



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Análisis de los factores que influyen en las exportaciones de quinua
peruana en el periodo 2017 - 2021**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTORES:

Ruiz Falla, Andy Jose (orcid.org/0000-0003-0282-6706)

Sarmiento Samaniego, Frank Alexis (orcid.org/0000-0002-4760-9118)

ASESORA:

Dra. Navarro Soto, Fabiola Cruz (orcid.org/0000-0003-2123-8416)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2022

Dedicatoria

El presente trabajo de investigación va dirigido principalmente a Dios, por brindarnos salud y sabiduría, a nuestros padres por apoyarnos en todo el proceso de formación al brindarnos su respaldo incondicional en cada etapa de nuestros estudios. Así como a la universidad por brindarnos la oportunidad de realizar nuestros estudios y formarnos como profesionales en la carrera de Negocios Internacionales.

Agradecimiento

Principalmente, a nuestros padres, ya que sin sus ánimos y apoyo no podríamos haber desarrollado tan significativo trabajo. Seguidamente agradecer a nuestra asesora, Fabiola Cruz Navarro Soto, quien nos ha brindado sus conocimientos y opiniones para poder tener un nuevo punto de vista al momento de realizar la presente investigación y nos ha instruido de forma óptima y precisa para lograr un buen desenvolvimiento en la carrera de Negocios Internacionales.

Presentación

Señores miembros del jurado, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presentamos ante ustedes el informe de investigación titulado “Análisis de los factores que influyen en las exportaciones peruanas de quinua en el periodo 2017 - 2021”, cuyo objetivo principal fue determinar los factores que influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021. Así mismo, la hipótesis general fue que el tamaño de la empresa, las barreras no arancelarias y el precio son factores que influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021, en la cual sometemos a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el grado académico de Licenciado en Negocios Internacionales. La investigación consta de seis capítulos. El primer capítulo expone la problemática del tema de estudio. Además, se formuló las justificaciones, los problemas, los objetivos y las hipótesis, en el segundo capítulo se expone los antecedentes, las teorías relacionadas y los enfoques conceptuales, en el tercer capítulo se detalla el tipo y diseño de investigación, las variables y operacionalización, población, muestra y muestreo, técnicas e instrumentos de recolección de datos, procedimientos, método de análisis de información y aspectos éticos. En el cuarto capítulo se detallaron los resultados obtenidos de la información adjuntada. En el quinto capítulo, se formuló la discusión de los resultados obtenidos. En el sexto capítulo, se presentaron las conclusiones de la investigación y finalmente en el séptimo capítulo se dieron las recomendaciones para las próximas investigaciones futuras



Ruiz Falla Andy Jose



Sarmiento Samaniego Frank Alexis

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Presentación	iv
Índice de contenidos	v
Índice de tablas	vi
Índice de gráficos y figuras.....	vii
Índice de anexos	viii
Resumen.....	ix
Abstract.....	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	8
III. METODOLOGÍA	19
3.1 Tipo y diseño de investigación	20
3.2 Variables y operacionalización	21
3.3 Población, muestra y muestreo	22
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	23
3.5 Procedimientos	24
3.6 Método de análisis de datos.....	24
3.7 Aspectos éticos.....	25
IV. RESULTADOS	26
V. DISCUSIÓN.....	38
VI. CONCLUSIONES	42
VII. RECOMENDACIONES	44
REFERENCIAS	46
ANEXOS	

Índice de tablas

Tabla 1	Estadísticos descriptivos de las variables.....	27
Tabla 2	Prueba de normalidad de la variable dependiente.....	28
Tabla 3	Diagnóstico de colinealidad.....	31
Tabla 4	Resumen del modelo	32
Tabla 5	Anova del modelo de regresión lineal múltiple.....	32
Tabla 6	Modelo de regresión lineal múltiple	33
Tabla 7	Prueba de normalidad de la variable tamaño de la empresa	34
Tabla 8	Correlación de tamaño de la empresa y exportaciones FOB en dólares	35
Tabla 9	Prueba de normalidad de la variable barreras no arancelarias	35
Tabla 10	Correlación de la variable barreras no arancelarias y exportaciones FOB en dólares	36
Tabla 11	Correlación de la variable precio y exportaciones FOB en dólares....	37
Tabla 12	Matriz de operacionalización de variables	59
Tabla 13	Matriz de consistencia	60
Tabla 14	Instrumento de recolección de datos	62
Tabla 15	Empresas exportadoras peruanas incluidas en la investigación	69
Tabla 16	Empresas exportadoras peruanas excluidas en la investigación	71
Tabla 17	Derivados de la quinua.....	80
Tabla 18	Variedades de la quinua.....	81
Tabla 19	Diferencia del total de exportación de la quinua y derivados versus total de la quinua en grano	82
Tabla 20	Barreras no arancelarias	83
Tabla 21	Número de barreras no arancelarias por país	84
Tabla 22	Precios de exportación	85
Tabla 23	Resumen.....	86

Índice de gráficos y figuras

Figura 1 Histograma de la variable dependiente	28
Figura 2 Probabilidad normal de la variable dependiente	29
Figura 3 Regresión parcial de la variable tamaño de la empresa	29
Figura 4 Regresión parcial de la variable barreras no arancelarias	30
Figura 5 Regresión parcial de la variable precio.....	30
Figura 6 Dispersión de la variable dependiente.....	31
Figura 7 Evolución de las exportaciones peruanas de quinua	79

Índice de anexos

Anexo 1: Matriz de operacionalización de variables	59
Anexo 2: Matriz de consistencia	60
Anexo 3: Instrumento de recolección de datos	62
Anexo 4: Validación de Instrumentos	66
Anexo 5: Empresas exportadoras peruanas incluidas en la investigación	69
Anexo 6: Empresas exportadoras peruanas excluidas en la investigación	71
Anexo 7: Evolución de las exportaciones peruanas de quinua	79
Anexo 8: Derivados de la quinua	80
Anexo 9: Variedades de la quinua	81
Anexo 10: Diferencia del total de exportación de la quinua y derivados versus total de quinua en grano	82
Anexo 11: Barreras no arancelarias	83
Anexo 12: Número de barreras no arancelarias por país	84
Anexo 13: Precios de exportación	85
Anexo 14: Resumen	86

Resumen

La quinua peruana ha tenido reconocimientos a nivel mundial y cada año aumenta el número de mercados internacionales a los cuales va dirigido, debido a su valor nutricional, beneficios y adaptabilidad para su producción y comercialización. El problema de investigación fue: ¿Cuáles son los factores que influyen en exportación de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021? El objetivo de la misma fue determinar los factores que influyeron en la exportación de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021. La investigación fue aplicada, de diseño no experimental y de corte longitudinal de tendencia. La población de estudio fueron 65 empresas exportadoras de quinua peruana que mantuvieron una continuidad exportadora de cinco años consecutivos en los mercados extranjeros en el periodo estudiado. Los resultados indicaron que los factores: (a) tamaño de la empresa y (b) barreras no arancelarias influyeron positivamente en la exportación de quinua peruana, no así el precio. El modelo de regresión lineal múltiple, cumpliendo todos los supuestos, indicó que el tamaño de la empresa fue la variable que más influyó en las exportaciones. Se recomienda investigar con mayor profundidad la variable precio e incluir el desempeño exportador para un mayor entendimiento de las exportaciones de quinua.

Palabras clave: quinua peruana, exportación, tamaño de la empresa, barreras no arancelarias, precio de exportación.

Abstract

Peruvian quinoa has been recognized worldwide and every year the number of international markets to which it is directed increases, due to its nutritional value, benefits and adaptability for its production and commercialization. The research problem was: What are the factors that influence the export of Peruvian quinoa in the period 2017 - 2021? The objective of the research was to determine the factors that influenced the export of Peruvian quinoa in the period 2017 - 2021. The research was applied, non-experimental design and longitudinal trend cut. The study population was 65 Peruvian quinoa exporting companies that maintained an exporting continuity of five consecutive years in foreign markets in the period studied. The results indicated that the factors: (a) company size and (b) non-tariff barriers positively influenced the export of Peruvian quinoa, but not price. The multiple linear regression model, fulfilling all assumptions, indicated that firm size was the variable that most influenced exports. It is recommended that the price variable be investigated further and export performance be included for a better understanding of quinoa exports.

Keywords: peruvian quinoa, export, company size, non-tariff barriers, export price.

I. INTRODUCCIÓN

En el presente capítulo se expuso la problemática, identificar cuáles fueron los factores que influyeron en la exportación de quinua peruana durante el periodo 2017 - 2021 debido al incremento comercial internacional que alcanzó la quinua en los recientes años.

En el contexto mundial, la quinua asumió importancia debido a su vasto valor nutricional y nivel de adaptación. Siendo los principales países de exportación Perú, Bolivia y Ecuador, los cuales se consolidaron en los últimos años (Montero y Romero, 2017). La adaptabilidad de este producto despertó interés en distintos países del continente europeo y americano con respecto a la producción de la misma. En el año 2015 el Perú logró desplazar a Bolivia en el mercado internacional de la quinua, que lo posicionó como el principal productor y exportador del producto en mención hasta la actualidad (Mercado y Ubillus, 2017; TradeMap, 2021). Así mismo, se logró analizar diversos estudios de autores que examinaron los factores de la exportación, quienes indican variables importantes, tales como producción, cosecha, precio FOB, países destino, empresa, etc.

A nivel latinoamericano, los especialistas del Midagri (2020) se tuvo conocimiento de que existen grandes zonas de cultivo en países como Chile, Colombia y Argentina siguiendo el propósito de convertirse en sólidos exportadores de quinua debido a la facilidad con la que se puede adaptar el producto. A su vez, Teomiro (2017) mencionó acerca de la producción que se presenta en territorio norteamericano como Canadá y Estados Unidos, a pesar de que este último es uno de los principales compradores de quinua en el mundo.

El crecimiento exponencial que tuvo la quinua debido a los factores antes ya mencionados, logró que las ventas se expandan a distintos mercados del mundo, respecto a ello, los expertos del Mincetur (2018) refirieron que durante los cuatro años últimos la oferta exportable de la quinua aumentó teniendo como principales destinos a México, Estados Unidos, Holanda, Canadá y Reino Unido.

Esto se evidenció, a través del volumen exportado y el alcance logrado en el proceso de producción abasteciendo la demanda de los distintos mercados.

Las exportaciones de quinua crecieron favorablemente en Perú en los últimos años, tal y como lo señalaron los especialistas del CIEN (2021) quienes mencionaron que en el 2020 el nivel de exportaciones de quinua y sus derivados ascendieron a US\$ 134.7 millones, deteniendo el crecimiento ininterrumpido que había tenido durante 4 años. Sin embargo, Perú se posicionó como el principal proveedor mundial de la quinua en grano con el 40.8% del total. Lo que representa que a pesar de no superar el monto alcanzado el año anterior, las exportaciones peruanas de quinua siguen teniendo un papel muy importante para el mercado internacional.

A su vez, no se verificó investigaciones previas referente al análisis directo sobre algunos factores del tema estudiado como tamaño de la empresa, barreras no arancelarias y precio que según Ku (2017) mencionó que es importante estudiar el precio con detenimiento puesto que nos encontramos en una economía de mercado que ha dado pie a la cultura de consumo en especial de este producto a nivel internacional. Puesto que la mayoría de las investigaciones o artículos se enfocaron en el nivel de producción, valor nutricional, adaptación de clima, etc. Sin embargo, no se generaron conocimientos que sirvan de referencias para nuevos exportadores.

Se obtuvo un modelo de regresión lineal para explicar cómo el tamaño de la empresa, las barreras no arancelarias y el precio afectan a las exportaciones de quinua, encontrándose que el tamaño de la empresa y las barreras no arancelarias son variables predictoras de las exportaciones de quinua, lo que será de utilidad para exportadores y estudiantes interesados en el producto estudiado y que requieren información concisa sobre los factores que influyen en las exportaciones de quinua.

Por consiguiente, se dieron a conocer las justificaciones que son la base de esta investigación. Chaverri (2017) indicó que la justificación es el espacio

idóneo para dar una argumentación razonable a la selección del tema o problema abordado en la investigación, la cual se puede realizar por distintas vías. En base a ello, se precisó la justificación en cuatro aspectos distintos, las cuales fueron mencionadas respectivamente.

Del mismo modo, la investigación presentó una justificación teórica puesto que los analistas del BCRP (2017) mencionaron que exportaciones no tradicionales se mantuvieron en constante crecimiento y dentro de ellas la quinua como uno de los principales; su importancia consiste en lograr una mayor diversificación de la producción de la quinua y por ende disminuir la susceptibilidad de las cuentas nacionales a los precios de los commodities. Por ende, se buscó ampliar conocimientos y brindar información eficaz referente a los factores que influyeron en la exportación de quinua.

La investigación se justificó metodológicamente, ya que se cumplieron los supuestos para el modelo estadístico de regresión lineal múltiple. Respecto a ello, Vila et al. (2019) explicó que este modelo sirve para examinar la relación de las variables en distintas situaciones y a su vez predecir fenómenos. Es decir, el impacto que presentan las variables independientes sobre una variable dependiente. Es por ello, que la investigación brindo variables predictoras para analizar las exportaciones de quinua.

Según Hernández (2018) mencionó que la investigación resuelve problemas de trascendencia en la sociedad, es decir la justificación social beneficia a través de resultados a un grupo específico de la comunidad. Por ello, este trabajo determinó los factores que influyeron en las exportaciones de quinua, el análisis y las conclusiones serán beneficiosas para las empresas exportadoras de quinua.

Suárez et al. (2016) añadieron que cuando los resultados de la investigación tienen aplicación específica y puedan mostrar resultados que brinden solución a problemas específicos. Por ello se consideró que la justificación fue de índole práctica en esta investigación ya que se evidenció

recomendaciones, puesto a que estas ayudaron a los exportadores a identificar los factores que son más relevantes en las ventas internacionales de quinua con el objetivo de plantear estrategias.

Por último, se consideró una justificación ética, Salazar et al. (2018) mencionaron que la ética es requerida en la investigación y representada mediante la referenciación y citación. Por consiguiente, la investigación presentó una justificación ética, debido a que se siguió un estilo normativo para las referencias y citaciones de los autores con el fin de respetar la propiedad intelectual de cada uno.

La pregunta problemática de la investigación se determinó en base al planteamiento del problema general: ¿Cuáles son los factores que influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021? De igual forma se plantearon los siguientes problemas específicos:

- **PE1:** ¿El tamaño de la empresa influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021?
- **PE2:** ¿Las barreras no arancelarias influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021?
- **PE3:** ¿El precio influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021?

Según lo expuesto en párrafos previos, el objetivo principal de la investigación fue: Determinar los factores que influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021. Por esta razón, los objetivos específicos fueron los siguientes.

- **OE1:** Precisar si el tamaño de la empresa influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.

- **OE2:** Revisar si las barreras no arancelarias influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.
- **OE3:** Determinar si el precio influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.

La hipótesis general de la investigación fue: el tamaño de la empresa, las barreras no arancelarias y el precio son factores que influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021. Por consiguiente, se plantearon las siguientes hipótesis para la investigación:

Variables independientes:

X1: El tamaño de la empresa

X2: Las barreras no arancelarias

X3: El precio

Variable dependiente:

Y1: Exportación de quinua

- **HE1:** El tamaño de la empresa influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.

Al respecto, Caicedo et al. (2021) consideraron las variables, tamaño de la empresa y ubicación como factores que intervinieron en la exportación, ya que, a mayor experiencia de las empresas, obtienen mayor oportunidad de aprovechar y cumplir con los requisitos para entrar a nuevos mercados.

Diversas investigaciones concordaron que los factores que influyeron en las exportaciones son: el nivel económico y la apertura comercial del país destino. Así mismo, la empresa, la estructura y calidad laboral y la inversión del país exportador (Cheng et al. 2019).

- **HE2:** Las barreras no arancelarias influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.

Con respecto a ello, Cely y Ducón (2015) mencionaron que las regulaciones gubernamentales son factores a los que se le debe dar importancia, ya que en ellos se encuentran las barreras de entrada tanto arancelarias como no arancelarias. Así mismo, Oyarse (2020) citado por Quispe y Bravo (2020) afirmaron que la apertura de nuevos mercados con reducción y cumplimientos de barreras no arancelarias según políticas de cada país para las exportaciones peruanas, han sido medio principal para el incremento de nuestros volúmenes de exportación.

Salcedo et al. (2021) mencionaron que las medidas fitosanitarias, certificaciones y normas de origen fueron un factor que impactó en los productores de quinua, que conllevó a que las exportaciones de quinua peruana se vieran afectadas debido que nuestro mayor socio Estados Unidos es el mercado más estricto en cuanto a barreras no arancelarias se refiere.

- **HE3:** El precio influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.

Ku (2017) señaló que un factor que influyó en las ventas internacionales peruanas de quinua es el precio por tonelada métrica, el cual es inferior al ofrecido por Bolivia quien es su mayor competencia en la región.

Por su parte, Alandia et al. (2020) consideraron en su análisis de exportación de quinua factores como áreas de producción, volúmenes y rendimientos de exportación y el precio de exportación de cada país.

II. MARCO TEÓRICO

Para la elaboración del actual capítulo se examinaron las precedentes investigaciones halladas en portales y plataformas de fuentes veraces que contribuyen a desarrollar considerablemente el tema tratado; se utilizó autores nacionales e internacionales. De la misma manera, se agregaron teorías vinculadas al tamaño de la empresa, barreras no arancelarias y precio.

A continuación, se exhibieron autores internacionales que brindan información referente al tema tratado.

Zambrano y Panta (2022) analizaron las barreras no arancelarias en la exportación de barras de quinua al mercado estadounidense. Para ello, emplearon la investigación descriptiva con enfoque mixto y método inductivo. Los resultados demostraron que las barreras no arancelarias tuvieron una fuerte influencia y afectan al exportador, pero a su vez protegen la industria nacional. De tal manera, concluyeron que las medidas no arancelarias implican mayores costes en la producción afectando a los productores que tuvieron menor capacidad financiera.

