44.19103
Log likelihood	-3309.317	Hannan-Quinn criter.		44.16720
F-statistic	4.074011	Durbin-Watson stat		0.178945
Prob(F-statistic)	0.045354			

En el cuadro donde relacionamos los ingresos con el capital, se puede observar que ambas variables están ligeramente relacionadas y que están influenciadas entre ambas, debido a que los ingresos en las empresas se pueden dar por las ventas hacia el extranjero o también por ventas al mercado internacional (exportaciones), pero en esta investigación que hicimos notamos que no todas las empresas tienen registros de haber exportado o que lo continúen haciendo. Por ello es que la relación entre ambas variables no es tan fuerte.

Method: Panel Least Squares
Date: 12/10/18 Time: 19:50
Sample: 2015 2017
Periods included: 3
Cross-sections included: 50
Total panel (balanced) observations: 150

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.82E+08	79128833	4.833060	0.0000
CAPITAL	-0.676022	2.155528	-0.313622	0.7542
R-squared	0.000664	Mean dependent var		3.77E+08
Adjusted R-squared	-0.006088	S.D. dependent var		9.39E+08
S.E. of regression	9.42E+08	Akaike info criterion		44.17738
Sum squared resid	1.31E+20	Schwarz criterion		44.21752
Log likelihood	-3311.304	Hannan-Quinn criter.		44.19369
F-statistic	0.098359	Durbin-Watson stat		0.153779
Prob(F-statistic)	0.754249			

Asimismo, analizamos la relación entre las variables de capital y exportaciones, donde nos sale que no se relacionan entre sí, debido a que el capital es parte del patrimonio de la empresa, que se genera para que se puedan hacer mejoras, hacer crecer el negocio, empezar el negocio, entre otras. A diferencia de las exportaciones, que se dan cuando ya la empresa está establecida, se conoce acerca negocio y se desea emprender en nuevos mercados. Por ello es que ambas variables no se relacionan; sino que cada una es independiente cada una de ella y se manejan por sí solas.

Method: Panel Least Squares
 Date: 12/10/18 Time: 19:53
 Sample: 2015 2017
 Periods included: 3
 Cross-sections included: 50
 Total panel (balanced) observations: 150

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.56E+08	66288670	-2.360640	0.0195
TRABAJADORES	866071.0	66105.54	13.10134	0.0000
R-squared	0.536986	Mean dependent var		3.77E+08
Adjusted R-squared	0.533858	S.D. dependent var		9.39E+08
S.E. of regression	6.41E+08	Akaike info criterion		43.40805
Sum squared resid	6.08E+19	Schwarz criterion		43.44819
Log likelihood	-3253.604	Hannan-Quinn criter.		43.42436
F-statistic	171.6450	Durbin-Watson stat		0.265384
Prob(F-statistic)	0.000000			

Por último, analizamos a los trabajadores con el capital y encontramos que ambas variables podrían trabajar de la mano para que las exportaciones puedan seguir mejorando y así seguir creciendo y abriendo nuevas fronteras. Los trabajadores podrían ayudar mejorando sus procesos, presentando mejoras y ayudando a que la empresa así resalte por la buena calidad y buen clima laboral. Por ello, los trabajadores son una fuente de ayuda para que se puedan mover la empresa y así seguir creciendo abriendo nuevos horizontes.

IV. DISCUSIÓN

De acuerdo con el objetivo general del estudio, determinar la relación entre las exportaciones y spillover de productividad en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017. Apreciamos que el spillover de productividad no está influenciado por las exportaciones, ósea que no se relacionan entres sí; sino que cada variable es independiente; ya que según el resultado del análisis al capital, exportaciones e ingresos (ratio) y el número de trabajadores de las 50 empresas que estamos estudiando nos arrojan que es negativa, que no hay relación entre ambas variables. En la tesis de Ramos (2012), titulada “Exportaciones y Diferenciales de Productividad a Nivel de Firma”, el autor concluyó que las firmas exportadoras son más productivas que las que no exportan, y que este resultado se mantiene después de controlar por sus características observables. No encontró evidencia que muestre que estadística la hipótesis de rendimientos constantes a escala.

Las exportaciones está relacionada a las ventas y a como la empresa puede ir creciendo y generando más ingresos para que así puedan seguir desarrollándose y abrir nuevos horizontes, los *spillover* de productividad son los efectos indirectos que se dan en la empresa y que ayudaran a que siga creciendo indirectamente, mas no una pieza fundamental para que puedan seguir creciendo.

Por otro lado, Según Jiménez & Rondón (2011), explica que los *spillover* de productividad puede generar algunos efectos directos e indirectos en las economías receptoras, estos efectos indirectos son conocidos en la literatura económica como los *spillovers* de productividad. Los *spillovers* se clasifican en *spillovers* horizontales y verticales, generando hacia atrás que se manejan con los proveedores y hacia delante con los clientes.

De acuerdo a los objetivos determinar la relación entre los ingresos y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017, pudimos observar que los ingresos para los años estudiados están variando significativamente para las empresas, ya que se observó que un 38% de las empresas han elevado sus ingresos con el transcurso de los años, pero eso no implico que las exportaciones se incrementaran, ya que en algunos casos han incrementado los ingresos pero no el capital. Además, se genera mayores ingresos cuando la entrada de empresas extranjeras incrementan la inversión en otros países, debido a que genera que las empresas locales puedan adoptar nuevas tecnologías y hasta usar los recursos de una manera más

eficiente, ya que la presencia de las empresas multinacionales puede implicar pérdidas significativas de sus cuotas de mercado obligándoles a trabajar a una escala con menos intensidad.

