



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TESIS

**LOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA GUBERNAMENTAL Y SU
INCIDENCIA EN LA EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA WORLD
FRUIT PERUVIAN PRODUCT, PROVINCIA DE HUAURA, 2017.**

PRESENTADO POR EL BACHILLER:

CAROLINA BEATRIZ CORMAN PIEDRA

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

Huacho – Perú

2018

DEDICATORIA

A mis profesores, por su esmero y apoyo en estos años de mi vida universitaria.

AGRADECIMIENTO

A las autoridades de la Facultad de Ciencias Empresariales.

A los jurados de tesis por sus sugerencias para llegar con éxito a la culminación de la presente investigación.

A mi asesor por el apoyo para asegurar el cumplimiento de los objetivos de la investigación.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE FIGURAS	7
RESUMEN	8
ABSTRACT	9
INTRODUCCIÓN	10

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática	12
1.2. Formulación del Problema	16
1.2.1. Problema General	16
1.2.2. Problemas Específicos	16
1.3. Objetivos de la Investigación	16
1.3.1. Objetivo General	16
1.3.2. Objetivos Específicos	16
1.4. Justificación de la investigación	17

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación	18
2.2. Bases Teóricas	21
2.3. Definiciones conceptuales	54
2.4. Formulación de las hipótesis	56
2.4.1. Hipótesis General	56
2.4.2. Hipótesis Específicas	56

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico	57
3.1.1. Tipo	57
3.1.2. Enfoque	57

3.2. Población y muestra	57
3.3. Operacionalización de variables e indicadores	58
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	59
3.4.1. Técnicas a emplear	59
3.4.2. Descripción de los instrumentos	59
3.5. Técnicas para el procesamiento de la información	60

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Presentación de tablas, figuras e interpretaciones	61
---	----

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión	78
5.2. Conclusiones	80
5.3. Recomendaciones	81

CAPÍTULO VI

FUENTES DE INFORMACIÓN

6.1. Fuentes bibliográficas	82
6.2. Fuentes electrónicas	83

ANEXO

1. Cuestionario	85
-----------------	----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Género de los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura	62
Tabla 2.	Edad de los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura	63
Tabla 3.	Grado de Instrucción de los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura	64
Tabla 4.	Nivel de Instrumentos del Manejo de Política gubernamental de la empresa World Fruit Peruvian Product	65
Tabla 5.	Nivel de Manejo de políticas del país de origen de la empresa World Fruit Peruvian Product	66
Tabla 6.	Nivel de Manejo de políticas del país anfitrión de la empresa World Fruit Peruvian Product	67
Tabla 7.	Nivel de Manejo de Exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product	68
Tabla 8.	Nivel de Manejo de rentabilidad de la empresa World Fruit Peruvian Product	69
Tabla 9.	Nivel de Manejo de productividad de la empresa World Fruit Peruvian Product	70
Tabla 10.	Nivel de Manejo de la diversificación de la empresa World Fruit Peruvian Product	71
Tabla 11.	Nivel de políticas del país de origen y el nivel de manejo de exportación	72
Tabla 12.	Pruebas de Chi-cuadrado: Nivel de políticas del país de origen y el nivel de manejo de exportación	73
Tabla 13.	Nivel de políticas del país anfitrión y el nivel de manejo de exportación	74
Tabla 14.	Pruebas de Chi-cuadrado: Nivel de políticas del país anfitrión y el nivel de manejo de exportación	75
Tabla 15.	Nivel de Instrumentos de política gubernamental y el nivel de manejo de exportación	76
Tabla 16.	Pruebas de Chi-cuadrado: Nivel de Instrumentos de política gubernamental y el nivel de manejo de exportación	77

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Género de los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura	62
Figura 2.	Edad de los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura	63
Figura 3.	Grado de Instrucción de los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura	64
Figura 4.	Nivel de Instrumentos del Manejo de Política gubernamental de la empresa World Fruit Peruvian Product	65
Figura 5.	Nivel de Manejo de políticas del país de origen de la empresa World Fruit Peruvian Product	66
Figura 6.	Nivel de Manejo de políticas del país anfitrión de la empresa World Fruit Peruvian Product	67
Figura 7.	Nivel de Manejo de Exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product	68
Figura 8.	Nivel de Manejo de rentabilidad de la empresa World Fruit Peruvian Product	69
Figura 9.	Nivel de Manejo de productividad de la empresa World Fruit Peruvian Product	70
Figura10.	Nivel de Manejo de la diversificación de la empresa World Fruit Peruvian Product	71
Figura11.	Nivel de políticas del país de origen y el nivel de manejo de exportación	73
Figura12.	Nivel de políticas del país anfitrión y el nivel de manejo de exportación	75
Figura13.	Nivel de Instrumentos de política gubernamental y el nivel de manejo de exportación	77

RESUMEN

Objetivo: Establecer de qué manera los instrumentos de política gubernamental inciden en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017. **Métodos:** La población fue de 27 trabajadores de la empresa exportadora World Fruit Peruvian Product. Se utilizó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario. Se consideraron las dimensiones: Políticas del país de origen, políticas del país anfitrión, rentabilidad, productividad, diversificación. La confiabilidad del instrumento se realizó mediante el coeficiente alfa de Cronbach (0,828). Se utilizó el Chi-cuadrado de Pearson. **Resultados:** Se determina que el 66,7% del personal calificó en un nivel regular el manejo de las políticas del país de origen, el 59,3% del personal calificó en un nivel regular el manejo de las políticas del país anfitrión; respecto a la exportación, el 63,0% del personal calificó en un nivel regular el manejo de la rentabilidad, el 44,4% del personal calificó en un nivel regular el manejo de la productividad, el 44,4% del personal calificó en un nivel regular el manejo de la diversificación. **Conclusión:** Los instrumentos de política gubernamental inciden significativamente en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017, con un índice de significación de 0,035.

Palabras clave: Políticas del país de origen, políticas del país anfitrión, exportación, rentabilidad, productividad, diversificación.

ABSTRACT

Objective: To establish in what way government policy instruments affect the export of the World Fruit Peruvian Product Company, province of Huaura, 2017.

Methods: The population was 27 workers of the export company World Fruit Peruvian Product. The survey technique was used and the questionnaire was used as an instrument. The dimensions were considered: Policies of the country of origin, policies of the host country, profitability, productivity, diversification. The reliability of the instrument was carried out using Cronbach's alpha coefficient (0.828). The Pearson Chi-square was used.

Results: It is determined that 66.7% of the personnel qualified at a regular level the management of the policies of the country of origin, 59.3% of the personnel qualified in a regular level the management of the policies of the country of the host country; With respect to exports, 63.0% of the personnel rated profitability management at a regular level, 44.4% of personnel rated productivity management at a regular level, 44.4% of personnel qualified in a regular level the management of diversification.

Conclusion: Government policy instruments significantly affect the export of the company World Fruit Peruvian Product, province of Huaura, 2017, with a significance index of 0.035.

Key words: Policies of the country of origin, policies of the country of the host country, export, profitability, productivity, diversification.

INTRODUCCIÓN

La exportación se hace de mucha importancia para la empresa World Fruit Peruvian Product ya que le admiten variar peligros frente a mercados internos inseguros y atenuar las consecuencias de dificultades macroeconómicas; originan con economías a escala la operación, de dicha forma lleguen a beneficiarse deseablemente las instalaciones efectivos y posea un grado de productividad la cual envuelva mínimos precios inherentes; son un origen de desarrollo y afianzamiento si es que son considerablemente competidores los mercados internos; viabilizan conseguir costos más beneficiosos a causa de la alta estimación de los ingresos de la población y del producto dentro de los mercados las cuales se exporta; prolongan de un producto el período de vida; optimizan la clasificación de la fabricación; consienten balancear concerniente al ingreso en el mercado interno de desconocidos competidores y optimizan el retrato en vínculo con clientes, proveedores, bancos. Es por ello que es de suma importancia el destacar que buscan fomentar los gobiernos la inversión extranjera directa, a través de instrumentos políticos gubernamentales; pero ende no involucra que asimismo promuevan las exportaciones con instrumentos de política gubernamental, ya que lo que requiere un gobierno es una cierta ponderación en la balanza comercial. Es por ello que es muy significativo para todas las empresas que desean exportar a nuevos mercados internacionales considerando cuales son los instrumentos de política gubernamentales tanto en los países donde vean potencial para exportar como el país de origen.

Es por ello que tuvo como objetivo general la investigación de instituir de qué manera los instrumentos de política gubernamental inciden en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

La investigación se desarrolla a través de los capítulos: Planteamiento del Problema, Marco Teórico, Metodología, Resultados, y la Discusión, las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

Si bien sabemos que la Inversión Extranjera Directa es aquello el cual desarrollan los individuos personas natural o jurídico que no viven en el país en la cual se consume la inversión, lo cual podría realizarse a través de contribuciones de una establecida o constituida empresa o adquirir acciones en el país con esfuerzo de persistencia. También, es un acumulado de acciones e instrumentos la política de inversión extranjera la cual emplea el estado con propósito de originar, regularizar, provocar e inspeccionar la inversión extranjera directa. Es por ello que encontramos instrumentos de política que los dos países que intervienen podrían emplear y así regularizar la inversión extranjera directa. Un instrumento político gubernamental es un medio que puede emplear un gobierno y así originar algunos efectos, en pro de lograr una finalidad específica, es por ende que podrían ser catalogadas de acuerdo al modelo de mediación del gobierno las políticas gubernamentales: así como políticas del país anfitrión y las políticas del país de origen. Es por ello que se cuentan con algunos controles ya sea el control de las importaciones y exportaciones; el control de precios de bienes y servicios entre otros. Cabe distinguir que buscan promover la inversión extranjera directa los gobiernos, a través de instrumentos políticas gubernamentales; lo cual no envuelve que asimismo provoquen las

exportaciones con instrumentos de política gubernamental, ya que es alguna ponderación en la balanza comercial lo que busca un gobierno. Es por ello que es muy significativo que desean exportar a nuevos mercados internacionales todas las empresas y considerar cuales son los instrumentos de política gubernamentales, así como los países donde vean potencial para exportar y el país de origen.

Como se indicó principalmente los instrumentos de política gubernamental son fundamentalmente herramientas de políticas que asimismo como el país anfitrión u el de origen, la inversión extranjera directa – IED podrían emplear y regularizar (en el momento en que invierta una empresa concisamente en activos y así elaborarlos o comercializarlos en otro país un bien); entonces es elemental el conocerlos en detalle para toda empresa exportadora. No obstante, se logró distinguir que no desarrolla un previo estudio para lograr reconocer las políticas gubernamentales de la empresa World Fruit Peruvian Product de las cuales posee el país anfitrión como el país de origen, estableciendo así cuales que políticas son las que animan o limitan la inversión extranjera saliente en el Perú, como también las políticas que alientan o restringen la inversión extranjera entrante en los nuevos mercados internacionales en la cual pueda observar como una oportunidad para exportar la empresa World Fruit Peruvian Product. Del mismo modo se logró distinguir que está derrochando oportunidades la empresa de empezar en nuevos mercados internacionales exportando ya que no desarrollan un análisis eficiente de mercado internacional en la cual evalúen todos los factores el cual impliquen en las las ventajas o desventajas de exportar en

cierto mercado, por ende, reconocer las políticas que inciten o limiten tanto directa como indirecta en la inversión extranjera.

La exportación para la empresa World Fruit Peruvian Product es muy importante ya que le consiente variar peligros delante de los inseguros mercados internos y atenuar las consecuencias de las dificultades macroeconómicas; ocasionan la operación con economías a escala, de tal manera que envuelva mínimos precios unitarios el nivel de producción; son una nacimiento de afianzamiento y desarrollo si es que son considerablemente competitivos los mercados internos; viabilizan conseguir costos más beneficiosos a causa de una enorme calificación en los mercados de los ingresos de la población y del producto aquellos que se exporta; el ciclo de vida de un producto lo prolongan; optimizan la sistematización de la elaboración; consienten nivelarse concerniente al ingreso en el mercado interno por desconocidos competidores y optimizan el retrato vinculado con bancos, clientes y proveedores. Sin embargo, la World Fruit Peruvian Product tiene que tener en cuenta que no es una tarea sencilla el exportar a nuevos mercados internacionales, a diferencia de ello es una extensa senda de la cual tendrá que andar previamente de optar por dicha determinación, por ende la empresa World Fruit Peruvian Product tiene que desarrollar un estudio interno del mismo modo un estudio externo ya que el uno y el otro son bastante significativos para encontrarse consecuentes de que estén o no en las condiciones el mercado objetivo y la empresa y así aventurarse en la determinación de exportar a dicho mercado internacional. Sin embargo, se logró distinguir en el interior de la empresa World Fruit Peruvian Product ciertos inconvenientes la cual obstaculizan la

exportación a nuevos mercados internacionales, estos son por ejemplo la falta de una misión a ampliar el alcance de sus ventas a nuevos mercados de tal manera de que no alcancen identificar los posibles caminos a mercados más grandes; de otra manera se logró distinguir que no utiliza toda su capacidad productiva la empresa y del mismo modo esto ocurre por su falta de eficiencia operativa; otro enorme inconveniente que se logró distinguir es la escases de esfuerzo por el lado de la empresa para variar sus tareas la cual exterioriza su mínima acomodación a las constantes modificaciones del mercado internacional.