Bazile et al. (2021) examinaron a los productores andinos y el impacto que tuvo el SARS COV-2 en la cadena de abastecimiento de la quinua. Emplearon la reflexión para abordar el contexto de la crisis sanitaria. Obtuvieron como resultado que la crisis del Covid-19 evidenció la vulnerabilidad de los pequeños exportadores para cumplir los estándares de sanidad provocaron el posicionamiento exportador de la quinua; sin embargo, recalcaron que los exportadores con mayor posicionamiento lograron adaptarse a los nuevos requerimientos presentados. Finalmente concluyeron que, los pequeños exportadores fueron susceptibles a crisis económicas, las cuales impactaron directamente en sus exportaciones, y el rápido desarrollo de la quinua elevó a los agricultores andinos a la par con los nuevos productores.

Salcedo et al. (2021) identificaron las restricciones comerciales en la exportación de quinua peruana. Para ello, emplearon la metodología de análisis estructural discreto y un método descriptivo y cualitativo con información primaria

y secundaria. Los resultados señalaron que Estados Unidos y Corea son los principales socios de Perú, pero que a su vez son los que más exigieron para cumplir con las certificaciones exigidas. Finalmente concluyeron que, estas afectaron negativamente a las exportaciones cuando los productores no poseen la capacidad para cumplir con los requerimientos de acceso a determinados mercados.

Gamboa et al. (2020) examinaron la variabilidad en los precios de la quinua de los productores de los andes. Emplearon el modelo Barnum Squire y la recopilación de datos. Obtuvieron como resultado que el aumento de los precios exportables de dicho producto impacta positivamente en la compraventa, y mano de obra de los agricultores. De esta manera, concluyeron que el crecimiento exportable e incremento de los precios tuvieron efectos en las regiones andinas más pobres debido al alto costo que adquirió la quinua a causa del boom comercial nacional e internacional que adquirió.

Alandia et al. (2020) analizaron la expansión mundial de la quinua y desafíos para la región andina. Recopilaron información de fuentes y bases de datos de los países analizados. Los resultados demostraron que en 2018 la región andina disminuyó sus volúmenes de producción, tanto Perú y Bolivia vendieron el equivalente al 74% de las exportaciones mundiales de quinua. Concluyeron que la región andina necesita alianzas locales para maximizar el sistema de producción y la cadena de valor entre agricultores y consumidores.

Gamboa et al. (2020) evaluaron la viabilidad productiva de la quinua en los andes peruanos. Para ello, emplearon la metodología de análisis empírico utilizando un muestreo de tres etapas. Los resultados señalaron que existió un incremento relevante en la exportación y producción de quinua peruana, lo que repercutió en el precio exportable que aumentó de 1.27 dólares por kilogramo en el año 2000 a 2.43 dólares en 2018, siendo el punto de auge en 2014. De esta manera, concluyeron que el apresurado desarrollo en el requerimiento internacional de la quinua aporta beneficios a los agricultores pequeños, pero a su vez, trae efectos negativos en el rendimiento económico.

Barco et al. (2019) analizaron la producción insatisfecha de quinua boliviana. Para ello, emplearon la metodología mixta y utilizaron censos y series estadísticas. Los resultados indicaron que los precios de las exportaciones presentaron impacto en la capacidad productiva boliviana, repercutiendo en las pequeñas empresas. Asimismo, concluyeron que, el incremento de precios afectó la concentración de la producción y en la entrada a nuevos mercados.

Errecart (2019) examinó la experiencia boliviana en la venta internacional de quinua. Donde empleó el enfoque mixto y se utilizó fuentes secundarias. Los resultados indicaron que la producción boliviana de quinua se incrementó considerablemente adoptando métodos de cultivo eficientes, esto se dio a causa del incremento del precio. Finalmente concluyó que desde 2015 los precios internacionales descendieron, ya que al verse estos incrementados en años anteriores y junto con una oferta sólida conllevaron a que la quinua se convirtiera en commodity, y esto provocó la fluctuación de los precios.

Bedoya et al. (2018) analizaron la creciente extensión de la quinua peruana y su intervención en la coordinación del uso de la tierra. Para ello, aplicaron un modelo de suavizamiento exponencial. Los resultados indicaron que en los siete años anteriores a 2015 el precio de exportación de la quinua se duplicó y el mercado estadounidense prevaleció como el principal comprador debido a las tendencias de consumo. Concluyeron que a causa del auge de la quinua en 2014 el precio de exportación se vio afectado impactando en el volumen exportable de estas.

Carimentrand et al. (2015) analizaron el comercio de la quinua en países andinos. Los autores realizaron un repaso de literatura de estudios de caso en tres países. Los resultados indicaron que existió una considerable demanda internacional de la quinua, pero la producción ecuatoriana no se abasteció, lo que generó que los precios tiendan a subir cada vez más, a finales de 2013. Asimismo, concluyeron que, frente al desarrollo comercial, los productores andinos de Bolivia, Perú y Ecuador deben preservar la biodiversidad

en el cultivo de la quinua administrando correctamente cadenas innovadoras y acoger políticas adecuadas en los territorios de cultivo.

A su vez, se presentaron los siguientes autores nacionales con estudios que refuerzan el tema de la investigación.

Linares y Rivera (2020) identificaron las características comerciales y que influyeron en el suministro exportable de quinua en el Perú. Donde se empleó, un enfoque deductivo, se recolectó y analizó datos. Los resultados indicaron que las medianas y grandes empresas presentaron mayor potencial para implementar el valor agregado a sus productos. A su vez, añadieron que el nivel de cultura exportable en empresas pequeñas y/o medianas, las cuales deberían incrementar su competitividad, logrando ganar participación en el mercado, y pronto podremos ser desplazados por Bolivia como principal exportador de quinua. Asimismo, concluyeron que se debe invertir en agregar valor a los productos, ya que estos presentan los precios más elevados y obtendrán más ganancias debido al poder de negociación que poseen.

Tofenio y Vasquez (2020) las barreras comerciales que impactaron en las exportaciones de quinua al mercado estadounidense. Emplearon enfoque mixto, con diseño descriptivo correlacional de corte longitudinal evolutivo. Asimismo, obtuvieron como resultado que las barreras no arancelarias sanitarias y fitosanitarias influyeron negativamente en las exportaciones peruanas de quinua dirigidas al territorio estadounidense añadiendo que el precio internacional, la demanda y oferta también influyen. Concluyeron que, los obstáculos técnicos al comercio, y la falta de especificación en medidas fitosanitarias y sanitarias propició la retención en los embarques, y recomendaron instaurar un proyecto para la promoción de variedades de quinua del Perú.

Ku (2017) analizó el desenvolvimiento de las ventas internacionales peruanas de quinua. Para ello, empleó la investigación básica con alcance

explicativo descriptivo. Los resultados indicaron que el año 2014 evidencia un crecimiento en el valor FOB y en 2016 en volumen exportado. Concluyó así, que tras declararse 2013 año internacional de la quinua las exportaciones en valor FOB se vieron incrementadas considerablemente respecto a años anteriores.

Mendoza y Quispe (2017) analizaron la relación entre barreras arancelarias y desarrollo del marketing en empresas exportadoras de la quinua. Emplearon la metodología descriptiva básica con enfoque mixto. Los resultados mostraron como consecuencia que gran parte de las empresas no presentaron inconvenientes con las barreras arancelarias debido a la existencia de los tratados o acuerdos que el Perú mantiene con otras naciones. Concluyeron así que las barreras arancelarias y el desarrollo del marketing tuvieron una relación negativa.

Huamán (2014) identificó las limitaciones y oportunidad de la quinua en Apurímac, Perú. Para ello, empleó la metodología cualitativa y descriptiva y la aplicación de fuentes tanto primarias como secundarias. Los resultados arrojaron que las restricciones que se presentaron en la agricultura son los salvaguardias, aranceles y barreras no arancelarias, esta última elevan el precio de las exportaciones. Asimismo, concluyó que en Perú la apertura de nuevos mercados y convenios redujo los aranceles, pero los nuevos productores de otros países que poseen mayor tecnología y son capaces de cumplir con certificaciones y requisitos de los mercados internacionales.

Según Andrews (2017) la quinua o *Chenopodium quinoa wild*, es proveniente de Sudamérica, la cual ha sido cultivada desde los tiempos 2000 a. C., los principales productores de esta planta son países con zonas altoandinas como Perú, Bolivia y Ecuador, los cuales han tenido este producto como parte de su cultura ancestral. Asimismo, Bonifacio (2019) mencionó que, en las zonas andinas, la quinua ha sido cultivada por las antiguas civilizaciones andinas, y que a día de hoy esta planta es aprovechada por las actuales generaciones por su valor genético.

La quinua es un grano de origen andino cultivado en el altiplano peruano principalmente en la provincia de Puno. Se tuvo conocimiento de una amplia variedad de esta semilla teniendo como principal diferenciador el tamaño, color y sabor. En Perú predominaron la quinua blanca y dulce. Las condiciones en las que se presentaron son: limpia, perlada, harina, hojuelas, pop o pirocas y otros derivados (Mincetur, 2016, p. 6).

La quinua posee una elevada cantidad de carbohidratos y proteínas de altas propiedades, las semillas de quinua son las más consumidas, y de la que más se han realizado investigaciones en el campo científico y ecológico. A causa de su incremento comercial, el grano de quinua se ha cultivado en territorios no indígenas como América del Norte, China, Japón y Europa. Su consumo suele ser variado como en semillas secas para ensaladas o cocidas para cereales, y molidas en harina o productos horneados (Li et al. 2021, p.2).

Los especialistas de Midagri (2015) mencionaron que la quinua cuenta con una amplia variedad genética permitiéndole adaptarse a distintos ambientes y en diferentes condiciones. Se tuvo conocimiento de la existencia de aproximadamente 110 variedades de quinua de acuerdo con los especialistas del INIA. La quinua presenta variedades comerciales que se producen en el Perú; como la roja, blanca y negra, sin embargo, existen cerca de 3000 ecotipos, de los cuales el INIA preservó el componente genético de aproximadamente 2000 ecotipos.

Los analistas de Agraria (2021) indicaron que en el año 2019 las variedades más exportadas de nuestro país fueron la blanca con (US\$ 94.6 millones), seguidamente se encontró la roja (US\$ 23.2 millones), posteriormente la tricolor (US\$ 11.4 millones), y por último la quinua negra. Referente a ello, Bellemare et al. (2018) mencionaron que, debido al gran auge de la quinua, los productores lograron sacar ventaja de los precios, y que el incremento de estos suele ser afectado por factores como el tipo de cambio, calidad de producto, costes de transporte, etc.

Los mercados de exportación de la quinua peruana fueron principalmente Estados Unidos, Canadá y Europa. Las regiones más productivas fueron Puno, Ayacucho, Apurímac, Arequipa, Cusco, Junín, Huancavelica, La Libertad y Cajamarca, produjeron al año un aproximado de 89,775 toneladas de quinua. Estas exportaciones beneficiaron mayormente a los productores de las zonas altoandinas (Midagri, 2021).

La exportación es un subsidio o pago que una compañía percibe por un bien o servicio ofertado en otro país que no es del vendedor (Krugman, 2006). La internacionalización y desarrollo económico de una nación o de las empresas abrieron diversas oportunidades para su internacionalización a través de las exportaciones. Por ello, Valero et al. (2016) comentaron que la exportación es la capacidad que tiene un país o economía para producir bienes o servicios, con el fin de atravesar fronteras territoriales para satisfacer necesidades en un plano comercial. Así mismo, Castro (2020) refirió que la exportación es dicha operación comercial en la que un producto o servicio es vendido a otro país. En otras palabras, es toda labor comercial legal en la que una nación lleva a cabo con otra para consumir o usar algún servicio o producto.

Esta es una forma de participación de entidades en los mercados extranjeros donde es necesario una inversión de sus recursos. Al respecto, Paul et al. (2017) indicaron que la exportación es uno de los métodos más concurridos para que las empresas, en especial las Pymes logren internacionalizarse, en la cual estas están preparadas para asumir cierto nivel de riesgo y compromiso con el fin de adentrarse en los mercados internacionales.

Al llevar a cabo dicho proceso es imprescindible tener en cuenta ciertos factores que impactan positiva o negativamente en el rendimiento o desplome de la actividad exportadora.

El tamaño de la empresa se encontró dentro de las variables que pueden reflejar su éxito. Por ello, Caicedo et al. (2021) indicaron que el tamaño de la empresa influyó en las exportaciones, ya que, a mayor experiencia de las

empresas, obtuvieron mayor oportunidad de aprovechar y cumplir con los requisitos para entrar a nuevos mercados. Para las empresas más pequeñas la exportación presenta retos particulares a su falta de recursos y desconocimiento sobre los mercados de exportación. Estas también desalentaron la exportación cuando las oportunidades del mercado nacional o el crecimiento son lo suficientemente grandes como para satisfacer sus objetivos de crecimiento o beneficios (Gkypali et al. 2021).

Las empresas se vieron limitadas por la cantidad de recursos disponibles y el difícil acceso a fuentes de financiamiento para lograr su continuidad en los mercados internacionales. Según Paul et al. (2017) la antigüedad y experiencia de la empresa garantiza mayor continuidad exportadora, esta mide la estabilidad de las empresas en el ámbito internacional, teniendo en cuenta el número de años exportados durante un determinado periodo (Zambrano et al. 2017). Una empresa es un conjunto económico productivo que, a través de factores como el capital y el trabajo buscan adquirir beneficios a través de la productividad y comercialización de servicios o bienes que son ofertados en el mercado (BCRP, 2022).

En el Perú la clasificación de empresas se puede medir a través de las ventas anuales producidas o también llamadas (UIT) Unidades Impositivas Tributarias (INEI, 2013). Actualmente, los especialistas de Sunat (2022) el valor de una UIT es de S/. 4600 según el Decreto N° 398-2021-EF. Para el estudio se utilizó la UIT del 2021 que equivale a S/. 4400 según el Decreto N° 392-2020-EF.

Toyama & Calle (2017) sostuvieron que el tamaño de las empresas peruanas se puede definir según el volumen de producción o ventas y estas determinan el límite entre las micro y pequeñas empresas, y entre medianas y grandes empresas; colocando como segunda opción la cuantía por capital o número de trabajadores.

Tras la constitución del GATT que monitorea el sistema multilateral del comercio, se decidió reducir los aranceles internacionales lo que dió paso a la creación de medidas que logren regular el ingreso de mercancías (OMC, 2022). Por ello, Mayer (2015) mencionó que tras las reducciones de los aranceles, la alternativa que aplicaron los países para resguardar sus industrias nacionales fue la de aplicar barreras no arancelarias que cumplen la función de reducir el ingreso de mercancías mediante medidas públicas o privadas como: políticas comerciales, impuestos, controles, reglamentos técnicos y de competencia leal, entre otros.

Los analistas del Institute for Government (2022) mencionaron que las barreras no arancelarias son disposiciones desiguales a los aranceles aduaneros que se desenvuelven como impedimentos al comercio internacional que comprende regulaciones, las cuales sugieren los procedimientos de fabricación, manipuleo y publicidad de mercancías; cuotas, que dictaminan un límite de productos que se pueden ofertar; y reglas de origen, que demandan evidencias de la nación en la que se fabricaron los productos.

Los aranceles aplicados a la importación de productos disminuyeron debido a los diversos acuerdos que se celebraron entre dos o más naciones, por esa razón las medidas para-arancelarias y no arancelarias se intensificaron y controlaron el flujo de productos intercambiados entre naciones. Respecto a ello, los especialistas de Siicex (2022) mencionaron que las medidas para-arancelarias son contingentes que tienen impacto en el valor de las importaciones de modo semejante a cómo afectan las medidas arancelarias.

Las medidas no arancelarias repercuten económicamente en el comercio internacional a través de regulaciones impuestas por los gobiernos de cada país con el propósito de limitar las importaciones de bienes y servicios. Las regulaciones más comunes y requeridas son: medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas de protección al comercio y normas de origen, obstáculos técnicos al comercio, inspecciones previas a la expedición (Unctad, 2019). Referente a ello, Baena (2017) añadió que el proteccionismo comercial aumentó

considerablemente conllevando al crecimiento de políticas comerciales, a lo cual el sector agrícola se vio afectado por las medidas proteccionistas.

El precio de venta internacional según Kotler y Armstrong (2003) es la cantidad monetaria que los vendedores perciben por ofertar un servicio o producto a un comprador. Según Torres (2016) para lograr determinar el precio de una mercancía para la exportación se debe analizar los costos de la producción y comercialización. Tan y Sousa (2011) mencionaron que para poder determinar el precio de exportación se necesitan estrategias eficientes debido a que se deben tener en cuenta las diferencias sociales, económicas, entre otros que tienen cada país.

Asimismo, es importante aclarar que el cálculo de estos debe ser separado a cómo se calculan los costos para el mercado nacional. Por su parte, Fracasso et al. (2022) mencionaron que las compañías modificaron sus precios de exportación con el propósito de prever fluctuaciones que se puedan ocasionar en el mercado de destino o variaciones en las divisas y tipo de cambio. Asimismo, las empresas exportadoras ajustaron sus márgenes como reacción a las oscilaciones en el tipo de cambio para no afectar su beneficio (Corsetti et al. 2022).

Los funcionarios del BCRP (2022) mencionaron que todo bien o servicio tiene una valuación monetaria o mediante otro elemento de cambio, el precio es establecido libremente por el mercado en función a la oferta y demanda existente o por las autoridades al cual se le denomina precio controlado.

Al hablar de precio de exportación, se entiende como la valorización que se le otorga a los servicios y bienes, es una cantidad requerida de dinero para poder obtener o comprar servicios o productos específicos en cantidades requeridas (ProMéxico, 2014). Los analistas del INEI (2013) mencionaron que el Índice de Precios de Exportación (IPEX) calcula fluctuaciones en los precios de productos exportados en un determinado tiempo, teniendo en cuenta un periodo como base para el cálculo.

III. METODOLOGÍA

En el capítulo se detalló la metodología utilizada en el estudio, así como el tipo y diseño de investigación empleado, y la operacionalización de las variables estudiadas. A su vez se dieron a conocer la población; así como los procesos de recolección de datos aplicados.

3.1 Tipo y diseño de investigación

La investigación fue de tipo aplicada. Nicomedes (2018) señaló que la investigación de tipo aplicada se posiciona en la resolución de problemas de investigación, en la cual se exponen problemas o hipótesis para contribuir a resolver dichos problemas mediante la formulación de estrategias. En tal sentido, fue de tipo aplicada, ya que se planteó hipótesis para los problemas de investigación encontrados.