Asimismo, se busca determinar la relación capital y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017, donde el capital que maneja las empresas, en su mayoría el 45% de las empresas trabaja con un capital al patrimonio, que lo utilizan para diferentes formas de hacer crecer el negocio puede ser para hacerlo más conocido, promoción de marca o también para comprar nueva tecnología o capacitación de los trabajadores. Hay dos tipos de capital el capital de trabajo y el capital social que generar ingresos por los bienes de capital, mientras más rápido gira mayor será el capital.

Por último, determinar la relación entre los trabajadores y las exportaciones en la industria alimenticia a en el Perú durante el 2015 al 2017, donde observamos que los trabajadores si está relacionado al crecimiento de las exportaciones, las condiciones de todos los avances tecnológicos que se invierten en el capital humano de sus empleados ayudan a que la productividad de la empresa crezca y se produzca uno de los *spillovers* de productividad que se presentan cuando los trabajadores son entrenados por las empresas.

V. CONCLUSIONES

- Primera: Se obtuvo como resultado que ambas variables, *spillover* de productividad y exportación no se relacionan entre sí, ya que obtuvimos un resultado negativo cuando relacionamos ambas variables. Esto quiere decir, que el *spillover* de productividad no es una fuente fundamental para que las exportaciones crezcan en una empresa, sino que intervienen indirectamente para que se pueda dar. Sin embargo existe un efecto indirecto entre otros factores que se relacionan.
- Segunda: Se determinó que el 38,66 % de las empresas, son las que tienen y generan más movimientos en sus ingresos anuales en los años estudiados, así mismo esto se explica porque las empresas peruanas de este sector no tiene como actividad principal la exportación, sino la venta local, dado que estos últimos generan mayores ingresos que las exportaciones. Por ejemplo; esto se evidencia porque algunas solo han exportado un año y luego han dejado de hacer por no conocer bien los procesos o no haber mucho margen de ganancia. Es decir, los ingresos no necesariamente se originan por las exportaciones, por ello se evidencia que no hay relación de las variables ingresos y exportación.
- Tercera: Se determinó que las variables de capital y exportación no se relacionan entre sí, ya que el 45% de las organizaciones trabajan con capital propio o de los bancos nacionales que con empresas internacionales; es decir, prefieren ser independientes a tener socios extranjeros que intervengan en las decisiones, por lo cual en muchas situaciones por falta de conocimiento no se dan nuevas oportunidades comerciales. Sin embargo, el no poder contar con socios extranjeros ocasionaría la pérdida de nuevas oportunidades comerciales o expansión de las empresas.
- Cuarta: Se observó que los trabajadores sí tienen relación con la exportación, ya que es el capital humano en los que permite el desarrollo y producción y procesos. Asimismo, las empresas estudiadas tienen una rotación mínima; y se evidencia a través de que muchos tienen muchos años laborando y teniendo oportunidades de líneas de carrera. Con respecto a los trabajadores y la exportación queda manifestada a través de estudio que la relación es bastante estrecha.

VI. RECOMENDACIONES

- Primero: Al analizar esta investigación, no mostro una relación en el sector alimenticio, pero posiblemente en otros sectores puede tener una relación positiva. Por ello, se recomienda que se realice la misma investigación pero ya en otros sectores; o tal vez usando más variables, para así analizar si se pueden relacionar o no con otras dimensiones como por ejemplo; la Inversión Extranjera Directa.
- Segunda: A pesar de que no se generan un mayor ingreso en las exportaciones, se puede recomendar a las empresas a salir a conocer al mercado extranjero para así tener experiencias y conocimiento acerca de cómo se mueve el mercado internacional, para así poder saber cómo se establecen los negocios en el mercado exterior, porque vivimos en un mercado competitivo y día a día se dan nuevos cambios y se manejan de manera diferente la forma de establecer lazos comerciales.
- Tercero: Se recomienda participar en algunas ferias, ruedas de negocios para así poder conocer y relacionarse con personas de negocios y establecer lazos comerciales, para así poder explorar nuevas oportunidades comerciales, ya que eso genera relación contractual alguna y permite explorar nuevos mercados o nuevas oportunidades y/o lazos internacionales.
- Cuarto: Las empresas deben de mantener el mismo nivel de compromiso con los trabajadores como lo que son las capacitaciones, línea de carrera, remuneraciones adecuadas, convenios, entendiendo que estos factores permiten el buen desempeño de los trabajadores en la organización.