Considerando las problemáticas anteriormente aludidos concernidos al mínimo conducción de información de los instrumentos políticos gubernamentales por el lado de la empresa World Fruit Peruvian Product, de igual modo referente a la exportación, se alcanza derivar que al permanecer ciertas dificultades, comenzará a perder oportunidades la empresa World Fruit Peruvian Product de empezar en desconocidos mercados internacionales con mayor disposición como asimismo es probable que quiebren al intentar en ciertas situaciones, ya que al no saber los instrumentos políticos gubernamentales de los nuevos mercados internacionales específicamente estarían ingresando a la desvió sin conocer de lo que les espera.

Es por ello que es de suma trascendencia el desarrollar capacitaciones constantes la empresa World Fruit Peruvian Product para sus colaboradores con el propósito de que alcancen un enorme conocimiento, así como de los instrumentos de política gubernamental como de exportación.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera los instrumentos de política gubernamental inciden en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017?

1.2.2 Problemas Específicos

- a. ¿De qué manera las políticas del país de origen inciden en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017?
- b. ¿Cómo las políticas del país anfitrión inciden en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar de qué manera los instrumentos de política gubernamental inciden en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

1.3.2 Objetivos Específicos

- a. Establecer de qué manera las políticas del país de origen inciden en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.
- b. Identificar las políticas del país anfitrión inciden en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

1.4. Justificación de la investigación

Por su conveniencia, ya que averigua la investigación el de conocer la realidad que afronta la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, referente a los instrumentos de política gubernamental y así lograr considerar de qué manera inciden en la exportación de los productos de la empresa, siendo aquello un contenido de suma consideración para las otras empresas exportadoras y asimismo para la misma empresa.

Para culminar, se justifica por su aportación científica ya que se encuentra proyectando una herramienta científica de recolección de datos que contribuirá a otras investigaciones orientadas en las empresas exportadoras que indaguen evaluar los instrumentos de política gubernamental y del mismo modo evaluar su alcance en la exportación de los productos de la empresa, la cual se encuentra respaldando por un fundamento teórico de distintos autores.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

Merino & Najas (2015) realizó la tesis titulada “Plan de exportación del mango Tommy Atkins para la empresa Frutalandia S.A. al estado de Los Ángeles, California, Estados Unidos de América”, la cual fue aprobada por la Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador. La investigación tuvo como objetivo general diseñar un plan de exportación y comercialización del mango. La investigación concluye que el mercado de Los Ángeles, California, ya que posee todas las cualidades de un potencial comprador de mango por su alto poder adquisitivo y cultural, de esta manera lo convertiría en un mercado objetivo para la exportación de mango ya que es un mercado relativamente nuevo.

Huayamares (2015) realizó la tesis titulada “Determinantes económicas de la inversión directa extranjera en el Perú en el periodo 2003 - 2013”, la cual fue aprobada por la Universidad Nacional Agraria La Molina. La investigación tuvo como objetivo general analizar el grado de influencia de las determinantes económicas que atraen la inversión directa extranjera al Perú. La tesis es una investigación de tipo explicativo - no experimental. La técnica que se utilizó fue el análisis documental. La investigación concluye que la IED siempre genera beneficios para las economías receptoras pues

los mercados externos, introduce tecnología, nuevas maneras de organización empresarial, etc.

López (2014) realizó la tesis titulada “Evolución y análisis de la producción y exportación de uvas de mesa: 2000 - 2012”, la cual fue aprobada por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. La investigación tuvo como objetivo general el conocer el mercado mundial de la uva de mesa y evaluar en qué medida una adecuada política económica hace posible la producción y el ingreso de la uva de mesa al mercado mundial con la finalidad de contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio. La tesis es una investigación descriptiva y explicativa. Como técnica se utilizó la recopilación de información secundaria y primaria. La investigación concluye que el dinamismo de las exportaciones de uva de mesa está siendo apoyada por una política comercial de apertura a los mercados mundiales es por ello que se recomienda corregir la política cambiaria de “euro barato” y del “dólar barato” que están desincentivando las exportaciones no tradicionales como la de la uva de mesa; esto implica revertir la revaluación de nuestro signo monetario respecto del euro durante el periodo 2008 - 2012.

Castillo & Franco (2013) realizó la tesis titulada “Influencia del riesgo país en la inversión extranjera directa en el Perú, durante el periodo 1998 - 2013”, la cual fue aprobada por la Universidad Privada Antenor Orrego. La investigación tuvo como objetivo general el analizar el comportamiento del riesgo país y determinar su influencia en la inversión extranjera directa en el Perú. La tesis es una investigación no experimental. Como técnica se utilizó

estadística y econometría. Y como instrumento reportes trimestrales. Los resultados estudiados de los instrumentos de política gubernamental y la IED revelaron que, durante el periodo de análisis, la evolución de la IED ha tenido una pendiente positiva (creciente).

Tasmayne (2012) realizó la tesis titulada “Tendencias e impactos de la inversión extranjera directa en Colombia”, la cual fue aprobada por la Universidad EAN. La investigación tuvo como objetivo general el examinar las tendencias de la IED en Colombia, las políticas e incentivos que han sido implementados por el gobierno de Colombia y el impacto que ha tenido en el desarrollo de la economía colombiana. La investigación concluye que el impacto de la IED sobre el crecimiento económico depende de la medida en que ésta afecte positivamente la acumulación de capital.

Salas (2012) realizó la tesis titulada “Investigación de mercado para la exportación de Palta Hass al mercado de Italia”, la cual fue aprobada por la Universidad San Martín de Porres. La investigación tuvo como objetivo general determinar las principales limitaciones que han afectado las exportaciones de palta. La tesis es una investigación mixta: cualitativo y cuantitativo. Los instrumentos utilizados fueron la encuesta, cuestionario, entrevista. Los resultados estudiados de exportación revelaron que las certificaciones fitosanitarias, de origen, Global GAP y HACCP son los principales requisitos técnicos, y la mayoría de países europeos; su importancia radica en que la Unión Europea busca proteger la salud del público consumidor y evitar la propagación de enfermedades.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Instrumentos de política gubernamental

A. Definiciones

Minervini (2014) los precisa como herramientas la cual emplean los países y así normalizar de alguna forma la internacionalización del comercio.

Daniels, Radebaugh & Sullivan (2013) indican que son aquellos que afectan indirectamente los instrumentos de control de comercio al costo de los procesos exportación e importación de concluyentes productos.

Hill (2011) indica que son herramientas de políticas los instrumentos de política gubernamental que el lado del país anfitrión o del origen podrían emplear para regularizar la inversión extranjera directa – IED (en el momento en que invierte concisamente una empresa en activos para vender o producir en otro país un bien).

B. Dimensiones

Hill (2011) señala que se dividen en dos grupos los instrumentos de política gubernamental, los cuales son los siguientes:

a. Políticas del país de origen

A través de su escogencia de políticas, pueden limitar o estimular los países de origen la IED por el lado de las firmas locales. Se fragmentan en dos sub grupos, para animar la IED

saliente las políticas diseñadas, la cual contienen en el extranjero seguro de peligro, incentivos fiscales, apoyan de capital, y apremio político; del mismo modo después se encuentran las que procuran limitar la IED saliente de las políticas.

- Alentar la IED saliente

Poseen programas de seguros diversas naciones inversoras para cubrir los principales tipos de riesgo asimismo protegidos por el gobierno la cual envuelve la inversión extranjera. Los peligros asegurables incluyen la expropiación (nacionalización) a través de ciertos programas, quebrantos por guerra y el impedimento de trasladar al país de origen los beneficios. Son especialmente ventajosas dichos programas para alentar en países políticamente inseguros en las compañías a emprender inversiones. Asimismo, poseen asimismo con fondos especiales o bancos diversas naciones adelantadas la cual brindan a las compañías préstamos gubernamentales que ansían invertir en los países en progreso. A modo de un incentivo agregado, han descartado la doble tasación del ingreso extranjero diversos. Para concluir, y tal vez la más trascendental, es que diversos países inversores han usado para persuadir a los anfitriones su influencia política y así aflojar sus limitaciones a la IED interna.

- Restricciones a la IED saliente

En su mayoría los países inversores, en cierto instante han desplegado explícito control sobre la IED saliente entre estos Estados Unidos. Restringir los flujos salientes de capital ha sido una de las políticas a causa de la intranquilidad por el resultado de pagos del país en la balanza. Asimismo, en momentos manejan las leyes fiscales los países para incitar a invertir en casa a sus compañías. El propósito que subyace a ciertas políticas es establecer labores interiores a diferencia de realizarlo en otros países. Para finalizar, en momentos impiden a sus firmas nacionales los países que inviertan en establecidas naciones por motivos políticos. Dichas limitaciones podrían ser informales o formales.

b. Políticas del país anfitrión

Las naciones la cual reciben la inversión arrojan políticas, así como para alentar la IED interna o limitar. Como ya se llegó a indicar, establecía la ideología política el tipo y rango de dichas políticas en el pasado. Muchos países en la última década del siglo XX, excluyeron ciertas vertientes de la apariencia esencial (que impedía la IED) para movilizarse con dirección a una mezcla de finalidades del nacionalismo pragmático y libre mercado.

- Aliento a la IED entrante

Es frecuente que brinden estímulos los gobiernos a las compañías extranjeras para que en sus naciones inviertan. Pueden adjudicarse diversas maneras estos estímulos, sin embargo, las más frecuentes son los préstamos blandos, los subsidios o concesiones y los incentivos fiscales. Dichas medidas se encuentran incentivadas por una aspiración de favorecerse del traspaso de los efectos de la IED y recursos en el trabajo. Asimismo, reconocen al propósito de capturar la IED e impedir que en otros países se asiente.

- Restricciones a la IED entrante

Emplean una extensa diversidad de controles los gobiernos para limitar la IED de una forma u otro. Las restricciones a la propiedad y los requisitos de operación son los más comunes. Puede tomar distintas maneras el primero de éstos. En algunas naciones, se descarta de sectores específicos a las compañías extranjeras. Puede accederse el dominio extranjero en otras industrias, aun cuando debe pertenecer a inversionistas locales un lado significativo de la propiedad de la subsidiaria. La causa que subyace a las limitaciones a la propiedad entiende en contar con dos vertientes. Primero, se descarta a las empresas extranjeras muy seguido de concluyentes divisiones por motivos de competencia y de seguridad nacional. La sensación, esencialmente en las naciones menos desarrolladas,

entiende a ser que no podrían desarrollarse las compañías nacionales siempre y cuando se limite la competitividad extranjera a través de una mezcla de controles a la IED y aranceles a las importaciones. Aquella es una variación del testimonio de la industria naciente. En segundo lugar, aparentar estar asentadas en la creencia las limitaciones a la propiedad de logren contribuir a maximizar los beneficios de la transferencia de recursos los propietarios locales asimismo que al país anfitrión de empleo trae la IED. Los requerimientos de operación, que se refiere los controles referentes a la conducta de la subsidiaria local de la EMN, asimismo podrían arrojar diferentes maneras. Las más usuales se conciernen con el adjunto local, participación en las altas jerarquías administrativas, transferencia tecnológica y exportaciones. Como sucede con ciertas limitaciones a la propiedad, el raciocinio la cual subyace a los requerimientos de acción es que aquellas contribuyan a que los beneficios incrementen y los costos de la IED minimicen para el país anfitrión. Diversos países emplean cierta manera de requerimientos de acción en el momento en la cual beneficie a sus propósitos. No obstante, dichos requerimientos logran ser más frecuentes en las naciones que se encuentren menos desarrolladas que en las naciones adelantadas industrializadas.

C. Política gubernamental

Hill (2011) indica que tiene que ser una variable significativa la actitud del gobierno anfitrión cuando se opta por las determinaciones referente en qué lugar desarrollar una IED y dónde situar instalaciones de producción. En paralelismo de situaciones, invertir en naciones la cual ostenten políticas permisibles referentes a la IED es visiblemente recomendable invertir en países que la limiten. A pesar de ello, con periodicidad no son tan directas las situaciones.

Pese a movilizarse en años recientes con dirección a una representación de mercado libre, bastantes naciones aún guardan una actitud bastante pragmática referente a la IED. En ciertas situaciones, una empresa que analice en desarrollar una inversión extranjera directa tiene que mercadear las terminaciones concretas de cierta acción conjuntamente con el gobierno de la conveniente nación.

Se centralizan en dos enormes temas las negociaciones. Si intenta atraer la IED el gobierno anfitrión, el asunto céntrico llega a ser el modelo de incentivos la cual brindará a la EMN, asimismo se implicará ésta al mismo modo.

Si se encuentra inseguro el gobierno anfitrión referente a los beneficios de la IED y opte por limitarla, el asunto esencial estaría en los acuerdos que tiene que hacer la compañía y así se le consienta continuar con la inversión.

En enorme medida, el pacto consecuente estribará del dominio de negociación para ambos lados, asimismo se encuentra dependiente a tres factores:

- El importe que brinda cada lado a lo que ofrece la otra.
- La cantidad de opciones semejantes utilizables para cada lado.
- El horizonte estacional de cada opción.

Desde el enfoque de una organización la cual negocie las terminaciones con un país anfitrión sobre una inversión, su potestad de negociar estará altamente si estima lo que tiene para brindar la firma en el gobierno de éste, poseen una enorme cuantía de opciones comparables la compañía y cuentan con bastante periodo para consumir las negociaciones.

De forma inversa, es bajo el poderío de negociación de la compañía en el momento en que no estima lo que ésta le brinda el gobierno anfitrión, existen escasas opciones comparables y tiene mínimo período la compañía para llevar a expresiones de negociación.