El enfoque de esta investigación fue cuantitativo. Según Martínez (2018) mencionó que el enfoque cuantitativo hace uso de información estadística la cual es cuantificada y se le da relación con el tema tratado en la investigación. Se recopiló información de las exportaciones de quinua peruanas durante los años 2017 a 2021 analizando los factores que influyeron en las mismas.

La presente investigación fue de diseño no experimental. Según Arias (2021) refirió que este diseño no presenta estímulos que provoquen algún tipo de cambio en las variables de estudio y son observadas en su ambiente natural sin provocar ninguna alteración por parte del investigador. En este sentido, fue de diseño no experimental, puesto que se evaluaron las variables de exportación sin manipulación o alteración de su entorno.

A la vez, el autor señaló que la investigación de corte longitudinal de tendencia, ya que se estudiaron ciertas características de las variables a lo largo del tiempo o de periodos con el fin de observar algún tipo de cambio y comparar

resultados. Según lo expuesto, el presente estudio es de tipo longitudinal de tendencia, ya que se analizó un grupo de datos en distintos puntos de tiempo, comprendidos en el periodo de 2017 - 2021.

3.2 Variables y operacionalización

Definición conceptual

Se identificó como variable dependiente, la exportación de quinua. A su vez, las variables independientes fueron: tamaño de la empresa, barreras no arancelarias y precio. Véase (Anexo 1) para observar la matriz de operacionalización de dichas variables.

La Exportación según Rodríguez (2019) es el envío legal de mercancías hacia mercados internacionales para su venta o consumo, las cuales se rigen a la Ley aduanera existente y es de suma importancia cumplir con las reglas y obligaciones impuestas en la norma.

El Tamaño de la empresa se pueden definir según 2 criterios, el porcentaje de empleados que ejercen en las mismas y la cantidad de ingresos establecidas según el régimen al que se acogen, en el cual no deben superar el límite de ventas establecidas por unidad impositiva tributaria (UIT). Trigo (2019). Las cuales están clasificadas según la Ley N° 30230 clasificándose así en:

La microempresa es aquella empresa cuyas ventas anuales no sobrepasan 150 UIT, la pequeña empresa oscila entre 150 a 1700 UIT, la mediana empresa varía entre 1700 a 2300 UIT de forma anual y la gran empresa es superior a las 2300 UIT de forma anual.

Las barreras no arancelarias, intervienen a través de regulaciones impuestas por los gobiernos de cada país con el propósito de limitar las importaciones de servicios y bienes (Unctad, 2019).

El precio de exportación según Zevallos (2018) indicó que es el valor monetario que se atribuye al intercambio comercial donde intervienen tanto el comprador como el vendedor.

Definición operacional

Exportación, la operacionalización se realizó en base a un análisis de los factores que influyen en las exportaciones peruanas de quinua en miles de dólares valor FOB.

Tamaño de la empresa, los analistas del INEI (2013) alegaron que las empresas son clasificadas dependiendo de los niveles de ventas alcanzados, que son determinadas en unidades impositivas tributarias (UIT). Las microempresas generan hasta 150 UIT, las pequeñas empresas desde 150 hasta 1700 UIT, la mediana empresa genera desde 1700 hasta 2300 UIT y las grandes empresas superan las 2300 UIT.

Las barreras no arancelarias, aumentan el costo de las importaciones similar a las medidas arancelarias a través de regulaciones (Siicex, 2022). La medición se realizó según la cantidad de barreras impuestas por cada mercado.

El precio de exportación, el precio de las exportaciones peruanas se comercializa en valor FOB por kilogramo (Zevallos, 2018, p. 11).

3.3 Población, muestra y muestreo

La población estudiada estuvo formada por criterios que influyen en la selección de la misma, es decir los sujetos analizados deben cumplir ciertos requisitos que ya se encuentran instaurados para poder desarrollar la investigación (Mucha et al. 2020).

En ese sentido, el estudio estuvo constituido por una población global de 65 empresas exportadoras de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.

Criterios de inclusión

Empresas que mantuvieron una continuidad exportadora de 5 años consecutivos entre 2017 - 2021, donde se verificó que obtuvieron mayor porcentaje de mercado y a su vez, generaron mayor aporte en la economía del Perú. Dentro de las cuales solo 65 empresas exportadoras cumplieron con los criterios solicitados.

Criterios de exclusión

Empresas exportadoras de quinua con una cantidad consecutiva menor a los 5 años de exportación en los mercados internacionales en el periodo 2017 - 2021.

Se empleó el método del censo, de acuerdo con Palella y Martins (2016) el estudio tipo censal consiste en utilizar el total de la población, siendo así innecesario el empleo de la muestra. (pág. 105). Es decir, en la recopilación de información se tuvo un recuento de individuos sin obtener densidades relativas, asemejándose a un censo absoluto.

3.3.4 Unidad de análisis

Los actores o unidades de análisis del estudio según Cárdenas (2018) pueden estar compuestas por personas, entidades, países y variables que formen parte de la población o universo total. En el estudio la unidad de análisis la conformaron cada empresa exportadora que representa a la población total de estudio. Así mismo, cada una de estas cumplió con los requisitos o criterios para poder ser seleccionadas y por ende sujeta a medición.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica empleada fue el análisis documental, según González (2017) es un grupo de acciones que permiten al investigador observar y valorar documentos verídicos tanto físicos como electrónicos con la finalidad de su

posterior uso en futuras investigaciones. Por ello, se recolectó datos numéricos de fuentes primarias y secundarias tales como Kunaq, Sunat, PromPerú; con la intención de señalar los factores que influyeron en las exportaciones de quinua peruana, mediante el registro histórico de exportaciones durante el periodo 2017-2021.

En relación al instrumento de investigación, Hernández et al. (2018) mencionaron que la ficha de análisis cuantitativo, es una herramienta que se emplea para recolectar datos y registrar información de relevancia para la correcta construcción del estudio. Para ello, la ficha de recolección de datos, fue evaluada por tres validadores expertos en el tema de investigación, cada uno dió su validación y el promedio de las tres evaluaciones dio como promedio 71.66% de confiabilidad al instrumento Véase (Anexo 3).

3.5 Procedimientos

Los procedimientos empleados en esta investigación, se iniciaron con la recolección de datos en fuentes claves de información como: revistas indexadas, artículos científicos y estudios avalados por expertos, base de datos y libros. Para ello, se utilizaron distintas formas de búsquedas, mediante palabras claves: factores de exportación, quinua peruana, precio de exportación, tamaño de la empresa, la partida arancelaria de la quinua, los tipos de aranceles aplicables, barreras no arancelarias, etc. Así mismo, se aplicó el programa estadístico SPSS 27, el cual ayudó a determinar el nivel de correlación que tuvieron las variables estudiadas.

3.6 Método de análisis de datos

Para la aplicación de análisis de datos y validación de las hipótesis se realizó con la técnica estadística de correlación lineal múltiple, por medio del

análisis de información a través del programa Excel, a su vez se utilizó el sistema estadístico SPSS 27, donde se utilizó el test de Kolmogorov-Smirnov, puesto que la muestra fue mayor a 50 y el coeficiente de correlación de Pearson, previa prueba de normalidad para la validación de las variables. Así mismo se halló un modelo predictivo previa verificación de los supuestos: linealidad, homocedasticidad, independencia de errores, normalidad, resumen del modelo, no colinealidad y anova.

3.7 Aspectos éticos

La veracidad y calidad de la investigación presentada se realizó a través del manual de normas APA séptima edición, respetando las ideas y propiedad intelectual reunida de los autores citados de las diferentes fuentes, artículos, libros, etc. utilizadas en la investigación; así mismo se ejecutó el Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo con el objetivo de mantener la confiabilidad de los resultado, haciendo uso del programa de prevención de plagio Turnitin para asegurar la autenticidad del autor con un máximo permitido del 18% de coincidencia. A su vez, las fuentes de información empleadas para la investigación fueron primarias y secundarias que incluyen entidades gubernamentales e instituciones del estado que certifican la veracidad de los resultados obtenidos.

IV. RESULTADOS

El capítulo presentó resultados descriptivos y estadísticos, en el primero se mostraron los resultados a través de las medias de la variable dependiente e independientes. En el segundo, se realizó la comprobación de las hipótesis a través del programa estadístico SPSS 27.

4.1 Datos descriptivos de los indicadores utilizados

Tabla 1

Estadísticos descriptivos de las variables

	Desv.		N
	Media	Desviación	
Exportación FOB en dólares	4.18E+06	2.14E+06	65
Tamaño de la empresa	3.77	0.425	65
Precio por kilo	2.4227	0.45603	65
Barreras no arancelarias	31.14	3.230	65

Nota. Media entre de las variables

Según los resultados obtenidos, la variable exportación presentó una media de \$ 4,176,530 dólares, por su parte las variables independientes, tamaño de la empresa obtuvo una media de 3.77 con un rango oscilante entre 3 y 4; precio por kilo una media de 2.42 con un rango que osciló entre \$1.5 - \$ 3.6; y las barreras no arancelarias con una media de 31.14, con un rango que fluctuó entre 15 a 36 la cantidad de barreras necesarias para exportar a distintos países.

4.2 Prueba de la hipótesis general

Supuestos:

4.2.1. Normalidad

H₀: Los datos de la muestra de la variable Exportación no tienen distribución normal

H₁: Los datos de la muestra de la variable Exportación tienen distribución normal.

Tabla 2

Prueba de normalidad de la variable dependiente

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Exportación FOB en dólares	0.101	65	0.100

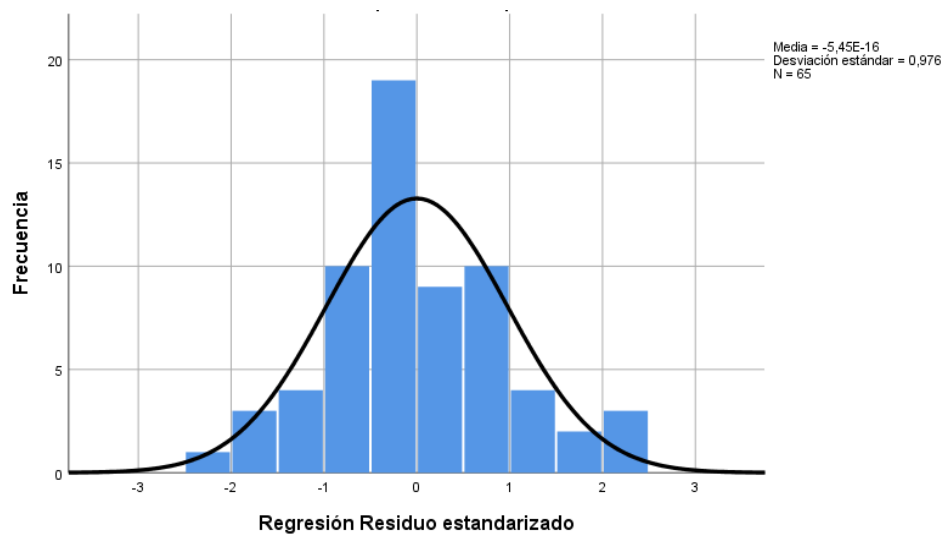
a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. Significancia de la variable dependiente

Puesto que la prueba de normalidad tuvo una muestra superior a 50 datos, se utilizó la prueba Kolmogorov-Smirnov. A su vez, las variables tuvieron una distribución normal, debido a que la significancia fue mayor a 0.05, por lo que se utilizaron estadígrafos paramétricos para las pruebas de hipótesis.

Figura 1

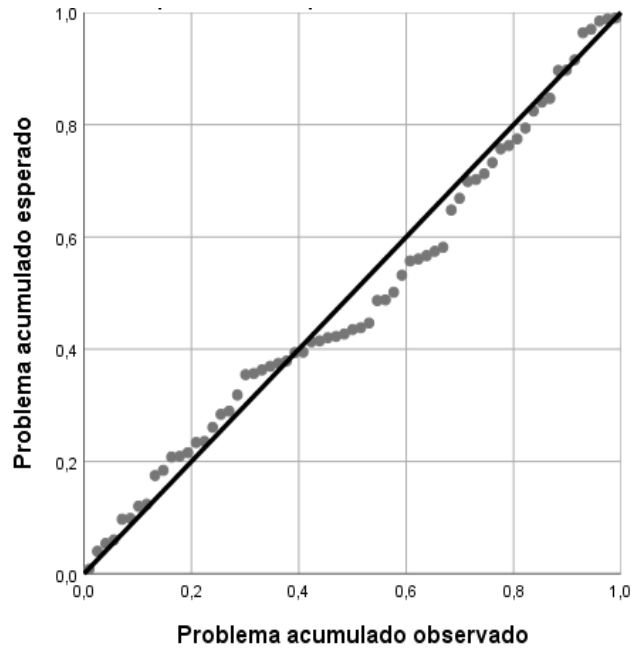
Histograma de la variable dependiente



Nota. Normalidad de la variable dependiente

Figura 2

Probabilidad normal de la variable dependiente



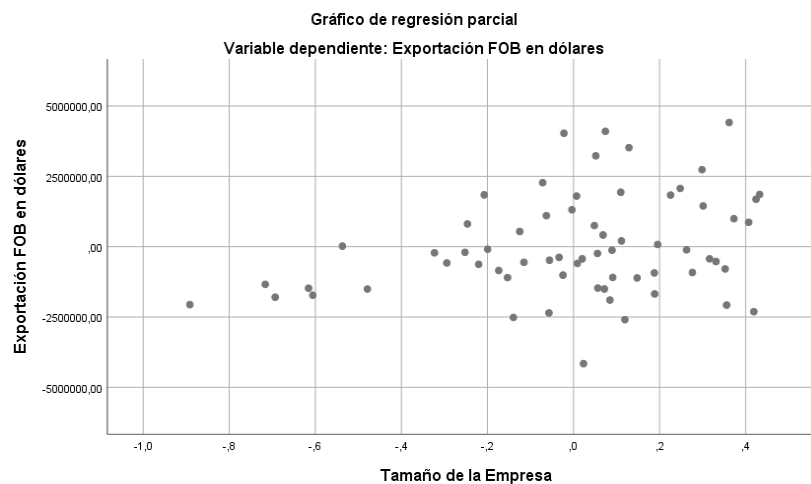
Nota. Normalidad de la variable dependiente

En la figura 1 y 2 se observó que, si bien los errores no se encuentran todos en la línea de tendencia, tienden a seguir una distribución normal.

4.2.2. Linealidad

Figura 3

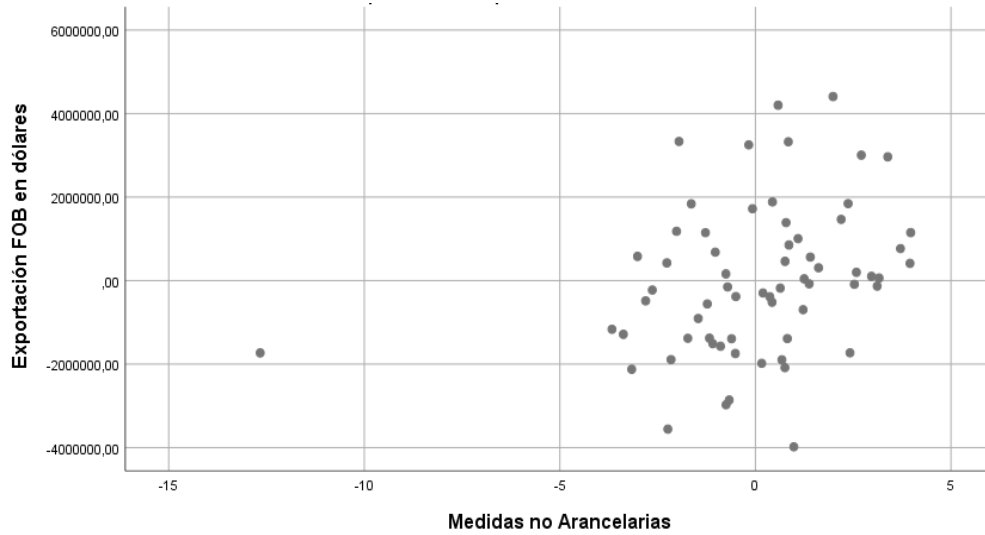
Regresión parcial de la variable tamaño de la empresa



Nota. Relación entre la variable dependiente y la variable independiente

Figura 4

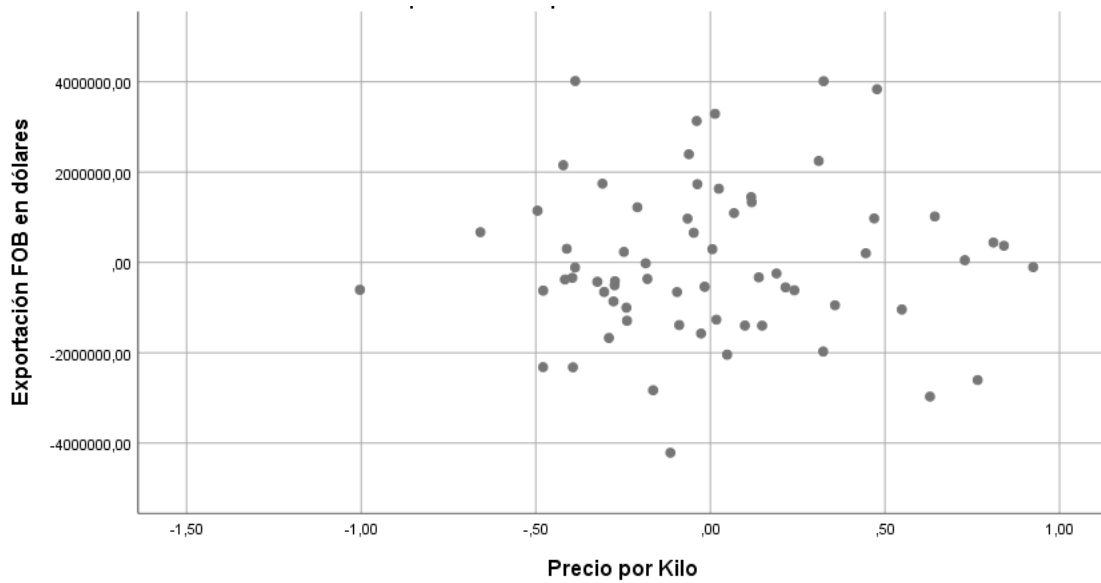
Regresión parcial de la variable barreras no arancelarias



Nota. Relación entre la variable dependiente y la variable independiente

Figura 5

Regresión parcial de la variable Precio

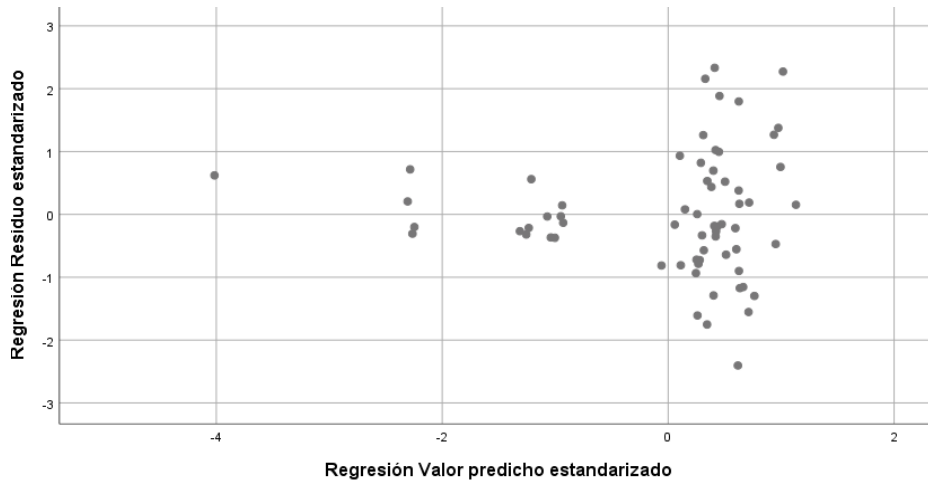


Nota. Relación entre la variable dependiente y la variable independiente

4.2.3. Homocedasticidad

Figura 6

Dispersión de la variable dependiente



Nota. Varianza de la variable dependiente

De acuerdo al gráfico 6, se observó que gran parte de los residuos son aleatorios, por ello se puede inferir que se cumple el supuesto de homocedasticidad.