Referencias

- Aitken, B., Hanson, G., & Harrinson, A. (1997). Spillover, Foreign Investment and Export Behaviour. *Journal of International Economics*, 43, 32-103.
- Alvarez, R., & Lopez, R. (s.f). *Is exporting a source of productivity spillovers?*
- Balarezo. (2018). *Efectos de cambios en productividad, tasa de interes internacional y gasto publico en la economia peruana para el periodo 1980- 2015.*
- Bello. (2012). *Estudio sobre el impacto de las exportaciones en el crecimiento economico del peru durante los años 1970- 2010.*
- Bergje, E. (2013). *Diseño y administre su empresa orientada a los TLC.*
- Bland, & Lannergren. (2010). *Spillover dentro de las zonas de procesamiento de exportación .*
- Casana , F. (2017). *La aplicación de los tributos en la importación y exportación de mercancías.*
- Cohen, & levinthal. (1989). *(Knowledge spillovers, productivity and patent; Lööf1- Nabavi.*
- Combes. (2012). *Do Domestic Firms Learn.*
- Cordero. (2016). *Inversión extranjera directa, identificando los spillovers: el caso del sector de manufactura de Costa Rica.* Costa Rica: Guilá, S.A. 50-52.
- Crespo, & Velazquez. (2006). *Multinationals and Productivity Spillovers.* GEP. University of Nottingham 35-40.
- Fosforo, G. (2001). *Exporting, Linkages and Productivity.* University of Leicester 14-16.
- Gorg , & Strobl. (2001). *Multinational Companies And Productivity Spillovers: A Meta-Analysis.* Centre For Research On Globalisation And Labour Market. 5-9- 52.
- Hueca. (2012). *PYME rutas para la exportación.* Universidad del Norte, 30-35- 120.
- Jimez, D., & Rondon, H. (2011). *Inversión Extranjera Directa en la industria manufacturera colombiana y spillovers de productividad.* Ensayos de Economía, 12-19- 76.
- Martinez, M., & Lamboa , J. (2013). *PYME rutas para la exportación.* Barranquilla , Colombia: Universidad del Norte 42-47- 147.
- Moreno, J. (2008). *Guía teórica y práctica del exportador.* S.L. - DYKINSON. 43-45- 78.
- Nilson, & Sembenelli. (2018). *Multinationals competition and productivity spillovers through worked mobility. , 178-125- 674.*
- Presto. (2016). *Efectos de la productividad y rentabilidad en el desempeño y supervivencia de las empresas manufactureras Uruguayas.* Universidad de la republica. 37-39- 52.

- Ramos, L. J. (2012). *Exportaciones y Diferenciales de productividad a nivel de firma*. Universidad Nacional de Colombia. 23-28-67.
- Stoyanoy, & Zubnav. (2011). *Productivity Spillovers Across Firms through Worker Mobility*. The Quarterly Journal of Economics 122 (3), 1103- 1144.
- Suanes , M., & Roca-Sagalés, O. (2015). Inversión extranjera directa, Crecimiento económico y desigualdad en America Latina. *El trimestre económico*, 684-699.
- Suanes Martinez, M. (2015). Tres Ensayos sobre Inversión Extranjera Directa y Desarrollo Económico en América Latina. *Universidad Autónoma de Barcelona*, 1-145.
- Varela, R., & Cruz, L. (2015). Inversión extranjera directa y tasa de interés en Mexico: un análisis dinámico. *Revista Noesis*. 26-28- 104.
- Wiboonchutikula, P., Phucharoen, C., & Pruektanukul, N. (2016). Spillover effects of foreing direct nvestment on domestic manufacturing firms in Thailand. *The Singapore Economic Review*, 61, 32.

ANEXOS

ANEXO 1

Matriz de datos

EMPRESA	YEARS	INGRESOS	EXPO	RATIO	CAPITAL	TRABAJADORES
ALICORP S.A.A	2017	S/ 3,601,495,000.00	S/ 47,599,225.18	0.01	S/ 88,535.00	3819
ALICORP S.A.A	2016	S/ 3,534,533,000.00	S/ 50,128,420.56	0.01	S/ 88,535.00	3680
ALICORP S.A.A	2015	S/ 581,705,000.00	S/ 2,200,573,742.32	3.78	S/ 219,564.00	3568
GLORIA S.A.	2016	S/ 564,991,000.00	S/ 2,506,048,318.49	4.44	S/ 219,564.00	3315
GLORIA S.A.	2017	S/ 545,749,000.00	S/ 36,756,800.67	0.07	S/ 219,564.00	3233
GLORIA S.A.	2017	S/ 7,101,425,000.00	S/ 153,734,556.00	0.02	S/ 847,192.00	3115
NESTLE PERU S.A	2016	S/ 4,040,731,000.00	S/ 148,644,275.46	0.04	S/ 847,192.00	2982
NESTLE PERU S.A	2015	S/ 1,534,520,000.00	S/ 53,314,589.10	0.03	S/ 88,535.00	2790
NESTLE PERU S.A	2015	S/ 3,913,878,000.00	S/ 153,694,717.18	0.04	S/ 2,200,209.00	2610
MOLITALIA S.A.	2015	S/ 3,519,762,000.00	S/ 347,032,295.49	0.10	S/ 1,601,004.00	2410
MOLITALIA S.A.	2016	S/ 3,534,533,000.00	S/ 337,452,227.63	0.10	S/ 382,502.00	2250
MOLITALIA S.A.	2017	S/ 3,431,395,000.00	S/ 346,219,840.81	0.10	S/ 382,502.00	2190
PERALES HUANCARUNA S.A.C.	2016	S/ 167,975,000.00	S/ 2,341,334.13	0.01	S/ 701,091.00	1620
PERALES HUANCARUNA S.A.C.	2017	S/ 412,037,000.00	S/ 190,611,198.86	0.46	S/ 89,116,122.00	1366
PERALES HUANCARUNA S.A.C.	2015	S/ 143,836,000.00	S/ 1,295,047.11	0.01	S/ 701,091.00	1225
LAIVE S.A.	2017	S/ 591,173,000.00	S/ 2,257,603.98	0.00	S/ 72,426.00	1155
LAIVE S.A.	2016	S/ 526,124,000.00	S/ 2,634,988.70	0.01	S/ 72,426.00	1154
LAIVE S.A.	2015	S/ 495,043,000.00	S/ 5,580,033.25	0.01	S/ 72,426.00	1153
MONDELEZ PERU S.A. EXKRAFT FOODS PERU S.A.	2017	S/ 159,087,000.00	S/ 1,536,906.96	0.01	S/ 701,091.00	1140