D. Influencia de los instrumentos gubernamentales en el comercio

Daniels, Radebaugh & Sullivan (2013) nos indican que la definición de instrumento de política gubernamental.

Afecta a la exportación de bienes y servicios y al flujo de importación la intervención gubernamental en el comercio en medio de las naciones. En el momento en que afronten probables

quebrantos las compañías debido a la competencia de importación, poseen diversas opciones, entre las cuales sobresalen cuatro:

- Desplazar sus sistematizaciones a otra nación.
- Centralizarse en nichos de mercado la cual captan escasa competitividad internacional
- Arrojar creaciones internas, como productos superiores.
- Pretender conseguir amparo gubernamental.

Encontramos costos y riesgos con cada opción, sin embargo los peligros de varias compañías manifiestan que se asumen distintas enfoques; por ejemplo, la competitividad de importaciones japoneses estímulo a la industria automotriz estadounidense a trasladar algo de su elaboración al exterior, desplegar nichos de mercado por medio de las ventas de camionetas pequeñas y vehículos utilitarios deportivos la cual anteriormente tuvieron menos competencia internacional, y arrojar creaciones como desistir de los pésimos métodos de fabricación y así optimizar la calidad del producto y su eficiencia.

Asumidos, dichas metodologías no son objetivas para cada negocio o cada industria. Podrían escasear de recursos gerenciales las compañías, asimismo de capital o tecnologías y así cambiar su misma fabricación al extranjero, y hallar calificados proveedores extranjeros que puede ser problemático.

Podrían no ser idóneos de reconocer nichos de producción más beneficiosos. Inclusive si desean desarrollar nichos u

optimizar la eficacia, pueden copiar ágilmente su innovación los contendientes extranjeros.

Tales escenarios, piden a los gobiernos las compañías abrir mercados de exportación o limitar las importaciones.

E. Temas relacionados a los instrumentos de políticas gubernamentales

Hill (2011) indican que se estudia las teorías con las cuales se intenta detallar la representación de la IED en medio de los países e inspeccionar el predominio de los gobiernos concernientes a las determinaciones de una organización y así en otras naciones invertir.

- a. Cualquier hipótesis que pretenda manifestar la IED tendría que explicar por qué se llegan a conseguir o instituir sistematizaciones las empresas fuera de su nación si tienen la elección de licenciar o exportar.
- b. Los enormes importes de los aranceles o de transporte impuestos a las importaciones podrían detallar por qué eligen la IED la empresa referente a las exportaciones o licencias.
- c. Suelen elegir la IED las empresas al permiso de licencias en el momento en que la compañía:
 - Posea un discernimiento meritorio que no logre ser resguardado de forma apropiada por un acuerdo de licencia.

- Requiere poseer un control fijo referente a una organización extranjera y así incrementar su contribución en sus ingresos y el mercado en tal nación.
 - No se prestan para ser licenciadas sus capacidades y destrezas.
- d. La teoría de Knickerbocker: propone que la conducta de imitación de compañías competidores dentro de una industria oligopólica manifiesta en parte la IED.
- e. La teoría del ciclo de vida del producto de Vernon: indica que emprenden la IED las compañías en períodos individuales del periodo de vida de los productos que en el mercado han introducido. No obstante, dicha teoría no se encarga del asunto de que sea o no más eficiente la IED que la concesión de licencias o la exportación para propagarse en los mercados exteriores.
- f. Dunning: Asevera que determinada las preeminencias de la ubicación que son de enorme significado para detallar la dirección de la IED y naturaleza. Las compañías desarrollan IED para estallar los activos específicos o recursos de una ubicación.
- g. La ideología política: Es un componente concluyente de la política gubernamental referente a la IED. El pensamiento balancea de una apariencia esencial opuesto a alguna que es de libre mercado y no intervencionista. En medio de ambos

lados encontramos una perspectiva que logra especificar a modo de nacionalismo pragmático.

- h. Las ganancias de la IED proceden de los resultados de la transferencia de recursos para el país anfitrión, en la balanza de pagos y en el trabajo.
- i. El importe de la IED contiene derivaciones adversas en la competencia en el empleo, asimismo en un discernimiento de quebranto de la soberanía nacional y en la balanza de pagos.
- j. En medio de los beneficios de la IED para el país de origen se refieren a un progreso en su ponderación de desembolsos como consecuencia del flujo de entrada de ingresos exteriores, resultados efectivos en el trabajo en el momento en que crea demanda la subsidiaria extranjera para los beneficios vinculados con un traspaso inverso de recursos y las exportaciones del país de origen. Cierta traspaso sale en el momento en que aprende destrezas meritorias la subsidiaria extranjera la cual puedan trasladar a su país de origen.
- k. Para el país de origen los costos de la IED encierran los resultados desfavorables en la ponderación de pagos procedidos de los efectos de sustitución de las exportaciones y la salida inicial de capital fundados por la IED. Otro modelo de precio se muestra en el momento en la IED expide al extranjero las labores.
- l. Pueden arrojar políticas trazadas los países anfitriones, así como para incitar como para limitar la IED. Atraen la inversión

dichas naciones en el momento que brindan estímulos, y la circunscriben en el momento la cual asignan limitaciones a la propiedad y pide que cumplan las EMN con requerimiento determinados de operación.

F. Costos y beneficios de la inversión extranjera directa

Hill (2011) indica que en menor o mayor nivel diversos gobiernos alcanzan a ser estimados nacionalistas pragmáticos en el momento que se refiere de IED. Aquí exploraremos los precios y patrocinios de esta perspectiva, primero desde la apariencia del país anfitrión, y luego desde la apariencia del país origen. En el subsiguiente sector se penetrará en las políticas que emplean para administrar la IED los gobiernos.

a. Beneficios para el país anfitrión

Los trascendentales beneficios de la IED se emanan de los resultados del traspaso de recursos para el país anfitrión asimismo en el trabajo, el impacto en la competitividad, la balanza de pagos y el desarrollo económicos.

- Efectos de la transferencia de recursos

Podría realizar una contribución muy efectiva en la inversión extranjera directa a la economía del país anfitrión, ya que brinda recursos de tecnología, administrativos y capitales que de otra forma no se encontrarían utilizables, la cual promueve el índice de desarrollo financiero de dicha nación.

- Efectos en el empleo

Otro efecto beneficioso acreditado a la IED es que en el país anfitrión se implementa trabajos ya que no existirían de otra forma. Afecta el trabajo la IED de forma indirecta y directa. Se presenta la primera situación en el momento en que contrata a ciudadanos del país anfitrión una EMN extranjera.

- Efectos en la balanza de pagos

Es un importante tema político el efecto de la IED en las estadísticas de la balanza de pagos de un país en gran parte de los gobiernos anfitriones. Usualmente, aquellos se inquietan en el momento en que tiene un déficit su país de su balanza de pagos en la cuenta corriente.

- Efectos en la competencia y el crecimiento económico

Nos menciona que la teoría económica de la actividad eficiente de los mercados obedece de un grado apropiado de competitividad en medio de los fabricantes. En el instante que toma la manera de inversiones nuevas la IED, la consecuencia será instituir empresas nuevas, la cual acrecienta la cantidad de contribuyente en el mercado y por ello, las expectativas del comprador.

b. Costos para el país anfitrión

Intranquilizan a los países anfitriones los tres costos de la IED. Aquellos brotan de probables consecuencias desfavorables referentes a la competencia en el interior de sus

fronteras, en la balanza de pagos autonomía nacionales y en la pérdida percibida de soberanía.

- Efectos de la transferencia de recursos

Podría aportar una contribución muy efectiva la inversión extranjera directa dentro de la economía del país anfitrión, ya que brinda recursos administrativos, tecnología y capital que de otra manera no se encontrarían utilizables, la cual induce de dicha nación el índice de crecimiento económico.

- Efectos adversos en la balanza de pagos

Los probables efectos adversos de la IED son dobles dentro de la posición de la balanza de pagos del país anfitrión. Principalmente, tiene que equipararse el flujo interno de capital inicial la cual entra con la IED asimismo con el flujo de salida de las ganancias de una subsidiaria extranjera con dirección a su acompañamiento matriz. Ciertas partidas se manifiestan a modo de flujos de partida de capital en el cálculo de la ponderación de pagos.

- Soberanía y autonomía nacionales

Se inquietan ciertos gobiernos anfitriones de que la IED aparezca escoltado del quebranto de independencia económica.

c. Beneficios para el país de origen

Se ocasionan de tres formas los beneficios de la IED para el país de origen. Primera, se favorece del flujo de ingresos foráneos su balanza de pagos. Segunda, puede conseguir de

esta inversión extranjera directa los beneficios que los países de origen asimismo emergen de las derivaciones en el trabajo. Tercera, encontramos favores en el momento en que aprende valiosas habilidades la EMN del país de origen al exhibirse a los mercados forasteros, aquellos que se transfieren después a su país de origen.

d. Costos para el país de origen

Tienen que equipararse los beneficios indicados para el país de origen con las indudables cantidades de la IED. Las trascendentales interrogantes se centralizan en las derivaciones de la IED prominente en la ponderación del empleo y pagos. Podría sufrir de tres formas la balanza de pagos del país de origen. En primer lugar, resulta impactada de forma negativa por la partida inicial de capital indispensable para capitalizar la IED; no obstante, dichos resultados se oponen con el consiguiente ingreso de flujo en el extranjero derivado de los dividendos. Se daña la cuenta corriente de la balanza de pagos y la segunda determinación, siempre y cuando la finalidad de la inversión extranjera desde un lugar será proveer el mercado de origen en la cual tenga un mínimo importe la producción. Para finalizar, asimismo se ve afectada la cuenta corriente de la balanza de pagos si reemplaza a la exportación directa la IED.

2.2.2. Exportación

A. Definiciones

Cateora (2014) lo conceptualiza como el aprovechamiento racional y el empleo de dichos mercados asimismo el camino de un servicio o producto a partir de la fábrica del productor incluso a un comprador la cual habita en una nación extranjera.

Kerin (2014) indica que se convierte a modo de aplicación de las faenas habituales de mercadeo adaptadas a circunstancias específicas que se halla en el exterior del país de origen de un mercado.

Daniels, Radebaugh & Sullivan (2013) indican que es la venta de servicios o bienes la exportación por parte de la organización con sede en un país a compradores la cual viven en otra nación. Contienen cualquier servicio o bien comercializado las exportaciones en medio de los vendedores ubicados en una nación y en otro país ubicados los compradores.

Czinkota & Ronkainen (2013) indican que es el transcurso de planeamiento y ejecución de transacciones por medio de los límites nacionalmente con la finalidad de fundar permutas que complazcan las finalidades de las organizaciones e los individuos.

Kotler & Armstrong (2013) acentúa que es la forma de encaminar en sus vínculos a la empresa con las organizaciones exteriores.

Porter (2013) indica que es la determinación esencial de desarrollar la exportación asimismo sus actos con dirección a los

mercados exteriormente, es la deliberación más adecuada de la manera de ingresar. Encontramos diversas opciones la cual se propagan, a partir de la exportación en el país de origen a través de intermediarios, que es un modelo de exportación indirecta, inclusive la creación en el país de destino de una misma empresa de producción. Necesita una establecida inversión cada una de estas maneras, una responsabilidad con el mercado y un nivel distinto de control referente al marketing internacional.

Cateora, Gilly & Graham (2012) indica que es la ocupación de las tareas comerciales delineadas para planear, determinar costos, incentivar y encaminar en una compañía el flujo de los servicios y bienes a los usuarios o consumidores de más de una nación con la finalidad conseguir ingresos.

Ferrell & Hartline (2012) indica que es un camino esencial y así poder empezar una maniobra o consentir cabalmente de manera individual de los probables mercados la cual se haya establecido como finalidad.

García (2012) indica es un transcurso la cual despliega a lo largo de los años la empresa y entiende los negocios empresariales en general la cual podría desarrollar en los mercados exteriores. No se describe a un modelo de negocio internacional preciso la definición de la internacionalización, al contrario, a una serie de todos ellos.

Griffin & Ebert (2005) conceptualizan a la exportación como aquellas en general que la importan o la exportan, en otra

definición son empresas las cuales desarrollan un enorme conjunto en el extranjero de negociaciones e inclusive conservan ahí las instalaciones de producción. Puede ser enorme una empresa internacional, sin embargo, esencialmente es una sociedad nacional con sistematizaciones internacionalmente.

Luna (2011) indica que reside en descubrir y complacer los requerimientos de clientes internacionales mejor que la competitividad y coordinando sus tareas en el interior de restricciones y desafíos la cual se manifiesta el medio internacional.

Castro (2008) indica que es simplemente la salida de un producto la exportación a un país establecido hacia otro, atravesando los distintos límites u océanos que las naciones aparten. No obstante, si requiere un concepto más técnico, la exportación, conforme a la aduana colombiana, se estima a modo de partida de mercaderías territorio aduanero nacional con dirección a un país extranjero o con dirección a un lugar franca industrial de servicios y bienes, para en ella persistir de manera concluyente.

Sulser & Pedroza (2004) indica que es todo un proceso la exportación la cual involucra responsabilidad y diligencia; asimismo con la sabiduría técnica y personalización de componentes que sean para los mercados internacionales esenciales por el lado de intermediarios y productores, que

desean acrecentar su contribución y su punto sus beneficios en nuevos mercados.

B. Dimensiones

Daniels, Radebaugh & Sullivan (2013) indican que diversos motivos la cual originan la exportación. Las organizaciones que son enérgicas en la investigación y el capital, como las de mercancías aviónica y farmacéuticas, exportan para disminuir los precios altos de desarrollo de productos y fabricación. Varios, como los abogados, consultores y anunciantes exportan sus servicios y así complacer sus requerimientos de clientes en el extranjero la cual laboran. de otro modo persiguen a sus clientes al extranjero o caminan el peligro de derrocharlos con el contendiente que realmente lo realiza. De forma indirecta podrían exportar en equilibrar la ventaja de dimensiones las organizaciones que en sus mercados internos no sean líderes la cual posee el líder de la industria. En conclusión, ciertas organizaciones exportan a diferencia de invertir en el extranjero a causa de peligros más enormes de las sistematizaciones internacionalmente. Atender a los mercados extranjeros a partir de la oficina situada en la misma nación asigna mínimos requerimientos tácticos que otras maneras.

Aun cuando una serie de distintos contextos se describe sustancialmente a las tres dimensiones la cual a la exportación promueven:

a. Rentabilidad

A quemarropa, la preeminencia esencial de la exportación es la competitividad de incrementar el rendimiento. Usualmente venden sus productos las compañías a costos elevados en el exterior que la misma nación. Podrían escasear de opciones competitivas los mercados extranjeros o podrían encontrarse en distintos ciclos del curso de vida del producto. Desencadenar la competencia de costos los productos maduros en casa, entre tanto que los períodos de desarrollo consienten asignar costos más elevados en los mercados extranjeros. Asimismo, permiten a una organización las exportaciones extender su logro de ventas.

b. Productividad

Ayuda a las organizaciones la exportación a optimizar la productividad. Usualmente, se encuentra enlazada a derivaciones de escala las productividades seguidamente enormes; al usar de la capacidad no empleadas, o al repartir los importes de averiguación entre más clientelas, se optimizar la eficiencia ejecutante. Por ello, promueve los beneficios en productividad el vender en más mercados más productos. Asimismo, el flujo de sabidurías en medio de los competidores extranjeros exportadores y los compradores internacionales la cual promueve a innovar a los exportadores.

c. Diversificación

Consiente la exportación a las organizaciones a variar sus tareas, fortificando su competitividad de acomodo a las modificaciones del mercado. Sin embargo, en lo más pequeño, disminuye la vulnerabilidad al quebranto de un cliente local el progreso de clientes en distintos mercados. Asimismo, optimiza con los proveedores existentes el poder de negociación. Al mismo tiempo, las diversas tasas de crecimiento en distintas zonas consienten a emplear las enérgicas ventas a una empresa en una nación y así subsanar en otro las endeble ventas. Consiguen variar al exportar productos más avanzados en sus ventas, tales como a los países emergentes de rápido crecimiento los productos de lujo y mucho más ricos.

C. Principios de la exportación

Daniels, Radebaugh & Sullivan (2013) mencionan que no necesita salir de manera física un producto específicamente de un país para ser catalogada a modo de una exportación. Solo, requiere originar beneficios en moneda extranjera. Así como, no pensamos en los alumnos extranjeros siempre que se sientan en clase al lado de nosotros como fragmento de nuestro país en la destreza de exportación. No obstante, se encuentra entre las 10 primordiales exportaciones de servicios de Estados Unidos la educación superior. Los gastos de alimento y el pago de los estudios la cual las familias y los estudiantes pagan alcanzaron

casi 2 mil millones de dólares estadounidenses a la economía de Estados Unidos a diferencia del año académico 2009-2010. Asimismo, la educación, incluyen viajes y turismo, transportación, banca, servicios de seguros, entretenimiento los tipos principales de exportaciones de servicios, asimismo los servicios profesionales de negocios.

El comercio de servicios, como la que observamos con la educación superior, hace que sea un poco más complicado con la cual distingue una exportación. Los contratistas de ingeniería exportan servicios, como Bechtel, Skanska AB, o Kajima, en el momento en que edifiquen carreteras, servicios públicos, edificios, o en el extranjero los puertos marítimos y aeropuertos. Los consultores en administración, como McKinsey & Company, exportan en el momento en que desarrollan para clientes extranjeros los servicios de asesoría. Los bancos de inversión, como Goldman Sachs y USB, exportan en el instante en que contribuyen a arreglar un financiamiento a un cliente extranjero o a transportarse por los mercados capitales. En cada situación, el que compra es el importador.

Culminando, definir lo que no se refiere a una exportación de servicios situará claramente en algunas cuestiones. Inauguración de un Starbucks, que comúnmente se estima una empresa de servicio, en un mercado extranjero no es una exportación de servicios. La propiedad extranjera de una porción o el total de los activos de producción de una operación local la considera a modo

de una inversión extranjera inmediata. Ninguna propiedad extranjera excepto de un pago de regalías se estima a modo de un contrato de licencia.

D. Tipos de exportadores

Daniels, Radebaugh & Sullivan (2013) exteriorizan que diversas compañías revelan poseer la intención de exportar, manifestando la estimulación, apariencia y perspectiva de que acelera el desarrollo y acrecentar los beneficios. Lo cierto es que, no lo realizan todos y algunas lo realizan más que otros. Instituyen tres tipos de exportadores las prácticas empresariales.

a. Exportadores ocasionales

Ha cambiado pedidos este tipo de organización no pedidos a compradores extranjeros, pero indaga, si llegar a hacerlos, las elecciones de comercio internacional. Por ejemplo, así, piense en las tareas internacionales de SpinCent antes de que Paul Knepper se daría cuenta del enorme requerimiento de exportar. Con dirección al intentar surtir los pedidos de exportación conforme a la llegada, acatando de la labor que el mercado doméstico tendría. Usualmente, los estima como rarezas. Entienden las definiciones esenciales del proceso de exportación dentro de los exportadores eventuales. A pesar de ello, por una sucesión de motivos, no lo distinguen a modo de una apariencia vital de sus estrategias.

b. Exportadores regulares

Pretende violentamente las ventas de exportación este tipo de organización y poseen una enorme práctica con las apariencias prácticas, complicaciones y técnicas. Distingue a la exportación a modo de una labor fructífera, beneficioso y vital. De nuevo, piense en las tareas de SpinCent tras el descubrimiento de Paul Knepper, ratifica por sus conversaciones con los agentes de servicios comerciales del gobierno y sus viajes a Asia, del significado de una exportación. Regulariza los aspectos de la exportación cada paso, de tal forma que fortifique el compromiso de Knepper y el interés. Y, así como el éxito se nutre de éxito, así ocurre con la exportación.

c. No exportadores

Posee mínimo o nada de conocimiento este tipo de organización referente de la exportación. Asiduamente no manifiesta ninguna pretensión, actualmente ni a próximo, de contribuir en el comercio internacional. A pesar que ello entienda como si llegara a ser insuficiente, diversas organizaciones en su mercado interno se propagan sin exportar llanamente ya que elaboran servicios o bienes que a los mercados extranjeros no viajan bien. Pese así, existen diversas organizaciones la cual viajarían bien dichos productos, pero simplemente optan por no fastidiar con la exportación. Es una

finalidad fundamental esta población de los programas públicos de promoción de exportaciones.

E. Ventajas de la exportación

Daniels, Radebaugh & Sullivan (2013) indican que entender quién posiblemente inicie y despliegue la exportación nos gobierna con dirección a una definición mayor de la elección de una organización considerando a la forma de ingresar a los mercados extranjeros. El material pedagógico previo realiza la representación del predominio de las ventajas que la prioridad brinda, asimismo la interiorización y la ubicación de manera más predominante de ingreso a los mercados extranjeros de una organización.

a. Ventajas de la propiedad

Las competitividades esenciales de una organización, es decir, la perspectiva específica, destreza, capacidad o tecnología la cual se realizan por medio de sus sistematizaciones que son el fundamento de ventaja competitiva. Contribuyen claramente la expansión internacional dichas ventajas de propiedad a través de la exportación, las organizaciones en conjunto, el consentimiento de licencias o la inversión extranjera directa. Por ejemplo, SpinCent se benefició de sus ventajas de propiedad de diseño, servicio de sofisticado equipo centrífugo y fabricación. Dichas prerrogativas, “propiedad” de SpindCent se incumbió a su conocimiento y

tecnología, contribuyendo su esparcimiento internacionalmente. Las organizaciones la cual poseen ventajas de propiedad endebles, prediciéndose a las crueles batallas con contendientes extranjeros, por lo usual ignoran la exportación.

b. Ventajas de la ubicación

Esa combinación de la proporción de vender y de invertir el peligro en los mercados extranjeros funda ubicaciones que son propicios más visiblemente, mercados con diversos contendientes la cual posiblemente adquirirán un producto. Es por ello que un contexto de negocios perjudicial, como el caso de Canadá o Alemania, cautiva a los exportadores. La verdad es que cada vez más los mercados de enorme viabilidad la cual se encuentran en los recónditos más apartados del mundo cautivan a negociantes ejercitados. Nuevamente, SpinCent observ que las tendencias de Asia y los eventos ofrecen ubicaciones propicias, perceptibles por las políticas de apoyo empresarial, enorme demanda industrial, asimismo las estructuras que para la industria sean seductoras. Alienta a las empresas estadounidenses la industrializaron de las economías emergentes a elaborar los tipos de productos la cual requieran centrifugas de enorme rentabilidad. Por ello, al encaminarse a estos mercados en vertiginoso progreso se fructifica las preeminencias de ubicación la cual contribuyen a la expansión internacional de SpinCent.

c. Ventajas de la interiorización

Confiesan asiduamente a los desperfectos del mercado las empresas, esto se refiere, al modelo de situaciones la cual origen inseguridad, al interiorizar los procesos del mercado. Administrar e inspeccionar claramente las tareas de mercado “en el interior” de la empresa disminuye los peligros y beneficia los vanos. Especialmente, interiorizar las tareas confiere a conservar sus competitividades esenciales los ejecutivos de la organización vinculando el consentimiento de licencias o cederlas. Otra vez, SpinCent hubiera inclinado por licenciar su tecnología de los fabricantes asiáticos. Tendría la probabilidad que derivase en el corto periodo a lo barato, pero caro a largo periodo gradualmente que pudieran cambiar en competidores locales los concesionarios locales. De dicha forma, el estudio la cual se manifestó en un previo capítulo referente al dominio del hombre como fundamento de la ley, tal como las normativas halladas en diversos mercados asiático, desatacó que cuidar pesimamente a la propiedad intelectual. Conduce a las organizaciones este tipo de desperfecto del mercado, como observamos con SprinCent hubiera logrado atender al invertir directamente en una planta de fabricar local a sus clientes asiáticos a diferencia de exportar a los distribuidores locales. Sin embargo, la gerencia infiera que sus restricciones la expectativa de riesgos y recursos protegen las exportaciones.

F. Características de los exportadores

Daniels, Radebaugh & Sullivan (2013) mencionan que la enorme energía por promover el comercio internacional ha acelerado el reconocimiento de las particularidades de los exportadores triunfantes. Situar los caracteres significativos, conforme este raciocinio, después cooperara a desplegar las competitividades a las empresas que son fundamentales necesitado y consentirá a trazar optimas formas de asistencia los gobiernos. Debería iniciar con la dimensión de la empresa el análisis adquiriendo y disintiendo las tareas enormes y minúsculas.

En la exportación, significa de una manera atrayente la dimensión de la organización. Naturalmente, los enormes multinacionales ya sea el caso de Sony, Boeing y Nokia son enormes exportadores. Sus preeminencias de ubicación, propiedad e interiorización contribuirán a reconocer merados, fructificar sus destrezas como organización y administrar los peligros internacionales. Dicho contexto, diversos establecen que es una mejor opción la exportación que tendría que dejarse para las enormes organizaciones. Dentro de esta inferencia hay algo de certeza. Las organizaciones más enormes usualmente personifican el lado enérgico de la exportación. En estados unidos, las 500 mayores organizaciones personificaron más de los 60 del total del valor de las exportaciones, las 250 más grandes

personificaron más de la mitad, y los 100 más grandes contribuyeron casi en un tercio.

Sin embargo, encontramos una estimable potencialidad de desarrollo para las exportaciones las denominadas pequeñas y medianas empresas. Dichas organizaciones, por concepto, poseen menos de 500 trabajadores. En estados unidos, simbolizan casi el 97 por ciento de los exportadores las pymes y originan más del 30 por ciento del valor total de las exportaciones. Dicha situación de Estados Unidos no es particular. En todo el mundo, más de los tercios de los exportadores poseen menores a 20 colaboradores. Más de 98 por ciento de las organizaciones ubicadas en el pacifico y en la región de Asia son PYMEs. Como ejemplo tenemos a China, la cual posee alrededor de 42 millones de PYMEs, aquellas que son determinadas como organizaciones con una entrada anualmente de menos de 250 millones. Dichas PYMEs formaron un promedio del 99 por ciento de todas las organizaciones y ayudaron con cerca de 60 por ciento del PBI de china, con más del 80 por ciento de sus exportaciones y con más del 70 por ciento del empleo del país.

La investigación asevera que la dimensión sí interesa al momento de expresar quién exporta. Sin embargo, el volumen no establece quien llegara a exportar. Así como, SpinCent, una PYME usual situó en disposición los recursos se comprometió en llegar a desarrollar las exportaciones. Su dimensión inspecciono su determinación de requerir apoyo por el lado de los servicios

comerciales del ExIm Bank y del gobierno. Puesto que, su tamaño no precisó su determinación de exportar. sin embargo, dirige nuestra atención la investigación con dirección a la significación de otros componentes. Esencialmente, revelan las informaciones que las características determinan de cada organización, como las competitividades esenciales, costos competitivos, técnicas de marketing eficaces, fabricación eficiente y liderazgo ejecutivo, predice óptimamente la labor exportadora. No el tamaño de la organización y la eficacia de la producción presagió la labor exportadora de las organizaciones suecas: aquellas de enorme producción se concentraron en los mercados extranjeros entre tanto que la reducción de producción se concentra en los clientes domésticos. Los importes laborales de las PYMEs chinas, las preeminencias de la investigación y el progreso, y la propiedad estatal anunciaron adecuadamente su labor de exportación que su dimensión.

Del mismo modo, las destrezas, no la dimensión intervino en la manera más reveladora en la inclinación de las organizaciones canadienses a la exportación, la cantidad de países la cual exportan, y dentro de su fuerza de exportación (la correspondencia de la producción de una organización que es exportada). La calificación propicia de la alta dirección concerniente a las exportaciones, se fundamenta en la contribución ansiada de las exportaciones a las utilidades y al desarrollo, incentivo a instituir compromisos a los ejecutivos la

cual induzcan a la exportación dentro de las organizaciones británicas.

En sinopsis, tiene predominio en su inclinación el volumen de la organización a empezar o acrecentar la exportación. Pese a que diversas situaciones de, otras tipologías de la organización poseen enorme mayor preeminencia. Para ser concretos, Coffe & More, una mínima fundada en Texas que ofrezca de muy alta calidad el café, deseo promover el desarrollo por medio de la exportación. Su CEO declaro: “las personas pensaron que nos estábamos trozando la garganta al exportador, y acepto que poseíamos nuestras mismas incertidumbres. Pese a ello, conocíamos que el fundamento de los clientes para nuestro producto viniese de estados unidos era enorme, asimismo eran las probabilidades para un triunfo. Valieron la pena el compromiso y la constancia. En la actualidad se ha convertido la exportación internacional en porción integral de la empresa”.

G. Enfoques para la exportación

Daniels, Radebaugh & Sullivan (2013) exterioriza que evidentemente, exportar suena simple-fabricarlo, venderlo empaquetarlo, y enviarlo. Hasta cierta manera, aquello es legítimo para diversas asociaciones. Usualmente, la disposición de exportar se desglosa de qué manera la organización la aborda. Las organizaciones, como se manifiesta en seguida, poseen una diversidad de elecciones:

a. *Exportación directa*

Es en el momento en que vende concisamente la organización sus productos a un intermediario independiente, ya sea un distribuidor, minorista o agente la cual se establezca al exterior del país de origen del producto, ya que después al consumidor final vende el producto. Es un bosquejo ambicioso La exportación directa. Requiere que tramite el proceso de exportación la organización, invadiendo de varios aspectos para los compradores extranjeros de la elaboración y comercialización del producto. SpinCent ilustra dicho proceso, al exponernos como Paul Knepper estudió los mercados, las industrias tanteó, a su empresa acomodó, viajó al exterior, e indagó, eligió y contrató a intermediarios de seguridad para inspeccionar en los mercados asiáticos las ventas. También, tomó el significativo compromiso de confeccionar un proyecto de exportación y analizar con el Ex Im Bank. En otras palabras, este enfoque requiere responsabilidad por parte de los recursos de la empresa y ejecutivos y así empezar el show y luego conservar la faena. Sin embargo, llegando a ver mencionado eso, una vez en maniobra y a través distribuidores de confianza exportar concisamente podría ser simple. Edward Cutler, ejecutor de la pasta de dientes Squigle, manifiesta: “es sencillamente lidiar con intermediarios. Optamos manipular los contenedores generalizados para envío de 144 tubos. Así

únicamente tenemos que pagar una etiqueta en los contenedores”.

b. Exportación indirecta

Por este lado, vende sus productos la compañía a un intermediario autónomo establecido en el mercado doméstico. Exporta el producto el intermediario a sus agentes extranjeros y después se encargan de vender al cliente final. Deriva a causa de que es dependiente del intermediario el exportador en la exportación indirecta, un minorista universal, para inspeccionar el marketing, empaquetado, las situaciones de venta, la distribución, cobranza y procedimientos de crédito. Hace que sea cada vez más práctica la venta indirecta en la intersección de las tendencias minoristas y de globalización. Facilitan la movilización de los productos de los escaparates y los exportadores en las cadenas globales como Walmart, Carrefour y Ahold menciona. Imagínese, en un empresario de DVD que se encuentra en China asimismo suministra a Walmart International con un producto que vende luego Walmart en todo el mundo en sus tiendas. Si tal vez no es muy productivo como la exportación indirecta y la venta directa, requiere mucho menos. Es usualmente una etapa de transición la exportación indirecta por la cual puede conseguir familiaridad el neófito referente a los competidores y los consumidores extranjeros entre tanto que mantiene alguna inspección referente el producto.

c. Surtir pedidos pasivamente a partir de compradores domésticos que luego exportan el producto

A partir de la perspectiva del que vende, son intangibles de las ventas nacionales dicho modelo de ventas internacionales. Esencialmente, entra en contacto con la compañía un comprador, envía un pedido, recoge la entrega y el producto lo exporta. Podría no fijarse la organización que fueron embarcados sus productos con destino al extranjero.

d. Venta a compradores nacionales que representan usuarios finales o clientes extranjeros

Los contratistas universales, las empresas multinacionales, las empresas de comercio exterior, los gobiernos extranjeros minoristas y distribuidores extranjeros adquieren para su exportación los patrimonios. Necesitan u observan los requerimientos en los mercados extranjeros de un bien tales compradores. De tal manera, en un lado lo adquieren y a otro lo envían. La empresa que elabora el producto una vez más, lograría o conocería de su exportación.

2.3. Definiciones Conceptuales

Instrumentos de política gubernamental

Son herramientas de políticas los instrumentos de política gubernamental, así como el de origen o el país anfitrión podrían emplear y así la inversión extranjera directa sistematizarla– IED.

Políticas del país de origen

A través de su elección de políticas, podrían animar o limitar la IED los países de origen por lado de las firmas locales.

Políticas del país anfitrión

Adoptan políticas los países la cual absorben la inversión, así como para restringir como para alentar la IED interna. Ya que se indicó, la ideología política en el pasado establecía el rango y tipo de tales políticas.

Exportación

Se refiere a la venta de servicios o bienes por una organización con sucursal en una nación a clientelas la cual habitan en otra nación.

La preeminencia esencial de la exportación es la viabilidad de incrementar la rentabilidad. Frecuentemente venden sus productos las compañías a costos más enormes en el exterior a diferencia de la misma nación.

Productividad

La exportación contribuye a mejorar la productividad a las empresas. La productividad se encuentra vinculada a derivaciones de escala cada vez más enormes; al emplear la capacidad no empleada, o al repartir entre más clientes los importes de investigación, se optimiza la eficiencia ejecutante.

Diversificación

Consiente la exportación a las empresas a variar sus tareas, fortificando de ese modo su capacidad de acomodo a las modificaciones del mercado.

Internacionalización

Es el empleo de las labores comunes de mercadeo adaptadas a circunstancias específicos de un mercado la cual se halla afuera de la nación de origen.

2.4. Formulación de las hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

Los instrumentos de política gubernamental inciden significativamente en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

2.4.2. Hipótesis específicas

- a. Las políticas del país de origen inciden significativamente en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.
- b. Las políticas del país anfitrión inciden significativamente en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Diseño Metodológico

3.1.1. Tipo

La presente investigación tiene como tipo de diseño a la investigación no experimental, transversal, correlacional causal.

Hernández, Fernández & Baptista (2014) señalan que la investigación de diseño no experimental se define como la investigación en la que no se manipulan a las variables de estudio.

Es transversal ya que se recolectará la información en un solo momento, en un tiempo único. Es correlacional causal porque se explicará cómo inciden las causas que originan el problema en la variable dependiente.

3.1.2. Enfoque

La presente investigación tiene un enfoque cualitativo y cuantitativo.

3.2. Población y muestra

La población está representada por 27 trabajadores de la empresa exportadora World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura.

Siendo la población significativa y pertinente con los objetivos que se busca alcanzar en la presente investigación, no se realizó el cálculo de la muestra, siendo por este motivo que los instrumentos se aplicarán al total de la población que está conformada, como se mencionó anteriormente, por 27 trabajadores de la empresa exportadora World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura.

3.3. Operacionalización de variables e indicadores

Variables	Dimensiones	Indicadores
Variable independiente: Instrumentos de política gubernamental	Políticas del país de origen Políticas del país anfitrión	<ul style="list-style-type: none"> - Alentar la IED saliente. - Restricciones a la IED saliente. - Alentar la IED entrante. - Restricciones a la IED entrante.
Variable dependiente: Exportación	Rentabilidad Productividad Diversificación	<ul style="list-style-type: none"> - Mayor precio en los países donde se exporta. - Ampliar el alcance de venta. - Acceso a mercados más grandes. - Utilización de toda la capacidad productiva. - Eficacia operativa. - Diversificación de actividades. - Adaptación a los cambios del mercado internacional.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnica a emplear

La presente investigación empleó la técnica de la encuesta, cuyo instrumento utilizado es el cuestionario.

3.4.2. Descripción del instrumento

Se utilizó un cuestionario, el cual contiene una serie de preguntas que se contestaron por escrito a fin de obtener información; el instrumento se aplicó a los trabajadores de la empresa exportadora World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, el cual ayudó a medir ambas variables, las cuales son “Instrumentos de política gubernamental” y “Exportación”.

Validez del cuestionario

La validez se determinó a través de los resultados de la aplicación piloto de 30 de los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, mediante un análisis factorial, empleando el estadístico de Kaiser – Meyer - Olkin, y la esfericidad de Bartlett, obteniendo una correlación de (0.794). Este valor indica que estadísticamente el instrumento para evaluar las variables es válido.

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0,794
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	181,371
	Gl	55
	Sig.	0,000

Confiabilidad del cuestionario

El estadístico de confiabilidad empleado en la presente investigación fue: Alpha de Cronbach, el cual tuvo un valor de 0.828, lo cual dentro del análisis de confiabilidad se considera confiable; esto si se toma en cuenta que los instrumentos altamente confiables son aquellos que logran puntuaciones mayores o iguales a 0.80.

Resumen del procesamiento de los casos			
		N	%
Casos	Válidos	30	100,0
	Excluidos ^a	0	,0
	Total	30	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,828	11

3.5. Técnicas para el procesamiento de la información

Para el procesamiento de la información se empleó el Statical Package for the Social Sciences - SPSS versión N° 24. Los resultados fueron presentados en tablas y figuras.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Presentación de tablas, figuras e interpretaciones

Después de haber realizado un estudio minucioso con respecto al planteamiento del problema, marco teórico conceptual y metodología, seguidamente ponemos en consideración los resultados obtenidos: En primera instancia anotamos los resultados referentes a los datos generales como son el género, edad y grado de instrucción de los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura. Así mismo elaboramos de forma detallada los resultados de las variables de investigación: Instrumentos de política gubernamental y exportación. Al término de la interpretación de los ítems de las variables de estudio, finalmente procedemos a realizar la contrastación de las hipótesis planteadas.

A. Datos Generales

Tabla 1

Género de los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura

		Frecuencia	Porcentaje
	Masculino	15	55,6
Válidos	Femenino	12	44,4
	Total	27	100,0

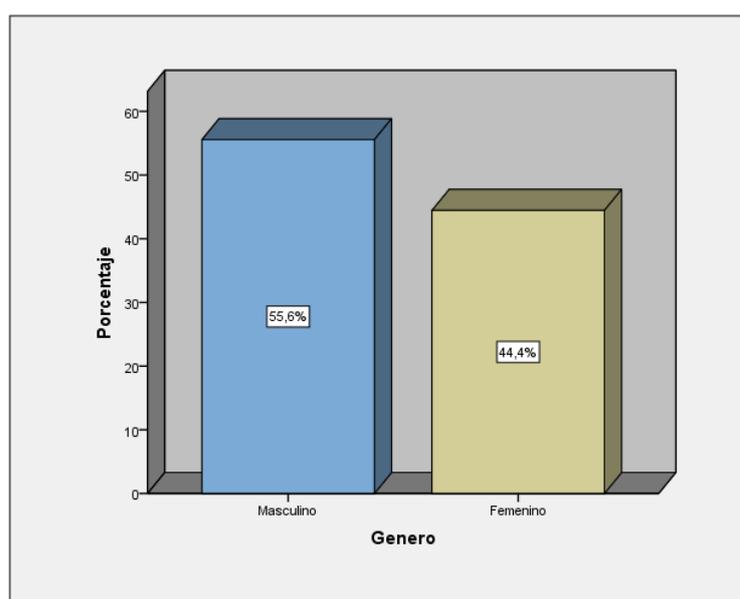


Figura 1. Género de los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura

Se observa en la tabla 1 que el 55,5% de los encuestados son del género masculino y el 44,4% son del género femenino.

Tabla 2

Edad de los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura

	Frecuencia	Porcentaje
Entre 18 años a 24 años	2	7,4
Entre 25 años a 31 años	11	40,7
Válidos Entre 32 años a 45 años	6	22,2
Más de 45 años	8	29,6
Total	27	100,0

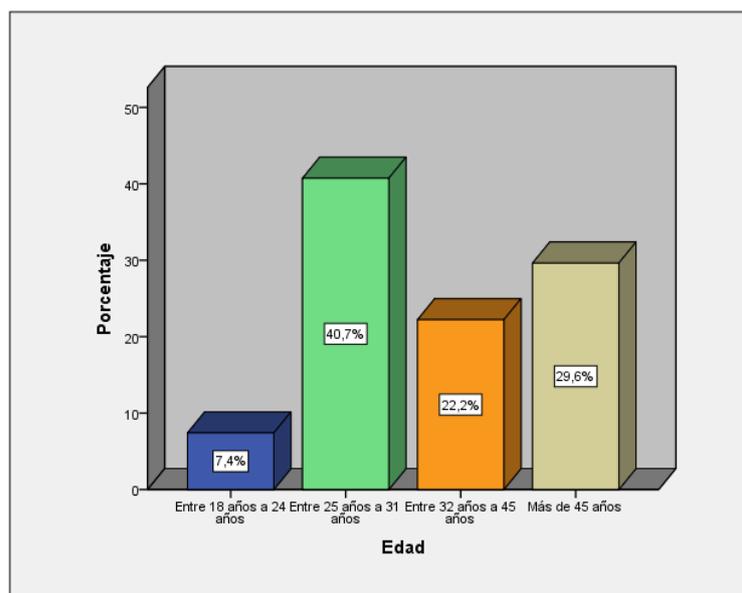


Figura 2. Edad de los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura

Se observa en la tabla 2 que el 40,7% de los encuestados tiene entre 25 años a 31 años, el 29,9% tiene más de 45 años, el 22,2% se encuentra entre 32 años a 45 años y solo un 7,4% se encuentra entre 18 años a 24 años.

Tabla 3

Grado de Instrucción de los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Grado de Bachiller	9	33,3
Título profesional	6	22,2
Otros	12	44,4
Total	27	100,0

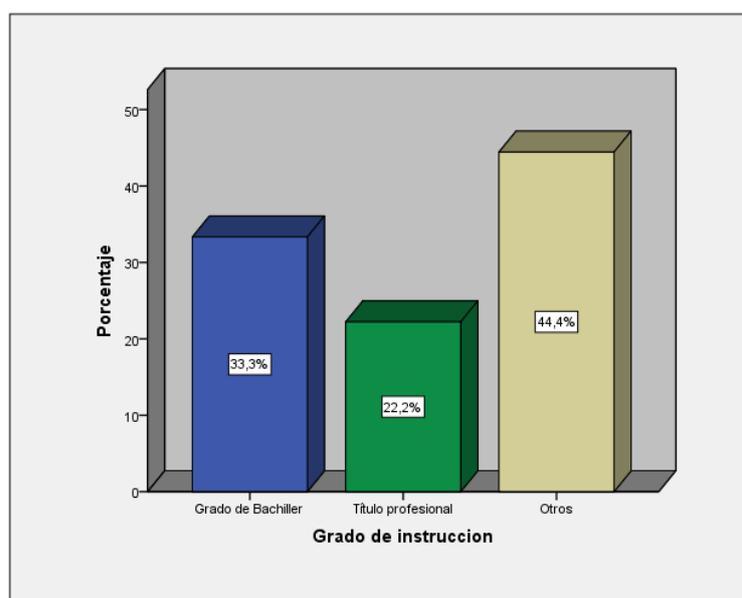


Figura 3. Grado de Instrucción de los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura

Se observa en la tabla 3 que el 44,4% de los encuestados tiene otro tipo de estudios, el 33,3% tiene grado de bachiller y el 22,2% tiene título profesional.

B. Análisis estadístico e interpretación de cuadros sobre la variable de Instrumentos de política gubernamental

Tabla 4

Nivel de Instrumentos del Manejo de Política gubernamental de la empresa World Fruit Peruvian Product

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Alto	5	18,5
Bajo	4	14,8
Regular	18	66,7
Total	27	100,0

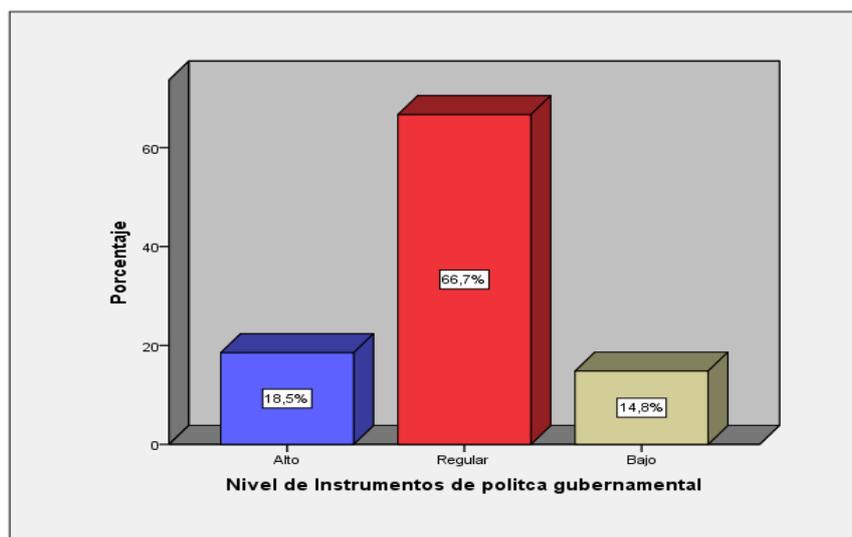


Figura 4. Nivel de Instrumentos del Manejo de Política gubernamental de la empresa World Fruit Peruvian Product

Se observa en la tabla 4 que el 66,7% de los trabajadores manifestaron que el manejo de los instrumentos de política gubernamental de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, es de nivel regular, el 18,5% lo calificó en un nivel alto y el 14,8 en un nivel bajo.

Tabla 5

Nivel de Manejo de políticas del país de origen de la empresa World Fruit Peruvian Product

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Alto	4	14,8
Bajo	5	18,5
Regular	18	66,7
Total	27	100,0

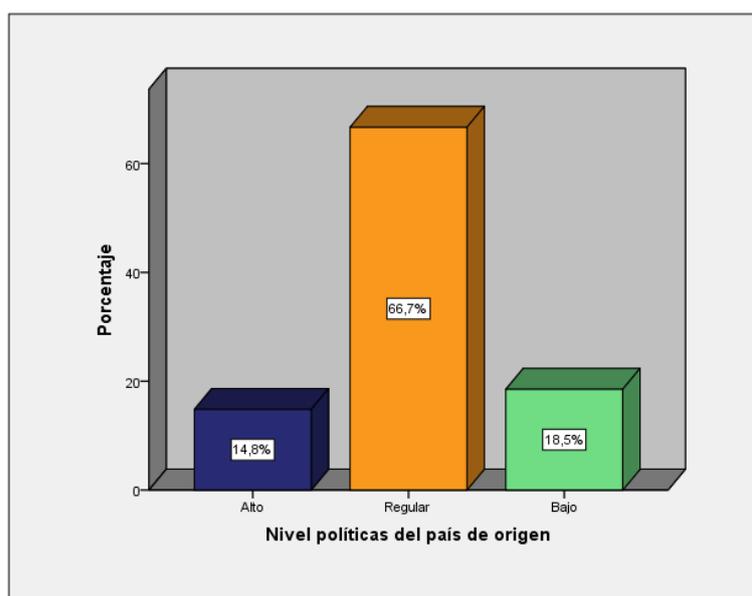


Figura 5. Nivel de Manejo de políticas del país de origen de la empresa World Fruit Peruvian Product

Se observa en la tabla 5 que el 66,7% del personal calificó en un nivel regular el manejo de las políticas del país de origen, el 18,5% en un nivel bajo y el 14,8% en un nivel alto.

Tabla 6

Nivel de Manejo de políticas del país anfitrión de la empresa World Fruit Peruvian Product

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Alto	5 18,5
	Regular	16 59,3
	Bajo	6 22,2
	Total	27 100,0

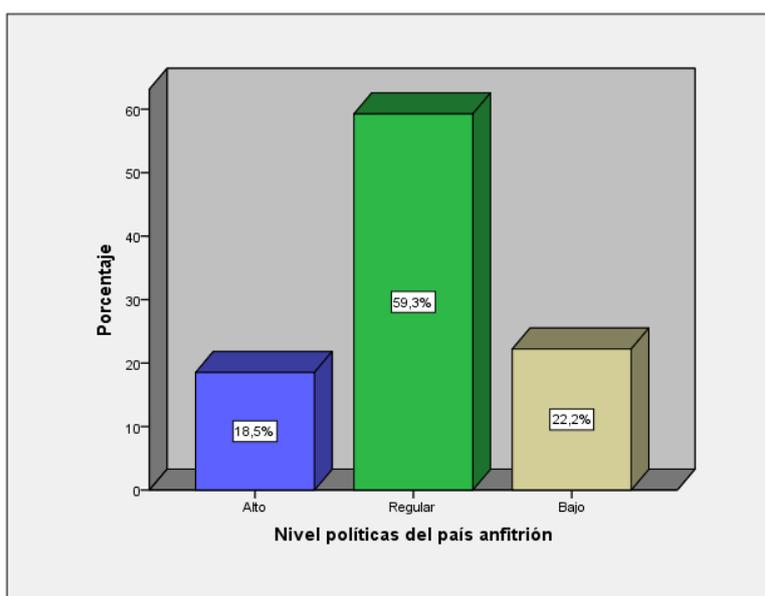


Figura 6. Nivel de Manejo de políticas del país anfitrión de la empresa World Fruit Peruvian Product

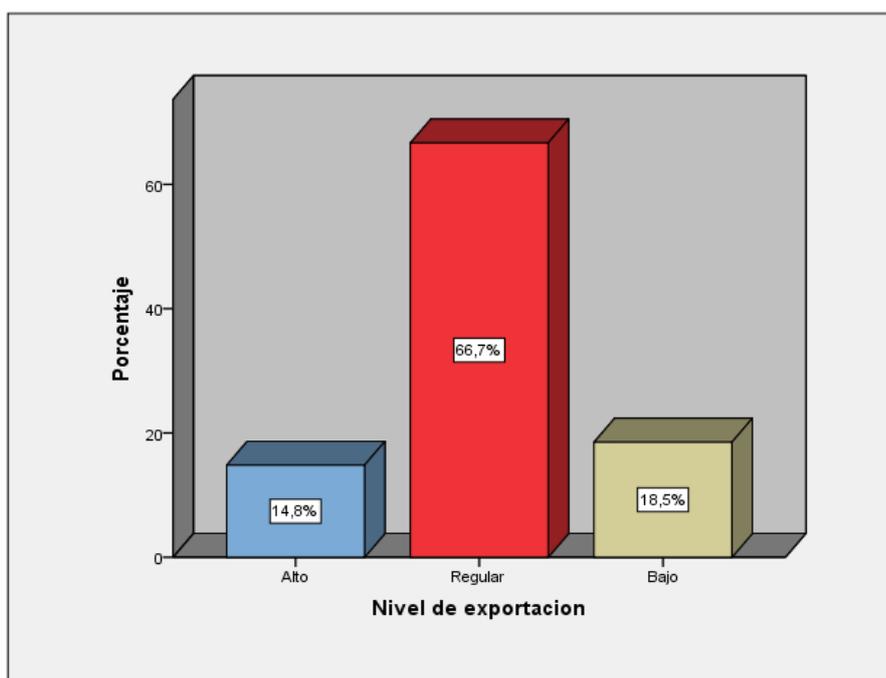
Se observa en la tabla 6 que el 59,3% del personal calificó en un nivel regular el manejo de las políticas del país anfitrión, el 22,2% en un nivel bajo y el 18,5% en un nivel alto.

C. Análisis estadístico de la variable de atención al cliente

Tabla 7

*Nivel de Manejo de Exportación de la empresa
World Fruit Peruvian Product*

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos Alto	4	14,8
Regular	18	66,7
Bajo	5	18,5
Total	27	100,0



*Figura 7. Nivel de Manejo de Exportación de la empresa
World Fruit Peruvian Product,*

Se observa en la tabla 7 que el 66,7% del personal calificó en un nivel regular el manejo de exportación, el 18,5% en un nivel bajo y el 14,8% en un nivel alto.