4.2.4. No Colinealidad

Tabla 3

Diagnóstico de colinealidad

Modelo	Estadísticas de colinealidad	
	Tolerancia	VIF
(Constante)		
Tamaño de la empresa	0.497	2.013
1 Precio por kilo	0.751	1.332
Barreras no arancelarias	0.604	1.656

a. Variable dependiente: Exportación FOB en dólares

Nota. Grado de tolerancia y VIF de las variables independientes

La tabla de coeficientes verificó el supuesto de no colinealidad entre las variables, el gráfico mostró que la tolerancia fue mayor a 0,10 en las tres variables, y los valores del VIF fueron menores a 10 en todas las variables. Por ello, se puede decir que no existieron dificultades de colinealidad.

4.2.5. Independencia de los errores

Tabla 4

Resumen del modelo^b

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	,606 ^a	0.367	0.336	1.75E+06	1.871

a. Predictores: (Constante), Barreras no arancelarias, Precio por kilo, Tamaño de la empresa

b. Variable dependiente: Exportación FOB en dólares

Nota. Tabla que explica el R ajustado del modelo

Se verificó la independencia de los errores, ya que el valor de Durbin Watson fue de 1,871 dentro del rango establecido de 1,5 a 2,5. El valor de Durbin Watson se emplea para comprobar si existe presencia de autocorrelación en el modelo. Es decir, permite conocer si existe independencia de los errores (Merino 2015).

Tabla 5

Anova^a del modelo de regresión lineal múltiple

Modelo	Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	1.08E+14	3	3.60E+13	11.806	,000 ^b
1 Residuo	1.86E+14	61	3.05E+12		
Total	2.94E+14	64			

a. Variable dependiente: Exportación FOB en dólares

b. Predictores: (Constante), Barreras no arancelarias, Precio por kilo, Tamaño de la empresa

Nota. Tabla que explica la relación lineal entre la variable dependiente y las variables independientes

La tabla resumen del modelo indicó que en el modelo definido sobre las exportaciones FOB en dólares explica el 33.6% de varianza de la variable dependiente, de forma significativa ya que se obtuvo 0,000, como se observó en la significancia de Anova.

Tabla 6

Modelo de regresión lineal múltiple

Coefficientes^a					
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	T	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
(Constante)	-9.82E+06	2.98E+06		-3.295	0.002
Tamaño de la empresa	1.79E+06	7.29E+05	0.354	2.452	0.017
1 Precio por kilo	1.40E+05	5.52E+05	0.030	0.253	0.801
Barreras no arancelarias	2.22E+05	8.69E+04	0.335	2.556	0.013

a. Variable dependiente: Exportación FOB en dólares

Nota. Tabla que explica el coeficiente estandarizado beta

La data obtenida representó un considerable porcentaje de los factores que influyeron en la exportación. Según la validación realizada a través del SPSS, el nivel de significancia del tamaño de la empresa fue de $0.017 < 0.05$ y barreras no arancelarias fue de $0.013 < 0.05$ al ser ambas < 0.05 nos indicó que las variables fueron significativas y por lo tanto se consideraron como predictoras, por lo que sí existió un modelo de regresión lineal.

Así mismo, los factores que influyeron según orden de importancia son: el tamaño de la empresa, seguido de las barreras no arancelarias.

Formulación del modelo de regresión lineal múltiple:

y : Variable dependiente

b_1, b_2 : Coeficientes

x_1, x_2 : Variables independiente

ε : margen de error

$$Y = (b_0 + b_1 + b_2 + e)$$

$$Y = (1787629.70_{te} + 222265.28_{bna} + e)$$

4.3 Prueba de la hipótesis específica 1

HE1₀: El tamaño de la empresa no influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.

HE1₁: El tamaño de la empresa influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.

Tabla 7

Prueba de normalidad de la variable tamaño de la empresa

		Kolmogorov-Smirnov ^a		
		Estadístico	gl	Sig.
Exportación FOB	3	0.190	15	0.152
en dólares	4	0.122	50	0.059

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. Distribución de la variable de Tamaño de la Empresa

Dado que la prueba de normalidad tuvo una muestra superior a 50 datos, se empleó la prueba Kolmogorov-Smirnov para todas las variables independientes. A su vez, las variables tuvieron una distribución normal, ya que la significancia obtenida fue mayor al p valor (0.05). Por ello, se empleó la prueba de Pearson para conocer la correlación entre variables.

Tabla 8

Correlación de tamaño de la empresa y exportaciones FOB en dólares

		Tamaño de la empresa
Exportación FOB en dólares	Correlación de Pearson	,537**
	Sig. (bilateral)	0.000
	N	65

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

* . La correlación es significativa en el nivel 0.05 (bilateral).

Nota. Significancia de la variable Tamaño de la Empresa

De acuerdo a los resultados alcanzados en la prueba de correlación de Pearson, la significancia fue inferior a 0.05 y presentó correlación positiva moderada de 0,537. De tal manera, se admitió la hipótesis alterna y se deniega la hipótesis nula. Por ende, el tamaño de la empresa influyó en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.

4.4 Prueba de la hipótesis específica 2

HE1₀: Las barreras no arancelarias no influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.

HE1₁: Las barreras no arancelarias influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.

Tabla 9

Prueba de normalidad de la variable barreras no arancelarias

		Kolmogorov-Smirnov ^b		
Barreras no arancelarias		Estadístico	Gl	Sig.
	24	0.234	4	
Exportación FOB en dólares	30	0.178	8	,200*
	31	0.229	19	0.010
	32	0.183	14	,200*
	33	0.132	11	,200*
	35	0.195	5	,200*

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Exportación FOB en dólares es constante cuando Barreras no arancelarias = 14. Se ha omitido.

b. Corrección de significación de Lilliefors

- c. Exportación FOB en dólares es constante cuando Barreras no arancelarias = 29. Se ha omitido.
- e. Exportación FOB en dólares es constante cuando Barreras no arancelarias = 34. Se ha omitido.
- f. Exportación FOB en dólares es constante cuando Barreras no arancelarias = 36. Se ha omitido.

Nota. Distribución de la variable barreras no arancelarias

Las variables tuvieron una distribución normal, ya que la significancia obtenida es mayor a 0.05. Por ello, se empleó la prueba de Pearson para conocer la correlación entre las variables.

Tabla 10

Correlación de la variable barreras no arancelarias y exportaciones FOB en dólares

		Barreras no arancelarias
Exportación FOB en dólares	Correlación de Pearson	,540**
	Sig. (bilateral)	0.000
	N	65

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

* . La correlación es significativa en el nivel 0.05 (bilateral).

Nota. Significancia de la variable barreras no arancelarias

De acuerdo a los resultados alcanzados en las pruebas de correlación de Pearson, la significancia fue inferior a 0.05 y presentó correlación positiva moderada de 0,540. De tal manera, se aceptó la hipótesis alterna y se rechazó la hipótesis nula. En tal medida, las barreras no arancelarias influyeron en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.

4.5 Prueba de la hipótesis específica 3

HE1₀: El precio no influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.

HE1₁: El precio influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.

Tabla 11

Correlación de la variable precio y exportaciones FOB en dólares

		Precio por Kilo
Exportación FOB en dólares	Correlación de Pearson	-0.129
	Sig. (bilateral)	0.307
	N	65

Nota. Significancia de la variable Precio

De acuerdo a los resultados alcanzados, la significancia es mayor a 0.05, por ello no existió correlación entre las variables.

V. DISCUSIÓN

En el presente capítulo se desarrolló la discusión de los resultados obtenidos para cada uno de los objetivos y se comparó con los resultados alcanzados por otros autores, los cuales reafirman o rechazan nuestra teoría.

En correspondencia al objetivo específico 1, se obtuvo que el tamaño de la empresa mediana y grande influyó en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017-2021 de manera positiva y moderada (0.537). En la misma línea, Linares y Rivera (2020) señalaron que el tamaño de la empresa influyó en las exportaciones de quinua, dado que las medianas y grandes empresas presentaron mayor potencial para implementar el valor agregado a sus productos exportados. Adicionalmente, se verificó que las medianas y grandes empresas presentaron continuidad exportadora durante el periodo estudiado superando el millón de dólares exportados por año. Dichos resultados fueron similares a los expuestos por Bazile et al. (2021) y Alandia et al. (2020) quienes mencionaron que los exportadores con mayor posicionamiento lograron adaptarse a los nuevos requerimientos presentados y afrontaron los problemas de abastecimiento de producción y tecnología.

Por lo tanto, el tamaño que posee una empresa repercute en sus ventas internacionales, ya que determina su suficiencia para adaptarse a los requerimientos de los distintos mercados de destino.

En relación al objetivo específico 2, se obtuvo que las barreras no arancelarias influyeron en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017-2021 de manera positiva moderada (0.540). En contraposición a los resultados expuestos por Tofenio y Vasquez (2020) y Huamán (2014) quienes mencionaron que las barreras no arancelarias influyeron de forma negativa en las exportaciones de quinua dado que los exportadores de menor capacidad financiera poseen menor capacidad para cumplir con las certificaciones y los requisitos impuestos por mercados internacionales. Además, los resultados indicaron que el mercado español es el que presenta mayores regulaciones. A diferencia de Salcedo et al. (2021) y Zambrano y Panta (2022) quienes

concluyeron que los mercados con mayores regulaciones fueron Estados Unidos y Corea del Sur para las exportaciones de quinua.

En consecuencia, las barreras no arancelarias ejercen el rol de proteccionismo nacional y regulan estándares de calidad rigurosos controlando la entrada de mercancías, que pueden ser asumidos por las medianas y grandes empresas mayormente por la capacidad financiera y nivel de preparación que poseen.

En relación al objetivo específico 3, se evidenció que el precio no influyó en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017-2021. Al analizar los precios de exportación de quinua en kilogramos se observó que los precios descendieron año tras año. En la misma línea Errecart (2019) mencionó que la reducción de los precios de la quinua se debe a que el producto se convirtió en un commodity, por la alta oferta presentada. A diferencia de los resultados obtenidos por Gamboa et al. (2020); Bedoya et al. (2018) y Carimentrand et al. (2015) quienes mencionaron que los precios de exportación experimentaron una tendencia creciente a causa del incremento del volumen exportable de la quinua que se generó a partir del año 2014, luego de que el año 2013 se declaró: Año Internacional de la quinua, el precio impactó en el volumen exportado. A su vez Barco et al. (2019) añadieron que la capacidad productiva se vio afectada por el alza de los precios de exportación.

Por ende, si bien los resultados no mostraron relación significativa entre el precio y las exportaciones de las medianas y grandes empresas, lo mencionado por los autores en la base teórica indicó que el precio tiene gran influencia en la producción de quinua peruana exportable.

En relación al objetivo general, determinar los factores que influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021; al examinar la dimensión exportaciones, se observó que los envíos de FOB en dólares se vieron incrementados en los tres primeros años del periodo analizado. Sin embargo, en el año 2020 se observó una disminución en las exportaciones debido a la

coyuntura atravesada por el Covid 19, y en el último año transcurrido se observó un realce en los envíos de quinua. A su vez, el año 2014 evidencia un crecimiento en el valor FOB y en 2016 en volumen exportado, tras declararse 2013 el año internacional de la quinua las exportaciones en valor FOB se vieron incrementadas considerablemente respecto a años anteriores (Ku 2017). Al analizar los factores, se determinó que el tamaño de la empresa y las barreras no arancelarias influyen en las exportaciones quinua peruana.

Por último, las limitaciones que se manifestaron en el proceso de la investigación fueron la exigua información relevante al tema y el mínimo acceso a datos de empresas que nos hubieran permitido estudiar diferentes variantes de la quinua, claro ejemplo de ello, no se analizaron profundamente otras subpartidas arancelarias de la quinua debido a que la plataforma RAM solo contaba con información de las barreras no arancelarias de la subpartida 1008509000, ya que al año 2020 representa aproximadamente el 95% de las exportaciones peruanas de quinua. Además, para lograr obtener información detallada de los precios de exportación que se manejaron para cada país se necesitaba una cuenta en la plataforma Veritrade que tenía un costo de suscripción. Dentro de las fortalezas de la investigación, se pudo hallar un modelo de regresión lineal múltiple al relacionar la variable dependiente con las independientes, tamaño de la empresa y barreras no arancelarias.

VI. CONCLUSIONES

Las conclusiones de la investigación fueron las siguientes:

1. Al determinar los factores que influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021, se concluyó que el tamaño de la empresa y las barreras no arancelarias influyeron en la exportación de quinua en el periodo analizado. De esta manera, se brindó información confiable acerca del producto para futuras investigaciones. Así mismo, contribuirá en la toma de decisiones de entidades, ofertantes y demandantes.
2. La investigación tuvo como objetivo precisar si el tamaño de la empresa influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021, se concluyó que el tamaño de la empresa influyó en las exportaciones de quinua peruana positiva y moderadamente. Las medianas y grandes empresas no presentaron problemas para realizar cada año grandes envíos de quinua a distintos mercados, manteniendo un precio fijo y cumpliendo con los requisitos impuestos por cada mercado.
3. El estudio tuvo por objetivo revisar si las barreras no arancelarias influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021, se determinó que las barreras no arancelarias influyeron en las exportaciones de quinua peruana, puesto que las restricciones que impusieron los principales mercados importadores de la quinua exigen mayores estándares de calidad a cumplir, como lo son las certificaciones sanitarias y fitosanitarias, las cuales no implican una gran adversidad para las medianas y grandes empresas.
4. El objetivo de la investigación fue determinar si el precio influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021, se evidenció que el precio no influye en las exportaciones de quinua peruana. Esto pudo ser causa del alza en la oferta internacional y la limitada información que se manejó para los precios específicos para cada país de destino.

VII. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones de la investigación son las siguientes:

1. Se sugiere tener en consideración otros factores importantes como el desempeño exportador, nivel de producción, etc. para poder medir la relación de las variables, con la finalidad de profundizar y hallar factores importantes en la exportación de quinua, para poder ser referentes para nuevas empresas.
2. Realizar un análisis enfocado a las micro y pequeñas empresas con el fin de ampliar el rango de empresas con continuidad exportadora y analizar a mayor profundidad la fluctuación de los precios y así poder medir si existe una relación de influencia en las exportaciones.
3. Analizar a profundidad los puntos de cada requisito no arancelario y el nivel de dificultad para su ingreso, como certificaciones, documentos, LRM, etc. que interfieren en el posicionamiento y continuidad exportadora de las empresas en crecimiento.
4. Ampliar la investigación científica en base a las partidas de la quinua y productos derivados los cuales han ido en crecimiento durante los últimos 5 años. Profundizar el análisis de la evolución histórica de estas partidas, ya que, al ser puntos aún no abordados en investigaciones, permitirán desarrollar conocimiento relevante tanto para estudiantes, exportadores, importadores y empresas en general.