MONDELEZ PERU S.A. EXKRAFT FOODS PERU S.A.	2016	S/	398,543,000.00	S/	262,722,499.69	0.66	S/	89,116,122.00	1113
MONDELEZ PERU S.A. EXKRAFT FOODS PERU S.A.	2015	S/	362,287,000.00	S/	211,960,225.14	0.59	S/	89,116,122.00	1035
INDUSTRIAS DEL ESPINO S.A.	2017	S/	321,789,000.00	S/	58,897,915.63	0.18	S/	53,323.00	1014
INDUSTRIAS DEL ESPINO S.A.	2015	S/	282,506,000.00	S/	49,829,878.85	0.18	S/	53,323.00	1012
INDUSTRIAS DEL ESPINO S.A.	2016	S/	302,854,000.00	S/	48,902,851.57	0.16	S/	53,323.00	1010
MACHU PICCHU FOODS S.A.C.	2016	S/	261,489,000.00	S/	53,499,798.25	0.20	S/	234,902,576.00	976
MACHU PICCHU FOODS S.A.C.	2017	S/	227,176,000.00	S/	42,052,302.14	0.19	S/	234,902,576.00	975
MACHU PICCHU FOODS S.A.C.	2015	S/	250,361,000.00	S/	54,309,111.38	0.22	S/	234,902,576.00	973
AJINOMOTO DEL PERU SA	2017	S/	50,143,000.00	S/	-	0.00	S/	20,764.00	901
AJINOMOTO DEL PERU SA	2017	S/	182,643,000.00	S/	-	0.00	S/	27,081,000.00	844
AJINOMOTO DEL PERU SA	2015	S/	179,910,000.00	S/	-	0.00	S/	27,081,000.00	841
CIA. NACIONAL DE CHOCOLATE DE PERU S.A.	2016	S/	180,467,000.00	S/	788,761.44	0.00	S/	27,081,000.00	832
CIA. NACIONAL DE CHOCOLATE DE PERU S.A.	2015	S/	138,164,000.00	S/	-	0.00	S/	204,203.00	818
CIA. NACIONAL DE CHOCOLATE DE PERU S.A.	2015	S/	437,593,000.00	S/	132,752,777.06	0.30	S/	19,634.00	818
MEAD JOHNSON NUTRITION (PERU) S.R.L.	2016	S/	26,487,000.00	S/	160,774,758.81	6.07	S/	19,634.00	815

MEAD JOHNSON NUTRITION (PERU) S.R.L.	2017	S/	26,232,000.00	S/	223,202,221.61	8.51	S/	19,634.00	813
MEAD JOHNSON NUTRITION (PERU) S.R.L.	2017	S/	421,754,000.00	S/	73,036,842.48	0.17	S/	471,599.00	804
MOLINERA INCA S.A.	2016	S/	47,259,000.00	S/	-	0.00	S/	20,764.00	802
MOLINERA INCA S.A.	2015	S/	404,924,000.00	S/	87,213,377.17	0.22	S/	471,599.00	797
MOLINERA INCA S.A.	2016	S/	399,344,000.00	S/	101,006,701.46	0.25	S/	471,599.00	781
PANADERIA SAN JORGE S.A.	2015	S/	46,989,000.00	S/	-	0.00	S/	20,764.00	750
PANADERIA SAN JORGE S.A.	2017	S/	67,280,000.00	S/	131,145.55	0.00	S/	28,750.00	740
PANADERIA SAN JORGE S.A.	2016	S/	135,947,000.00	S/	-	0.00	S/	204,203.00	703
CIA. MOLINERA DEL CENTRO S.A.	2017	S/	154,348,000.00	S/	-	0.00	S/	27,080.00	684
CIA. MOLINERA DEL CENTRO S.A.	2015	S/	204,220,000.00	S/	6,670,389.95	0.03	S/	1,356,721.00	676
CIA. MOLINERA DEL CENTRO S.A.	2016	S/	206,178,000.00	S/	7,487,377.78	0.04	S/	1,356,721.00	673
COGORNO S.A.	2016	S/	152,246,000.00	S/	-	0.00	S/	27,080.00	650
COGORNO S.A.	2017	S/	207,961,000.00	S/	9,460,672.63	0.05	S/	1,356,721.00	648
COGORNO S.A.	2015	S/	151,746,000.00	S/	-	0.00	S/	27,080.00	648
SOCIEDAD SUIZO PERUANA DE EMBUTIDOS	2015	S/	76,009,000.00	S/	80,923.52	0.00	S/	26,198.00	643
SOCIEDAD SUIZO PERUANA DE EMBUTIDOS	2016	S/	56,821,000.00	S/	55,209.25	0.00	S/	27,412.00	635