Tabla 8

*Nivel de Manejo de rentabilidad de la empresa
World Fruit Peruvian Product*

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Alto	5	18,5
Regular	17	63,0
Bajo	5	18,5
Total	27	100,0

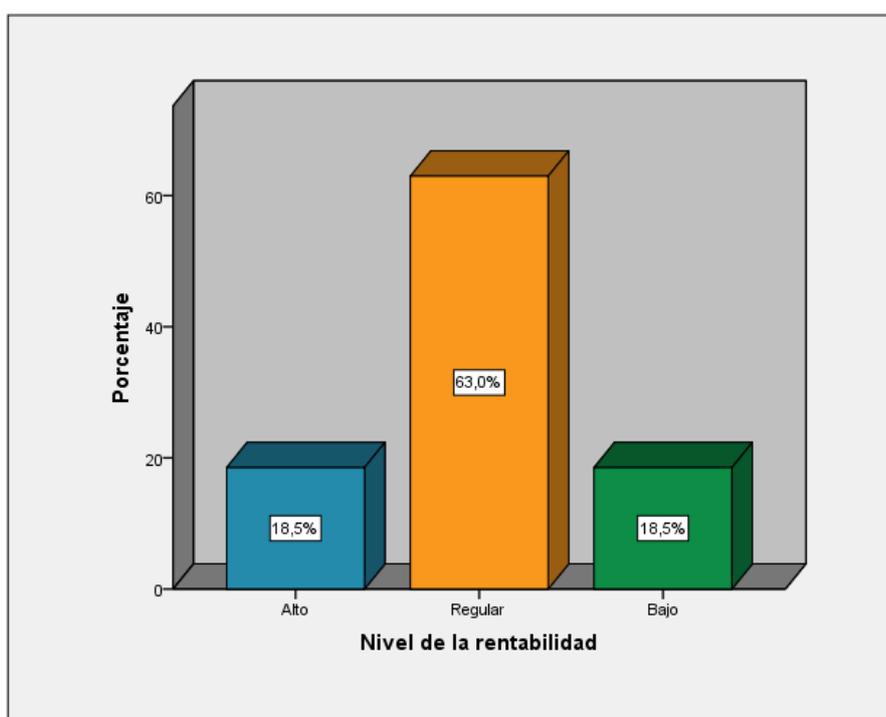


Figura 8. Nivel de Manejo de rentabilidad de la empresa World Fruit Peruvian Product

Se observa en la tabla 8 que el 63,0% del personal calificó en un nivel regular el manejo de la rentabilidad, el 18,5% en un nivel bajo y el 18,5% en un nivel alto.

Tabla 9

Nivel de Manejo de productividad de la empresa World Fruit Peruvian Product

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Alto	5	18,5
	Regular	12	44,4
	Bajo	10	37,0
	Total	27	100,0

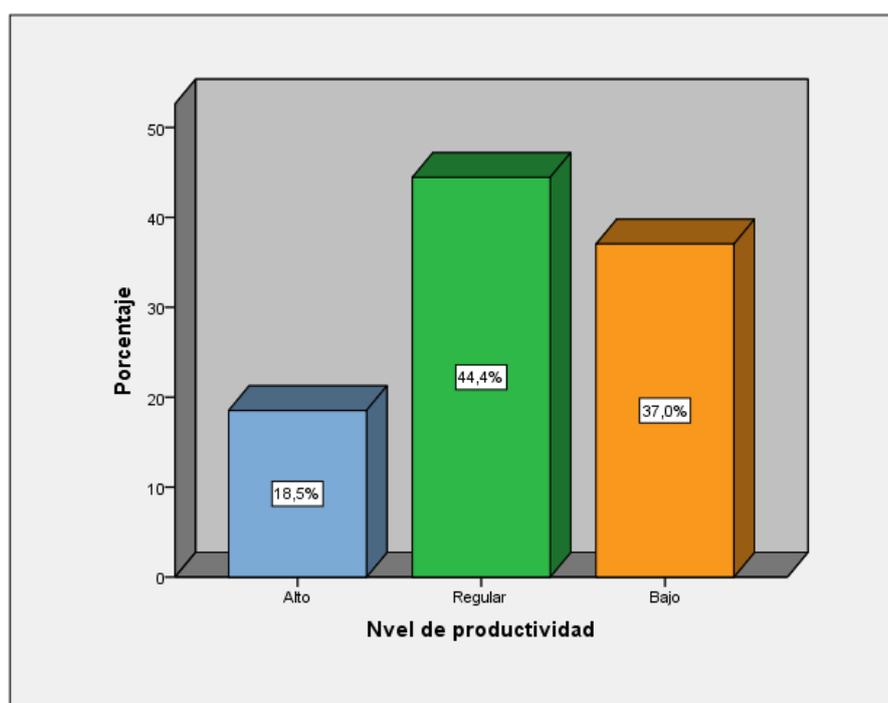


Figura 9. Nivel de Manejo de productividad de la empresa World Fruit Peruvian Product

Se observa en la tabla 9 que el 44,4% del personal calificó en un nivel regular el manejo de la productividad, el 33,0% en un nivel bajo y el 18,5% en un nivel alto.

Tabla 10

Nivel de Manejo de la diversificación de la empresa World Fruit Peruvian Product

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos		
Alto	6	22,2
Regular	12	44,4
Bajo	9	33,3
Total	27	100,0

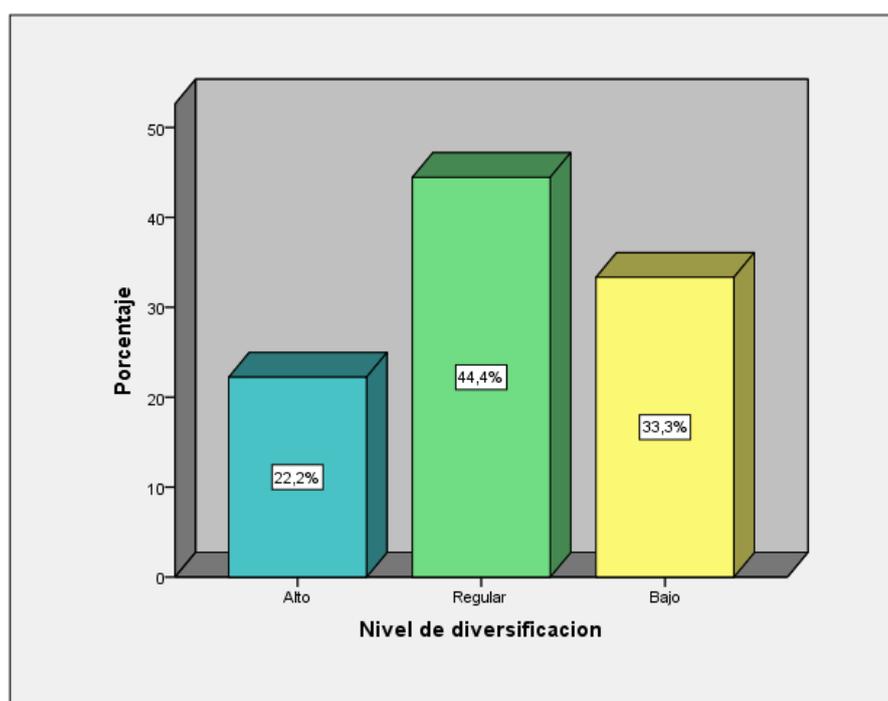


Figura 10. Nivel de Manejo de la diversificación de la empresa World Fruit Peruvian Product

Se observa en la tabla 10 que el 44,4% del personal calificó en un nivel regular el manejo de la diversificación, el 33,3% en un nivel bajo y el 22,2% en un nivel alto.

D. Comprobación de Hipótesis

Con la información estadística presentada anteriormente de los cuestionarios aplicados a los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, se efectuará la comprobación de las hipótesis planteadas.

Hipótesis específica 1

Ho: Las políticas del país de origen no inciden significativamente en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

Ha: Las políticas del país de origen inciden significativamente en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

Tabla 11

Nivel de políticas del país de origen y el nivel de manejo de exportación

			Nivel de manejo de exportación			Total
			Alto	Regular	Bajo	
Nivel de políticas del país de origen	Alto	Recuento	1	3	0	4
		% del total	3,7%	11,1%	0,0%	14,8%
	Regular	Recuento	3	14	4	18
		% del total	11,1%	51,9%	14,8%	66,7%
	Bajo	Recuento	0	1	1	5
		% del total	11,1%	51,9%	3,7%	66,7%
Total	Recuento	4	18	5	27	
	% del total	14,8%	66,7%	18,5%	100,0%	

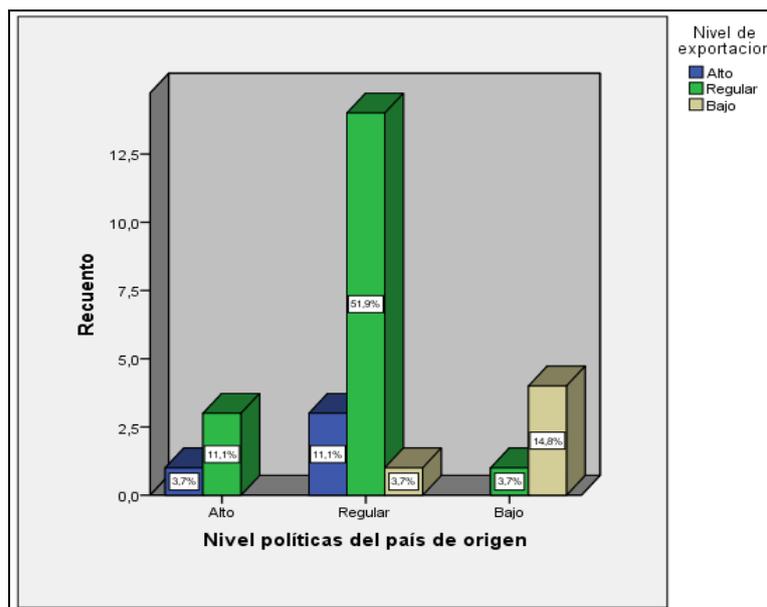


Figura 11. Nivel de políticas del país de origen y el nivel de manejo de exportación

Tabla 12

Pruebas de Chi-cuadrado: Nivel de políticas del país de origen y el nivel de manejo de exportación

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	15,651 ^a	4	,004
Razón de verosimilitudes	13,666	4	,008
N de casos válidos	27		

a. 8 casillas (88,9%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,59.

Como se observa en la tabla 11 el 51,9% al calificar el manejo de las políticas del país de origen como regular, dando como resultado un nivel regular en el manejo de las exportaciones de la empresa. En referencia a la tabla 12 se puede observar que el nivel de significancia es de $\alpha=0,004 < 0,05$ lo que concluye: Las políticas del país de origen inciden significativamente en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

Hipótesis específica 2

Ho: Las políticas del país anfitrión no inciden significativamente en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

Ha: Las políticas del país anfitrión inciden significativamente en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

Tabla 13

Nivel de políticas del país anfitrión y el nivel de manejo de exportación

		Nivel de manejo de exportación			Total	
		Alto	Regular	Bajo		
Nivel de políticas del país anfitrión	Alto	Recuento	1	4	0	5
		% del total	3,7%	14,8%	0,0%	18,5%
	Regular	Recuento	3	12	4	16
		% del total	11,1%	44,4%	14,8%	59,3%
	Bajo	Recuento	0	2	1	6
		% del total	0,0%	7,4%	3,7%	22,2%
Total		Recuento	4	18	5	27
		% del total	14,8%	66,7%	18,5%	100,0%

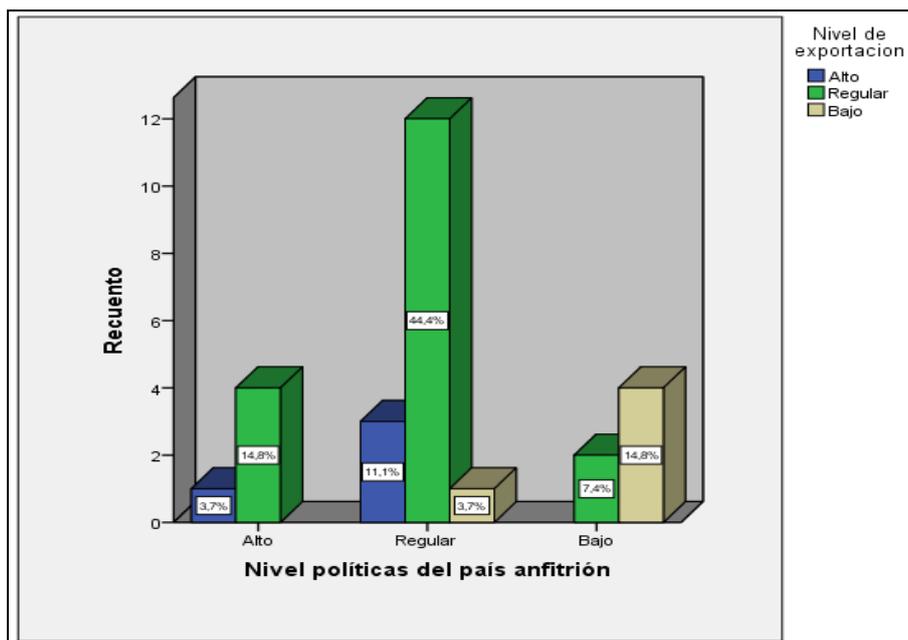


Figura 12. Nivel de políticas del país anfitrión y el nivel de manejo de exportación

Tabla 14

Pruebas de Chi-cuadrado: Nivel de políticas del país anfitrión y el nivel de manejo de exportación

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,184 ^a	4	,016
Razón de verosimilitudes	11,601	4	,021
N de casos válidos	27		

a. 8 casillas (88,9%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,74.

Como se observa en la tabla 13 el 44,4% al calificar el manejo de las políticas del país anfitrión como regular, dando como resultado un nivel regular en el manejo de las exportaciones de la empresa. En referencia a la tabla 14 se puede observar que el nivel de significancia es de $\alpha=0,016 < 0,05$ lo que concluye: Las políticas del país anfitrión inciden significativamente en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

Hipótesis general

Ho: Los instrumentos de política gubernamental no inciden significativamente en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

Ha: Los instrumentos de política gubernamental inciden significativamente en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

Tabla 15

Nivel de Instrumentos de política gubernamental y el nivel de manejo de exportación

			Nivel de manejo de exportación			Total
			Alto	Regular	Bajo	
Nivel de instrumentos de política gubernamental	Alto	Recuento	1	4	0	5
		% del total	3,7%	14,8%	0,0%	18,5%
	Regular	Recuento	3	13	2	18
		% del total	11,1%	48,1%	7,4%	66,7%
	Bajo	Recuento	0	1	3	4
		% del total	0,0%	3,7%	11,1%	14,8%
Total	Recuento	4	18	5	27	
	% del total	14,8%	66,7%	18,5%	100,0%	

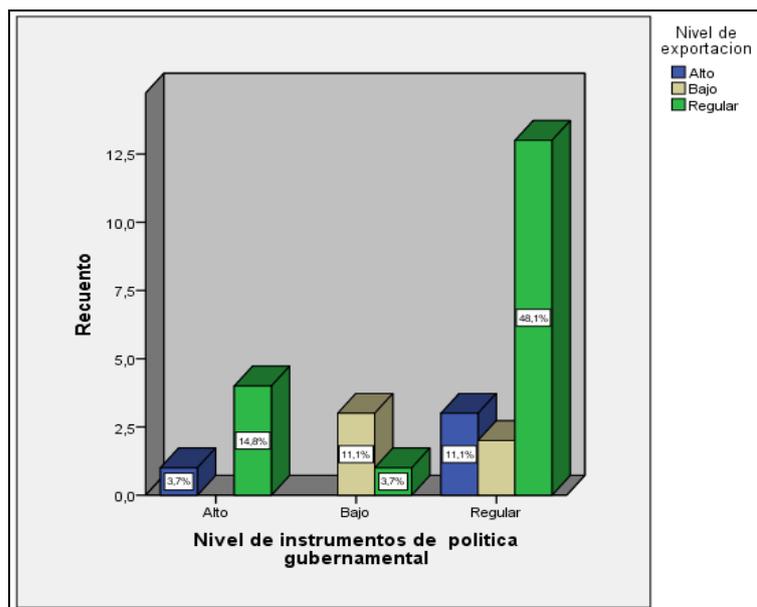


Figura 13. Nivel de Instrumentos de política gubernamental y el nivel de manejo de exportación

Tabla 16

Pruebas de Chi-cuadrado: Nivel de Instrumentos de política gubernamental y el nivel de manejo de exportación

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,333 ^a	4	,035
Razón de verosimilitudes	9,234	4	,056
N de casos válidos	27		

a. 8 casillas (88,9%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,59.

Como se observa en la tabla 13 el 48,1% al calificar el manejo de los instrumentos de políticas gubernamentales como regular, dando como resultado un nivel regular en el manejo de las exportaciones de la empresa. En referencia a la tabla 16 se puede observar que el nivel de significancia es de $\alpha=0,035 < 0,05$ lo que concluye: Los instrumentos de política gubernamental inciden significativamente en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión

Busca la investigación en conocer la realidad la cual confronta la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, con respecto a los instrumentos de política gubernamental y así poder analizar de qué manera incide en la exportación de los productos de la empresa.

Castillo & Franco (2013) desarrolló la tesis titulada “Influencia del riesgo país en la Inversión Extranjera Directa en el Perú, durante el periodo 1998-2013”, la cual expuso a progresivo significado de la directa inversión extranjera a modo de origen de desarrollo de secciones esenciales de la economía nacional. Aquello contribuyen en nuestro país el progreso financiero y social, la cual brinda preeminencias en terminologías de recursos económicos, más empleo, transferencia de tecnología y optimización competitiva. En coherencia con la investigación en la dimensión de las políticas del país de origen el 66,7% de los trabajadores establecieron un nivel regular debido a que en algunas ocasiones alienta la empresa la inversión extranjera directa saliente en Perú al instante de desarrollar sus tareas de exportación, asimismo en algunas ocasiones tiene en cuenta la empresa las políticas que limitan la inversión extranjera directa saliente en Perú al instante de desarrollar sus labores de exportación. En referencia a las políticas del país anfitrión el 59,3% del personal manifestó que la

Empresa maneja un nivel regular al momento de tener en cuenta las políticas que alientan la inversión extranjera directa entrante en los posibles países a exportar sus productos, así también como el de tener en cuenta solo a veces las políticas que restringen la inversión extranjera directa entrante en los posibles países a exportar sus productos.

Merino & Najas (2015) realizó la tesis titulada “Plan de exportación del mango Tommy Atkins para la empresa Frutalandia S.A, exteriorizó, hoy por hoy su objetivo principal de las empresas exportadoras es posicionar en el mercado internacional a su producto dando pie a conocer la calidad del producto en un costo asequible. En coherencia con la investigación en la dimensión de rentabilidad el 63% de los encuestados exteriorizaron que maneja la empresa a niveles regulares un mayor en los países en la cual exporta a cotejo en el país local del precio de venta, asimismo de vez en cuando buscan continuamente extender en los mercados internacionales su alcance de ventas y que busca mínimas ocasiones el acceso a mercados más grandes. Correspondiente a la productividad, el 44,4% de los encuestados establecieron que maneja la empresa a niveles regulares su capacidad productiva, así como con una eficiencia operativa. En cuanto a la diversificación, el 44,4% exteriorizó que maneja la empresa en esta área niveles regulares aspectos como que solo de vez en cuando varía sus labores comerciales, así como en ocasiones se acomoda sencillamente a las modificaciones del mercado internacional.

5.2. Conclusiones

- Se prescribió que el 51,9% del personal ostentó que al manejar a niveles regulares la empresa los aspectos de las políticas del país de origen se dan como consecuencia un nivel regular en la exportación. Fundamento un nivel de significancia del $\alpha=0,004 < 0,05$ se concluye que inciden significativamente las políticas del país de origen en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.
- Se prescribió que el 44,4% del personal ostentó que al manejar niveles regulares la empresa a los aspectos de las políticas del país anfitrión se da como consecuencia un nivel regular en la exportación. Fundamento un nivel de significancia del $\alpha=0,016 < 0,05$ se concluye que inciden significativamente las políticas del país de anfitrión en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

Por lo expuesto anteriormente:

- Se prescribió que el 48,1% del personal ostentó que al manejar niveles la empresa regulares los instrumentos de políticas gubernamental se dan como consecuencia un nivel regular en la exportación. Fundamento un nivel de significancia del $\alpha=0,035 < 0,05$ se concluye que inciden significativamente los instrumentos de política gubernamental en la exportación de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, 2017.

5.3. Recomendaciones

- Entender los beneficios y costos para los países de origen de la inversión extranjera al instante de desarrollar sus actividades de exportación
- Entender los beneficios y costos para los países anfitriones de la inversión extranjera al instante de desarrollar sus actividades de exportación
- Analizar referente a la diversidad de instrumentos políticos la cual emplean para influir los gobiernos sobre la inversión extranjera.

CAPÍTULO VI

FUENTES DE INFORMACIÓN

6.1. Fuentes bibliográficas

Castro, A. (2008). *Manual de exportaciones. La exportación en Colombia*. (2ª Ed.). Bogotá: Editorial Universidad del Rosario.

Cateora, P. (2014). *Marketing Internacional*. España: Mc Graw Hill.

Cateora, P.; Gilly, M. & Graham, J. (2010). *Marketing Internacional* (14ª Ed.). México: Mc Graw Hill.

Czinkota, M. & Ronkainen, I. (2013). *Marketing Internacional* (10ª Ed.). México: Cengage Learning.

Daniels, J., Radebaugh, L. & Sullivan, D. (2013). *Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones* (14ª Ed.). México: Pearson.

Daniels, J., Radebaugh, L. & Sullivan, D. (2013). *Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones* (14ª Ed.). México: Pearson.

Ferrell, O. & Hartline, M. (2012). *Estrategia de marketing* (5ª Ed.). México: Cengage Learning.

García, G. (2012). *Estrategias de internacionalización de empresas*. Madrid: Ediciones Pirámide.

Griffin, R. & Ebert, R. (2005). *Negocios* (7ª Ed.) México: Pearson Educación.

Hernández, R.; Fernández, C. & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ª Ed.). México: Mc Graw – Hill.

- Hernández, R.; Fernández, C. & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ª Ed.). México: Mc Graw – Hill.
- Hill, C. (2011). *Negocios Internacionales. Competencia en el mercado global* (8ª Ed.). México: Mc Graw – Hill.
- Hill, C. (2011). *Negocios Internacionales. Competencia en el mercado global* (8ª Ed.). México: Mc Graw – Hill.
- Kerin, R. (2014). *Marketing*. España: Mc Graw Hill.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos del marketing* (11ª Ed.). México: PEARSON Educación.
- Luna, M. (2012). *Marketing estratégico*. Perú: Lunagraf.
- Minervini, N. (2014). *Ingeniería de la Exportación*. (1ª Ed.). Mexico: Cengage Learning.
- Porter, M (2013). *Internacionalización*. España: Ediciones DEUSTO.
- Sulser, R. & Pedroza, J. (2004). *Exportación efectiva. Reglas básicas para el éxito del pequeño y mediano exportador*. México: Ediciones Fiscales ISEF.

6.2. Fuentes electrónicas

- Castillo, P. & Franco, C. (2013). Influencia del riesgo país en la Inversión Extranjera Directa en el Perú, durante el periodo 1998-2013. Universidad Privada Antenor Orrego. Recuperado el 31 de Julio del 2017, de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/154/1/Castillo_Polet_Inversion_Extranjera.pdf
- Huayamares, F. (2015). Determinantes económicas de la inversión directa extranjera en el Perú en el periodo 2003-2013. Universidad Nacional

Agraria La Molina. Recuperado el 31 de Julio del 2017, de <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/1927/E13.H839-T.pdf?sequence=1>

López, L. (2014). Evolución y Análisis de la Producción y Exportación de Uvas de Mesa: 2000-2012. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Recuperado el 31 de Julio del 2017, de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/3595/1/Lopez_II.pdf

Merino, S. & Najas, M. (2015). Plan de exportación del mango Tommy Atkins para la empresa Frutalandia S.A. al Estado de Los Ángeles California, Estados Unidos de América. Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador. Recuperado el 31 de Julio del 2017, de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10024/1/UPS-GT001032.pdf>

Salas, H. (2012). Investigación de mercado para la Exportación de Palta Hass al mercado de Italia. Universidad San Martín de Porres. Recuperado el 31 de Julio del 2017, de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/957/1/salas_h.pdf

Tasmaine, C. (2012). Tendencias e Impactos de la Inversión extranjera directa en Colombia. Universidad EAN. Recuperado el 31 de Julio del 2017, de <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/1903/ColemanTasmaine2012.pdf?sequence=1>

ANEXO N°1

CUESTIONARIO SOBRE INSTRUMENTOS DE POLÍTICA GUBERNAMENTAL Y EXPORTACIÓN

El presente cuestionario tiene como propósito fundamental reunir información sobre Instrumentos de política gubernamental y Exportación de parte de los trabajadores de la empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura. El cuestionario es anónimo y la información será utilizada únicamente para fines académicos y se garantiza estricta confidencialidad.

I. Por favor marque con una equis (X) en el espacio correspondiente:

a. Género

Masculino	
Femenino	

b. Edad

Entre 18 años a 24 años	
Entre 25 años a 31 años	
Entre 32 años a 45 años	
Más de 45 años	

c. ¿Cuál es el grado académico o título profesional más alto alcanzado?

Grado de Bachiller	
Título profesional	
Grado de Magister o Maestro	
Grado de Doctor	
Otros:	

II. Instrucciones

En el siguiente cuadro marcar con una equis "X" según corresponda teniendo en cuenta la escala de calificación que aparece en la parte superior derecha del cuadro.

ITEM	Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
INSTRUMENTOS DE POLÍTICA GUBERNAMENTAL					
DIMENSIÓN: POLÍTICAS DEL PAÍS DE ORIGEN					
1. ¿La empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, tiene en cuenta las políticas que alientan la inversión extranjera directa saliente en Perú al momento de realizar sus actividades de exportación?					
2. ¿La empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, tiene en cuenta las políticas que restringen la inversión extranjera directa saliente en Perú al momento de realizar sus actividades de exportación?					
DIMENSIÓN: POLÍTICAS DEL PAÍS ANFITRIÓN					
3. ¿La empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, tiene en cuenta las políticas que alientan la inversión extranjera directa entrante en los posibles países a exportar sus productos?					
4. ¿La empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, tiene en cuenta las políticas que restringen la inversión extranjera directa entrante en los posibles países a exportar sus productos?					
EXPORTACIÓN					
DIMENSIÓN: RENTABILIDAD					
5. ¿La empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, mantiene un mayor nivel de rentabilidad en los países donde exporta a					

comparación del precio de venta en el país local?					
6. ¿La empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, busca constantemente ampliar su alcance de ventas en los mercados internacionales?					
7. ¿La empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, busca constantemente el acceso a mercados más grandes?					
DIMENSIÓN: PRODUCTIVIDAD					
8. ¿La empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, utiliza toda su capacidad productiva?					
9. ¿La empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, cuenta con una eficiencia operativa?					
DIMENSIÓN: DIVERSIFICACIÓN					
10. ¿La empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, es una empresa que diversifica sus actividades comerciales?					
11. ¿La empresa World Fruit Peruvian Product, provincia de Huaura, se adapta fácilmente a los cambios del mercado internacional?					

MIEMBROS DEL JURADO EVALUADOR

Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Dra. VIVIANA INÉS VELLÓN FLORES
Presidente

Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Mg. FÉLIX GIL CARO SOTO
Secretario

Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Mg. DANIEL ALBERTO VALENZUELA NARVAEZ
Vocal

Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Mg. JESÚS JACOBO CORONADO ESPINOZA
Asesor