REFERENCIAS

- Alandia, G., Rodriguez, J. P., Jacobsen, S. E., Bazile, D., & Condori, B. (2020). Global expansion of quinoa and challenges for the Andean region. *Global Food Security*, 26, 100429. <https://doi.org/10.1016/j.gfs.2020.100429>
- Andrews, D. (2017). Race, Status, and Biodiversity: The Social Climbing of Quinoa. *The Journal of Culture & Agriculture*, 39(1), 15-24. <https://doi.org/10.1111/cuag.12084>
- Aranda, Y., Romero, T. (2018). *Incidencia de las exportaciones agrícolas en el crecimiento económico del sector agrario en el Perú 2000-2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Santiago Antunez de Mayolo]. Archivo digital. <http://repositorio.unasam.edu.pe/handle/UNASAM/2911>
- Baena-Rojas, J. (2017). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 543-562. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29058775003>
- Banco Central de Reserva del Perú (2022) Glosario de términos. [https://www.bcrp.gob.pe/publicacione\\$glosario/p.html](https://www.bcrp.gob.pe/publicacione$glosario/p.html)
- Barco-Gamarra, M. T. D., Foladori, G., & Soto-Esquivel, R. (2019). Insustentabilidad de la producción de quinua en Bolivia. *Estudios sociales. Revista de alimentación contemporánea y desarrollo regional*, 29(54). <https://doi.org/10.24836/es.v29i54.807>
- Bazile, D., Andreotti, F., Biaggi, C., Murillo, A. C., Chevarria-Lazo, M., Chura, E., ... & Tapia-Nunez, M. E. (2021). The Quinoa at the time of COVID-19: new coordination between Andean producers. *Cahiers Agricultures*, 7-7. <https://doi.org/10.1051/cagri/2021016>

- Bazile, D., Bertero, H. D., & Nieto, C. (2015). State of the art report on quinoa around the world in 2013. <https://www.fao.org/3/I4042E/i4042e.pdf>
- Bedoya-Perales, N. S., Pumi, G., Mujica, A., Talamini, E., & Domingos Padula, A. (2018). Quinoa expansion in Peru and its implications for land use management. *Sustainability*, *10*(2), 532. <https://doi.org/10.3390/su10020532>
- Bellemare, M. F., Fajardo-Gonzalez, J., & Gitter, S. R. (2018). Foods and fads: The welfare impacts of rising quinoa prices in Peru. *World Development*, *112*, 163-179. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.07>
- Bonifacio, A. (2019). Improvement of Quinoa (*Chenopodium quinoa* Willd.) and Qañawa (*Chenopodium pallidicaule* Aellen) in the context of climate change in the high Andes. *Ciencia e investigación agraria: revista latinoamericana de ciencias de la agricultura*, *46*(2), 113-124. <https://doi.org/10.7764/rcia.v46i2.2146>
- Caicedo, L. N. Q., Cabeza, B. M. Q., Quiñónez, J. A. C., & Lara, J. J. R. (2021). Diversificación geográfica de las exportaciones de mango ecuatoriano. *Revista de ciencias sociales*, *27*(3), 432-442. <https://produccioncientificaluz.org/index.php/rcs/index>
- Cárdenas, J. (2018). Investigación cuantitativa, trAndeS Material Docente, No. 10, Berlín: trAndeS - Programa de Posgrado en Desarrollo Sostenible y Desigualdades Sociales en la Región Andina. <http://dx.doi.org/10.17169/refubium-216>
- Carimentrand, A., Baudoin, A., Lacroix, P., Bazile, D., & Chia, E. (2015). Quinoa trade in Andean countries: Opportunities and challenges for family. *State*

of the art report on quinoa around the world in 2013, 589-p.
<https://hal.inrae.fr/hal-02798336>

Castro, W. (2020). Manual de Promoción de Exportaciones. *Ministerio de Comercio e Industrias*.
[https://www.mici.gob.pa/upload\\$media_fichero\\$2020/02/2/comercio-exterior/exportacione\\$documento\\$manual-de-promocion-de-exportaciones.pdf](https://www.mici.gob.pa/upload$media_fichero$2020/02/2/comercio-exterior/exportacione$documento$manual-de-promocion-de-exportaciones.pdf)

Cely Torres, L. A., & Ducón Salas, J. C. (2015). Posibilidades en el comercio internacional de la quinua: un análisis desde la perspectiva de la competitividad. *Equidad y Desarrollo*, 1(24), 119-137.
<https://doi.org/10.19052/ed.3683>

Chaverri, D. (2017). Delimitación y justificación de problemas de investigación en ciencias sociales. *Revista de Ciencias Sociales (Cr)*.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15354681012>

Cheng, B., Liu, S., Xiong, L., Wang, F., Qin, G., Yue, D., ... & Yu, C. (2019). Identifying the influencing factors on the quality of China's forestry exports: Based on the exports from China to ten developed countries. *Forestry Economics Review*. <https://doi.org/10.1108/FER-04-2019-0011>

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2019). *Clasificación internacional de las medidas no arancelarias*.
[https://unctad.org/system/file\\$official-document/ditctab2019d5_es.pdf](https://unctad.org/system/file$official-document/ditctab2019d5_es.pdf)

Corsetti, G., Crowley, M., & Han, L. (2022). Invoicing and the Dynamics of Pricing-to-market Evidence from UK Export Prices around the Brexit Referendum. *Journal of International Economics*, 103570.
<https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2022.103570>

- Errecart, V. (2019). El mercado internacional de la Quinoa: comentarios sobre la experiencia de Bolivia. *CERE-Centro de Economía Regional, Universidad nacional de san Martín*, 65, 1-19. https://www.unsam.edu.ar/escuelas/economia/economia_regional/EI%20mercado%20de%20la%20Quinoa%20N%C2%BA65.pdf
- Fracasso, A., Secchi, A., & Tomasi, C. (2022). Export pricing and exchange rate expectations under uncertainty. *Journal of Comparative Economics*, 50(1), 135-152. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2021.07.001>
- Gamboa, C., Bojacá, C. R., Schrevens, E., & Maertens, M. (2020). Sustainability of smallholder quinoa production in the Peruvian Andes. *Journal of Cleaner Production*, 264, 121657. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.121657>
- Gamboa, C., Schuster, M., Schrevens, E., & Maertens, M. (2020). Price volatility and quinoa consumption among smallholder producers in the Andes. *Scientia Agropecuaria*, 11(1), 113-125. <https://doi.org/10.17268/sci.agropecu.2020.01.13>
- González, V. (2017). *Análisis documental de la investigación en enseñanza multigrado : ¿un campo de reflexión para la didáctica de las ciencias?* [Tesis de pregrado, Universidad Internacional de Andalucía]. Archivo digital. <http://hdl.handle.net/10334/3880>
- Gkypali, A., Love, J. H. & Roper, S. (2021). Export status and SME productivity: Learning-to-export versus learning-by-exporting. *Journal of Business Research*, 128, 486-498. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.02.026>

Hernández, R. H. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas: cuantitativa y cualitativa y mixta*. Mc Graw Hill México. <https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>

Hernández, C.E., & Carpio N. A. (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *Revista ALERTA*. 2019; 2(1): 75-79. <https://doi.org/10.5377/alerta.v2i1.7535>

Hernández, R. H. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas: cuantitativa y cualitativa y mixta*. Mc Graw Hill México. <https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudic?p=2612>

Huaman, J. A. (2014) *Identificación de restricciones y oportunidades para promover el crecimiento y desarrollo del sistema de agronegocios de la quinua en la región Apurímac, Perú* [Tesis de pregrado, Universidad de Buenos Aires]. Archivo digital. <https://core.ac.uk/download/pdf/287792719.pdf>

Institute for Government (2022). *Non-tariff barriers*. [https://www.instituteforgovernment.org.uk/explainer\\$non-tariff-barriers](https://www.instituteforgovernment.org.uk/explainer$non-tariff-barriers)

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2013). *Metodología de Cálculo Mensual de los Índices de Precios de Comercio Exterior*. [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/metodologia\\$metodologia-de-indice-de-precios-de-comercio-exterior.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/metodologia$metodologia-de-indice-de-precios-de-comercio-exterior.pdf)

Ku, P. (2017). Perú como primer exportador de quinua a nivel mundial. *Facultad de Ciencias Contables*, 25(47), 75–83. <https://doi.org/10.15381/quipu.v25i47.13805>

Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos del Marketing*. Pearson Educación.

Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2006). *Economía internacional*. Pearson educación. <http://up-rid2.up.ac.pa:8080/xmlui/handle/123456789/1517>

León, J. (2021, 22 de enero). Producción nacional de quinua creció 10.3% en 2020. Agraria.pe. [https://agraria.pe/noticia\\$produccion-nacional-de-quinua-crecio-10-3-en-2020-23495](https://agraria.pe/noticia$produccion-nacional-de-quinua-crecio-10-3-en-2020-23495)

Li, L., Lietz, G. & Seal, C.J. (2021). Phenolic, apparent antioxidant and nutritional composition of quinoa (*Chenopodium quinoa* Willd.) seeds. *En t. J. ciencia de los alimentos. Technol.*, 56: 3245-3254. <https://doi.org/10.1111/ijfs.14962>

Linares-Vizcarra, M. L. D. C., & Rivera-Carazas, A. A. (2020). Factores comerciales que determinan la oferta exportable de *Chenopodium quinoa* desde Perú. *Newman Business Review*, 6(2), 04-39. <https://doi.org/10.22451/3006.nbr2020.vol6.2.10049>

López-Roldán, P., & Fachelli, S. (2017). El diseño de la muestra. *Metodología de la investigación social cuantitativa*. <https://ddd.uab.cat/record/129382>

Martínez Ruiz, H. (2018). *Metodología de la investigación*. Cengage Learning. <http://www.ebooks7-24.com/?il=6401>

Mayer, C. (2015). *Non-tariff barriers to agricultural trade between Turkey and the EU*. Anchor Academic Publishing.

Mercado, W., & Ubillus, K. (2017). Characterization of producers and quinoa supply chains in the Peruvian regions of Puno and Junin. *Scientia Agropecuaria*, 8(3), 251-265. <http://dx.doi.org/10.17268/sci.agropecu.2017.03.08>

Mendoza-Galvan, L., Quispe-Rojas, M., (2017). *Barreras a la exportación y la relación con el desarrollo del marketing en las empresas peruanas exportadoras de quinua* [Tesis de pregrado, Universidad San Ignacio de Loyola]. Archivo digital. <https://repositorio.usil.edu.pe/handle/usil/2679>

Merino Giménez, J. T. (2015). Relación entre un activo y su índice de cotización: Banco Santander. <http://hdl.handle.net/11531/4526>

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2015). *Variedades de la quinua*. [https://www.midagri.gob.pe/portal/444-granos-andino\\$9377-variedades-de-quinua](https://www.midagri.gob.pe/portal/444-granos-andino$9377-variedades-de-quinua)

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2021, 12 de enero). *El Perú se consolida como el primer productor y exportador mundial de quinua*. [https://www.gob.pe/institucion/midagri/noticia\\$324394-el-peru-se-consolida-como-el-primer-productor-y-exportador-mundial-de-quinua](https://www.gob.pe/institucion/midagri/noticia$324394-el-peru-se-consolida-como-el-primer-productor-y-exportador-mundial-de-quinua)

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2020). *Análisis de mercado*. <https://www.gob.pe/institucion/sse/informes-publicaciones/1420442-analisis-de-mercado-quinua-2015-2020>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2018). *Análisis integral de la logística en el Perú*. [https://cdn.www.gob.pe/upload\\$document/file/31325/P_Quinoa.pdf](https://cdn.www.gob.pe/upload$document/file/31325/P_Quinoa.pdf)

Montero, C. V., Romero, C. A. (2017). Análisis Económico de la Producción Nacional de la Quinua. *Ministerio de Agricultura y Riego, Lima, Perú*.
<http://hdl.handle.net/20.500.13036/359>

Mucha, L. F, Chamorro, R., Oseda, M. E., & Alania, R. D. (2021). Evaluación de procedimientos empleados para determinar la población y muestra en trabajos de investigación de posgrado. *Desafíos*, 12(1); 44-51.
<https://doi.org/10.37711/desafios.2021.12.1.253>

Nicomedes, E. (2018). Tipos de investigación.
<http://repositorio.usdg.edu.pe/handle/USDG/34>

Organización Mundial del Comercio (2022). *Los 128 países que habían firmado el Acuerdo General antes de finalizar 1994*.
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/gattmem_s.htm

Palella, S; Martins, F. (2016). Metodología de la investigación cuantitativa. *Fedupel*. <https://bibliotecavirtualupel.blogspot.com/2016/09/metodologia-de-la-investigacion.html?m=1>

Paul, J., Parthasarathy, S., & Gupta, P. (2017). Exporting challenges of SMEs: A review and future research agenda. *Journal of world business*, 52(3), 327-342. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.01.003>

ProMexico (2014). *Cómo determinar el precio de exportación*
[https://www.gob.mx/cm\\$upload\\$attachment/file/54289/ComoDeterminarEIPrecioDeExportacion.pdf](https://www.gob.mx/cm$upload$attachment/file/54289/ComoDeterminarEIPrecioDeExportacion.pdf)

Pumasunco, L. (2021). Panorama del sector Agroindustrial: Quinua. *Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales*.

<https://www.cien.adexperu.org.pe/panorama-del-sector-agroindustrial-quinua/>

Quispe-Chambi, A. & Bravo-Esposito, H (2020). *Factores internos y externos que influyen en el desempeño de las exportaciones de quinua al mercado de China, año 2020* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Archivo digital. <http://hdl.handle.net/10757/655476>

Rodriguez, C. H. (2019). Comercio internacional. *Red Tercer Milenio*. http://190.57.147.202:90/jspui/bitstream/123456789/502/1/Comercio_internacional.pdf

Roitbarg, H. A. (2021). Factores detrás del aumento de precios en el sector agrícola a inicios del siglo XXI: rentas, salarios, petróleo y productividad. *Desarrollo y sociedad*, 88(88), 169–199. <https://doi.org/10.13043/DYS.88.5>

Salazar-Raymond, M. B., Icaza-Guevara, M. F. & Alejo Machado, O. A. (2018). La importancia de la ética en la investigación. *Universidad y Sociedad*, 10(1), 305-311. <http://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus>

Salazar-Zapata, G., & Cruz-Infantes, S. (2019). *Factores que afectan la competitividad de las exportaciones de quinua en la industria agrícola de Perú en el periodo 2012-2017* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Archivo digital. <http://hdl.handle.net/10757/626718>

Salcedo, D. H., Herrera, A. S., Rios-Campos, C., Trujillo, J. Y. A., & Torres, A. A. C. (2021). Restricciones del subsistema comercial de la quinua peruana de exportación. *South Florida Journal of Development*, 2(1), 752-763. <https://doi.org/10.46932/sfjdv2n1-054>

Sandoval-Colque, Y. (2018). *Factores que influyen en el nivel de exportaciones de productos no tradicionales del Perú - periodo 2015 – 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Privada de Tacna]. Archivo digital. <http://hdl.handle.net/20.500.12969/753>

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior. (2022, 23 de junio). *Glosario de Términos*. https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5es.asp?scriptdo=cc_glosario&pLe tra=M&_portletid_=SGlosario&_page_=155.00000#:~:text=MEDIDAS%20PARAARANCELARIAS,valor%20o%20de%20la%20cantidad.

Suárez-Montez, N. D., Sáenz-Gavilanes, J. V. & Mero-Vélez, J. M. (2016). Elementos esenciales del diseño de la investigación. Sus características. *Dominio de las Ciencias*, 2(3), 72-85. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=580293>

Tan, Q., & Sousa, C. M. (2011). Research on export pricing: Still moving toward maturity. *Journal of International Marketing*, 19(3), 1-35. <https://doi.org/10.1509/jimk.19.3.1>

Teomiro, E. (2017). *El 'boom' de la quinua*. <https://www.unav.edu/web/global-affairs/detalle/-/blogs/el-boom-de-la-quinua>

Tofenio, M., & Vasquez, A. (2020). *Análisis de las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú durante el período 2008-2018* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Archivo digital. <http://hdl.handle.net/10757/654773>

- Toyama, J & Calle, M (2017). Las relaciones de trabajo y el tamaño de la empresa en el ordenamiento peruano. *Derecho & Sociedad*, (14), 7-18. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechoysociedad/article/download/16621/16958/0>
- Trigoso, M (2019). La empresa en el Perú: Clasificación y la responsabilidad social empresarial. *Ius Inkarri*, (08), 323-332. <https://revistas.urp.edu.pe/index.php/Inkarri/article/download/2736/2872/>
- Valero-Cordoba, G. M., Rodenes Adam, M. & Rueda Barrios, G. E. (2016). La internacionalización de las empresas exportadoras. Estado de la cuestión. *Revista Le Bret*. (8), 127-147. <https://doi.org/10.15332/rl.v0i8.1689>
- Vásquez, C., Morales, R & Puch, M. (2017). Exportaciones no tradicionales en los 5 últimos años: El boom agroexportador. *Revista – Moneda*. (172), 41. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-172/moneda-172-08.pdf>
- Vila-Baños, R., Torrado-Fonseca, M., & Álvarez, M. R. (2019). Análisis de regresión lineal múltiple con SPSS: un ejemplo práctico. *REIRE Revista d'Innovació i Recerca en Educació*, 12(2), 1-10. <https://doi.org/10.1344/reire2019.12.222704>
- Zambrano, M. D. J., Arias, A. Y., Marulanda, C., & Quintero, J. A. (2017). Índice de desempeño exportador del carbón (hullas, coques y semicoques) en Norte de Santander en el periodo 2006-2013. *Revista Espacios*, 38(38). <http://www.revistaespacios.com/a17v38n38/17383803.html>
- Zambrano Solís, M. M., & Panta Zambrano, J. S. (2022). *Medidas no arancelarias como barreras de acceso hacia el mercado de Estados Unidos para la*

exportación de barras de quinua, periodo 2016–2021 [Tesis de pregrado, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. Archivo digital. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/5071>

Zevallos Quispe, M. S. (2018). *Análisis del impacto de las exportaciones peruanas de quinua durante el periodo 2000-2016* [Tesis de pregrado, Universidad San Ignacio de Loyola]. Archivo digital. <https://repositorio.usil.edu.pe/handle/usil/3747>

Anexo 1: Matriz de operacionalización de variables

Tabla 12

Matriz de operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición
Exportación	Es el envío legal de mercancías hacia mercados internacionales para su venta o consumo, las cuales se rigen a la Ley aduanera existente. (Rodríguez, 2019, p.66)	Las exportaciones peruanas son comercializadas en valor FOB medidas en miles de dólares americanos (US\$)	Valor FOB en miles de dólares (kunaq, 2022)	De Razón
Tamaño de la empresa	El tamaño de las empresas se puede definir según la cantidad de ingresos establecidos el cual no deben superar la cantidad de UIT y estas determinan el límite entre las micro, pequeña, mediana y gran empresas. (Trigoso, 2019)	Su clasificación está compuesta de la siguiente forma: Micro empresa (hasta 150 UIT), empresas pequeñas (de 150 a 1700 UIT), empresas medianas (de 1700 a 2300 UIT) y gran empresas (2300 a más UIT). (Sunat, 2013)	Micro empresa Pequeña empresa Mediana empresa Gran empresa (Sunat, 2022)	De Razón
Barreras no arancelarias	Las barreras no arancelarias, intervienen a través de regulaciones impuestas por los gobiernos de cada país con el propósito de limitar las importaciones de bienes y servicios (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2019).	Las barreras no arancelarias, se clasifican en medidas técnicas y no técnicas (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2019).	Medidas sanitarias y fitosanitarias Obstáculos técnicos al comercio Licencias no automáticas, contingentes, prohibiciones, medidas de control de la cantidad y otras restricciones establecidas por motivos distintos de las medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio (RAM, 2022, párr. 3)	De Razón
Precio	Es el valor monetario que se atribuye al intercambio comercial donde intervienen tanto el comprador como el vendedor. (Zevallos, 2018)	El precio de las exportaciones peruanas se comercializa en valor FOB por kilogramo (Zevallos, 2018, p.11)	Precio unitario de exportación por Kg. (Sunat, 2022, párr. 7)	De Razón