SOCIEDAD SUIZO PERUANA DE EMBUTIDOS	2016	S/	168,482,000.00	S/	72,523.77	0.00	S/	58,094,292.00	594
ANITA FOOD S.A.	2015	S/	165,898,000.00	S/	2,227,309.99	0.01	S/	57,994,292.00	572
ANITA FOOD S.A.	2017	S/	171,534,000.00	S/	5,111,864.43	0.03	S/	58,094,292.00	566
ANITA FOOD S.A.	2017	S/	59,754,000.00	S/	10,266.03	0.00	S/	11,969.00	558
CORPORACION ADC S.A.C	2016	S/	55,769,000.00	S/	-	0.00	S/	11,969.00	543
CORPORACION ADC S.A.C	2015	S/	52,508,000.00	S/	-	0.00	S/	11,969.00	536
CORPORACION ADC S.A.C	2017	S/	70,014,000.00	S/	-	0.00	S/	29,869.00	506
RINTI S.A.	2015	S/	71,978,000.00	S/	-	0.00	S/	29,869.00	497
RINTI S.A.	2017	S/	134,063,000.00	S/	-	0.00	S/	204,203.00	494
RINTI S.A.	2016	S/	70,892,000.00	S/	-	0.00	S/	29,869.00	493
BRAEDT S.A.	2017	S/	89,915,000.00	S/	1,071,334.06	0.01	S/	12,088.00	434
BRAEDT S.A.	2016	S/	90,035,000.00	S/	1,051,224.89	0.01	S/	12,088.00	420
BRAEDT S.A.	2015	S/	90,558,000.00	S/	1,716,117.67	0.02	S/	12,088.00	415
MOLINO EL TRIUNFO S.A.	2017	S/	96,347,000.00	S/	-	0.00	S/	11,854.00	390
MOLINO EL TRIUNFO S.A.	2016	S/	95,562,000.00	S/	-	0.00	S/	11,854.00	387
MOLINO EL TRIUNFO S.A.	2015	S/	93,797,000.00	S/	-	0.00	S/	11,854.00	374
PANIFICADORA BIMBO DEL PERU S.A.	2016	S/	198,994,000.00	S/	23,923,922.15	0.12	S/	74,502.00	372
PANIFICADORA BIMBO DEL PERU S.A.	2015	S/	183,000,000.00	S/	19,682,374.86	0.11	S/	74,502.00	371
PANIFICADORA BIMBO DEL PERU S.A.	2017	S/	203,456,000.00	S/	25,813,666.61	0.13	S/	74,502.00	370
INDUSTRIAS TEAL S.A.	2017	S/	171,839,000.00	S/	1,799,788.51	0.01	S/	102,895.00	341
INDUSTRIAS TEAL S.A.	2015	S/	123,000,000.00	S/	3,091,922.61	0.03	S/	102,895.00	331
INDUSTRIAS TEAL S.A.	2016	S/	182,991,000.00	S/	2,686,445.97	0.01	S/	102,895.00	325
INGREDION PERU S.A.	2017	S/	161,349,000.00	S/	6,794,958.78	0.04	S/	1,064,230.00	291
INGREDION PERU S.A.	2015	S/	48,076,000.00	S/	39,385,178.93	0.82	S/	26,821.00	286

INGREDION PERU S.A.	2015	S/	152,334,000.00	S/	4,896,836.63	0.03	S/	1,064,230.00	280
AGROINDUSTRIA SANTA MARIA S.A.C.	2016	S/	153,421,000.00	S/	4,611,370.38	0.03	S/	1,064,230.00	267
AGROINDUSTRIA SANTA MARIA S.A.C.	2017	S/	207,968,000.00	S/	-	0.00	S/	68,688.00	265
AGROINDUSTRIA SANTA MARIA S.A.C.	2015	S/	59,486,000.00	S/	17,657.31	0.00	S/	16,899.00	261
ADM INCA S.A.C	2015	S/	208,523,000.00	S/	5,575,703.35	0.03	S/	65,688.00	260
ADM INCA S.A.C	2017	S/	61,234,000.00	S/	198,594.07	0.00	S/	16,899.00	260
ADM INCA S.A.C	2016	S/	62,547,000.00	S/	222,626.87	0.00	S/	16,899.00	259
SUMAQAQO SAC	2016	S/	207,246,000.00	S/	3,690,789.60	0.02	S/	68,688.00	258
SUMAQAQO SAC	2017	S/	31,920,000.00	S/	33,962,873.96	1.06	S/	24,000.00	249
SUMAQAQO SAC	2017	S/	72,019,000.00	S/	-	0.00	S/	12,525.00	247
GLOBAL ALIMENTOS S.A.C.	2016	S/	61,015,000.00	S/	-	0.00	S/	192,244.00	245
GLOBAL ALIMENTOS S.A.C.	2016	S/	130,158,000.00	S/	7,364,767.86	0.06	S/	18,063.00	244
GLOBAL ALIMENTOS S.A.C.	2016	S/	71,743,000.00	S/	-	0.00	S/	12,525.00	242
INDUSTRIA DE GRASAS Y ACEITES S.A.	2015	S/	149,189,000.00	S/	19,648,637.34	0.13	S/	43,500.00	240
INDUSTRIA DE GRASAS Y ACEITES S.A.	2015	S/	128,228,000.00	S/	8,893,685.47	0.07	S/	18,063.00	237
INDUSTRIA DE GRASAS Y ACEITES S.A.	2015	S/	71,415,000.00	S/	-	0.00	S/	12,525.00	234
PROCESADORA DE ALIMENTOS TI-CAY S.R.L.	2016	S/	150,467,000.00	S/	21,209,743.23	0.14	S/	43,500.00	231

PROCESADORA DE ALIMENTOS TI-CAY S.R.L.	2016	S/	62,491,000.00	S/	49,708,745.17	0.80	S/	43,788.00	230
PROCESADORA DE ALIMENTOS TI-CAY S.R.L.	2017	S/	63,863,000.00	S/	48,539,707.29	0.76	S/	43,788.00	229
INDUSTRIA ALPAMAYO S.A.	2015	S/	60,974,000.00	S/	48,557,647.34	0.80	S/	43,788.00	229
INDUSTRIA ALPAMAYO S.A.	2017	S/	152,379,000.00	S/	20,075,587.24	0.13	S/	43,500.00	224
INDUSTRIA ALPAMAYO S.A.	2017	S/	131,890,000.00	S/	5,510,122.56	0.04	S/	18,063.00	219
CONFIPERU S.A.	2017	S/	48,940,000.00	S/	14,004.47	0.00	S/	11,828.00	213
CONFIPERU S.A.	2016	S/	29,140,000.00	S/	34,285,544.48	1.18	S/	23,850.00	205
CONFIPERU S.A.	2016	S/	50,120,000.00	S/	138,627.63	0.00	S/	11,828.00	205
PURATOS PERU S.A.	2015	S/	53,274,000.00	S/	9,574.20	0.00	S/	11,828.00	198
PURATOS PERU S.A.	2017	S/	6,189,000.00	S/	-	0.00	S/	192,244.00	193
PURATOS PERU S.A.	2016	S/	60,158,000.00	S/	342,622.90	0.01	S/	13,113.00	184
PODER PANADERO S.C.R.L.	2017	S/	202,347,000.00	S/	7,221,715.18	0.04	S/	11,560,412.00	176
PODER PANADERO S.C.R.L.	2017	S/	47,158,000.00	S/	43,921.79	0.00	S/	13,113.00	172
PODER PANADERO S.C.R.L.	2015	S/	50,494,000.00	S/	183,952.13	0.00	S/	13,113.00	167
P&D ANDINA ALIMENTOS S.A.	2016	S/	199,457,000.00	S/	6,809,247.60	0.03	S/	11,560,412.00	162
P&D ANDINA ALIMENTOS S.A.	2017	S/	94,381,000.00	S/	-	0.00	S/	124,526.00	159
P&D ANDINA ALIMENTOS S.A.	2016	S/	95,780,000.00	S/	-	0.00	S/	124,526.00	153
EMBOTELLADORA DON JORGE S.A.C.	2017	S/	51,045,000.00	S/	45,222,454.32	0.89	S/	333,734.00	150
EMBOTELLADORA DON JORGE S.A.C.	2015	S/	96,093,000.00	S/	-	0.00	S/	124,526.00	150

EMBOTELLADORA DON JORGE S.A.C.	2015	S/	179,859,000.00	S/	18,421,641.95	0.10	S/	1,304,589.00	149
NIISA CORPORATION S.A.	2017	S/	182,547,000.00	S/	5,773,343.37	0.03	S/	1,304,589.00	147
NIISA CORPORATION S.A.	2016	S/	180,012,000.00	S/	17,209,510.99	0.10	S/	1,304,589.00	146
NIISA CORPORATION S.A.	2015	S/	198,902,000.00	S/	5,712,501.34	0.03	S/	11,560,412.00	137
INVERSIONES PECUARIAS LURIN S.A.	2017	S/	97,357,000.00	S/	11,061,638.72	0.11	S/	177,359.00	132
CALSA PERU S.A.C.	2015	S/	60,790,000.00	S/	-	0.00	S/	192,244.00	129
INVERSIONES PECUARIAS LURIN S.A.	2016	S/	96,800,000.00	S/	13,443,110.93	0.14	S/	177,359.00	129
INVERSIONES PECUARIAS LURIN S.A.	2017	S/	534,963,000.00	S/	397,149,917.33	0.74	S/	60,000.00	129
CALSA PERU S.A.C.	2015	S/	522,497,000.00	S/	529,103,716.78	1.01	S/	60,000.00	127
CALSA PERU S.A.C.	2016	S/	523,764,000.00	S/	483,733,574.57	0.92	S/	60,000.00	126
INKA CROPS S.A.	2017	S/	66,245,000.00	S/	12,108,946.94	0.18	S/	22,781.00	123
INKA CROPS S.A.	2016	S/	48,640,000.00	S/	45,365,109.92	0.93	S/	333,734.00	120
INKA CROPS S.A.	2015	S/	66,537,000.00	S/	7,794,041.31	0.12	S/	22,781.00	120
OLEAGINOSAS AMAZONICAS S.A.	2016	S/	66,423,000.00	S/	9,937,556.67	0.15	S/	22,781.00	119
OLEAGINOSAS AMAZONICAS S.A.	2015	S/	95,713,000.00	S/	13,464,792.12	0.14	S/	177,359.00	118
OLEAGINOSAS AMAZONICAS S.A.	2017	S/	84,631,000.00	S/	105,576.70	0.00	S/	3,471,036.00	117
GELAFRUT S.R.L.	2015	S/	81,352,000.00	S/	26,565.62	0.00	S/	3,471,036.00	116
GELAFRUT S.R.L.	2016	S/	82,046,000.00	S/	3,404.14	0.00	S/	3,471,036.00	115
GELAFRUT S.R.L.	2017	S/	106,942,000.00	S/	-	0.00	S/	44,938.00	108
FOUSCAS TRADING E.I.R.L.	2016	S/	109,849,000.00	S/	-	0.00	S/	44,938.00	98
ALTOMAYO PERU S.A.C.	2017	S/	61,881,000.00	S/	-	0.00	S/	601,960.00	93