Nota. Elaboración propia

Anexo 2: Matriz de consistencia

Tabla 13

Matriz de consistencia

Título: Análisis de los factores que influyen en las exportaciones peruanas de quinua en el periodo 2017 – 2021						
Autores: Ruíz Falla, Andy Jose - Sarmiento Samaniego, Frank Alexis						
Problema		Objetivos		Hipótesis		Variables e Indicadores
Problema General	¿Cuáles son los factores que influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021?	Objetivo General	Determinar los factores que influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.	Hipótesis General	El tamaño de la empresa, las barreras no arancelarias y el precio son factores que influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.	Variable 1: Exportación
						Indicadores
						Escala de medición
Problema específico 1	¿El tamaño de la empresa influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017-2021?	Objetivo específico 1	Precisar si el tamaño de la empresa influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017-2021.	Hipótesis específica 1	El tamaño de la empresa influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017-2021.	Tamaño de la empresa
Problema específico 2	¿Las barreras no arancelarias influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017-2021?	Objetivo específico 2	Revisar si las barreras no arancelarias influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017-2021.	Hipótesis específica 2	Las barreras no arancelarias influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.	Barreras no arancelarias
Problema específico 3	¿El precio influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017-2021?	Objetivo específico 3	Determinar si el precio influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017-2021.	Hipótesis específica 3	El precio influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021	Precio

Título: Análisis de los factores que influyen en las exportaciones peruanas de quinua en el periodo 2017 – 2021

Autores: Ruíz Falla, Andy Jose - Sarmiento Samaniego, Frank Alexis

Tipo y diseño de investigación	Población y muestra	Técnica e instrumentos	Estadística a utilizar
<p>Tipo: cuantitativo, aplicado</p> <p>Alcance: Longitudinal de tendencia</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Método: Hipotético Deductivo</p>	<p>Población: El estudio está constituido por una población de 65 empresas que exportan quinua peruana en el periodo comprendido entre 2017 – 2021</p> <p>Tipo de muestreo: No probabilístico por conveniencia</p>	<p>Variable 1: Exportación</p> <p>Técnicas: Análisis documental</p> <p>Instrumentos: Ficha de recolección de datos</p>	<p>DESCRIPTIVA: Ingresar los datos obtenidos en una matriz de Excel que se exportará al programa estadístico SPSS el cuál brindará la prueba de normalidad que indica si sigue una distribución normal.</p> <p>INFERENCIAL: Se usará el estadístico de Pearson para conocer la correlación de las variables y nivel de significancia con el fin de alcanzar los objetivos y afirmar las hipótesis nula o alterna de la presente investigación.</p>

Nota. Tabla que explica la investigación

Anexo 3: Instrumento de recolección de datos

Tabla 14

Instrumento de recolección de datos

Partida	Descripción	Año	Año_c	Ruc	Exportador	Exportación fob dólares	Facturación anual (2021) uit (s/. 4400)	Tamaño de empresa	Tamaño empresa_c	Peso neto	Unid	Precio kilo	Barreras no arancelarias
1008509000	-- Los demßs	2017		1 20494626897	"Soluciones avanzadas en agronegocios - Agritrade s.a.c.	\$ 5.938.827,56	23.161.427,48 S/	Gran empresa	4	2.649.025	KG	2,24	30
1008509000	-- Los demßs	2017		1 20552279345	Agro fergi s.a.c.	\$ 2.901.334,75	11.315.205,53 S/	Gran empresa	4	1.443.275	KG	2,01	34
1008509000	-- Los demßs	2017		1 20552256647	Agroinversiones de exportacion sur s.a.c	\$ 4.516.920,38	17.615.989,48 S/	Gran empresa	4	2.172.697	KG	2,08	31
1008509000	-- Los demßs	2017		1 20601903866	Andes alimentos & bebidas s.a.c.	\$ 2.460.167,26	S/ 9.594.652,31	Mediana empresa	3	1.030.096	KG	2,39	24
1008509000	-- Los demßs	2017		1 20549227369	Aplex trading sociedad anonima cerrada a Colorex	\$ 3.245.223,12	12.656.370,17 S/	Gran empresa	4	1.602.187	KG	2,03	31
1008509000	-- Los demßs	2017		1 20538176967	Globenatural internacional s.a.	\$ 6.508.947,76	25.384.896,26 S/	Gran empresa	4	3.251.731	KG	2,00	32
1008509000	-- Los demßs	2017		1 20545376033	Interamsa agroindustrial s.a.c.	\$ 7.604.216,49	29.656.444,31 S/	Gran empresa	4	3.747.698	KG	2,03	35
1008509000	-- Los demßs	2017		1 20382056681	Interloom s.a.c.	\$ 4.257.223,42	16.603.171,34 S/	Gran empresa	4	2.090.568	KG	2,04	32
1008509000	-- Los demßs	2017		1 20491855020	Productos organicos de los andes s.a.	\$ 2.197.829,54	S/ 8.571.535,21	Mediana empresa	3	844.411	KG	2,60	30
1008509000	-- Los demßs	2017		1 20109714039	Villa andina sociedad anonima cerrada	\$ 4.565.652,27	17.806.043,85 S/	Gran empresa	4	2.245.077	KG	2,03	33
1008509000	-- Los demßs	2017		1 20601576962	Vinculos agricolas sociedad anonima cerr	\$ 2.223.702,29	S/ 8.672.438,93	Mediana empresa	3	702.960	KG	3,16	31
1008509000	-- Los demßs	2017		1 20515405900		\$ 8.125.681,87	31.690.159,29 S/	Gran empresa	4	3.505.219	KG	2,32	33
1008509000	-- Los demßs	2017		1 20504065121		\$ 5.553.570,94	21.658.926,67 S/	Gran empresa	4	1.910.420	KG	2,91	31
Total 2017						\$ 60.099.297,65	234.387.260,84			27.195.364	KG		

Partida	Descripción	Año	Año_c	Ruc	Exportador	Exportación fob dólares	Facturación anual (2021) uit (s/. 4400)	Tamaño de empresa	Tamaño empresa_c	Peso neto	Unid	Precio kilo	Barreras no arancelarias
1008509000	-- Los demás	2018	2	20494626897	"Soluciones avanzadas en agronegocios -	\$ 8.055.233,13	S/ 31.415.409,21	Gran empresa	4	3.466.160	KG	2,32	32
1008509000	-- Los demás	2018	2	20552279345	Agritrade s.a.c.	\$ 3.149.489,08	S/ 12.283.007,41	Gran empresa	4	1.447.901	KG	2,18	31
1008509000	-- Los demás	2018	2	20552256647	Agro fergi s.a.c.	\$ 5.912.436,67	S/ 23.058.503,01	Gran empresa	4	2.628.632	KG	2,25	36
1008509000	-- Los demás	2018	2	20601903866	Agroinversiones de exportacion sur s.a.c	\$ 1.541.332,91	S/ 6.011.198,35	Mediana empresa	3	705.134	KG	2,19	24
1008509000	-- Los demás	2018	2	20549227369	Andes alimentos & bebidas s.a.c.	\$ 2.908.979,48	S/ 11.345.019,97	Gran empresa	4	1.255.608	KG	2,32	30
1008509000	-- Los demás	2018	2	20538176967	Aplex trading sociedad anonima cerrada a	\$ 4.400.003,30	S/ 17.160.012,87	Gran empresa	4	2.065.417	KG	2,13	32
1008509000	-- Los demás	2018	2	20545376033	Colorexa sociedad anonima cerrada	\$ 7.845.559,42	S/ 30.597.681,74	Gran empresa	4	3.284.358	KG	2,39	35
1008509000	-- Los demás	2018	2	20382056681	Globenatural internacional s.a.	\$ 6.497.900,99	S/ 25.341.813,86	Gran empresa	4	2.857.955	KG	2,27	32
1008509000	-- Los demás	2018	2	20491855020	Interamsa agroindustrial s.a.c.	\$ 2.728.246,71	S/ 10.640.162,17	Mediana empresa	3	1.076.152	KG	2,54	31
1008509000	-- Los demás	2018	2	20109714039	Interloom s.a.c.	\$ 3.992.214,68	S/ 15.569.637,25	Gran empresa	4	1.886.040	KG	2,12	33
1008509000	-- Los demás	2018	2	20601576962	Productos organicos de los andes s.a.	\$ 2.889.688,94	S/ 11.269.786,87	Mediana empresa	3	791.349	KG	3,65	31
1008509000	-- Los demás	2018	2	20515405900	Villa andina sociedad anonima cerrada	\$ 5.287.612,11	S/ 20.621.687,23	Gran empresa	4	2.237.660	KG	2,36	33
1008509000	-- Los demás	2018	2	20504065121	Vinculos agricolas sociedad anonima cerr	\$ 3.722.762,12	S/ 14.518.772,27	Gran empresa	4	1.302.030	KG	2,86	32
		Total 2018				\$ 58.931.459,54	229.832.692,21			25.004.397	KG		
1008509000	-- Los demás	2019	3	20494626897	"Soluciones avanzadas en agronegocios -	\$ 8.370.652,88	S/ 32.645.546,23	Gran empresa	4	3.053.238	KG	2,74	31
1008509000	-- Los demás	2019	3	20552279345	Agritrade s.a.c.	\$ 2.951.618,71	S/ 11.511.312,97	Gran empresa	4	1.227.118	KG	2,41	33
1008509000	-- Los demás	2019	3	20552256647	Agro fergi s.a.c.	\$ 6.782.958,55	S/ 26.453.538,35	Gran empresa	4	2.634.544	KG	2,57	31
1008509000	-- Los demás	2019	3	20601903866	Agroinversiones de exportacion sur s.a.c	\$ 908.414,79	S/ 3.542.817,68	Mediana empresa	3	332.038	KG	2,74	24
1008509000	-- Los demás	2019	3	20549227369	Andes alimentos & bebidas s.a.c.	\$ 4.509.389,80	S/ 17.586.620,22	Gran empresa	4	1.693.385	KG	2,66	30

Partida	Descripción	Año	Año_c	Ruc	Exportador	Exportación fob dólares	Facturación anual (2021) uit (s/. 4400)	Tamaño de empresa	Tamaño empresa_c	Peso neto	Unid	Precio kilo	Barreras no arancelarias
1008509000	-- Los demás	2019	3	20538176967	Aplex trading sociedad anonima cerrada a	\$ 5.650.290,75	22.036.133,93	Gran empresa	4	2.446.492	KG	2,31	33
1008509000	-- Los demás	2019	3	20545376033	Colorexa sociedad anonima cerrada	\$ 9.463.563,90	36.907.899,21	Gran empresa	4	3.410.851	KG	2,77	35
1008509000	-- Los demás	2019	3	20382056681	Globenatural internacional s.a.	\$ 5.739.153,49	22.382.698,61	Gran empresa	4	2.064.428	KG	2,78	32
1008509000	-- Los demás	2019	3	20491855020	Interamsa agroindustrial s.a.c.	\$ 3.581.747,91	13.968.816,85	Mediana empresa	3	1.274.258	KG	2,81	30
1008509000	-- Los demás	2019	3	20109714039	Interloom s.a.c.	\$ 3.984.790,13	15.540.681,51	Gran empresa	4	1.607.120	KG	2,48	31
1008509000	-- Los demás	2019	3	20601576962	Productos organicos de los andes s.a.	\$ 3.209.239,05	12.516.032,30	Mediana empresa	3	852.723	KG	3,76	31
1008509000	-- Los demás	2019	3	20515405900	Villa andina sociedad anonima cerrada	\$ 1.565.101,44	S/ 6.103.895,62	Gran empresa	4	540.934	KG	2,89	31
1008509000	-- Los demás	2019	3	20504065121	Vinculos agricolas sociedad anonima cerr	\$ 5.434.907,63	21.196.139,76	Gran empresa	4	1.715.592	KG	3,17	33
Total 2019						\$ 62.151.829,03	242.392.133,22			22.852.721	KG		
1008509000	-- Los demás	2020	4	20494626897	"Soluciones avanzadas en agronegocios -	\$ 5.984.569,01	23.339.819,14	Gran empresa	4	2.513.352	KG	2,38	31
1008509000	-- Los demás	2020	4	20552279345	Agritrade s.a.c.	\$ 1.705.747,24	S/ 6.652.414,24	Gran empresa	4	812.111	KG	2,10	31
1008509000	-- Los demás	2020	4	20552256647	Agro fergi s.a.c.	\$ 3.270.260,69	12.754.016,69	Gran empresa	4	1.433.352	KG	2,28	31
1008509000	-- Los demás	2020	4	20601903866	Agroinversiones de exportacion sur s.a.c	\$ 700.093,33	S/ 2.730.363,99	Mediana empresa	3	271.271	KG	2,58	24
1008509000	-- Los demás	2020	4	20549227369	Andes alimentos & bebidas s.a.c.	\$ 2.678.722,17	10.447.016,46	Gran empresa	4	1.154.847	KG	2,32	29
1008509000	-- Los demás	2020	4	20538176967	Aplex trading sociedad anonima cerrada a	\$ 4.111.201,11	16.033.684,33	Gran empresa	4	2.048.856	KG	2,01	32
1008509000	-- Los demás	2020	4	20545376033	Colorexa sociedad anonima cerrada	\$ 6.785.487,74	26.463.402,19	Gran empresa	4	2.641.707	KG	2,57	35
1008509000	-- Los demás	2020	4	20382056681	Globenatural internacional s.a.	\$ 4.520.343,46	17.629.339,49	Gran empresa	4	1.807.929	KG	2,50	32
1008509000	-- Los demás	2020	4	20491855020	Interamsa agroindustrial s.a.c.	\$ 1.987.560,45	S/ 7.751.485,76	Mediana empresa	3	829.021	KG	2,40	30
1008509000	-- Los demás	2020	4	20109714039	Interloom s.a.c.	\$ 3.419.474,76	13.335.951,56	Gran empresa	4	1.467.140	KG	2,33	33

Partida	Descripción	Año	Año_c	Ruc	Exportador	Exportación fob dólares	Facturación anual (2021) uit (s/. 4400)	Tamaño de empresa	Tamaño empresa_c	Peso neto	Unid	Precio kilo	Barreras no arancelarias
1008509000	-- Los demßs	2020	4	20601576962	Productos organicos de los andes s.a.	\$ 2.735.551,45	S/ 10.668.650,66	Mediana empresa	3	711.008	KG	3,85	31
1008509000	-- Los demßs	2020	4	20515405900	Villa andina sociedad anonima cerrada	\$ 3.021.043,87	S/ 11.782.071,09	Gran empresa	4	1.127.073	KG	2,68	33
1008509000	-- Los demßs	2020	4	20504065121	Vinculos agricolas sociedad anonima cerr	\$ 2.389.072,11	S/ 9.317.381,23	Gran empresa	4	765.011	KG	3,12	33
Total 2020						\$ 43.309.127,39	168.905.596,82			17.582.676	KG		
1008509003	-- Los demßs	2021	5	20494626897	"Soluciones avanzadas en agronegocios - Agritrade s.a.c.	\$ 4.588.872,93	S/ 17.896.604,43	Gran empresa	4	2.111.896	KG	2,17	35
1008509005	-- Los demßs	2021	5	20552279345	Agro fergi s.a.c.	\$ 2.445.602,73	S/ 9.537.850,65	Gran empresa	4	1.335.184	KG	1,83	32
1008509006	-- Los demßs	2021	5	20552256647	Agroinversiones de exportacion sur s.a.c	\$ 3.966.418,08	S/ 15.469.030,51	Gran empresa	4	2.176.468	KG	1,82	30
1008509011	-- Los demßs	2021	5	20601903866	Andes alimentos & bebidas s.a.c.	\$ 44.000,00	S/ 171.600,00	Mediana empresa	3	20.000	KG	2,20	14
1008509014	-- Los demßs	2021	5	20549227369	Aplex trading sociedad anonima cerrada a	\$ 2.863.674,69	S/ 11.168.331,29	Gran empresa	4	1.450.808	KG	1,97	31
1008509016	-- Los demßs	2021	5	20538176967	Colorexa sociedad anonima cerrada	\$ 5.435.347,60	S/ 21.197.855,64	Gran empresa	4	3.289.828	KG	1,65	32
1008509022	-- Los demßs	2021	5	20545376033	Globenatural internacional s.a.	\$ 8.782.433,30	S/ 34.251.489,87	Gran empresa	4	4.564.810	KG	1,92	32
1008509033	-- Los demßs	2021	5	20382056681	Interamsa agroindustrial s.a.c.	\$ 5.911.051,85	S/ 23.053.102,22	Gran empresa	4	3.255.422	KG	1,82	32
1008509041	-- Los demßs	2021	5	20491855020	Interloom s.a.c.	\$ 2.005.404,16	S/ 7.821.076,22	Mediana empresa	3	1.071.015	KG	1,87	30
1008509042	-- Los demßs	2021	5	20109714039	Productos organicos de los andes s.a.	\$ 4.385.823,38	S/ 17.104.711,18	Gran empresa	4	2.315.298	KG	1,89	32
1008509051	-- Los demßs	2021	5	20601576962	Villa andina sociedad anonima cerrada	\$ 2.185.531,08	S/ 8.523.571,21	Mediana empresa	3	773.010	KG	2,83	31
1008509055	-- Los demßs	2021	5	20515405900	Vinculos agricolas sociedad anonima cerr	\$ 779.813,28	S/ 3.041.271,79	Gran empresa	4	347.700	KG	2,24	33
1008509056	-- Los demßs	2021	5	20504065121		\$ 3.588.796,32	S/ 13.996.305,65	Gran empresa	4	1.369.149	KG	2,62	31
Total 2021						\$ 46.982.769,40	183.232.800,66			24.080.588	KG		

Anexo 4: Validación de Instrumentos

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Aguirre Gonzales Joseph Pavel
 I.2. Especialidad del Validador: Administración
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente / Universidad Cesar Vallejo
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Instrumento de recolección de datos cuantitativo
 I.5. Autores del instrumento: Ruiz Falla, Andy Jose – Sarmiento Samaniego, Frank Alexis

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado				70	
OBJETIVIDAD	Está expresado de manera coherente y lógica				70	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				70	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				70	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				70	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre variable dependiente y variables independientes				70	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				70	
CONSISTENCIA	Considera que las variables utilizadas en este instrumento son propias del campo que se está investigando.				70	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de información de bases de datos cuantitativas				70	
METODOLOGÍA	Considera que las variables apoyan a medir lo que pretende medir.				70	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					70 %	

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de medición?

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lima, 22 de septiembre de 2022

70 %

.....
Firma de experto informante

DNI: 40453183

Teléfono: 902252323

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Chombo Jaco José Alberto
 I.2. Especialidad del Validador: Administración
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente / Universidad Cesar Vallejo
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Instrumento de recolección de datos cuantitativo
 I.5. Autores del instrumento: Ruiz Falla, Andy Jose – Sarmiento Samaniego, Frank Alexis

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado				70	
OBJETIVIDAD	Está expresado de manera coherente y lógica				70	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				70	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				70	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				70	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre variable dependiente y variables independientes				70	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				70	
CONSISTENCIA	Considera que las variables utilizadas en este instrumento son propias del campo que se está investigando.				70	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de información de bases de datos cuantitativas				70	
METODOLOGÍA	Considera que las variables apoyan a medir lo que pretende medir.				70	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					70 %	

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de medición?

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lima, 22 de septiembre de 2022

70 %

.....
 Firma de experto informante

DNI: 09652149

Teléfono: 974158898

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Alhuay Olivera, Samanta
 I.2. Especialidad del Validador: Maestra en Administración de Negocios - MBA
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente / Universidad Cesar Vallejo
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Instrumento de recolección de datos cuantitativo
 I.5. Autores del instrumento: Ruiz Falla, Andy Jose – Sarmiento Samaniego, Frank Alexis

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado				75%	
OBJETIVIDAD	Está expresado de manera coherente y lógica				75%	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				75%	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				75%	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				75%	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre variable dependiente y variables independientes				75%	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				75%	
CONSISTENCIA	Considera que las variables utilizadas en este instrumento son propias del campo que se está investigando.				75%	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de información de bases de datos cuantitativas				75%	
METODOLOGÍA	Considera que las variables apoyan a medir lo que pretende medir.				75%	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					75%	

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de medición?

.....

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lima, 22 de septiembre de 2022

75 %

.....


Firma de experto informante
 DNI: 09652149

Anexo 5: Empresas exportadoras peruanas incluidas en la investigación

Tabla 15

Empresas exportadoras peruanas incluidas en la investigación

Empresas peruanas	Total
"Soluciones avanzadas en agronegocios -	\$ 35,243,200.06
Agrícola kamuk s.a.c.	\$ 4,481,425.09
Agritrade s.a.c.	\$ 13,863,341.39
Agro fergi s.a.c.	\$ 30,980,504.30
Agro mi peru foods s.a.c.	\$ 845,201.42
Agrocondor s.r.l.	\$ 2,227,779.47
Agrofino foods s.a.c.	\$ 13,587,230.26
Agroindustrias osho s.a.c.	\$ 150,483.10
Agroinversiones de exportación sur s.a.c	\$ 5,686,208.89
Agromix industrial s.a.c	\$ 1,226,362.41
Aligood s.a.c.	\$ 287,701.00
Andes alimentos & bebidas s.a.c.	\$ 21,186,531.12
Andes mills trading s.a.c.	\$ 2,280,841.43
Aplex trading sociedad anonima cerrada a	\$ 27,330,812.54
Argencrops peru s.a.c.	\$ 5,158,054.01
Belmont foods peru s.a.c.	\$ 1,476,719.68
Bio frutos s.a.c.	\$ 790,309.46
Brolem company s.a.c.	\$ 8,630,605.00
Campo andino peru sociedad anonima cerra	\$ 2,121,083.15
Colorexa sociedad anonima cerrada	\$ 41,254,739.81
Comercializadora el granero e.i.r.l.	\$ 1,108,407.58
Consorcio del valle s.a.c	\$ 1,938,874.98
Cooperativa agro industrial cabana ltda	\$ 3,240,174.44
Cooperativa agroindustrial machupicchu I	\$ 332,525.99
Danper trujillo s.a.c.	\$ 1,975,315.22
Ecoandino s.a.c.	\$ 775,617.68
Fito peru export import s.a.c.	\$ 566,900.82
Frutos y granos andinos sumaq s.a.c. – f	\$ 834,693.99
Fusion foods s.a.c.	\$ 727,272.00
Glint s.a.c.	\$ 2,171,358.95
Globenatural internacional s.a.	\$ 27,404,877.34
Grandino s.a.c.	\$ 323,802.16
Granos agrícolas del Perú s.a.c.	\$ 2,755,978.15
Grupo estela sociedad anonima cerrada -	\$ 566,425.00
Imex futura s.a.c.	\$ 2,601,275.53
Inca health organic s.a.c.	\$ 6,686,237.85
Industrial comercial holguin e hijos s.a	\$ 3,213,140.88
Integralexport s.a.c.	\$ 762,691.70

Empresas peruanas	Total
Interamsa agroindustrial s.a.c.	\$ 14,173,575.11
Interloom s.a.c.	\$ 21,019,987.36
Marand company s.a.c.	\$ 1,373,656.99
Milspec e.i.r.l.	\$ 1,104,535.97
Miranda - langa agro export s.a.c – mira	\$ 5,483,654.30
Mondo imprenditore s.a.c.	\$ 3,478.41
No disponible - Ley 29733	\$ 542,382.74
Noe import eirl	\$ 1,470,820.67
Nutry body sociedad anonima cerrada	\$ 3,055,159.35
Perufood import s.a.c.	\$ 1,306,147.76
Productos orgánicos de los andes s.a.	\$ 13,287,073.81
Solid food peru s.a.c.	\$ 6,572,714.78
Tierra orgánica s.a.c.	\$ 1,133,330.09
Vidal foods s.a.c.	\$ 1,243,060.87
Villa andina sociedad anonima cerrada	\$ 26,138,799.38
Vinculos agricolas sociedad anonima cerr	\$ 23,008,271.51
Viru s.a.	\$ 2,660,361.07
Xpodeka s.a.c.	\$ 7,038,093.91

Nota. Empresas exportadoras peruanas que tienen exportaciones por 5 años consecutivos.

Anexo 6: Empresas exportadoras peruanas excluidas en la investigación

Tabla 16

Empresas exportadoras peruanas excluidas en la investigación

Empresas peruanas	Total
"Alit peru s.a.c."	\$ 102,491.01
"Gam spices internacional s.a.c." – gam	\$ 68,000.00
A/h transporte e inversiones s.a.c.-ahti	\$ 1,246.61
Agribusiness good life s.a.c. - agri gl	\$ 8,540.00
Agrícola alsur cusco s.a.c.	\$ 11,660.24
Agriex Perú s.a.c.	\$ 517,352.09
Agro cosecha paz s.a.c.	\$ 434,559.51
Agroexport maria isabel sociedad comerci	\$ 35,563.01
Agroexportadora sol de olmos s.a.c.	\$ 143,403.54
Agroindpex s.a.c.	\$ 5,090.00
Agroindustria orgánico del peru s.a.c.	\$ 280,786.50
Agroindustrial e&c s.a.c	\$ 435,570.00
Agronegocios wiraccocha del Perú s.a.c.	\$ 1,887,652.46
Agroworld s.a.c.	\$ 94,977.14
Alce natural s.a.c.	\$ 35,920.00
Algarrobos organicos del peru sociedad a	\$ 113,046.99
Alimentos aalit sociedad anonima cerrada	\$ 86,916.00
Alisur s.a.c.	\$ 61,592,947.15
Alsur Perú s.a.c.	\$ 285,358.65
Altpez internacional s.a.c.	\$ 42,640.00
Amazon andes export s.a.c.	\$ 45,760.00
Amazon specialties s.a.c.	\$ 36,505.75
Amazonas granos andinos s.a.c.	\$ 71,475.00
Amazonas produce s.a.c.	\$ 143,361.00
Ancestral inka's food sociedad anonima	\$ 158,814.50
Andean group peru s.a.c.	\$ 300,518.43
Andean super grains s.a.c	\$ 19,500.00
Andes food company s.a.c.	\$ 41,950.00
Andes health Perú s.a.	\$ 27,394.40
Andes peru alimentos s.a.c.	\$ 20,640.00
Andina foods export empresa individual d	\$ 73,946.00
Andinoindustrias sociedad anonima cerrad	\$ 10,236.00
Ap agricultura y comercio e.i.r.l.	\$ 11,510.00
Ari superfoods s.a.c.	\$ 35,278.41
Arias herrera jose Carlos	\$ 5,772.00
Aromatico inversiones sociedad anonima c	\$ 387,208.00
Asociación de productores agroindustrial	\$ 3,600.00

Empresas peruanas	Total
Asociación de productores de maca del va	\$ 112,130.00
Avelac s.a.c.	\$ 29,030.00
Avenda±o trading company sac	\$ 9,678,134.06
Avendaño TRADING COMPANY SAC	\$ 6,008,698.42
Bdc vida s.a.c.	\$ 306.75
Bio business peruvian s.a.c.	\$ 46,560.00
Bio goods e.i.r.l	\$ 1,947,626.00
Bio omegas peru sac	\$ 60,100.00
Blue market s.a.c	\$ 563,587.44
Caballero carmelo impexp eirl	\$ 214,707.17
Camposol s.a.	\$ 77,882.50
Castro vela alfredo Alfonso	\$ 19,726.62
Celis chumbile leopoldo elias	\$ 1,680.50
Centurion business e.i.r.l.	\$ 1,486.94
Chatata ayamamani betty delia	\$ 6,000.00
Chequen s.a.c.	\$ 8,675.48
Cia peru export s.a.c.	\$ 40,292.05
Com alt de prod no trad y des en lat ame	\$ 71,207.19
Comercial delbueno e.i.r.l.	\$ 170,661.63
Comercial florete empresa individual de	\$ 2,575.58
Comercial namuche e.i.r.l.	\$ 268,225.50
Comercializadora integral vbc s.a.c.	\$ 130,000.00
Comercializadora verde de alimentos soci	\$ 26,271.00
Complementos y suplementos orgánicos del	\$ 13,800.75
Complementos y suplementos orgánicos del	\$ 5,010.38
Consorcio huasi alto andino s.a.c.	\$ 1,553,589.99
Cooperativa agraria bio-orgánica condesu	\$ 4,726.00
Cooperativa agroecologica grano andino d	\$ 171,603.80
Copaiseq san roman ltda	\$ 100,225.00
Copesba sociedad anonima	\$ 78,190.00
Coproimpex sociedad anonima cerrada	\$ 75,547.50
Corporacion agricola la hacienda s.a.c.	\$ 182,605.00
Corporacion agrosur ssamy sociedad anoni	\$ 188,395.50
Corporacion andina de granos y cereales	\$ 92,096.22
Corporacion luisiana s.a.c.	\$ 6,091.91
Corporacion selva de oro s.a.c	\$ 83,258.00
Corporacion surandes sociedad anonima ce	\$ 1,628,563.77
Corporation baron s.a.c.	\$ 176,300.00
Cpx peru s.a.c.	\$ 39,100.00
Cv eximp sociedad anonima cerrada - cv e	\$ 226,713.67
D matfal foods company e.i.r.l. - d matf	\$ 2,685.00
Danper arequipa s.a.c.	\$ 176,241.80

Empresas peruanas	Total
De guste group sac	\$ 7,537,929.97
Distribuidora rochelle & bianchi s.a.c.	\$ 224,575.00
Dual peru export sociedad anonima cerrad	\$ 399,625.00
Ecoag s.a.c.	\$ 2,302.00
Ecoinca s.a.c.	\$ 389,947.91
Ecological s.a.c.	\$ 59,356.44
E-commerce logistics service s.a.	\$ 309,209.44
Ecommodities sociedad anonima cerrada _	\$ 129,314.35
Esmeralda food s.a.c.	\$ 65,489.50
Eximp agroindustrial e.i.r.l.	\$ 25,130.00
Export import ofla s.a.c.	\$ 60,739.50
Export janfer s.a.c.	\$ 1,355.15
Exportaciones & importaciones anaby e.i.	\$ 13,901.25
Exportaciones mirsa empresa individual d	\$ 531,960.18
Exportadora caminos altos del peru s.a.c	\$ 310,829.32
Exportadora linos peru sociedad anonima	\$ 52,065.24
Exportadora organica b & c s.a.c.	\$ 3,373,488.79
Fabs food and beverages solutions s.a.c.	\$ 28,765.74
Fields area s.a.c.	\$ 207,068.48
Flo trading s.a.c.	\$ 454,040.06
Food inc s.a.c.	\$ 1,139,859.64
Foods Perú andinos s.r.l.	\$ 56,156.00
Fractal & business s.a.c.	\$ 34,440.00
Freshly organic per _ s.a.c. - freshorg s	\$ 65,755.41
Fructus terrum s.a.	\$ 1,541,553.94
Frutos y vegetales del sur sociedad anon	\$ 748,692.71
Fst group s.a.c.	\$ 379,619.44
Fundo america sac.	\$ 13,500.05
Gandules inc sac	\$ 49,443.90
Gapec empresa individual de responsabili	\$ 72,500.00
Gbz foods s.a.c.	\$ 52,806.00
Geale agrotrading e.i.r.l.	\$ 214,224.74
Golden earth s.a.c.	\$ 139,354.61
Gonzales zapana leonidas	\$ 12,513.75
Gr?ne lebensmittel e.i.r.l	\$ 471,660.00
Grahpa s.r.l.	\$ 39,108.70
Granda horna susana edda	\$ 1,183.50
Grano company s.a.c	\$ 37,289.99
Granos andinos del Perú s.a.	\$ 126,223.35
Grupo aguilar corporation s.a.c.	\$ 86,946.02
Grupo altamar s.a.c.	\$ 2,178.70
Grupo organico nacional s.a	\$ 1,947,511.65

Empresas peruanas	Total
Healthy foods fgs s.a.c.	\$ 33,211.20
Hope kingdom s.a.c.	\$ 8,860.40
Empresas peruanas	Total
Hsm foods s.a.c.	\$ 68,723.00
Iglooeer s.a.c.	\$ 16,370.00
Imexpro s.a.c.	\$ 29,776.67
Imperium group e.i.r.l.	\$ 409,946.00
Import & export agros del nortesur e.i.r	\$ 15,645.00
Import & export izam e.i.r.l.	\$ 4,927.89
Import & export izam s.a.c.	\$ 3,157,346.80
Import expor ever e.i.r.l.	\$ 474,680.00
Import export mitma e.i.r.l.	\$ 685,020.00
Import y export agrinova bmi s.r.l.	\$ 2,727.50
Importaciones gemma s.a.c.	\$ 21,400.00
Importadora y exportadora doña isabel e.	\$ 1,037,793.94
Importadora y exportadora doña isabel e.	\$ 629,552.30
Inca mystic grain s.a.c.	\$ 234,920.24
Incasol import & export s.a.c.	\$ 1,157.00
Indaliexp s.a.	\$ 18,129.64
Industrial inaexpo peru sa	\$ 1,829,725.74
Industrias alimenticias cusco s.a.	\$ 52,462.83
Industrias sisa s.a.c.	\$ 197,750.70
Industrias unidas del Perú s.a.	\$ 16,016.00
Inka gold investments sociedad anonima c	\$ 45,925.25
Inka superfoods s.a.c.	\$ 25,910.00
Inka tasty s.a.c.	\$ 11,242.37
Inkanatura world peru export sociedad an	\$ 12,441.30
Inkas wonder peru e.i.r.l.	\$ 6,627.13
Inspection & quality total services s.a.	\$ 56,074.97
Instituto naturista joseph orval e.i.r.l	\$ 3,664.28
International agro- exporting group s.a.	\$ 1,324.00
Inti consorcio sociedad anonima cerrada	\$ 411,471.80
Inti handicraft peruvian e.i.r.l.	\$ 55,503.40
Inversiones amalex s.a.c.	\$ 11,000.00
Inversiones andina crops sociedad anonim	\$ 257,608.97
Inversiones andinas j & v s.a.c.	\$ 18,010,794.30
Inversiones la minga e.i.r.l.	\$ 11,184.28
Inversiones textiles moda s.r.l.	\$ 11,505.11
Inversiones y exportaciones ordoñez s.a.	\$ 3,469.70
Inversiones y exportaciones ordoñez s.a.	\$ 5,607.60
Isa global trade e.i.r.l.	\$ 15,838.08
J.j. inversiones iscayner e.i.r.l.	\$ 6,680.80

Empresas peruanas	Total
Jaca agro export s.a.c.	\$ 34,214.42
Jda international s.a.c.	\$ 68,727.80
Jet express cargo s.a.c.	\$ 78.00
Jiwra sociedad anonima cerrada - jiwra s	\$ 1,002,372.79
Jm importadora exportadora y servicios s	\$ 443,799.42
Kallpa foods s.a.c.	\$ 163,264.02
Kalpa s.a.c.	\$ 20,630.18
Koech s.a.c.	\$ 88,807.51
Kumara food e.i.r.l.	\$ 163,380.25
Kumara food international sociedad anoni	\$ 9,236.00
La pascala e.i.r.l.	\$ 14,875.00
Laboratorios portugal s r l	\$ 10,621.08
Lamas import export s.a.c.	\$ 421,644.35
Las tres margaritas e.i.r.l.	\$ 34,991.29
Latin american travel e.i.r.l.	\$ 10,864.54
Latino foods imports corporation s.a.c.	\$ 31,049.02
Leading global distribution e.i.r.l.	\$ 114,695.00
Lima exportar productos e.i.r.l.	\$ 36,181.50
Llerena machado rosa angelica	\$ 68,838.13
Logística y agro exportación s.a.c.	\$ 1,261,714.50
Los cuyes s.a.c.	\$ 357,010.97
Lumer group s.a.c.	\$ 430,289.22
Mamani catacora javier hector	\$ 20,449.86
Mapa logistica internacional sac	\$ 87,871.50
Maremi s.a.c.	\$ 30,739.83
Matfal empresa individual de responsabil	\$ 3,236.00
Matfal global export e.i.r.l.	\$ 10,828.00
Maxon Perú s.a.c.	\$ 32,534.28
Mebol sac	\$ 52,230.28
Megabusiness peru s.a.c.	\$ 395,831.49
Mercado uno s.a.c.	\$ 55,057.85
Mg agro peru s.a.c.	\$ 567,165.73
Mg natura Perú s.a.c.	\$ 977,333.90
Micoti s.a.c.	\$ 35,575.00
Misay promin s.a.c.	\$ 9,560.00
Molinera wiñaymarca e.i.r.l.	\$ 1,115.19
Monha service s.a.c.	\$ 28,611.11
Montalvan sajaco mily rosa	\$ 232.00
Mrh south american food s.a.c.	\$ 45,438.88
Multiproductos globales-andinos s.a.c.	\$ 106,944.50
Multiventas y multiservicios oh! Campo e	\$ 22,165.00
Munai kajwi s.a.c. - mkajwi s.a.c.	\$ 735.00

Empresas peruanas	Total
Nakayama del Perú s.a.c.	\$ 10,719.10
Namaskar sociedad anonima cerrada – nama	\$ 8,499.00
Nathue s.a.c	\$ 23,625.00
Natur foods export e.i.r.l	\$ 480.00
Natural peru sociedad anonima cerrada	\$ 31,902.45
Naturandina del Perú s.a.c.	\$ 10.00
Naturkost Perú s.a.c.	\$ 9,811,291.01
Ndv productos s.a.c.	\$ 21,419.68
Negocios del continente p & c e.i.r.l.	\$ -
Negocios internacionales luna e.i.r.l.	\$ 476.00
Novos distribucion y exportacion del per	\$ 70,508.00
Nutrifam trading & more peru e.i.r.l.	\$ 361,922.34
Olam agro per? S.a.c.	\$ 3,828,358.87
Olam agro peru s.a.c.	\$ 8,731,359.92
Olam andina peru s.a.c.	\$ 19,581,868.29
Ordoñez cutipa elvira	\$ 5,413.80
Orgánica peru s.a.c.	\$ 4,493.40
Organiccrops empresa individual de respo	\$ 71,750.00
P & r exportaciones s.r.l.	\$ 513,824.46
Pachakuteq s.a.c	\$ 696,392.29
Paexperu e.i.r.l	\$ 622,270.07
Pankara peru inversiones e.i.r.l.	\$ 13,669.27
Peru bean s.a.c.	\$ 47,536.40
Peru world wide s.a.c.	\$ 592,169.80
Perú y sus regiones s.a.c.	\$ 2,449.28
Peruvian heritage s.a.c	\$ 2,395.10
Peruvian nature s & s s.a.c.	\$ 310,922.15
Peruvian superfoods s.a.c.	\$ 27,255.28
Powders and more e.i.r.l.	\$ 338,980.00
Prac agribusiness fresh s.a.c.	\$ 1,170,405.41
Prac agribusiness peruvian s.a.c.	\$ 540,204.00
Prac agribusiness s.a.c.- pracab s.a.c.	\$ 2,181,490.94
Prac agribusiness trading s.a.c.	\$ 720,283.01
Prana superfoods s.a.c.	\$ 352,877.20
Procesadora andina del peru s.a.c. - p	\$ 360,652.75
Prodcomer s.a.c.	\$ 6,095.80
Productora y exportadora el andinito soc	\$ 2,186.00
Productos de los valles del peru e.i.r.l	\$ 3,451.00
Productos vegetales de exportación empre	\$ 343,212.99
Provex cia peru e.i.r.l	\$ 62,745.00
Proyectos y negocios agricolas sociedad	\$ 43,976.50
Quality supplier s.a.c.	\$ 1,047,083.22

Empresas peruanas	Total
Quechua foods s.a.c.	\$ 244,834.75
Quinoa andina s.a.c.	\$ 898,085.00
Quispe cueva Aydee	\$ 10,430.25
Qvs international s.a.c.	\$ 47,777.43
R & L agro business s.a.c	\$ 295,142.00
R & L andean s.a.c.	\$ 174,882.50
R. Muelle s.a.c.	\$ 41,716.40
Rasil srl	\$ 20,562.00
Resolt sociedad anonima cerrada resolt s	\$ 51,843.57
S & m foods s.r.l.	\$ 4,419,722.62
S & M foods sociedad anonima cerrada - s	\$ 3,329,427.78
Santi agro organico sociedad anonima cer	\$ 188,730.00
Simpli good peru s.a.c.	\$ 728,038.50
Smart contact sociedad anonima cerrada -	\$ 121,823.55
Sociedad agricola viru s.a.	\$ 37,187.00
Sociedad anonima de proveedores industri	\$ 8,978.40
Somos verde vida sociedad anonima cerrad	\$ 16,075.00
Southern corporation s.a.c.	\$ 2,224.50
Spirit of fuego sociedad anonima cerrada	\$ 786.89
Super plants and food s.a.c.	\$ 6,171.88
Superfoods Perú s.a.c.	\$ 11,330.00
Supracorp s.a.c.	\$ 282,556.01
T & h caplina empresa individual de resp	\$ 884.00
Takax Perú e.i.r.l.	\$ 154,880.00
Tarpuy agroindustrial s.a.c.	\$ 44,648.50
Tcrea soluciones s.a.c.	\$ 1,131.01
Tenminste s.a.c.	\$ 188,692.50
Terram vita export sac	\$ 45,576.00
The golden amazon organic grains s.a.c.	\$ 253,274.16
The green farmer s.a.c.	\$ 146,861.76
The superfood company sociedad anonima c	\$ 30,282.13
Three tigers s.a.c.	\$ 55,200.00
Tierra del monte sociedad comercial de r	\$ 77,902.71
Tig corporation empresa individual de re	\$ 45,326.08
Trading agrosur ssamy sociedad anonima c	\$ 121,338.70
Transpacifico-wari s.a.c.	\$ 16,128.00
Union de negocios corporativos sociedad	\$ 72,325.00
Vargas guevara aldo alfonso	\$ 46,375.00
Vida andina s.a.c.	\$ 1,630.00
Villa andina sac bic	\$ 3,519,639.87
Viru superfood s s.a.c.	\$ 115,482.50
Weh - wholefort s.a.c	\$ 34,506.32

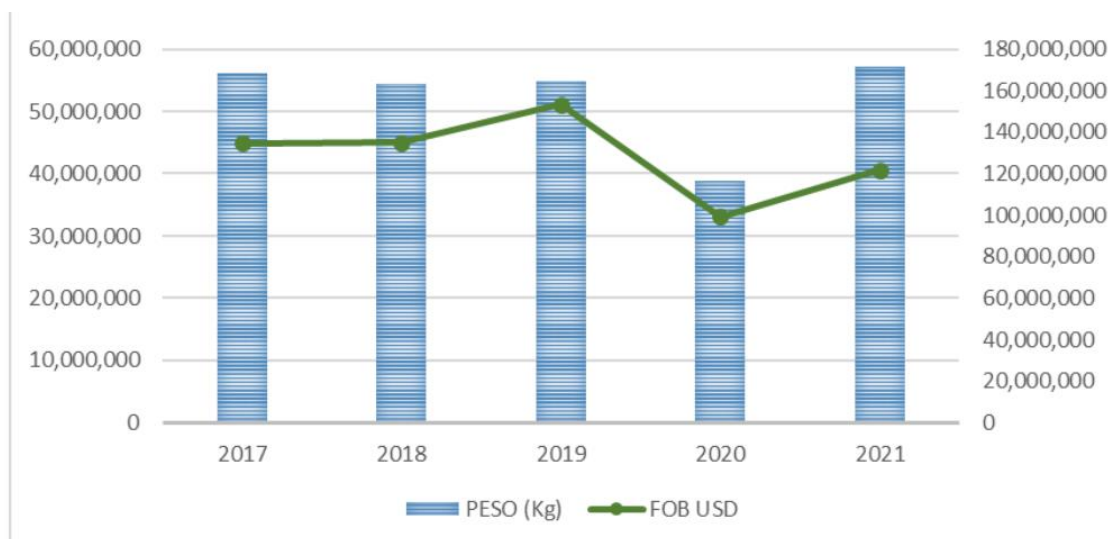
Empresas peruanas	Total
Witen s.a.c.	\$ 3,470.01
Worldwide traders sac	\$ 544,268.67
Zowi peru sociedad anonima cerrada	\$ 1,255,569.30

Nota. Empresas exportadoras peruanas que tienen exportaciones por menos de 3 años consecutivos.

Anexo 7: Evolución de las exportaciones peruanas de quinua

Figura 7

Evolución de las exportaciones peruanas de quinua



Nota. Elaboración Propia. Fuente: Kunaq

Anexo 8: Derivados de la quinua

Tabla 17

Derivados de la quinua

	2017	2018	2019	2020	2021	Part. %
Grano	102.3	120.3	121.9	139.8	128.3	95.30%
Salsa en conserva	2.7	3.7	5.9	4	3.2	2.40%
Horejuela	1.8	2.5	2.5	1.1	1.2	0.90%
Harina	20	4.1	2.9	0.4	0.8	0.60%
Pop	3.3	2.4	2.1	0.7	0.5	0.40%
Otros	0.6	0.8	0.7	1.9	0.6	0.40%

Nota. Sunat, Adex Data Trad

Anexo 9: Variedades de la quinua

Tabla 18

Variedades de la quinua

Variedad	Color de pericarpio	Color de episperma	Tamaño de grano	Zona de producción
INIA 431 – Altiplano	Crema	Blanco	Grande	Altiplano, Costa
INIA 427 - Amarilla Sacaca	Amarillo	Blanco	Grande	Valles Interandinos
INIA 420 - Negra Collana	Gris	Negro	Pequeño	Altiplano, Valles Interandinos, Costa
INIA 415 – Pasankalla	Gris	Rojo	Mediano	Altiplano, Valles Interandinos, Costa
Illpa INIA	Crema	Blanco	Grande	Altiplano
Salcedo INIA	Crema	Blanco	Grande	Altiplano, Valles Interandinos, Costa
Quillahuaman INIA	Crema	Blanco	Mediano	Valles Interandinos
Ayacuchana INIA	Crema	Blanco	Pequeño	Valles Interandinos
Amarilla Marangani	Anaranjado	Blanco	Grande	Valles Interandinos
Blanca de Juli	Crema	Blanco	Pequeño	Altiplano
Blanca de Junín	Crema	Blanco	Mediano	Valles Interandinos, Costa
Cheweca	Crema	Blanco	Mediano	Altiplano
Huacariz	Crema	Blanco	Mediano	Valles Interandinos
Hualhuas	Crema	Blanco	Mediano	Valles Interandinos
Huancayo	Crema	Crema	Mediano	Valles Interandinos
Kankolla	Crema	Blanco	Mediano	Altiplano
Mantaro	Crema	Blanco	Mediano	Valles Interandinos
Rosada de Junín	Crema	Blanco	Pequeño	Valles Interandinos
Rosada Taraco	Crema	Blanco	Grande	Altiplano
Rosada de Yanamango	Crema	Blanco	Mediano	Valles Interandinos

Nota. Elaboración Propia. Fuente: Midagri

Anexo 10: Diferencia del total de exportación de la quinua y derivados versus total de quinua en grano

Tabla 19

Diferencia del total de exportación de la quinua y derivados versus total de la quinua en grano

Empresa	Maca en grano	Maca y derivados	Participación de maca en grano
"Soluciones Avanzadas En Agronegocios -	\$ 32.938.155,51	\$ 34.081.348,20	96,65%
Agritrade S.A.C.	\$ 13.153.792,51	\$ 13.160.973,64	99,95%
Agro Fergi S.A.C.	\$ 24.448.994,37	\$ 25.217.318,36	96,95%
Agroinversiones De Exportación Sur S.A.C	\$ 5.654.008,29	\$ 3.346.006,86	168,98%
Andes Alimentos & Bebidas S.A.C.	\$ 16.205.989,26	\$ 17.848.783,07	90,80%
Aplex Trading Sociedad Anonima Cerrada A	\$ 26.105.790,52	\$ 24.630.527,86	105,99%
Colorexa Sociedad Anonima Cerrada	\$ 40.481.260,85	\$ 41.001.180,49	98,73%
Globenatural Internacional S.A.	\$ 26.925.673,21	\$ 27.597.909,27	97,56%
Interamsa Agroindustrial S.A.C.	\$ 12.500.788,77	\$ 12.554.724,27	99,57%
Interloom S.A.C.	\$ 20.347.955,22	\$ 20.435.475,89	99,57%
Productos Orgánicos De Los Andes S.A.	\$ 13.243.712,81	\$ 13.330.047,54	99,35%
Villa Andina Sociedad Anonima Cerrada	\$ 18.779.252,57	\$ 22.679.533,53	82,80%
Vinculos Agricolas Sociedad Anonima Cerr	\$ 20.689.109,12	\$ 21.492.366,85	96,26%

Nota. Elaboración Propia. Fuente: Kunaq

Anexo 11: Barreras no arancelarias

Tabla 20

Barreras no arancelarias

Medidas técnicas	<p>Medidas sanitarias y fitosanitarias</p> <p>Obstáculos técnicos al comercio</p> <p>Inspección previa a la expedición y otras formalidades</p>
Medidas no técnicas	<p>Medidas especiales de protección al comercio</p> <p>Licencias no automáticas, contingentes, prohibiciones, medidas de control de la cantidad y otras restricciones establecidas por motivos distintos de las medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio</p> <p>Medidas de control de precios, incluidas cargas e impuestos adicionales</p> <p>Medidas financieras</p> <p>Medidas que afectan a la competencia</p> <p>Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio</p> <p>Restricciones a la distribución</p> <p>Restricciones a los servicios de posventa</p> <p>Subvenciones y otras formas de apoyo</p> <p>Restricciones a la contratación pública</p> <p>Propiedad intelectual</p> <p>Normas de origen</p>
Exportaciones	Medidas relacionadas con las exportaciones

Nota. Elaboración propia. Fuente: Unctad

Anexo 12: Número de barreras no arancelarias por país

Tabla 21

Número de barreras no arancelarias por país

País	Certificados sanitarios y fitosanitarios	Obstáculos técnicos al comercio	Licencias no automáticas, contingentes, prohibiciones, medidas de control de la cantidad y otras restricciones establecidas por motivos distintos de las medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio
Alemania	5	3	4
Arabia Saudita	4	3	4
Argentina	3	3	4
Australia	3	3	4
Bélgica	3	3	4
Brasil	3	3	4
Canadá	4	3	4
Chile	3	3	3
China	3	3	4
Colombia	3	3	3
Corea del sur	3	3	3
Costa Rica	3	3	4
Dinamarca	3	3	4
Ecuador	3	3	3
Estados Unidos	3	3	4
Emiratos Árabes Unidos	3	3	4
España	7	3	4
Francia	5	3	4
Hong Kong	3	3	3
Indonesia	3	3	4
Italia	4	3	4
Japón	4	3	4
México	3	3	4
Países Bajos	4	3	4
Panamá	4	3	3
Portugal	4	3	4
Reino Unido	4	3	4
Rusia	3	3	4
Suecia	3	3	4
Tailandia	4	3	3

Nota. Elaboración Propia. Fuente: RAM

Anexo 13: Precios de exportación

Tabla 22

Precios de exportación

Mes/Año	2017	2018	2019	2020	2021
Enero	\$ 2,22	\$ 2,29	\$ 2,81	\$ 2,54	\$ 2,23
Febrero	\$ 2,30	\$ 2,29	\$ 2,78	\$ 2,53	\$ 2,15
Marzo	\$ 2,34	\$ 2,20	\$ 2,89	\$ 2,53	\$ 2,24
Abril	\$ 2,40	\$ 2,24	\$ 2,87	\$ 2,56	\$ 2,11
Mayo	\$ 2,56	\$ 2,37	\$ 2,85	\$ 2,60	\$ 2,19
Junio	\$ 2,31	\$ 2,21	\$ 2,77	\$ 2,49	\$ 2,07
Julio	\$ 2,40	\$ 2,30	\$ 2,71	\$ 2,51	\$ 2,01
Agosto	\$ 2,29	\$ 2,41	\$ 2,76	\$ 2,41	\$ 1,95
Setiembre	\$ 2,34	\$ 2,60	\$ 2,64	\$ 2,26	\$ 1,97
Octubre	\$ 2,36	\$ 2,59	\$ 2,66	\$ 2,35	\$ 1,96
Noviembre	\$ 2,20	\$ 2,77	\$ 2,68	\$ 2,31	\$ 1,91
Diciembre	\$ 2,38	\$ 2,76	\$ 2,66	\$ 2,27	\$ 1,88
Promedio anual	\$ 2,34	\$ 2,42	\$ 2,76	\$ 2,45	\$ 2,06
Var. Anual %	1,0%	3,4%	14,0%	-11,0%	-15,9%

Nota. Elaboración Propia. Fuente: Midagri

Anexo 14: Resumen

Tabla 23

Resumen

Hipótesis	Aceptada (Sí/No)
El tamaño de la empresa influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017-2021.	Sí
Las barreras no arancelarias influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.	Sí
El precio influye en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.	No
El tamaño de la empresa, las barreras no arancelarias y el precio son factores que influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.	
HE1 ₀ : El tamaño de la empresa, las barreras no arancelarias y el precio son factores que no influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.	Sí
HE1 ₁ : El tamaño de la empresa, las barreras no arancelarias y el precio son factores que influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021.	

Nota. Tabla resumen que muestra la aceptación o rechazo de las hipótesis



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, NAVARRO SOTO FABIOLA CRUZ, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ESTE, asesor de Tesis titulada: "Análisis de los factores que influyen en las exportaciones de quinua peruana en el periodo 2017 - 2021", cuyos autores son SARMIENTO SAMANIEGO FRANK ALEXIS, RUIZ FALLA ANDY JOSE, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 17.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo 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.

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

LIMA, 28 de Noviembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
NAVARRO SOTO FABIOLA CRUZ DNI: 21010733 ORCID: 0000-0003-2123-8416	Firmado electrónicamente por: FNAVARROSO el 12- 12-2022 18:57:18

Código documento Trilce: TRI - 0459328