FOUSCAS TRADING E.I.R.L.	2015	S/	111,296,000.00	S/	-	0.00	S/	44,938.00	93
FOUSCAS TRADING E.I.R.L.	2015	S/	224,299,000.00	S/	255,154.89	0.00	S/	24,594.00	93
ALTOMAYO PERU S.A.C.	2017	S/	91,015,000.00	S/	-	0.00	S/	4,408.00	92
ALTOMAYO PERU S.A.C.	2016	S/	69,328,000.00	S/	-	0.00	S/	601,960.00	91
FABRICA DE CHOCOLATES LA IBERICA S.A.	2015	S/	45,607,000.00	S/	40,106,092.49	0.88	S/	333,734.00	90
FABRICA DE CHOCOLATES LA IBERICA S.A.	2016	S/	91,130,000.00	S/	-	0.00	S/	4,408.00	90
FABRICA DE CHOCOLATES LA IBERICA S.A.	2015	S/	92,271,000.00	S/	-	0.00	S/	4,408.00	90
INDUSTRIAS UNIDAS DEL PERU S.A.	2015	S/	71,965,000.00	S/	-	0.00	S/	601,960.00	89
INDUSTRIAS UNIDAS DEL PERU S.A.	2017	S/	195,870,000.00	S/	-	0.00	S/	24,594.00	86
INDUSTRIAS UNIDAS DEL PERU S.A.	2016	S/	201,243,000.00	S/	-	0.00	S/	24,594.00	75
PHOENIX FOODS S.A.C.	2016	S/	101,549,000.00	S/	79,870,289.14	0.79	S/	29,400.00	49
PHOENIX FOODS S.A.C.	2017	S/	105,783,000.00	S/	43,331,462.20	0.41	S/	29,400.00	47
PHOENIX FOODS S.A.C.	2015	S/	99,808,000.00	S/	99,998,741.81	1.00	S/	29,400.00	46
GRUPO ONCE S.A.C.	2015	S/	56,058,000.00	S/	159,447.91	0.00	S/	15,246.00	38
GRUPO ONCE S.A.C.	2017	S/	60,132,000.00	S/	184,632.00	0.00	S/	15,246.00	38
GRUPO ONCE S.A.C.	2016	S/	55,210,000.00	S/	1,610,844.99	0.03	S/	15,426.00	37
MULTIFOODS S.A.C.	2016	S/	76,402,000.00	S/	673,057.75	0.01	S/	30,000.00	6
MULTIFOODS S.A.C.	2017	S/	65,057,000.00	S/	765,127.70	0.01	S/	30,000.00	6
MULTIFOODS S.A.C.	2015	S/	76,515,000.00	S/	1,321,934.52	0.02	S/	30,000.00	6

Fuente: Peru: The top 10,000 Companies

ANEXO 2

Validación de instrumento



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el *Spillover* de productividad y las exportaciones

EMPRESA	SECTOR 1	SECTOR 2	REGION	AÑO	y	k	I(NP)	I(P)	In (Horizontal)
	j	k			Total de ventas	Capital	\$ en trabajo	Exportación j /ventas del sector j	
					$y - k - I(NP) - I(P)$				
					TFP (total factor productivity)				
					Función de Cobb-Douglas				

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable** **Aplicable después de corregir** [] **No aplicable** []

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Callero Huelgas Banzude **DNI:** 46960104

Especialidad del validador: Lic. Negocios Internacionales

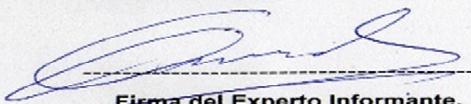
¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

22 de Noviembre del 2018



Firma del Experto Informante.

Especialidad

CI: 12883



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el *Spillover de productividad y las exportaciones*

EMPRESA	SECTOR 1	SECTOR 2	REGION	AÑO	y	k	I(NP)	I(P)	I _n (Horizontal)
	j	k			Total de ventas	Capital	\$ en trabajo		Exportación j /ventas del sector j
					$y - k - I(NP) - I(P)$				
					TFP (total factor productivity)				
					Función de Cobb-Douglas				

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: CAJAVILCA LAGO, WILDER DNI: 06882240

Especialidad del validador: ECONOMISTA

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

22 de Noviembre del 2018

Firma del Experto Informante.

Especialidad

CEL 4873



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el *Spillover de productividad y las exportaciones*

EMPRESA	SECTOR 1	SECTOR 2	REGION	AÑO	y	k	I(NP)	I(P)	ln (Horizontal)
	j	k			Total de ventas	Capital	\$ en trabajo		Exportación j /ventas del sector j
					$y - k - I(NP) - I(P)$				
					TFP (total factor productivity)				
					Función de Cobb-Douglas				

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: BARCO SOLARI, ESTEBAN AUGUSTO DNI: 02867613

Especialidad del validador: Mgtr. NEGOCIOS INTERNACIONALES

22 de Noviembre del 2018

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



 Firma del Experto Informante.
 Especialidad

ANEXO 3

Matriz de consistencia

Título de la Investigación: Spillover de productividad y las exportaciones en la industria manufacturera en el Perú durante el 2015 al 2017

PROBLEMAS	OBJETIVOS	DIMENSION E INDICADORES		
Problema General	Objetivo General	VARIABLE 1: Spillover de productividad		
¿Cuál es la relación que existe entre el spillover de productividad y las exportaciones en la industria manufacturera en el Perú durante el 2012 al 2017?	Determinar la relación entre el spillover de productividad y las exportaciones en la industria manufacturera en el Perú durante el 2012 al 2017	DIMENSION	INDICADORES	NIVEL/RANGO
		1.- Potencial de exportación	Estudio de mercado Competencia Tiempo de respuesta	Del 0 al 7500000000
2.- Selección de Mercado	Mercado meta Precio Modo de distribución			
3.- Asesoría experta	Asistencia financiera Asistencia técnica Cultura exportadora			
<p>1.- ¿Cuál es la relación entre los ingresos y las exportaciones en la industria alimenticia a en el Perú durante el 2015 al 2017?</p> <p>2.- ¿Cuál es la relación entre el capital y las exportaciones en la industria alimenticia a en el Perú durante el 2015 al 2017?</p> <p>3.- ¿Cuál es la relación entre los trabajadores y las exportaciones de la industria alimenticia a en el Perú durante el 2015 al 2017?</p>	<p>1.- Determinar la relación entre los ingresos y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.</p> <p>2.- Determinar la relación entre el capital y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.</p> <p>3.-Determinar la relación entre los números de trabajadores y las exportaciones extranjeros en la industria alimenticia a en el Perú durante el 2015 al 2017..</p>	POBLACION Y MUESTRA	TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACION	TÉCNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS
		The Top 10,000 Companies Perú la muestra son las 50 empresas.	Longitudinal	Técnica= Recolección de datos Instrumento= Matriz de datos

ANEXO 4

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título de la Investigación: Exportaciones y Spillover de productividad en la industria manufacturera en el Perú durante el 2012 al 2017

PROBLEMAS	OBJETIVOS	DIMENSION E INDICADORES		
Problema General	Objetivo General	VARIABLE 1: Exportaciones		
¿Cuál es la relación que existe entre el spillover de productividad y las exportaciones en la industria manufacturera en el Perú durante el 2012 al 2017?	Determinar la relación entre el spillover de productividad y las exportaciones en la industria manufacturera en el Perú durante el 2012 al 2017	DIMENSION	INDICADORES	NIVEL/RANGO
		1.- Imitación o demostración	Volumen exportado Valor exportado Número de exportadores	Del 0 al 750000000
2.- Efectos de competencia	Volumen exportado al mismo país Valor exportado de las empresas al mismo destino Número de otras empresas en la misma ciudad con el mismo destino			
3.-Control de inventario	Volumen exportado con el mismo producto Productos exportados de la misma ciudad Número de otras empresas en la misma ciudad con el mismo producto			
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	POBLACION Y MUESTRA	TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACION	TÉCNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS
1.- ¿Cuál es la relación entre los ingresos y las exportaciones en la industria alimenticia a en el Perú durante el 2015 al 2017?	1.- Determinar la relación entre los ingresos y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.	The Top 10,000 Companies Perú la muestra son las 50 empresas.	Longitudinal	Técnica= Recolección de datos Instrumento= Matriz de datos
2.- ¿Cuál es la relación entre el capital y las exportaciones en la industria alimenticia a en el Perú durante el 2015 al 2017?	2.- Determinar la relación entre el capital y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017.			
3.- ¿Cuál es la relación entre los trabajadores y las exportaciones de la industria alimenticia a en el Perú durante el 2015 al 2017?	3.-Determinar la relación entre los números de trabajadores y las exportaciones en la industria alimenticia a en el Perú durante el 2015 al 2017..			

ANEXO 5



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

"Spillover de productividad y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORAS:
Caldas Jara, Katherine Pamela
Leon Solorzano, Eymie Johanna

ASESOR:
Enrique Tevez Espinoza

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
Marketing y Comercio Internacional

Lima - Perú



Resumen de coincidencias

22 %

1	Entregado e Universida... Trabajo del estudiante	7 %
2	www.bdigital.unal.edu... Fuente de Internet	3 %
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2 %
4	cienciassociales.edu.uy Fuente de Internet	1 %
5	bdigital.unal.edu.co Fuente de Internet	1 %
6	eprints.ucm.es Fuente de Internet	1 %
7	docplayer.es Fuente de Internet	1 %
8	bibliotecavirtualoducal... Fuente de Internet	1 %
9	www2.uned.es Fuente de Internet	<1 %
10	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
11	studylib.es Fuente de Internet	<1 %

Página: 1 de 56 Número de palabras: 14184 Text-only Report Turnitin Classic High Resolution Activado

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 2 de 2
--	---	---

Yo, Enrique Abel Teves Espinoza, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Carrera Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo Sede Lima Este, revisor de la tesis titulada "Spillover de productividad y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017", del (de la) estudiante Leon Solorzano Eymie Johanna, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 22% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha 20 de diciembre de 2018



Firma

Enrique Abel Teves Espinoza

DNI: 08393468

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 2
--	---	---

Yo, Enrique Abel Teves Espinoza, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Carrera Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo Sede Lima Este, revisor de la tesis titulada "Spillover de productividad y las exportaciones en la industria alimenticia en el Perú durante el 2015 al 2017", del (de la) estudiante Caldas Jara Katherine Pamela, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 22% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha 20 de diciembre de 2018



Firma

Enrique Abel Teves Espinoza

DNI: 08393468

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN MG.
RUDY GONZALO ADOLFO CHURA LUCAR

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

KATHERINE PAMELA CALDAS JARA

INFORME TÍTULADO:

SPILLOVER DE PRODUCTIVIDAD Y LAS EXPORTACIONES EN LA INDUSTRIA ALIMENTICIA EN EL PERÚ
DURANTE EL 2015 AL 2017

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

SUSTENTADO EN FECHA: 07/12/2019

NOTA O MENCIÓN: 17 (Diecisiete)


FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN

The stamp is circular with the text 'UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO' around the top edge. Inside the circle, there is a smaller version of the book logo and the text 'COORDINACIÓN ACADÉMICA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES'.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN MG.
RUDY GONZALO ADOLFO CHURA LUCAR

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

EYMIE JOHANNA LEÓN SOLÓRZANO

INFORME TÍTULADO:

SPILOVER DE PRODUCTIVIDAD Y LAS EXPORTACIONES EN LA INDUSTRIA ALIMENTICIA EN EL PERÚ
DURANTE EL 2015 AL 2017

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

SUSTENTADO EN FECHA: 07/12/2019

NOTA O MENCIÓN: 17 (Diecisiete)



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN