



Universidad Nacional
SAN LUIS GONZAGA



[Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Esta licencia permite a otras combinar, retocar, y crear a partir de su obra de forma no comercial, siempre y cuando den crédito y licencia a nuevas creaciones bajo los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>



UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
FACENI



EVALUACION DE ORIGINALIDAD

CONSTANCIA

El Que suscribe, deja constancia que se ha realizado el análisis con el software de verificación de similitud al documento cuyo título es:

**"LA PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA RUTA EXPORTADORA Y SU
RELACIÓN CON EL DESEMPEÑO EXPORTADOR DE PRODUCTORES DE UVA
EN LA CIUDAD DE ICA, PERIODO 2019-2022"**

Presentado por:

DUEÑAS JACOBO MANUEL ALEJANDRO Del nivel **PREGRADO** de la Facultad de Ciencias Económicas y Negocios Internacionales, Escuela Académico Profesional de **NEGOCIOS INTERNACIONALES**. El resultado obtenido es **11%** por el cual se otorga el calificativo de:

APROBADO

Se adjunta al presente el reporte de evaluación con el software de verificación de originalidad.

Observaciones:

Ica, 05 de mayo del 2024

UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
UNIDAD DE INVESTIGACIÓN

Dr. JORGE LUIS HERNANDEZ NAPA
DIRECTOR

UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
PROGRAMA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES



LA PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA RUTA EXPORTADORA Y SU
RELACIÓN CON EL DESEMPEÑO EXPORTADOR DE PRODUCTORES DE
UVA EN LA CIUDAD DE ICA, PERIODO 2019-2022

Trabajo de investigación por modalidad de.

Presentación de tesis.

Para optar el título profesional de.

Licenciado en Negocios Internacionales.

Línea de investigación.

Sociedad, desarrollo sostenible, políticas públicas y ambientales

INFORME FINAL DE TESIS

Autor.

Bach. DUEÑAS JACOBO, Manuel Alejandro.

Asesor.

Mag. TATAJE ARANGO, Miguel Angel.

Ica, Perú

2024

DEDICATORIA

Dedico este artículo a mis padres por su apoyo y aliento a lo largo de mi carrera y a mis hermanos que me dieron motivación cuando más la necesitaba.

AGRADECIMIENTOS

Gracias a Dios que siempre está conmigo y siempre me mostró su confianza, gracias a mis padres, hermanos y amigos por motivarme a mejorar cada día, me ha dado la oportunidad de aprender.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	iv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	viii
RESUMEN.....	x
ABSTRACT	xi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. ESTRATEGIA METODOLÓGICA	22
III. RESULTADOS	25
IV. DISCUSIÓN.....	62
V. CONCLUSIONES	64
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66
VII. ANEXOS.....	68

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de operacionalización de variable (X): Programa Ruta Exportadora	19
Tabla 2 Matriz de operacionalización de variable (Y): Desempeño Exportador	21
Tabla 3 ¿Antes de participar en el programa Ruta Exportadora, tenían importantes conocimientos en comercio exterior?	25
Tabla 4 ¿Han conseguido participar en el programa Ruta Exportadora?	26
Tabla 5 ¿El programa "Ruta Exportadora" te ha dado los entendimientos que necesitas para mejorar tus habilidades exportadoras?	27
Tabla 6 ¿Los instrumentos financieros que brinda el programa "Ruta Exportadora" son de gran utilidad?	28
Tabla 7 ¿Si recibe financiamiento de Ruta Exportadora, significa que la ayuda, ha favorecido a mejorar el negocio de exportación?	29
Tabla 8 ¿Su participación en el programa "Ruta Exportadora" ha mejorado su actividad económica?	30
Tabla 9 ¿Ha adquirido suficientes instrumentos financieros para mejorar su desempeño exportador?	31
Tabla 10 ¿Estas herramientas financieras adquiridas le permitirán crear o desarrollar un mejor plan financiero para su negocio internacional?	32
Tabla 11 ¿Los instrumentos financieros que brinda el programa "Ruta Exportadora" son de gran utilidad?	33
Tabla 12 ¿Si recibe financiamiento de Ruta Exportadora, ayudará a mejorar el negocio de exportación?	34
Tabla 13 ¿Consideró que los apoyos económicos recibidos, como becas para participación en exposiciones, becas para obtención de certificados o asesorías/afiliaciones empresariales brindadas por "Ruta Exportadora" son suficientes?	35
Tabla 14 ¿Ruta Exportadora, le permite formar alianzas estratégicas internacionales a través de eventos internacionales como exposiciones?	36
Tabla 15 ¿Gracias al programa Ruta Exportadora ha conseguido bastantes proveedores y clientes internacionales?	37
Tabla 16 ¿Reconoce trabajar con consultores o especialistas comerciales que lo ayuden a ampliar su cartera de clientes o proveedores?	38
Tabla 17 ¿Afecta la planificación de rutas de exportación, al desarrollo de sus relaciones estratégicas con proveedores, clientes, socios, etc?	39
Tabla 18 ¿La empresa logró superar las dificultades gracias a su larga experiencia en la producción de aplicaciones innovadoras?	40

Tabla 19 ¿Considera que la experiencia a lo largo del ciclo de vida de una empresa es fundamental para mejorar el desempeño de las exportaciones basadas en la innovación?	41
Tabla 20 ¿Cree que su participación en "Ruta Exportadora" supera las expectativas de crecimiento de participación de mercado?	42
Tabla 21 ¿Considera que gracias a la participación en el programa Ruta Exportadora, sus exportaciones han aumentado significativamente?.....	43
Tabla 22 ¿La membresía en "Ruta Exportadora" permite actividades de desarrollo de marca apropiadas y efectivas?	44
Tabla 23 ¿Si ha establecido contactos con éxito con otras empresas o ya está en una cooperativa, "Ruta Exportadora" puede ayudarlo a conocer o fortalecer los contactos con otros productores para aumentar las ventas?.....	45
Tabla 24 ¿La implementación de la estrategia de innovación productiva ha permitido a la compañía incrementar el número de países exportados?	46
Tabla 25 ¿Diversas estrategias innovadoras en este proceso permiten a la empresa aumentar el número de países a los que exporta?.....	47
Tabla 26 ¿En cuanto a las innovaciones organizacionales, la implementación de la estrategia permitió a la empresa aumentar el número de países exportados?	48
Tabla 27 ¿La compañía exporta únicamente a naciones con los que Perú tiene un TLC o es parte de un plan de integración comercial?.....	49
Tabla 28 ¿La compañía exporta únicamente a naciones con los que Perú no tiene TLC y no forma parte del programa de integración comercial?.....	50
Tabla 29 ¿La compañía exporta a cualquier nación, independientemente de si ese país tiene un TLC o es parte de un acuerdo de integración comercial?.....	51
Tabla 30 ¿Considera que su participación en "Ruta Exportadora" alcanzó su expectativa respecto al ingreso a nuevos mercados internacionales?	52
Tabla 31 ¿La innovación productiva aplicada por su empresa contribuyó de manera directa al incremento de sus exportaciones de productos en el periodo 2019 – 2022?	53
Tabla 32 ¿Gracias a la innovación productiva, los costes de productividad, de administración y logísticos se redujeron permitiendo a la compañía aminorar costes?	54
Tabla 33 ¿La innovación productiva aplicada por la compañía en la oferta de sus productos agrícolas ha contribuido a conseguir superiores márgenes de rentabilidad?.....	55
Tabla 34 ¿Ha impactado el Programa Ruta Exportadora en el desarrollo de sus conexiones estratégicas con abastecedores, consumidores, asociados, etc?.....	56
Tabla 35 ¿Considera que el trabajo conjunto con los consejeros o agregados comerciales, le ayudó a ampliar su cartera de consumidores o abastecedores?.....	57
Tabla 36 Comprobación de Hipótesis General:	58
Tabla 37 Comprobación de Hipótesis Específica 1:	59

Tabla 38 Comprobación de Hipótesis Específica 2:	60
Tabla 39 Comprobación de Hipótesis Específica 3:	61

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Figura 1 ¿Antes de participar en el programa Ruta Exportadora, tenían importantes conocimientos en comercio exterior?.....	25
Figura 2 ¿Han conseguido participar en el programa Ruta Exportadora?.....	26
Figura 3 ¿El programa "Ruta Exportadora" te ha dado los entendimientos que necesitas para mejorar tus habilidades exportadoras?.....	27
Figura 4 ¿Los instrumentos financieros que brinda el programa "Ruta Exportadora" son de gran utilidad?.....	28
Figura 5 ¿Si recibe financiamiento de Ruta Exportadora, significa que la ayuda, ha favorecido a mejorar el negocio de exportación?.....	29
Figura 6 ¿Su participación en el programa "Ruta Exportadora" ha mejorado su actividad económica?.....	30
Figura 7 ¿Ha adquirido suficientes instrumentos financieros para mejorar su desempeño exportador?.....	31
Figura 8 ¿Estas herramientas financieras adquiridas le permitirán crear o desarrollar un mejor plan financiero para su negocio internacional?.....	32
Figura 9 ¿Los instrumentos financieros que brinda el programa "Ruta Exportadora" son de gran utilidad?.....	33
Figura 10 ¿Si recibe financiamiento de Ruta Exportadora, ayudará a mejorar el negocio de exportación?.....	34
Figura 11 ¿Consideró que los apoyos económicos recibidos, como becas para participación en exposiciones, becas para obtención de certificados o asesorías/afiliaciones empresariales brindadas por "Ruta Exportadora" son suficientes?.....	35
Figura 12 ¿Ruta Exportadora, le permite formar alianzas estratégicas internacionales a través de eventos internacionales como exposiciones?.....	36
Figura 13 ¿Gracias al programa Ruta Exportadora ha conseguido bastantes proveedores y clientes internacionales?.....	37
Figura 14 ¿Reconoce trabajar con consultores o especialistas comerciales que lo ayuden a ampliar su cartera de clientes o proveedores?.....	38
Figura 15 ¿Afecta la planificación de rutas de exportación, al desarrollo de sus relaciones estratégicas con proveedores, clientes, socios, etc?.....	39
Figura 16 ¿La empresa logró superar las dificultades gracias a su larga experiencia en la producción de aplicaciones innovadoras?.....	40
Figura 17 ¿Considera que la experiencia a lo largo del ciclo de vida de una empresa es fundamental para mejorar el desempeño de las exportaciones basadas en la innovación?.....	41

Figura 18 ¿Cree que su participación en "Ruta Exportadora" supera las expectativas de crecimiento de participación de mercado?	42
Figura 19 ¿Considera que gracias a la participación en el programa Ruta Exportadora, sus exportaciones han aumentado significativamente?.....	43
Figura 20 ¿La membresía en "Ruta Exportadora" permite actividades de desarrollo de marca apropiadas y efectivas?	44
Figura 21 ¿Si ha establecido contactos con éxito con otras empresas o ya está en una cooperativa, "Ruta Exportadora" puede ayudarlo a conocer o fortalecer los contactos con otros productores para aumentar las ventas?.....	45
Figura 22 ¿La implementación de la estrategia de innovación productiva ha permitido a la compañía incrementar el número de países exportados?	46
Figura 23 ¿Diversas estrategias innovadoras en este proceso permiten a la empresa aumentar el número de países a los que exporta?.....	47
Figura 24 ¿En cuanto a las innovaciones organizacionales, la implementación de la estrategia permitió a la empresa aumentar el número de países exportados?	48
Figura 25 ¿La compañía exporta únicamente a naciones con los que Perú tiene un TLC o es parte de un plan de integración comercial?.....	49
Figura 26 ¿La compañía exporta únicamente a naciones con los que Perú no tiene TLC y no forma parte del programa de integración comercial?.....	50
Figura 27 ¿La compañía exporta a cualquier nación, independientemente de si ese país tiene un TLC o es parte de un acuerdo de integración comercial?.....	51
Figura 28 ¿Considera que su participación en "Ruta Exportadora" alcanzó su expectativa respecto al ingreso a nuevos mercados internacionales?	52
Figura 29 ¿La innovación productiva aplicada por su empresa contribuyó de manera directa al incremento de sus exportaciones de productos en el periodo 2019 – 2022?	53
Figura 30 ¿Gracias a la innovación productiva, los costes de productividad, de administración y logísticos se redujeron permitiendo a la compañía aminorar costes?	54
Figura 31 ¿La innovación productiva aplicada por la compañía en la oferta de sus productos agrícolas ha contribuido a conseguir superiores márgenes de rentabilidad?.....	55
Figura 32 ¿Ha impactado el Programa Ruta Exportadora en el desarrollo de sus conexiones estratégicas con abastecedores, consumidores, asociados, etc?.....	56
Figura 33 ¿Considera que el trabajo conjunto con los consejeros o agregados comerciales, le ayudó a ampliar su cartera de consumidores o abastecedores?	57

RESUMEN

El estudio sostiene por objetivo Determinar cómo el programa ruta exportadora se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022. La metodología es aplicada de tipo descriptivo, correlacional y longitudinal y de modelo no experimental; en una población constituirá por conformado por 377 predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022; cuyo muestreo fue 191 predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, aplicándose el cuestionario como instrumento. Como resultado un coeficiente de Pearson de 0.591, siendo un indicador de una correlación moderada. Asimismo, el valor de significancia fue de 0.000, esto manifiesta que, la correlación es significativa. Asimismo, se da por aceptada la hipótesis alterna, rechazando la hipótesis nula, indicando que, si existe una correlación, para su mejor descripción de los resultados a dichas dimensiones se les estableció intervalos con escalas valorativas, esto con la finalidad de ubicar las posibles respuestas que brindaron los encuestados y de ella determinar un mejor análisis.

Palabras clave: Conocimiento exportador, compromiso de exportación y redes internacionales.

ABSTRACT

The objective of the study is to determine how the export route program is related to the export performance of grape producers in the city of Ica, period 2019-2022. The methodology is applied descriptive, correlational and longitudinal and non-experimental model; In a population it will consist of 377 grape-producing properties in the city of Ica, period 2019-2022; whose sampling was 191 grape-producing properties in the city of Ica, period 2019-2022, applying the questionnaire as an instrument. As a result, a Pearson coefficient of 0.591, being an indicator of a moderate correlation. Likewise, the significance value was 0.000, this shows that the correlation is significant. Likewise, the alternative hypothesis is accepted, rejecting the null hypothesis, indicating that, if there is a correlation, for a better description of the results to these dimensions, intervals with evaluation scales were established, this with the purpose of locating the possible responses. that the respondents provided and from it determine a better analysis.

Keywords: Export knowledge, export commitment and international networks.

I. INTRODUCCIÓN

A. Planteamiento del problema

En las PYMES instauradas en el territorio peruano, menciona que su existencia es importante en el patrimonio de la nación, sugiriendo que la presencia de este modelo de compañías es fundamental para la economía. Además, cuando quieren ingresar a mercados externos, enfrentan obstáculos debido a que la influencia de las superiores compañías en los emporios externos es mayor, lo que crea condiciones desfavorables para la participación en el comercio internacional (OMC, 2016). A partir de 2020, Perú ha reemplazado a Chile como el posterior mayor exportador internacional de uvas frescas. En la lista de abastecedores mundiales de uva fresca, China ocupa el primer lugar, seguida de Perú, que ubica a Perú como uno de los proveedores mundiales de uva fresca. La oferta es la más grande del mundo, especialmente en Estados Unidos y Europa, y el mayor comprador es EE. UU. Asimismo, se aguarda que en 2022 los pedidos de uva fresca de Perú crezcan orgánicamente un 9%, diversificando las diversas variedades que demanda el mercado mundial y alcanzando los 62,5 mil de cajas aprobadas.

Por lo tanto, se considera adecuado el análisis del programa “Ruta Exportadora”, ya que ofrece una alternativa integrada más completa frente a otros programas que ayudarán al progreso de la empresa. La finalidad general es robustecer la cabida exportadora de las compañías participantes del plan, para desarrollar destrezas de administración corporativa, que les permitan fortalecer sus posiciones mediante el uso e implementación de diversas herramientas hasta lograr la internacionalización. Asimismo, el apoyo técnico que aporta el método accederá que las compañías amplíen y fortalezcan su potencial exportador, no solo para aquellas que recién quieren empezar a exportar, sino también para los exportadores que están en proceso, y todo esto se brinda en cuatro etapas: Por ejemplo: guía e informes, formación, soporte y oferta empresarial. En definitiva, las conclusiones de su implementación se verán reflejados en grandes números, los cuales son muy importantes para la nación.

PROMPERÚ indicó claramente que las finalidades del plan Ruta Exportadora, deben favorecer el mejoramiento de la competitividad de la empresa brindando las herramientas necesarias para la implementación del proceso de internacionalización. Por ello, el programa reconoce anualmente a las empresas que han logrado excelentes resultados en comercio exterior. Por lo tanto, la finalidad fundamental de este análisis es comprender cuáles son las rutas de exportación más exitosas para las empresas comercializadoras de uva en la zona de Ica en el periodo 2019-2022.

B. Antecedentes de la investigación

a. Antecedentes internacionales

1. Quinde. (2021), en su trabajo “*Estudio comparativo de la competitividad en Sudamérica para elaborar una propuesta de mejora para el sector exportador*”. U.C.SG. Ecuador. La finalidad de la actual pesquisa es comprender cómo un estudio comparativo de la competitividad en América del Sur puede brindar recomendaciones para el mejoramiento del sector exportador ecuatoriano. El procedimiento usado para efectuar esta indagación es deductivo, ya que parte de un enfoque general y conclusiones para llegar a una solución específica, y también proporciona un enfoque mixto, ya que incluye un análisis integral del tema propuesto, observaciones de fenómenos sociales y Estadísticas. El diseño propuesto es un experimento no longitudinal, ya que para desarrollar esta tesis se propone realizar un estudio de eventos repetidos en el pasado de la misma forma que se estableció el mecanismo de recolección de información, utilizando revisión documentaria y entrevistas, así como fundamentos. Finalmente, los lectores señalarán las resistencias y destrezas de las naciones de la región y hacia dónde debe enfocarse la cadena exportadora del Ecuador.
2. Calvache. Lucero. (2020), en su trabajo “*Innovación y su influencia en el desempeño exportador: Caso Ecuador*”. ESPOL. Ecuador. La finalidad de esta pesquisa es examinar el choque de la originalidad en la conducta exportadora de las compañías fabricantes del territorio ecuatoriano, informando los puntos de vista más fundamentales para el rendimiento exportador en la etapa 2012 al 2014, considerar proposiciones que accedan a las compañías perfeccionar su rendimiento global por medio del perfeccionamiento y otros elementos peculiares. Los informes usados se han conseguidos del INEI en 2015, que junta datos sobre las acciones técnicas y originales que efectúan las compañías. Posteriormente los informes son encausados al sistema Stata y usando el diseño Logit, se valuó el influjo de las causas que hacen que la compañía reflecte las actuales deducciones. Por último, revelamos que las superiores compañías fabricantes prestan más cuidado a las innovaciones de artículos, mientras que las PYMES prestan más cuidado a las innovaciones en los procedimientos de productividad. Asimismo, dada la menor fuerza exportadora y la carencia de eficacia de los emporios internacionales, las cantidades de pedidos son muy bajas. Igualmente, la innovación de artículos también es un punto de vista significativo del desempeño de las exportaciones, lo que indica en parte el rendimiento deficiente de los pedidos. Esto aconseja que las compañías

requieren explorar su postura, asignar medios de modo eficaz, perfeccionar el desempeño global y así perfeccionar los indicativos de exportación e innovación.

3. Ramírez. (2020), en su trabajo *“Análisis Del Potencial Exportador Del Mango En El Departamento Del Tolima”*. U.I. Colombia. La finalidad principal del estudio fue conocer las características de la productividad de mango en la nación y en la provincia del Tolima. Este trabajo analiza la capacidad exportadora del mango en términos de productividad y abastecimiento regional y mundial. El estudio se realiza buscando información relacionada con los antecedentes de producción de mango del país y la industria, la compra y salida de artículos, el gasto y las tendencias de abastecimiento para satisfacer las fatalidades del mercado internacional. Esta pesquisa incorpora informes sobre importaciones y exportaciones, productividad, preferencias de consumo y exploración del emporio mundial.

b. Antecedentes nacionales

1. Cruz. Quispe. (2020), en su trabajo *“Programa Promoción a las exportaciones (Ruta Exportadora) y su relación con el desempeño exportador de las empresas PYMES participantes del sector cacao de las regiones de San Martín y Junín en el periodo 2016-2019”*. Para alcanzar la titulación de Licenciado en Negocios Internacionales. UPC. Perú. Teniendo esto en cuenta, el objetivo principal de este trabajo fue resolver si la intervención en los esquemas de rutas de salidas se asoció con la capacidad exportadora de las PYME en el grupo cacao en las zonas de Junín y San Martín entre 2016 y 2019. Para ello se utilizó un estudio mixto con un diseño de correlación cruzada. Para obtener información cualitativa, entrevistamos a 8 expertos y consultores externos de PROMPERÚ y realizamos análisis por medio de Atlas Ti. Asimismo, se elaboró una indagación cerrada en escala de Likert, se obtuvieron 14 conclusiones de encargados de Pymes integrantes y se analizaron mediante el software SPSS. En cuanto a los resultados, el método “Ruta exportadora” se relacionó con la capacidad exportadora de las pymes de las zonas Junín y San Martín entre 2016 y 2019, según análisis de Rho Spearman.
2. Sacio. (2020), en su trabajo *“Evaluación de impacto de ruta exportadora sobre las exportaciones peruanas”*. U.P. Perú. Existe una falta de asentimiento en la literatura sobre la realidad de estos métodos, debido a los insuficientes informes a grado de empresa y la falta de indicadores de

desempeño objetivamente cuantificables en los países en desarrollo. Sin embargo, dada la significancia de los pedidos en el desarrollo financiero y la necesidad de optimizar la asignación de los recursos nacionales, es valioso comprender el impacto del plan Ruta Exportadora en el rendimiento de las compañías integrantes para resolver el grado de desarrollo. Este documento tiene como objetivo ayudar a llenar este vacío mediante la evaluación de los efectos de las rutas de exportación. Para ello se ha creado un banco de informes de registro de la SUNAT, que lleva datos de los habitantes que exportan de las compañías del Perú desde 1995 hasta 2018. El estudio mostró que Ruta Exportadora tuvo un efecto verdadero y estáticamente fundamental en las compañías que operan en sectores no tradicionales, con un precio FOB medio anual y número medio de naciones de llegada aumentando en USD 601.000 y 0,226 países, respectivamente.

3. Cerna. Paredes. (2021), en su trabajo *“La participación de las PYMES exportadoras de mango de la Región Piura en el programa “Ruta Exportadora” y su relación con el desempeño exportador entre los años 2017-2020”*. UPC. Perú. El propósito de este estudio es conocer si la participación de las Pymes exportadoras de mango de la región Piura en el programa “Caminos de Exportación” tiene relación con el desempeño exportador entre 2017 y 2020, tomando en cuenta las dimensiones del programa: (i) direccional motivación, (ii) pautas informativas y (iii) instrucciones de uso contenidas en el mismo. Los métodos de estudio fueron mixtos utilizando un diseño correlacional transversal no experimental. En la fase cualitativa, realizamos entrevistas a representantes de empresas como PromPerú y la Asociación de Exportadores de Mango del Perú (APEM) para analizar sus reacciones ante el programa Atlas Ti. En la fase cuantitativa, se realizó y analizó mediante el software SPSS una encuesta cerrada en escala Likert de 22 PYMES exportadoras de mango. Utilizando la prueba de Rho Spearman el coeficiente de correlación fue de 0,726, lo que confirma que las variables independientes tienen una correlación positiva significativa con las variables dependientes. Además, también se determinó la relación entre el tamaño y el desempeño exportador.
4. Juárez. (2020), en su trabajo *“Relación entre la gestión de calidad total y el desempeño exportador de mypes exportadoras peruanas de cacao en grano 2020”*. U.S.I.L. Perú. La finalidad de este análisis es indagar la conexión entre la administración de calidad total y la capacidad exportadora de las MYPE del Perú. De esta manera, tratamos de cooperar con las compañías

aportando datos que puede ser útil para mejorar los productos de exportación, lograr mayores volúmenes de exportación, desarrollar estrategias para el éxito a largo plazo, satisfacer a clientes y empleados en todas las etapas Calidad del producto, innovación continua para lograr y posicionarnos a nivel internacional en el mercado. Por otro lado, los métodos utilizados son la investigación correlacional y el análisis cuantitativo con un modelo no experimental de corte transversal utilizando un muestreo de 50 compañías que exportan cacao. Se utilizó un cuestionario como instrumento de medición y un formulario de los autores Imran, Hamid y Aziz (2018) para medir los indicadores de desempeño de exportación y gestión de calidad total. Las conclusiones conseguidas en este análisis aseguran que la administración de calidad está relacionada con las MYPES que exportan cacao en grano peruano en el año 2020.

5. Aguirre. Buendía. (2018), en su trabajo “*Desempeño Exportador de las Mipyme Usuarías del Programa Exporta Fácil en la Región Lambayeque, años 2014 y 2015*”. UNPRG. Lambayeque-Perú. El presente estudio tiene como objetivo cuantificar la capacidad exportadora de las Mipymes del programa E.F en la zona de Lambayeque y resolver si este rendimiento fue propicio en los años 2014 y 2015. La investigación muestra un plan cuantitativo, analiza las exportaciones, datos basados en estadísticas descriptivas y utiliza el plan IEE, para evaluar la capacidad exportadora de un muestreo aleatorio de 66 usuarios MIPYME. Los fundamentales resultados demuestran que la EF no es un servicio integral en el comercio comercial de la zona de Lambayeque, que existen restricciones administrativas a las instituciones relacionadas, que la cantidad de usuarios no es elevada y que hay un superior grado de interrupción exportadora. La conclusión es que el 92,4% de los usuarios de Mipyme no representan buenos resultados de exportación.

c. Antecedentes locales

Un análisis y búsqueda bibliográfica de las inconstantes, plan ruta exportadora y desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022 y se dedujo que la indagación actual no tiene marco local.

C. Bases teóricas

Programa Ruta Exportadora

El programa tiene 4 etapas: instrucción e informes, formación, apoyo y promoción corporativa, a través de las cuales se pretende incrementar la competitividad de las compañías, así como la globalización. También mencionó que cualquier compañía puede sumarse al plan y convertir sus ideales en planes de negocios. Entre las etapas que componen el plan Ruta Exportadora, que incluye conceptos en relación con la instrucción exportadora, gestión de calidad, creación de sitio web, compromiso con el desarrollo sostenible, apoyo logístico, aduanero y financiero (SIICEX, 2018).

En cuanto al Programa Ruta Exportadora, es una herramienta de promoción de exportaciones que tiene como objetivo fortalecer la competitividad de las empresas peruanas que quieran internacionalizarse y fue introducido en 2012.

El Programa Ruta Exportadora consiste en cursos y asesorías desarrolladas por PROMPERÚ, impartidas por instituciones educativas nacionales e internacionales, para que las empresas puedan capacitarse para enfrentar con éxito los desafíos relacionados con la exportación (Pymex, 2014). Asimismo, el programa les enseña a interactuar con el sistema de comercio exterior en un proceso de cuatro etapas: la primera etapa es de "orientación e información" dirigida a los usuarios comunes, instruyéndoles sobre los mecanismos de exportación y brindándoles información sobre productos, mercados y acuerdos de comercio exterior. La segunda fase es la "Capacitación" dirigida a exportadores y ya exportadores, contando con la asistencia de seminarios presenciales y virtuales sobre el proceso exportador impartidos por expertos nacionales y extranjeros.

La tercera fase es "Asistencia Empresarial", que tiene como objetivo desarrollar y fortalecer las capacidades exportadoras de las Pymes mediante la implementación de buenas prácticas de comercialización y producción (basadas en las normas ISO 9001). Asimismo, en esta etapa se asesora al emprendedor en la gestión empresarial y branding, brindándole las herramientas para mejorar su imagen corporativa con el objetivo de consolidar la producción exportadora.

Finalmente, la cuarta etapa es la "publicidad", que incluye pruebas de ventas, exposiciones internacionales y misiones comerciales con el objetivo de poner en contacto a los participantes con compradores internacionales y tratar de posicionar sus productos en mercados estratégicos (Gestión, 2016; Pymex, 2014).

Rutas de Exportación es una herramienta de promoción de exportaciones creada por el Consejo de Promoción del Perú para las Exportaciones y el Turismo (PROMPERÚ), dependiente del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). Creada en 2012, el principal objetivo de esta herramienta es fortalecer la capacidad exportadora de las empresas peruanas, los pequeños exportadores con potencial exportador. Para ello, identifica los problemas, necesidades y debilidades que necesita

la empresa para brindar un determinado tipo de servicio. El programa se divide en varias etapas, y las empresas pueden recibir capacitaciones, asesorías, seminarios y asesorías por parte del personal de PROMPERÚ. En entrevista en 2019, Roberto Munariz, responsable de planes y proyectos multisectoriales, afirmó que Ruta Exportadora inicialmente brindaba alrededor de 24 servicios a empresas, pero con el paso de los años se han ido adaptando a las nuevas necesidades y mercados dinámicos, y la fecha ya más de 50 programas para empresas.

Según entrevista a Ricardo Limo, Subdirector de Desarrollo Exportador de PROMPERÚ (2019), el plan “Ruta Exportadora” surgió luego de que se descubrieron problemas en las exportaciones de la empresa. Por ello, intentamos desarrollar un plan para la mejora y desarrollo de la gestión exportadora de la empresa. A partir del diagnóstico del examen de salida se identificaron una serie de problemas planteados por los mismos y con base en ello se elaboraron planes de ruta para las etapas primaria, intermedia y avanzada.

Programas de Promoción de Exportaciones (PPE)

Según Fisher y Reuber (2003, citado en Malca, Et al. 2019), un programa de promoción de exportaciones (en adelante denominado PPE) ayuda a las pymes a lograr un mayor nivel de desempeño exportador mediante el uso de recursos de sus organizaciones.

Asimismo, Freixanet (2012, citado en Malca, Et al. 2019) considera que los principales objetivos de estos programas son promover el acceso proactivo a nuevos mercados internacionales, construir redes de contacto y brindar información sobre mercados externos demanda y capacidades de la empresa. Además, los EPI pueden ayudar a las empresas a adquirir los conocimientos y habilidades necesarios relacionados con las exportaciones. De esta manera, ayudan a mejorar las actitudes, percepciones y conocimientos exportadores de los directivos, permitiéndoles evaluar sus estrategias de exportación (Johanson y Vahlne 1977, citado en Shamsuddoha y Yunus 2006).

Servicio de Promoción de Exportaciones (EPS)

Los servicios de promoción de exportaciones son desarrollados por el gobierno nacional y proporcionados a las empresas para mejorar sus resultados exportadores. Según Gencturk y Kotabe (2001, citado en Durmuşoğlu, Et al. 2012), eventos públicos que brindan a las empresas información relevante sobre mercados de destino, procesos de exportación, financiamiento a través de seminarios y consultas. También les brinda la oportunidad de participar en eventos internacionales como ferias. Todo esto se hace para apoyar las actividades exportadoras de la empresa.

Asimismo, se espera que los servicios de promoción de exportaciones ayuden a las PYMES a superar las barreras a las exportaciones que normalmente enfrentan en su

camino hacia la internacionalización, permitiendo así a las PYMES internacionalizarse. barreras de salida en el camino.

Importancia del Programa Ruta exportadora

Las rutas de exportación son una herramienta innovadora de promoción de exportaciones, creada en 2012 para aumentar la competitividad exportadora de las PYMES de manera sostenible. Ruta Exportadora tiene como propósito fortalecer la capacidad exportadora de los potenciales exportadores brindándoles habilidades de administración corporativa, herramientas y componentes de distinción; reconociendo su implicación, desarrollo y consolidación en el desarrollo de globalización.

Es una herramienta de promoción de exportaciones (PPE) desarrollada por PROMPERÚ para fortalecer y mejorar la competitividad de las empresas brindándoles herramientas como consultoría, asistencia técnica, capacitación y promoción de productos en los mercados internacionales (PROMPERÚ, 2015). El programa se divide en 4 etapas para un enfoque más personalizado, por lo que se organiza en cada etapa en función de las necesidades de la empresa. Además, identifica las competencias de cada empresa, les brinda las herramientas necesarias para ayudar a fortalecer sus habilidades y las capacita en los temas que más necesitan fortalecerse.

Orientación e Información del Programa Ruta Exportadora

Este paso está destinado a usuarios generales y proporciona información y asesoramiento durante todo el proceso. Las empresas interesadas en exportar pueden recibir asesoramiento e información sobre productos, mercados y actividades de comercio exterior. También podrán acceder a aulas virtuales con diversos módulos con certificados, y también diversas presentaciones sobre temas de comercio internacional a cargo de expertos nacionales e internacionales. Aquí también se pueden encontrar las "Jornadas del Exportador", eventos que se realizan en varias ciudades del país con el objetivo de promover la cultura exportadora.

Capacitaciones del Programa Ruta Exportadora

Esta etapa es para aquellas empresas que estén interesadas en exportar, ya que se identifican las capacidades de cada empresa para poder brindarle a cada empresa las herramientas necesarias de acuerdo a sus necesidades, para que pueda fortalecer su estrategia y seguir creciendo en esta área. En esta fase se pueden buscar cursos de introducción al comercio exterior, cursos de introducción a planes de negocio, proyectos, etc., que tienen como objetivo educar a las empresas en los principios básicos de la calidad para obtener la certificación. Además, podrás encontrar talleres de identidad corporativa buscando diseño gráfico de ciertos elementos básicos como tarjetas de presentación, catálogos de productos según las necesidades del mercado.

Finalmente, cuentan con un programa para crear sitios web para que las empresas muestren sus productos exportables y aumenten la confianza de los clientes.

Asistencia Empresarial del Programa Ruta Exportadora

Esta etapa está destinada a empresas exportadoras que quieran seguir creciendo y aquellas que estén en proceso de exportar. En esta etapa se utiliza una prueba de competitividad, que tiene como objetivo determinar el índice de competitividad de la empresa para poder brindar asistencia en las áreas donde es más deficiente. Entre los planes que lo componen destaca PLANEX, que identifica las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de la empresa para desarrollar un plan de negocios exportador que defina completamente estrategias, actividades y mercados a ingresar. También se enfocan en programas de calidad, porque las certificaciones ahora son sumamente importantes a la hora de ingresar a los mercados internacionales, y obtener certificaciones es importante para ser más competitivos en el entorno.

Por otro lado, existen proyectos de packaging donde ayudan a diseñar o rediseñar envases, embalajes y etiquetas para que puedan presentar bien sus productos a los compradores internacionales. También brindan capacitación enfocada en marketing y negociación internacional para que estén preparados para participar en eventos internacionales como exposiciones, ruedas de negocios o misiones comerciales.

Promoción del Programa Ruta Exportadora

La etapa final es para empresas exportadoras que ya se encuentran en un nivel superior, para que tengan la oportunidad de exhibir sus productos y conectarse con compradores internacionales a través de Perú Trade Now, el portal de productos de exportación del Perú. Por ejemplo, exposiciones, misiones comerciales y ruedas de negocios. Cabe mencionar que antes de que las empresas se dediquen a estas actividades, deben tener ciertas habilidades como la capacidad de negociación y herramientas como una lista de precios competitiva para lograr objetivos de negociación exitosos. Por eso, en este proceso, intentamos ocultar las debilidades de las empresas para que estén preparadas para enfrentarse a compradores internacionales.

Dimensiones del Programa Ruta Exportadora

Conocimiento Exportador: Contexto internacional Shamsuddoha, Yunus (2006), argumenta que las empresas con conocimientos de exportación son más eficaces que otras a la hora de reconocer qué información elegir y cómo utilizarla. De esta manera los encargados podrán tomar perfectas resoluciones y ubicar consumidores potenciales más pronto.

La experiencia en exportación reduce los riesgos e incertidumbres del negocio de exportación. Johanson y Vahlne (1997, citado en Monreal y Geldres 2018) señalan

que, a través de la experiencia y el aprendizaje, las empresas adquieren la capacidad de convertirse en exportadores comprometidos. En ese sentido, la experiencia en exportación se considera un factor importante si se desea participar en licitaciones internacionales. Asimismo, PPE puede proporcionar a los directivos el conocimiento que necesitan en todas las etapas de la internacionalización, proporcionándoles los conocimientos y habilidades que necesitan.

Compromiso de Exportación: El deseo de la dirección de centrar las demandas de la compañía (financieros, de gestión o humanos) en acciones que accedan exportar. También se enfatizó que, mediante el uso de algunos esquemas de incentivos, las empresas adquieren los conocimientos necesarios para la exportación, lo que permite dedicar más recursos a la distribución de exportaciones. Además, argumentan que cuando los gerentes de las empresas están más comprometidos con la exportación, organizan estrechamente el acceso al mercado y planifican mejores asignaciones de recursos.

Redes Internacionales: El triunfo global precisa en parte, conexiones o acuerdos que una empresa forma con una red de enlaces que puede incorporar consumidores, abastecedores, rivales y organizaciones. En este sentido, distintos planes de exportación aportan a las compañías herramientas y capacitación para cooperar en distintos eventos globales y así construir enlaces estratégicos con distintos contactos. Para reiterar lo anterior, el esquema permite a las compañías colaborar en ferias o misiones para promocionar sus artículos. También señalaron que, al intervenir en estos acontecimientos las pymes pueden llegar a consumidores importantes o asociados estratégicos a los que generalmente no podrían llegar debido a la falta de idioma y comunicación.

Modalidades de rutas del programa

Modalidad Ruta Exportadora Empresarial: Es un recorrido normal, es decir, una entrada lateral está disponible para empresas de todos los sectores. Este modelo agrupa a las empresas según su nivel de experiencia o conocimientos en comercio internacional, según lo determinado por la información obtenida de la prueba del exportador. Por tanto, consta de una etapa de entrada y salida, una ruta básica, una etapa intermedia y una ruta avanzada. De esta manera, las empresas pueden recibir asesoría y participar en diversos programas en función de su potencial exportador. Este modelo está dirigido a todos los sectores, es decir, es horizontal, para que puedan participar empresarios y empresas, incluidos exportadores y empresas interesadas en exportar.

Consta de tres fases: la fase de inducción exportadora, la ruta exportadora intermedia y la ruta exportadora avanzada. La primera fase está dirigida a micro, pequeñas y

medianas empresas que no cumplan con los requisitos de superar los S/. 150.000 vendedores y emprendedores locales iniciaron iniciativas de internacionalización. Por lo tanto, en esta etapa se mejora el concepto de negocio, el desarrollo de nuevos productos, el valor agregado y cierta estandarización de los mercados de interés, lo que tiene un efecto alentador para los participantes. La segunda etapa está destinada a pequeñas, medianas y microempresas que tengan capacidad exportadora o ya hayan exportado. En esta etapa, ofrecemos una gama de programas y servicios para ayudar a las empresas participantes a desarrollar las capacidades deseadas para atender mercados de destino potenciales y minimizar el riesgo. Finalmente, la tercera fase está dirigida a las Pymes exportadoras cuyo principal objetivo es demostrar el producto y posicionarlo en el mercado internacional.

Modalidad Ruta Exportadora Especializada: Según "Gestión", en 2017 Promperú introdujo rutas especiales para brindar servicios exclusivos a varios productos nacionales en diversos sectores importantes del comercio internacional. De esta manera, con el fin de mejorar el servicio y brindar un mejor asesoramiento a las pequeñas y medianas empresas, hemos establecido líneas agrícolas, pesqueras, manufactureras, de confección y de servicios. Este modelo consta de una serie de servicios exclusivos y específicos de la industria a la que pertenece cada producto. Asimismo, los productos incluidos en este modelo se priorizan en función de su aportación. Es decir, una empresa que ha definido un producto para exportar puede estar mejor posicionada para confiar en servicios específicos que estén enfocados a ese producto, siempre que esté incluido en los servicios ofrecidos. Entre los sectores que brindan estos servicios se encuentran la agricultura, la pesca y la acuicultura, la confección y acabados, la manufactura y los servicios, cada uno con una gama de productos.

Modalidad Ruta Exportadora Producto-Mercado: El tercer modelo está diseñado para apuntar a mercados internacionales específicos y ofrecer servicios exclusivos en cada ruta por tipo de producto. Todo ello tiene como objetivo lograr un posicionamiento a largo plazo en varios países y así construir una marca nacional en estos mercados potenciales. Al igual que el modelo anterior, la ruta de exportación al mercado de productos básicos, como su nombre indica, se refiere a servicios exclusivos para un tipo específico de producto en un mercado específico. Para ello se brindan servicios especializados y diferenciados, que comienzan principalmente con la prestación de servicios de asistencia técnica para resolver los detalles logísticos en el mercado de interés.

Desempeño Exportador

Define a las compañías por su derrota o triunfo en la formulación o adaptación de la estrategia. El desempeño exportador resulta de las resoluciones y actividades de los empresarios a grado global. Asimismo, Shamsuddoha y Yunus (2006) argumentan que el rendimiento de las exportaciones depende de la instauración y adaptación de planteamientos de exportación y la cabida de los gerentes para actuar, ejecutar y tomar decisiones de manera oportuna. También determina en qué medida la empresa está logrando sus objetivos de exportación.

El desempeño exportador se define como un constructo multidimensional que contiene componentes tanto económicos como no económicos. Se sabe que una mayor presencia y continuidad de las empresas en los mercados internacionales les atrae la atención global y refleja (aunque esto puede ser subjetivo) un mejor desempeño exportador, lo que indica que se prefiere un análisis más completo. La cualificación y experiencia exportadora se reflejan en un mayor compromiso exportador, lo que se asocia a una garantía de continuidad en el ámbito internacional (Suárez, 2004). Por otra parte, De Lucio Fernández et al. (2008) que los procesos exportadores discontinuos son parte del aprendizaje de las empresas porque llevan muchos años exportando, por lo que el resultado más probable será la continuidad del proceso exportador.

Algunos investigadores describen el desempeño exportador o el comportamiento exportador como los resultados que logran las empresas exportadoras en el desarrollo de sus negocios. Algunas empresas tendrán resultados positivos, otras completamente negativos, e internamente las empresas que siempre se comparan con el período anterior pueden tener los mismos resultados. Respecto a los indicadores de exportación, Parente Laverde y Macías (2020) sostienen que: las definiciones de operaciones internacionales (DI) tradicionalmente se clasifican según su enfoque, que puede ser financiero o estratégico. Desde el primer enfoque, se considera DI como el nivel que cumple con las metas financieras de corto y largo plazo de la empresa, incluye la rentabilidad y el crecimiento de la empresa en términos de valor, volumen y sostenibilidad. Desde una perspectiva estratégica, la DI es multidimensional e incluye no sólo factores financieros y no financieros como el desempeño de las ventas, las ganancias, el crecimiento y la participación de mercado, sino también factores como la calidad del producto y la experiencia internacional. (Capítulo 925).

Por otro lado, Papadopoulos y Martín (2010) sostienen que la investigación sobre el concepto de desempeño exportador (DE) recién comenzó alrededor de 1990. Es ampliamente reconocido que el desempeño es multidimensional (pág. 390). También sostienen que esta definición es ampliamente aceptada y que las dimensiones se pueden dividir en dos: económica y estratégica. Sin embargo, mencionaron que

actualmente no hay acuerdo sobre cómo medir este constructo ni cómo funcionan sus dimensiones. Los indicadores de desempeño exportador han evolucionado y se han vuelto más complejos, lo que lleva al uso de escalas o conceptualizaciones integrales basadas en índices o indicadores que reflejan el éxito percibido de la organización, y algunos autores optan por distinguir entre dimensiones económicas y estratégicas y no económicas. (Papadopoulos y Martin, 2010).

Agroexportación

Según el MEF (2008), el Código General de Aduanas del Perú define la exportación como “un régimen aduanero que permite que mercancías estatales o nacionalizadas salgan del territorio aduanero para su uso o consumo final en el exterior” (p. 37). En cuanto a los productos de exportación, se dividen en productos tradicionales y productos no tradicionales con poco o ningún valor agregado, y los productos no tradicionales se refieren a productos modificados. Al respecto, Arpi (2016) afirma que “estos productos no tradicionales tienen tres características principales: son nuevos, tienen demanda en el mercado internacional y cuentan con ciertos certificados que garantizan su calidad” (p. 25).

En el caso de las exportaciones no tradicionales, su valor se basa en su impacto directo en la balanza comercial del país, ya que contribuye al desarrollo y reestructuración de la economía y el sistema financiero. Entre las principales exportaciones no tradicionales destacan las exportaciones agrícolas, especialmente jengibre, arándanos, aguacates, uvas, espárragos, mangos, alcachofas y granos andinos como maca, y semillas de chía. La industria agrícola y exportadora de alimentos se ha recuperado rápidamente a medida que las empresas del sector se han adaptado a la nueva normalidad y saben cómo satisfacer las necesidades de sus clientes. Además, las empresas han aprovechado las oportunidades derivadas de los cambios en los mercados internacionales. Cabe señalar que, debido a la buena acogida de los productos peruanos en el mercado internacional, Perú escalará dos lugares en el ranking en 2021, reemplazando a Chile y Australia y fortaleciendo su posición como el 21° proveedor de alimentos del mundo. (Agencia Andina de Noticias, 2021, párrafos 1-4)

Importancia del Desempeño Exportador

El nivel en que una compañía consigue sus finalidades de exportación, el desempeño exportador se consigue a través de la instauración de planeamientos de exportación y la suficiencia de los administradores para verificar enteramente estos programas. Katsikeas y Morgan (2000) se propusieron definir el significado de desempeño exportador (DE) y exploraron diferentes formas de medir este concepto. Mencionaron que las cifras de exportaciones son importantes para los gobiernos porque con estos

ingresos pueden obtener reservas y aumentar la productividad y el empleo, esto también es válido para las empresas porque de esta manera pueden ampliar la capacidad, mejorar el desempeño económico y fortalecer la competitividad, es una forma de asegurar rendimiento a largo plazo; desarrollo en un mercado global que cambia rápidamente.

Oferta Exportable (Mincetur)

Según las estadísticas del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur, 2013), las empresas locales que comienzan a exportar deben pasar por cinco etapas para lograr la internacionalización: La primera etapa es la exportación irregular, es decir, la empresa exporta esporádicamente. La empresa exporta irregularmente. La segunda etapa es la exportación experimental, en la que la empresa decide iniciar el proceso y busca mercados de exportación, forma la exportación. La tercera etapa es el establecimiento de una filial comercial en el exterior, la cuarta etapa es el establecimiento de una filial de producción, la cual es la etapa final de la internacionalización. (Mincetur, 2013, p. 14)

Dado que el proceso de internacionalización comienza con exportaciones ocasionales y termina con el establecimiento de subsidiarias manufactureras en mercados externos, las exportaciones permanentes implican suministros exportables y oportunidades de producción exportadora. En este sentido, una oferta exportable está relacionada con el proceso de internacionalización y, como muchos piensan, una oferta exportable no significa sólo obtener las cantidades o bienes solicitados por el importador de acuerdo a las necesidades del mercado de destino. Las empresas deben tener cuatro componentes interrelacionados: capacidades materiales, capacidades económicas, capacidades financieras y capacidades de gestión. (Mincetur, 2013, p. 17-18)

Dimensiones del Desempeño Exportador

Continuidad exportadora: Indica la etapa durante el cual la compañía exportadora, no obstante, sigue ejerciendo su actividad. La meta de toda compañía exportadora que comienza sus movimientos es posicionarse en el emporio donde empieza el procedimiento, sin embargo, varias veces se enfrenta a falta de financiamiento, fraude al cliente, incumplimiento de contrato, mala gestión, costos logísticos, etc.

Diversificación de mercados: La cantidad de emporios a los que una compañía exporta es un claro indicativo de su rendimiento. Esta dimensión como el eje del modelo de globalización de la empresa, el cual tiene capas. Si una compañía se globaliza (exporta) en un emporio (nación), de 2 a 6, o de 7 o más emporios, significa que el proceso de internacionalización de su negocio se encuentra en un grado menor, medio o superior, absolutamente.

Dinamismo exportador: Si el desarrollo de los pedidos de una compañía al universo aumenta en términos de volumen, y valor durante un período de tiempo, proporcionará un alto indicador de desempeño de las exportaciones. Por el contrario, si todos estos factores han disminuido, esto indica que el desempeño de las exportaciones es peor.

Comercio Internacional

Carbaugh (2009) cree que la teoría comercial moderna es el resultado del desarrollo del pensamiento económico. En particular, los escritos de los economistas mercantilistas y más tarde clásicos Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill fueron cruciales para establecer el marco de la teoría comercial moderna. (29. pp.). Aunque la teoría del comercio internacional sostiene que el comercio entre países es beneficioso para todas las partes, sus recomendaciones son contradictorias. La teoría del mercantilismo defendía la intervención gubernamental para fomentar las exportaciones y restringir las importaciones. Uno de los representantes de esta doctrina fue el economista británico Thomas Munn, quien declaró en 1630: "...la práctica común de aumentar y acumular nuestra riqueza. El medio es el comercio exterior, donde observamos la regla de que vendemos más valor a extranjeros cada año de lo que consumimos de ellos..." Por lo tanto, el mercantilismo veía el comercio como un "juego de suma cero" en el que las ganancias económicas de un país provienen de las pérdidas económicas de otro.

Barreras comerciales

"La reducción de las barreras comerciales y la liberalización financiera han permitido que cada vez más empresas globalicen sus estructuras de producción a través de la inversión extranjera, proporcionando así más incentivos para el comercio" (Carbaugh, 2009, p. 3). Además, según Hill (2011), "las barreras comerciales limitan la capacidad de las empresas para asignar actividades de producción a ubicaciones óptimas en todo el mundo". (218, págs.). Las barreras arancelarias son restricciones impuestas por un país a otro para proteger su industria. Según Hill (2011), "las barreras arancelarias aumentan el costo de exportar productos dentro de un país (o de exportar productos semiacabados entre países). Este crecimiento coloca a la empresa en desventaja competitiva en comparación con los competidores nacionales en otros países" (p. 215).

D. Marco conceptual

Formalización

Es un proceso de producción conjunta, a partir de la filiación en varios registros del Estado, por lo que los costos aumentarán, pero también proporciona servicios suplementarios a compañías públicas y privadas. También aminora los costes de avenencia y facilita las futuras conexiones entre gobiernos y empresas.

Empresas

La empresa como una asociación que se compone de sujetos, capital, esfuerzos y metas conjuntas para robustecer las necesidades de los consumidores. Por su parte, García y Casanova (2000), indican que las empresas son entidades que proveen bienes o servicios organizando componentes humanos, tecnológicos y economistas a cambio de un precio que permita el retorno de los medios usados y la obtención de determinadas metas.

Exportación

Es un sistema aduanal usado en el intercambio internacional, que accede sacar del país mercaderías regionales para su consumo o uso en el mundo, y además está libre de impuestos por el principio de no exportación. (SUNAT).

Exportador

Un exportador es una compañía o capitalista que presta servicios y/o artículos a cambio de una tarifa en un mercado extranjero (SIICEX, 2020).

Aduana

Es la autoridad encargada de la verificación del cobro de todos los derechos y demás impuestos conexos y de la adaptación de la legislatura aduanal habiente.

E. Problemas de la investigación

a. Problema general

¿De qué manera el programa ruta exportadora se conecta con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022?

b. Problemas específicos

PE1: ¿De qué manera el conocimiento exportador se conecta con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022?

PE2: ¿De qué manera el compromiso de exportación se conecta con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022?

PE3: ¿De qué manera las redes internacionales se conectan con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022?

F. Justificación

Esta investigación se acredita porque los temas que desarrollará este trabajo pocas veces han sido estudiados a nivel nacional, ya que los resultados de muchos proyectos de exportación no han sido evaluados como tales. Asimismo, diversos estudios muestran que se debe investigar más sobre los métodos de impulso de exportaciones.

Asimismo, es necesario aclarar el papel que debe jugar el Estado en fortalecer la competencia de las compañías.

Importancia

Es importante tener en cuenta que la elaboración y aplicación de este estudio se desarrolló en base a investigaciones realizadas en relación con la planificación de rutas de exportación y las conclusiones de exportación de los productores de uva de la zona de Ica, y por lo tanto se basa en estudios globales y regionales. Probar su autenticidad y credibilidad localmente para que posteriormente pueda ser utilizado en otros proyectos de indagación y otras organizaciones.

G. Objetivos de la investigación

a. Objetivo general

Determinar cómo el programa ruta exportadora se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

b. Objetivos específicos

OE1: Determinar cómo el conocimiento exportador se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

OE2: Determinar cómo el compromiso de exportación relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

OE3: Determinar cómo las redes internacionales se relacionan con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

H. Hipótesis de la investigación

a. Hipótesis general

El programa ruta exportadora se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

b. Hipótesis específicas

HE1: El conocimiento exportador se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

HE2: El compromiso de exportación se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

HE3: Las redes internacionales se relacionan con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

I. Variables de la investigación

Variable independiente

Programa ruta exportadora.

Variable dependiente

Desempeño exportador.

J. Operacionalización de variables

Tabla 1 Matriz de operacionalización de variable (X): Programa Ruta Exportadora

Título: La participación en el programa ruta exportadora y su relación con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.				
Variable (X)	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores
Programa Ruta Exportadora.	Es un instrumento de PPE, desarrollada por PROMPERÚ para robustecer e acrecentar la competencia de las compañías brindando instrumentos como consultoría, asesoramiento técnico, capacitación e impulso de artículos en los comercios mundiales (PROMPERÚ, 2015).	El programa ruta exportadora será medido mediante el conocimiento exportador, el compromiso exportador y las redes internacionales.	Conocimiento Exportador.	*Entendimientos anteriores. *Actuales entendimientos conseguidos. *Mejora en destrezas de exportación. -----
			Compromiso Exportador.	*Indagación de mercados. *Distribución de recursos a la actividad exportadora. *Planificación previa a ingresar a un nuevo mercado. -----

Redes Internacionales. *Nuevos proveedores.
*Nuevos clientes internacionales.
*Alianzas estratégicas internacionales.

Nota. Creación propia (2024).

Tabla 2 Matriz de operacionalización de variable (Y): Desempeño Exportador

Título: La participación en el programa ruta exportadora y su relación con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.				
Variable (Y)	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores
Desempeño Exportador.	El desempeño se origina de las acciones y resoluciones que toman los encargados de la compañía a grado global. Con esto en mente, se puede señalar que el desempeño de las exportaciones determina si una empresa tiene éxito o no en la formulación e implementación de su estrategia.	El desempeño exportador será medido mediante la continuidad exportadora, la diversificación de mercados y el dinamismo exportador.	Continuidad exportadora.	<ul style="list-style-type: none"> • Años de vida de la compañía.
			Diversificación de mercados.	<ul style="list-style-type: none"> • Cuantía de emporios. • Esquema de aranceles.
			Dinamismo exportador.	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de desarrollo de Exportaciones.

Nota. Creación Propia (2024).

II. ESTRATEGIA METODOLÓGICA

A. Tipo, nivel y diseño de investigación

a. Tipo de investigación

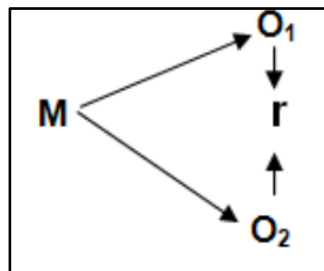
Este proyecto de indagación considera como tipo de investigación básica. Según Valderrama (2013). Recaudar datos de la actualidad es acrecentar la comprensión especulativa de la ciencia, lo que ayuda a encontrar principios y normas, y a tratar de encontrar conexiones entre factores inestables.

b. Nivel de investigación

El grado del presente proyecto es el descriptivo relacional y longitudinal. Según Bernal (2010), el nivel es descriptivo y el autor considera que la investigación descriptiva se sustenta básicamente en métodos como la encuesta, el cuadro, el diálogo, el examen y la revisión bibliográfica. Hernández et al. (2011), indica que es correlacional porque las inconstantes se conectan usando patrones predecibles de grupo o población. Según Myers (2006), un estudio longitudinal es un diseño de investigación que consiste en estudiar y evaluar a las mismas personas durante un período prolongado de tiempo.

c. Diseño de investigación

El modelo en este análisis no fue experimental. Hernández et al. (2014) declararon que esto se hizo sin mangonear deliberadamente las inconstantes, ya que los fenómenos solo se examinaron en el medio natural y luego se estudiaron.



Donde:

M = Muestra

O1 = Programa Ruta Exportadora

O2 = Desempeño Exportador

R = Correlación entre dichas variables

B. Población, muestra materia de investigación

a. Población

La población es caracterizada por Zelaya, J. (2023) es una reunión limitada o interminable de elementos con características similares, que serán fundamentales para las derivaciones del estudio, delimitándose con el tema y los destinatarios a tener en cuenta. El universo está formulado por 377 predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

b. Muestra

La muestra es definida por Gonzales, Y. (2024) es preciso caracterizar y delimitar con antelación la muestra con precisión, la muestra debe dirigirse a la población, con el objetivo de que hacia el final de la fase de estudio se puedan resumir o extraer los efectos de la muestra para la población.

$$n = \frac{S^2 \times N \times P \times R}{E^2 \times (N - 1) + S^2 \times P \times R}$$

n = Tamaño de la muestra

Z² = Nivel de confianza es 1.96

p = Población a estimar es 50%

q = Población a medir es 50%

E = Margen de error: 5%

N = Tamaño de la población

Reemplazando:

$$n = \frac{1.96^2 \times 377 \times 0.5 \times 0.5}{0.05^2 \times (377 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5} = \frac{362.0708}{1.9004} = 191$$

El muestreo se formará por 191 predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

C. Técnica de recolección de datos

La técnica se basará por la encuesta, indica Reyes, A. (2023) que comprende el empleo de una encuesta coordinada a un fragmento decidido de individuos para conocer su situación y sus normas en relación con la peculiaridad objeto de estudio. Esta estrategia tiene un grupo de cuestiones con una petición consistente y gran parte de la información obtenida es de carácter matemático.

D. Instrumentos de recolección de datos

El instrumento es el cuestionario, el sondeo es esencial para la indagación específica y que gran parte del tiempo se utiliza para resolver preguntas explícitas que servirán al analista para avanzar hacia las metas que se ha trazado. Con esto, es igualmente concebible centrarse en las señales que debe hacer el cliente del instrumento y tener la opción de satisfacer lo que se solicita del mismo.

E. Técnica de procesamiento de datos, análisis e interpretación de resultados

Se uso la encuesta como técnica establecida por medio de la realización de un enlace con la ayuda que ofrece Google, ya que por este medio virtual permitirá archivar los datos por el Microsoft Excel para luego ser estudiados y después aplicarlo en la estadística descriptiva para la explicación a través de las tablas como gráficos para que continuamente se deduzca los resultados del tema en estudio usando el Microsoft Word. Asimismo, se utilizará la programación estadística SPSS para mostrar la vinculación que tienen las dos variables por medio del método de correlación del Coeficiente de Pearson con el fin de comprobar la prueba de hipótesis y realizar su interpretación con la ayuda de la tabulación.

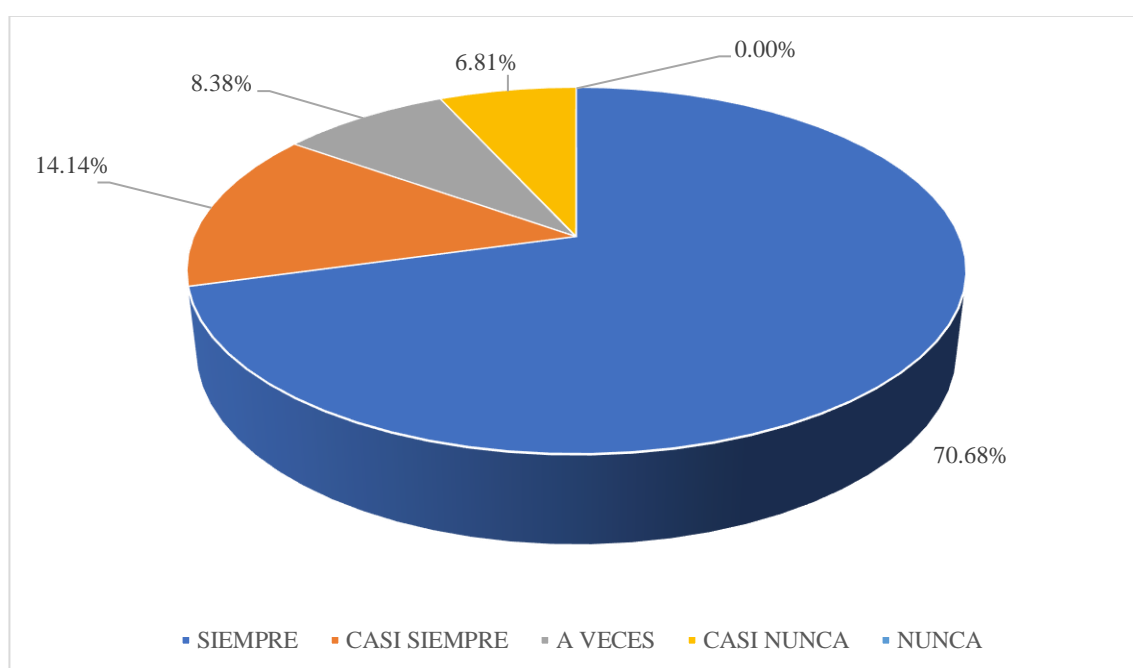
III. RESULTADOS

Tabla 3 ¿Antes de participar en el programa Ruta Exportadora, tenían importantes conocimientos en comercio exterior?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	135	70.68%
Casi siempre	27	14.14%
A veces	16	8.38%
Casi nunca	13	6.81%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 1 ¿Antes de participar en el programa Ruta Exportadora, tenían importantes conocimientos en comercio exterior?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

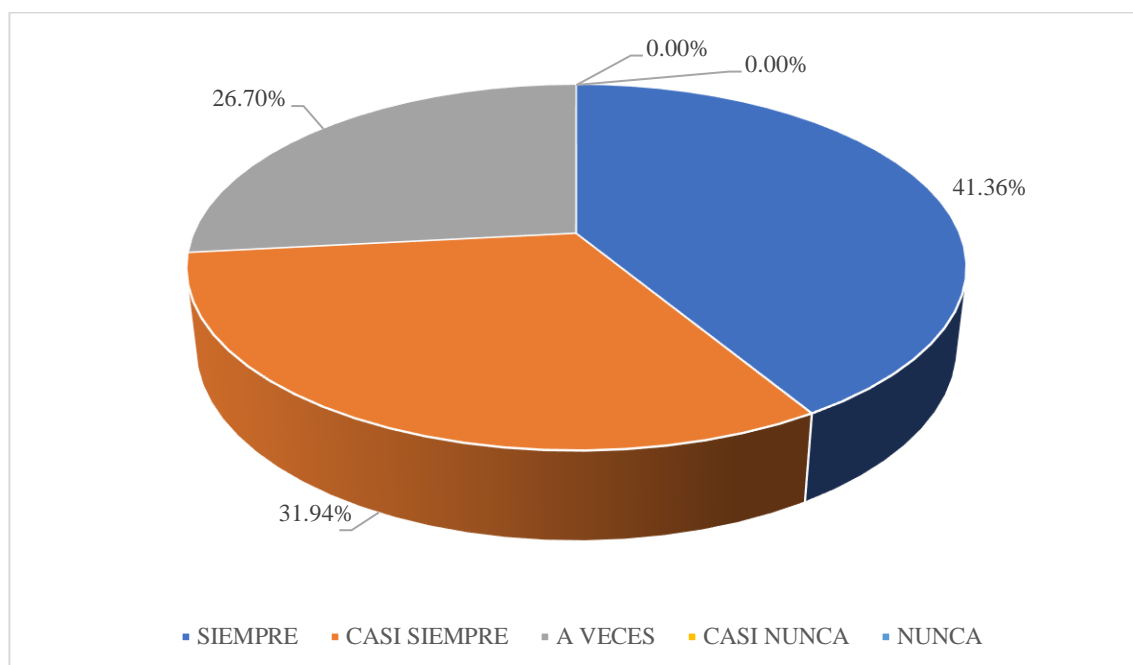
Interpretación: Según la imagen 1, se detalla que el 70.68% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre antes de participar en el programa "Ruta Exportadora", tenían importantes conocimientos en comercio exterior. Por otro lado, un 14.14% indican que casi siempre, un 8.38% a veces, un 6.81% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 4 ¿Han conseguido participar en el programa Ruta Exportadora?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	79	41.36%
Casi siempre	61	31.94%
A veces	51	26.70%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 2 ¿Han conseguido participar en el programa Ruta Exportadora?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

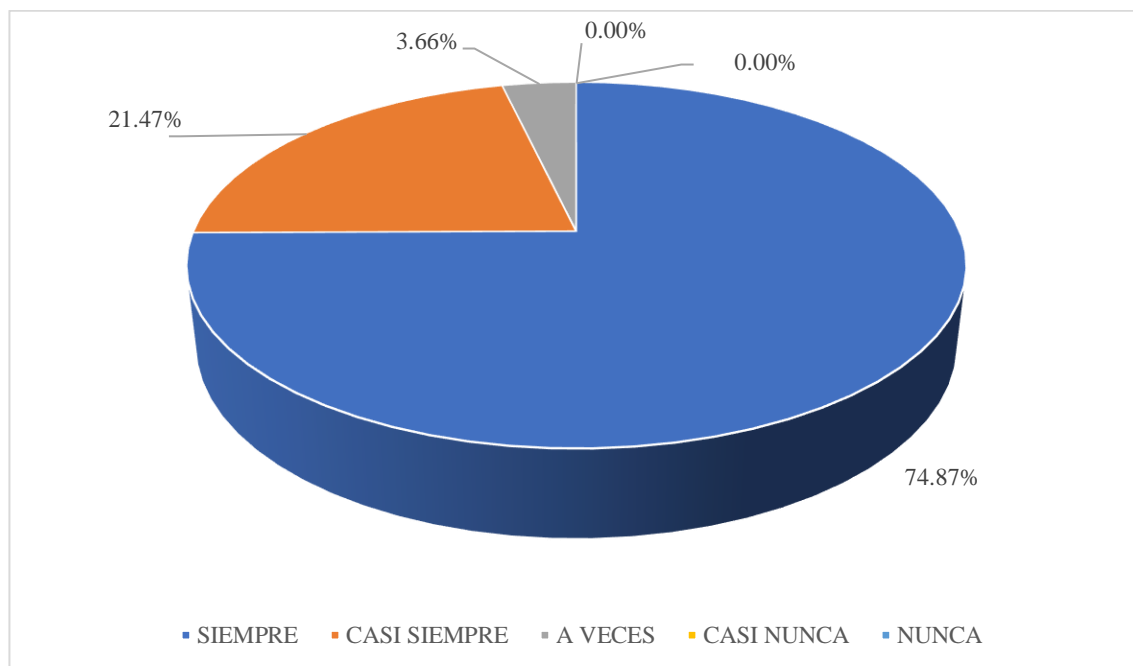
Interpretación: Según la imagen 2, se detalla que el 41.36% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre han conseguido participar en el programa Ruta Exportadora. Por otro lado, un 31.94% indican que casi siempre, un 26.70% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 5 ¿El programa "Ruta Exportadora" te ha dado los entendimientos que necesitas para mejorar tus habilidades exportadoras?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	143	74.87%
Casi siempre	41	21.47%
A veces	7	3.66%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 3 ¿El programa "Ruta Exportadora" te ha dado los entendimientos que necesitas para mejorar tus habilidades exportadoras?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

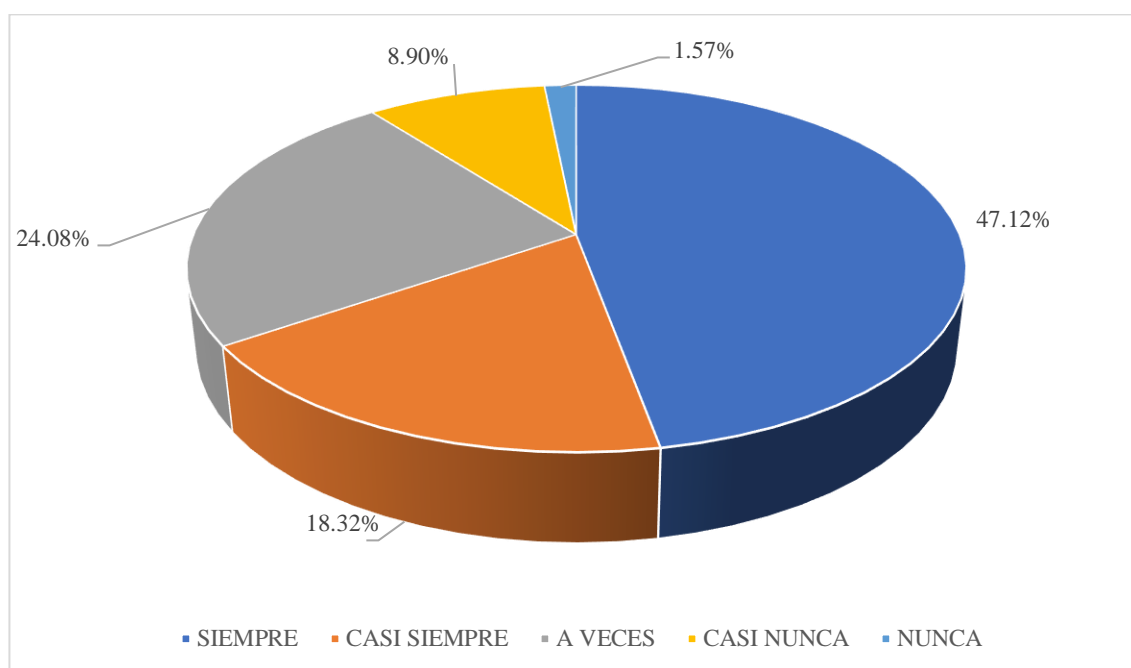
Interpretación: Según la imagen 3, se detalla que el 74.87% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre el programa "Ruta Exportadora" te ha dado los entendimientos que necesitas para mejorar tus habilidades exportadoras. Por otro lado, un 21.47% indican que casi siempre, un 3.66% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 6 ¿Los instrumentos financieros que brinda el programa "Ruta Exportadora" son de gran utilidad?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	90	47.12%
Casi siempre	35	18.32%
A veces	46	24.08%
Casi nunca	17	8.90%
Nunca	3	1.57%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 4 ¿Los instrumentos financieros que brinda el programa "Ruta Exportadora" son de gran utilidad?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

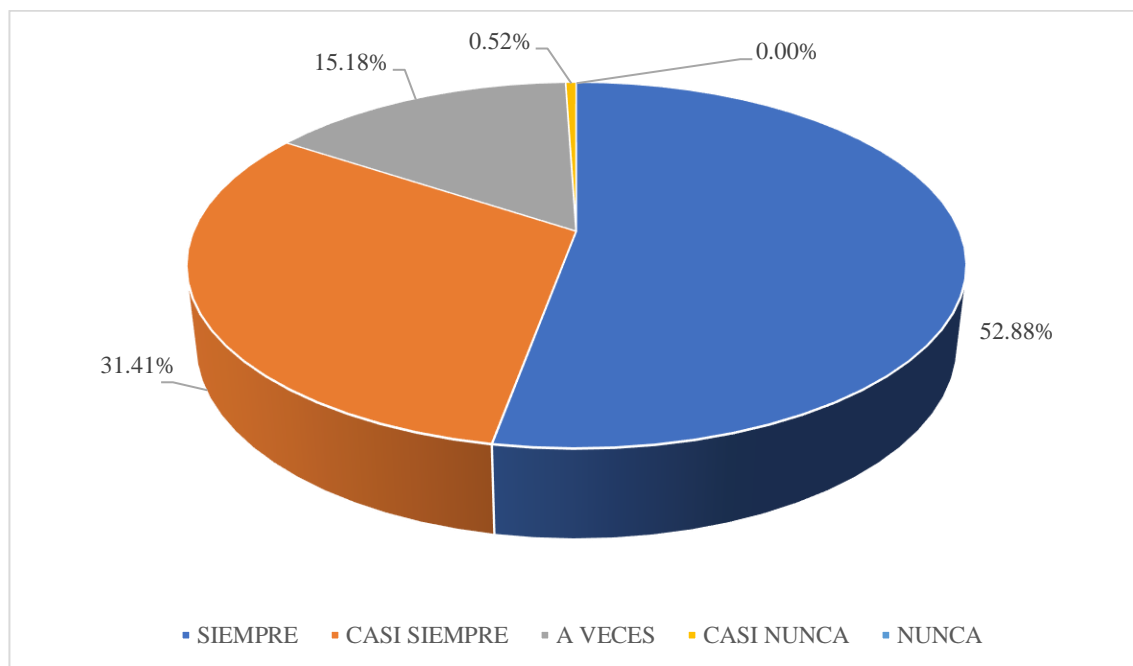
Interpretación: Según la imagen 4, se detalla que el 47.12% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre los instrumentos financieros que brinda el programa "Ruta Exportadora" son de gran utilidad. Por otro lado, un 18.32% indican que casi siempre, un 24.08% a veces, un 8.90% casi nunca y nunca un 1.57%.

Tabla 7 ¿Si recibe financiamiento de Ruta Exportadora, significa que la ayuda, ha favorecido a mejorar el negocio de exportación?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	101	52.88%
Casi siempre	60	31.41%
A veces	29	15.18%
Casi nunca	1	0.52%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 5 ¿Si recibe financiamiento de Ruta Exportadora, significa que la ayuda, ha favorecido a mejorar el negocio de exportación?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

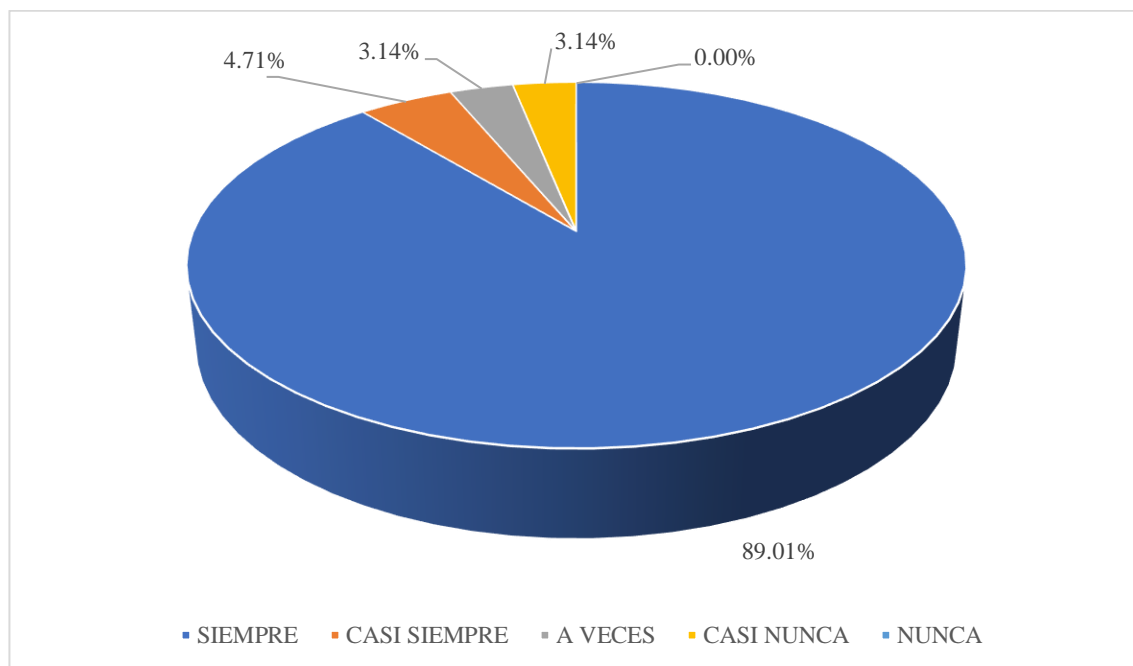
Interpretación: Según la imagen 5, se detalla que el 52.88% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre si recibe financiamiento de "Ruta Exportadora", significa que la ayuda, ha favorecido a mejorar el negocio de exportación. Por otro lado, un 31.41% indican que casi siempre, un 15.18% a veces, un 0.52% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 8 ¿Su participación en el programa "Ruta Exportadora" ha mejorado su actividad económica?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	170	89.01%
Casi siempre	9	4.71%
A veces	6	3.14%
Casi nunca	6	3.14%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 6 ¿Su participación en el programa "Ruta Exportadora" ha mejorado su actividad económica?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

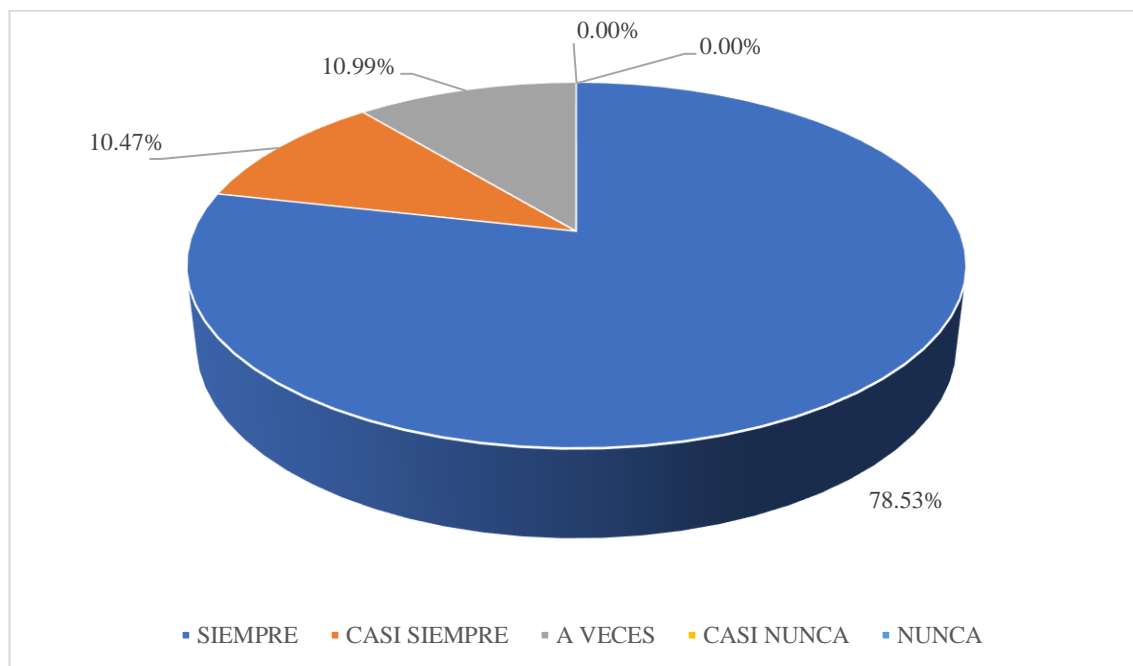
Interpretación: Según la imagen 6, se detalla que el 89.01% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre su participación en el programa "Ruta Exportadora" ha mejorado su actividad económica. Por otro lado, un 4.71% indican que casi siempre, un 3.14% a veces, un 3.14% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 9 ¿Ha adquirido suficientes instrumentos financieros para mejorar su desempeño exportador?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	150	78.53%
Casi siempre	20	10.47%
A veces	21	10.99%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 7 ¿Ha adquirido suficientes instrumentos financieros para mejorar su desempeño exportador?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

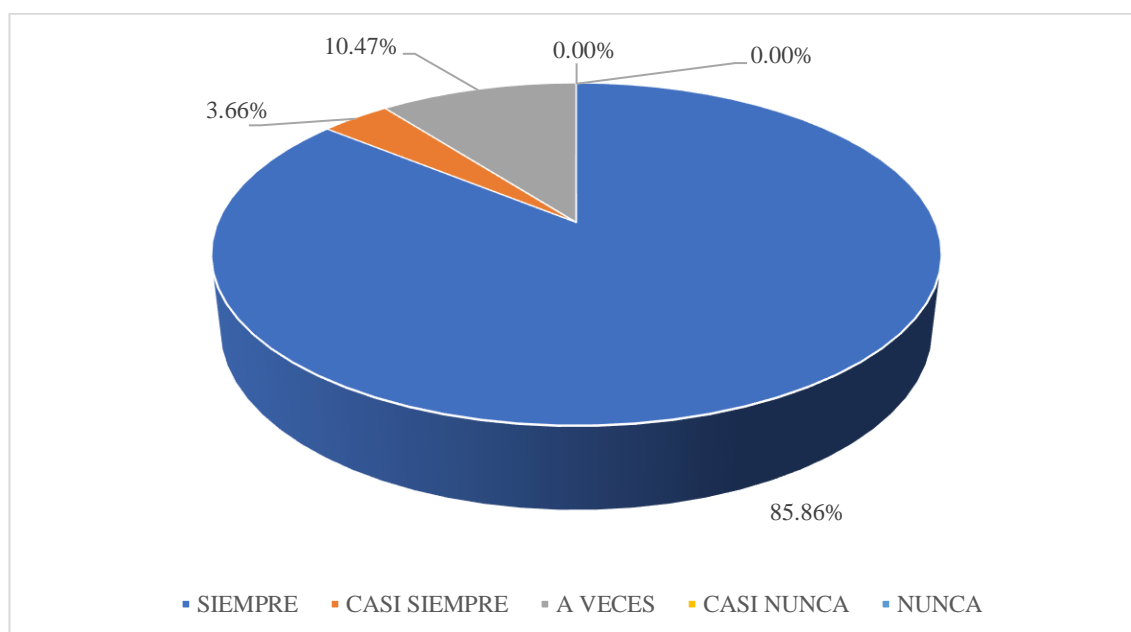
Interpretación: Según la imagen 7, se detalla que el 78.53% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre ha adquirido suficientes instrumentos financieros para mejorar su desempeño exportador. Por otro lado, un 10.47% indican que casi siempre, un 10.99% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 10 ¿Estas herramientas financieras adquiridas le permitirán crear o desarrollar un mejor plan financiero para su negocio internacional?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	164	85.86%
Casi siempre	7	3.66%
A veces	20	10.47%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 8 ¿Estas herramientas financieras adquiridas le permitirán crear o desarrollar un mejor plan financiero para su negocio internacional?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

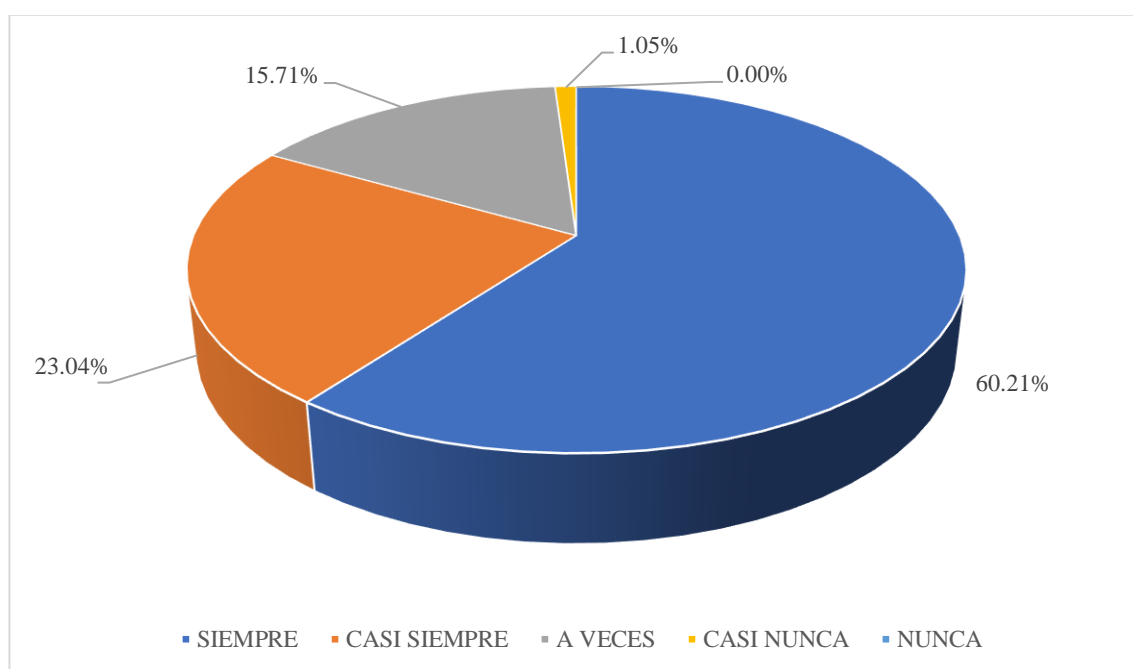
Interpretación: Según la imagen 8, se detalla que el 85.86% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre estas herramientas financieras adquiridas le permitirán crear o desarrollar un mejor plan financiero para su negocio internacional. Por otro lado, un 3.66% indican que casi siempre, un 10.47% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 11 ¿Los instrumentos financieros que brinda el programa "Ruta Exportadora" son de gran utilidad?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	115	60.21%
Casi siempre	44	23.04%
A veces	30	15.71%
Casi nunca	2	1.05%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 9 ¿Los instrumentos financieros que brinda el programa "Ruta Exportadora" son de gran utilidad?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

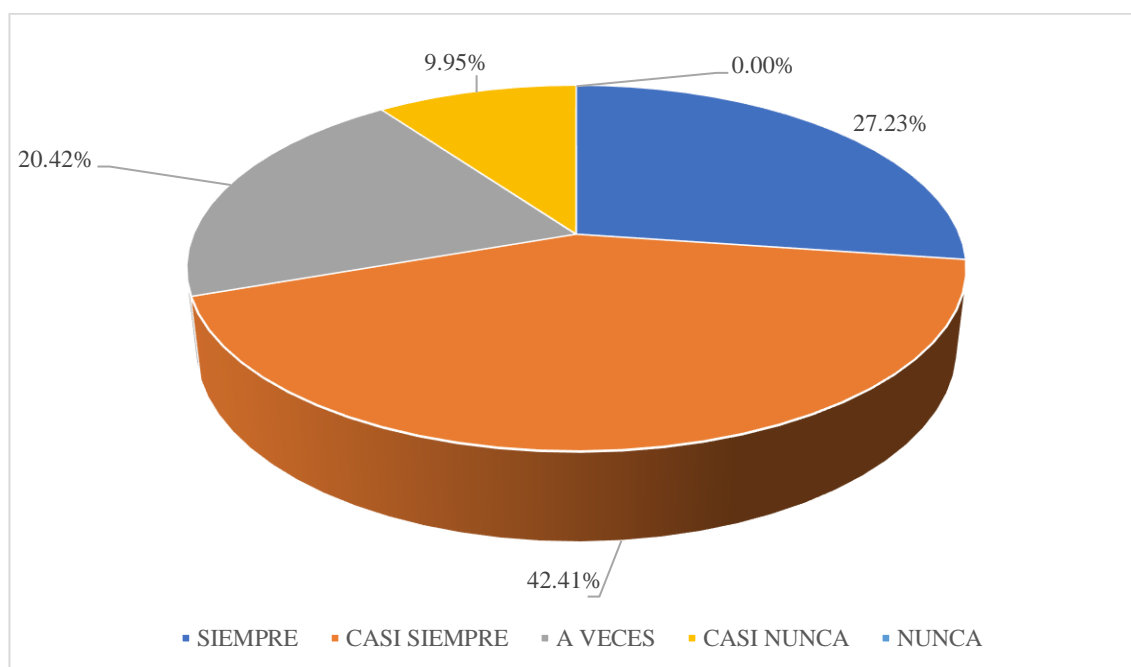
Interpretación: Según la imagen 9, se detalla que el 60.21% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre los instrumentos financieros que brinda el programa "Ruta Exportadora" son de gran utilidad. Por otro lado, un 23.04% indican que casi siempre, un 15.71% a veces, un 1.05% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 12 ¿Si recibe financiamiento de Ruta Exportadora, ayudará a mejorar el negocio de exportación?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	52	27.23%
Casi siempre	81	42.41%
A veces	39	20.42%
Casi nunca	19	9.95%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 10 ¿Si recibe financiamiento de Ruta Exportadora, ayudará a mejorar el negocio de exportación?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

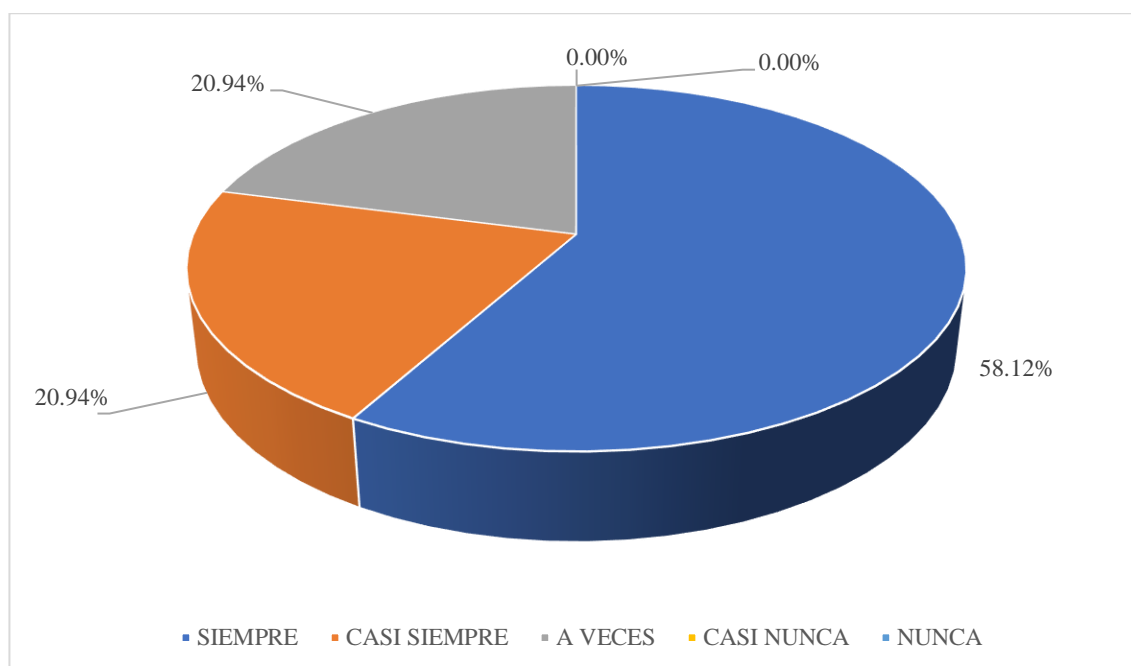
Interpretación: Según la imagen 10, se detalla que el 27.23% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre si recibe financiamiento de "Ruta Exportadora", ayudará a mejorar el negocio de exportación. Por otro lado, un 42.41% indican que casi siempre, un 20.42% a veces, un 9.95% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 13 ¿Consideró que los apoyos económicos recibidos, como becas para participación en exposiciones, becas para obtención de certificados o asesorías/afiliaciones empresariales brindadas por "Ruta Exportadora" son suficientes?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	111	58.12%
Casi siempre	40	20.94%
A veces	40	20.94%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 11 ¿Consideró que los apoyos económicos recibidos, como becas para participación en exposiciones, becas para obtención de certificados o asesorías/afiliaciones empresariales brindadas por "Ruta Exportadora" son suficientes?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

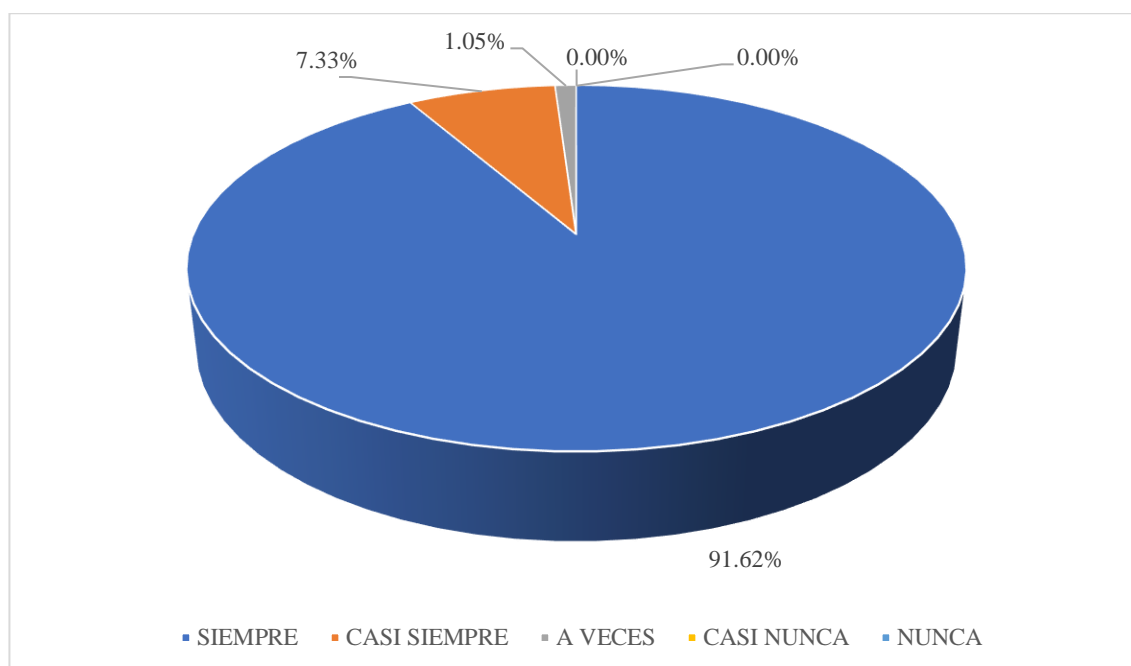
Interpretación: Según la imagen 11, se detalla que el 58.12% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre consideró que los apoyos económicos recibidos, como becas para participación en exposiciones, becas para obtención de certificados o asesorías/afiliaciones empresariales brindadas por "Ruta Exportadora" son suficientes. Por otro lado, un 20.94% indican que casi siempre, un 20.94% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 14 ¿Ruta Exportadora, le permite formar alianzas estratégicas internacionales a través de eventos internacionales como exposiciones?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	175	91.62%
Casi siempre	14	7.33%
A veces	2	1.05%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 12 ¿Ruta Exportadora, le permite formar alianzas estratégicas internacionales a través de eventos internacionales como exposiciones?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

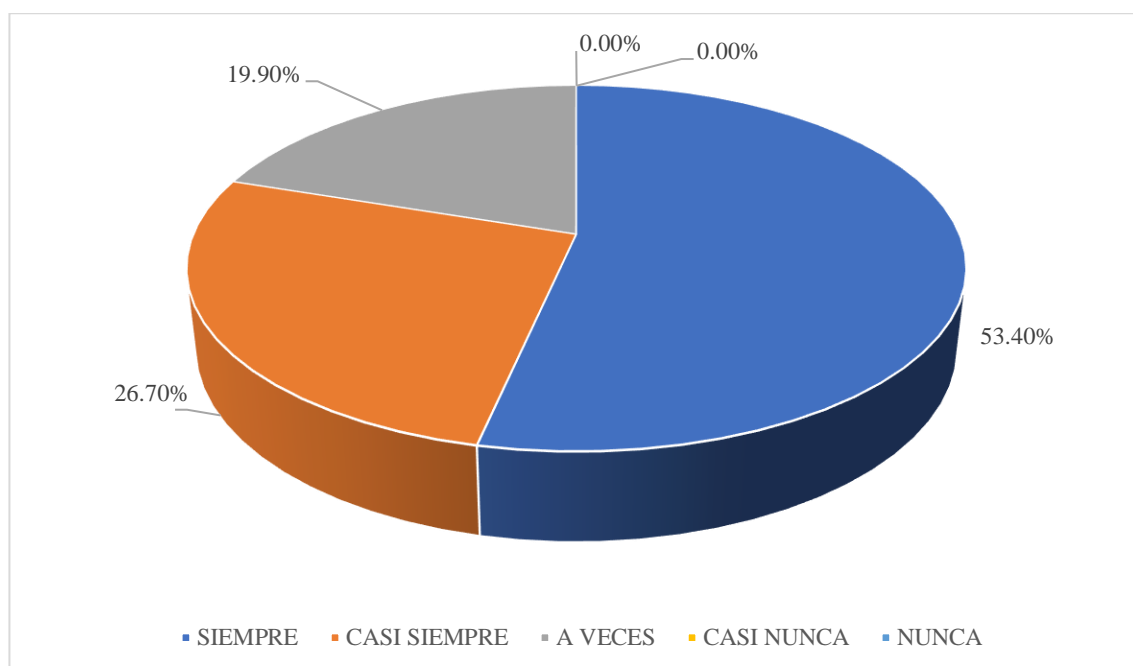
Interpretación: Según la imagen 12, se detalla que el 91.62% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre ruta Exportadora, le permite formar alianzas estratégicas internacionales a través de eventos internacionales como exposiciones. Por otro lado, un 7.33% indican que casi siempre, un 1.05% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 15 ¿Gracias al programa Ruta Exportadora ha conseguido bastantes proveedores y clientes internacionales?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	102	53.40%
Casi siempre	51	26.70%
A veces	38	19.90%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 13 ¿Gracias al programa Ruta Exportadora ha conseguido bastantes proveedores y clientes internacionales?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

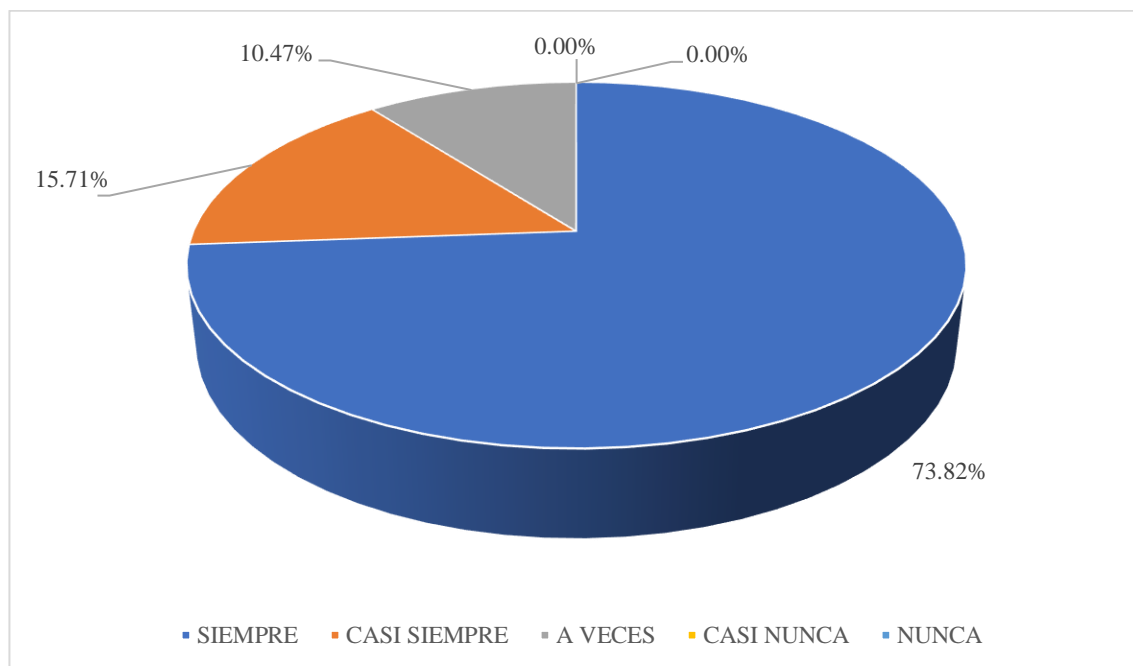
Interpretación: Según la imagen 13, se detalla que el 53.40% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre gracias al programa Ruta Exportadora ha conseguido bastantes proveedores y clientes internacionales. Por otro lado, un 26.70% indican que casi siempre, un 19.90% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 16 ¿Reconoce trabajar con consultores o especialistas comerciales que lo ayuden a ampliar su cartera de clientes o proveedores?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	141	73.82%
Casi siempre	30	15.71%
A veces	20	10.47%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 14 ¿Reconoce trabajar con consultores o especialistas comerciales que lo ayuden a ampliar su cartera de clientes o proveedores?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

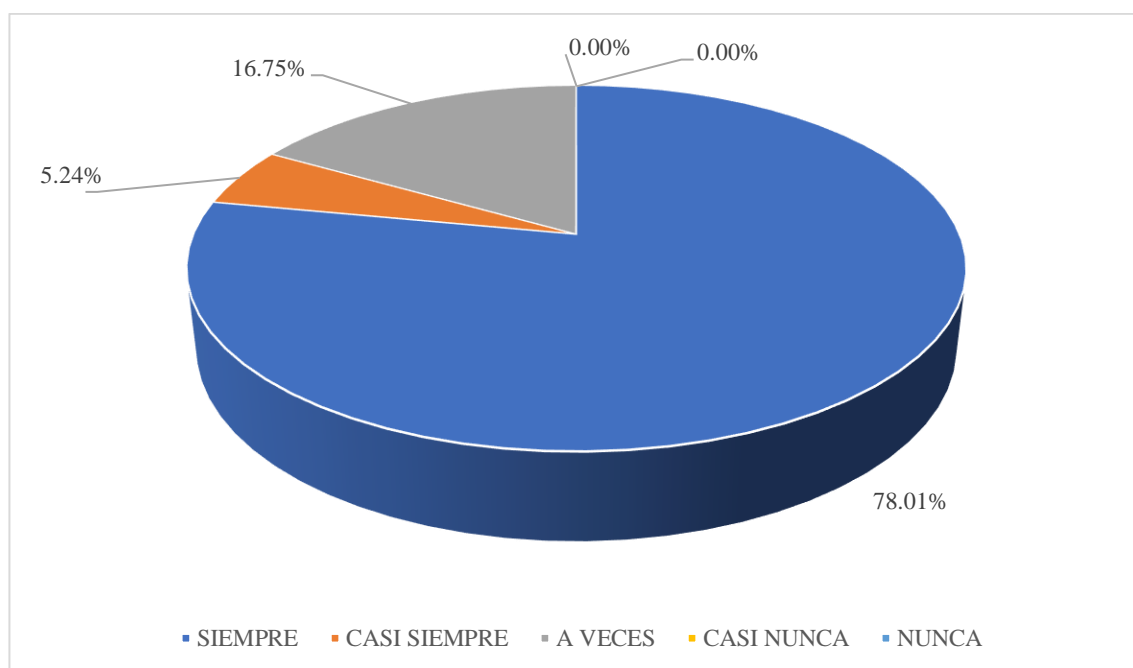
Interpretación: Según la imagen 14, se detalla que el 73.82% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre reconoce trabajar con consultores o especialistas comerciales que lo ayuden a ampliar su cartera de clientes o proveedores. Por otro lado, un 15.71% indican que casi siempre, un 10.47% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 17 ¿Afecta la planificación de rutas de exportación, al desarrollo de sus relaciones estratégicas con proveedores, clientes, socios, etc?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	149	78.01%
Casi siempre	10	5.24%
A veces	32	16.75%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 15 ¿Afecta la planificación de rutas de exportación, al desarrollo de sus relaciones estratégicas con proveedores, clientes, socios, etc?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

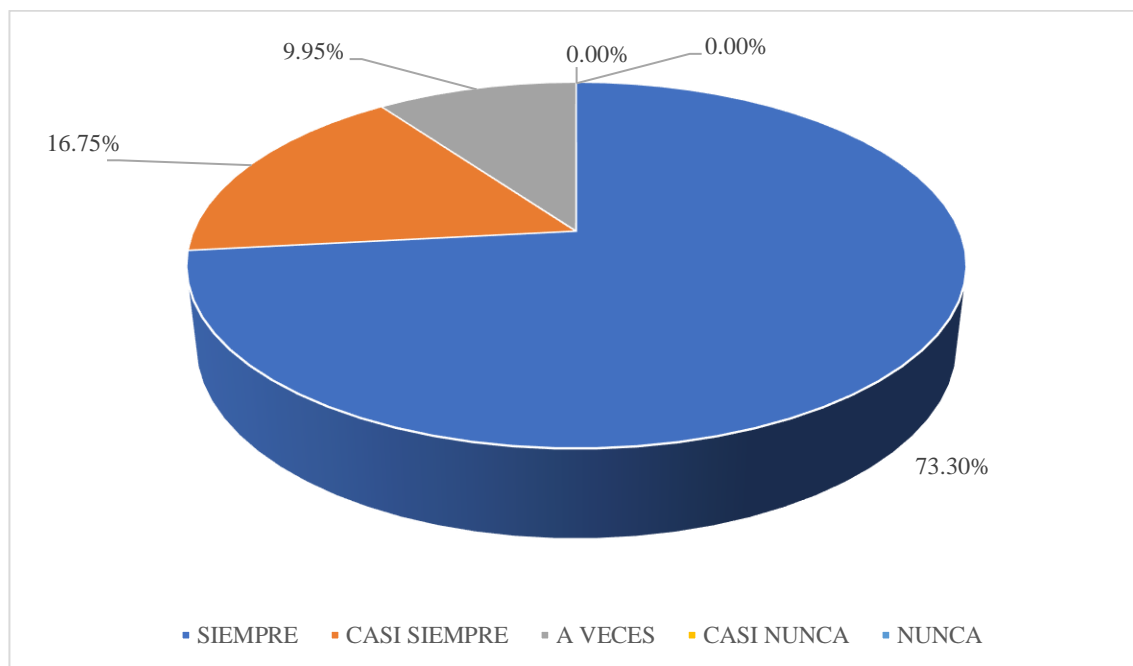
Interpretación: Según la imagen 15, se detalla que el 78.01% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre afecta la planificación de rutas de exportación, al desarrollo de sus relaciones estratégicas con proveedores, clientes, socios, etc. Por otro lado, un 5.24% indican que casi siempre, un 16.75% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 18 ¿La empresa logró superar las dificultades gracias a su larga experiencia en la producción de aplicaciones innovadoras?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	140	73.30%
Casi siempre	32	16.75%
A veces	19	9.95%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 16 ¿La empresa logró superar las dificultades gracias a su larga experiencia en la producción de aplicaciones innovadoras?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

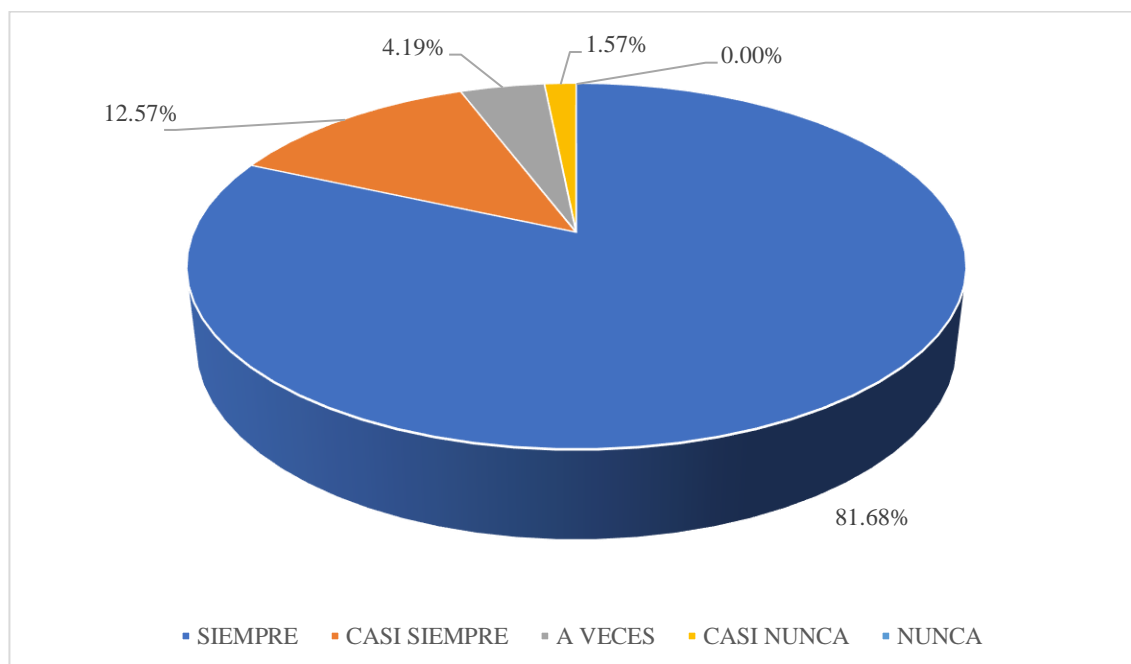
Interpretación: Según la imagen 16, se detalla que el 73.30% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre la empresa logró superar las dificultades gracias a su larga experiencia en la producción de aplicaciones innovadoras. Por otro lado, un 16.75% indican que casi siempre, un 9.95% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 19 ¿Considera que la experiencia a lo largo del ciclo de vida de una empresa es fundamental para mejorar el desempeño de las exportaciones basadas en la innovación?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	156	81.68%
Casi siempre	24	12.57%
A veces	8	4.19%
Casi nunca	3	1.57%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 17 ¿Considera que la experiencia a lo largo del ciclo de vida de una empresa es fundamental para mejorar el desempeño de las exportaciones basadas en la innovación?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

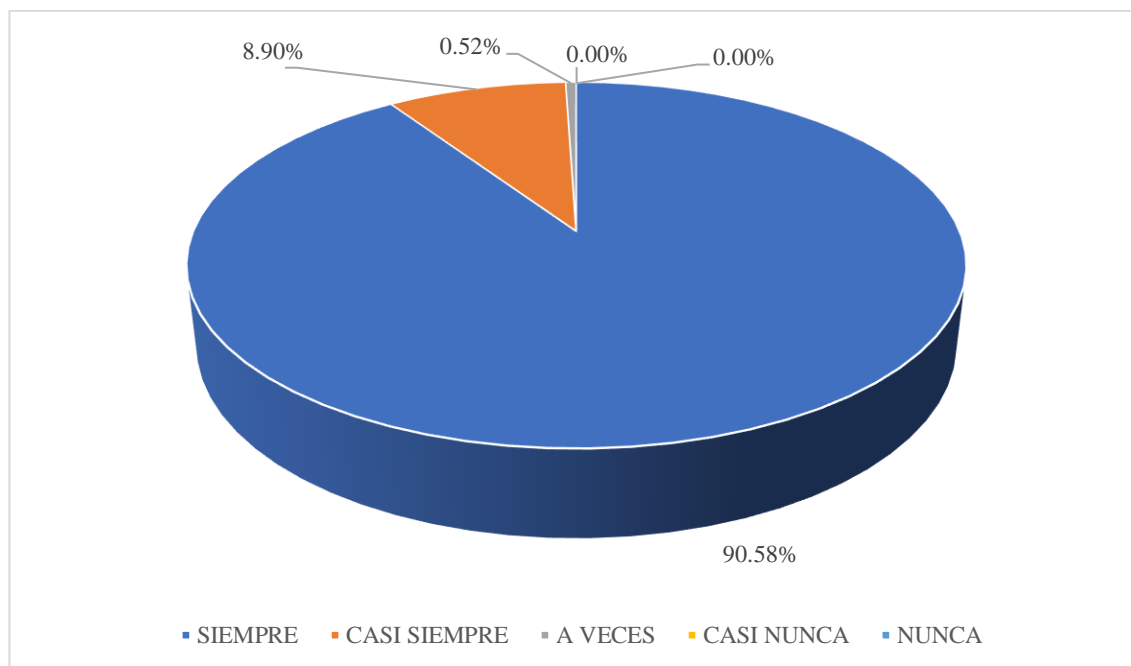
Interpretación: Según la imagen 17, se detalla que el 81.68% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre considera que la experiencia a lo largo del ciclo de vida de una empresa es fundamental para mejorar el desempeño de las exportaciones basadas en la innovación. Por otro lado, un 12.57% indican que casi siempre, un 4.19% a veces, un 1.57% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 20 ¿Cree que su participación en "Ruta Exportadora" supera las expectativas de crecimiento de participación de mercado?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	173	90.58%
Casi siempre	17	8.90%
A veces	1	0.52%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 18 ¿Cree que su participación en "Ruta Exportadora" supera las expectativas de crecimiento de participación de mercado?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

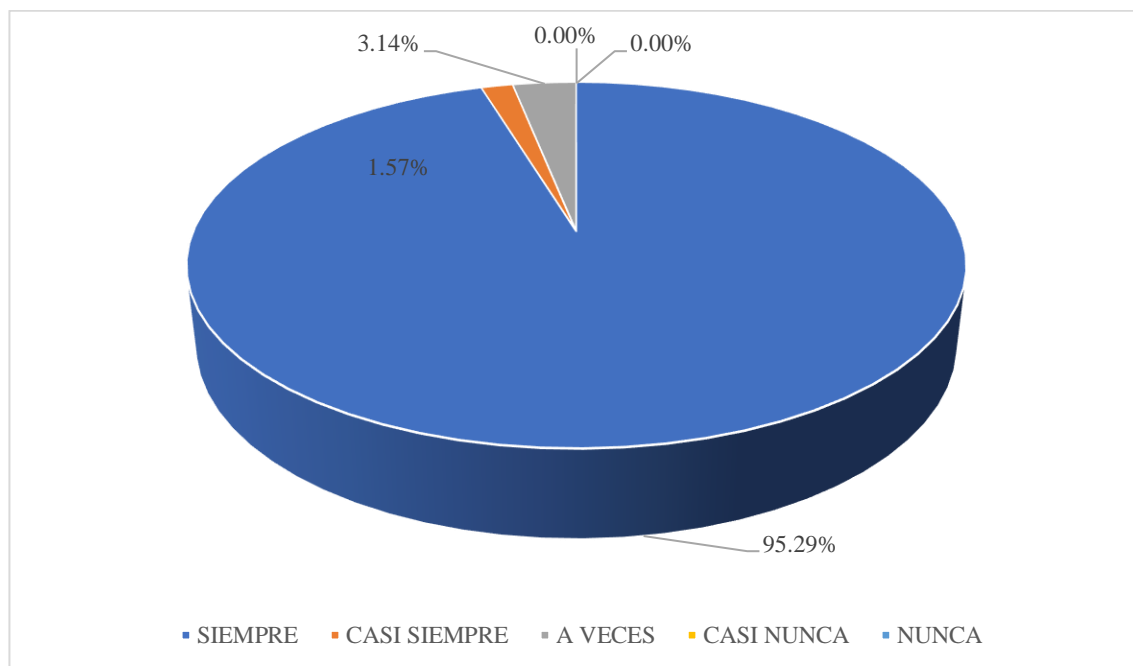
Interpretación: Según la imagen 18, se detalla que el 90.58% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre cree que su participación en "Ruta Exportadora" supera las expectativas de crecimiento de participación de mercado. Por otro lado, un 8.90% indican que casi siempre, un 0.52% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 21 ¿Considera que gracias a la participación en el programa Ruta Exportadora, sus exportaciones han aumentado significativamente?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	182	95.29%
Casi siempre	3	1.57%
A veces	6	3.14%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 19 ¿Considera que gracias a la participación en el programa Ruta Exportadora, sus exportaciones han aumentado significativamente?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

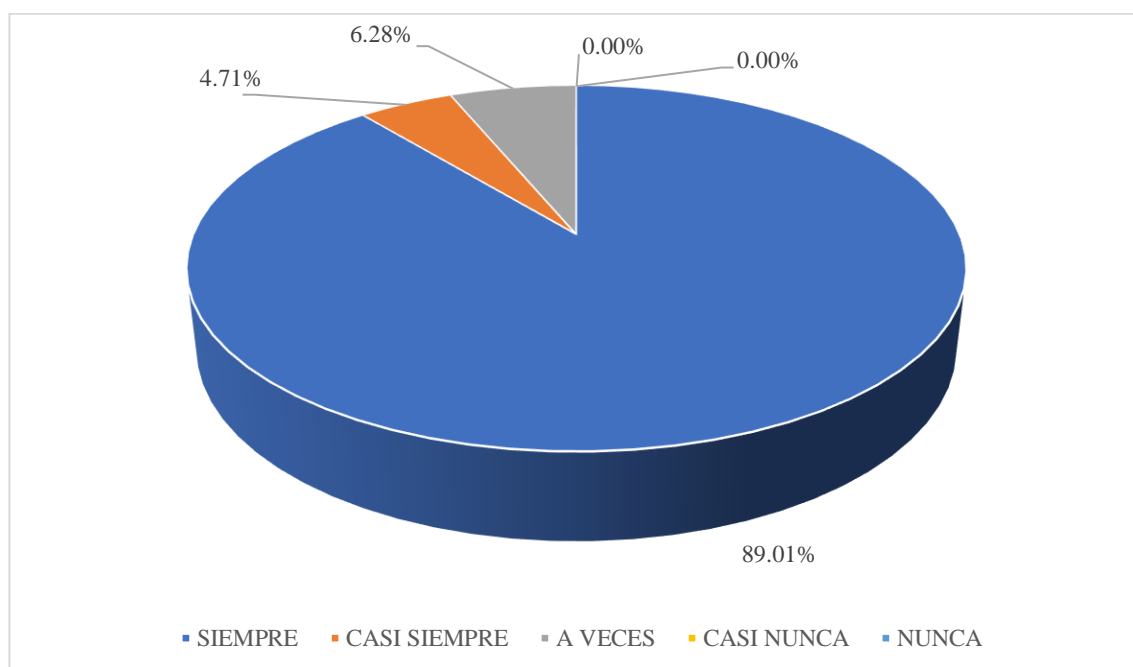
Interpretación: Según la imagen 19, se detalla que el 95.29% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre considera que gracias a la participación en el programa "Ruta Exportadora", sus exportaciones han aumentado significativamente. Por otro lado, un 1.57% indican que casi siempre, un 3.14% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 22 ¿La membresía en "Ruta Exportadora" permite actividades de desarrollo de marca apropiadas y efectivas?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	170	89.01%
Casi siempre	9	4.71%
A veces	12	6.28%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 20 ¿La membresía en "Ruta Exportadora" permite actividades de desarrollo de marca apropiadas y efectivas?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

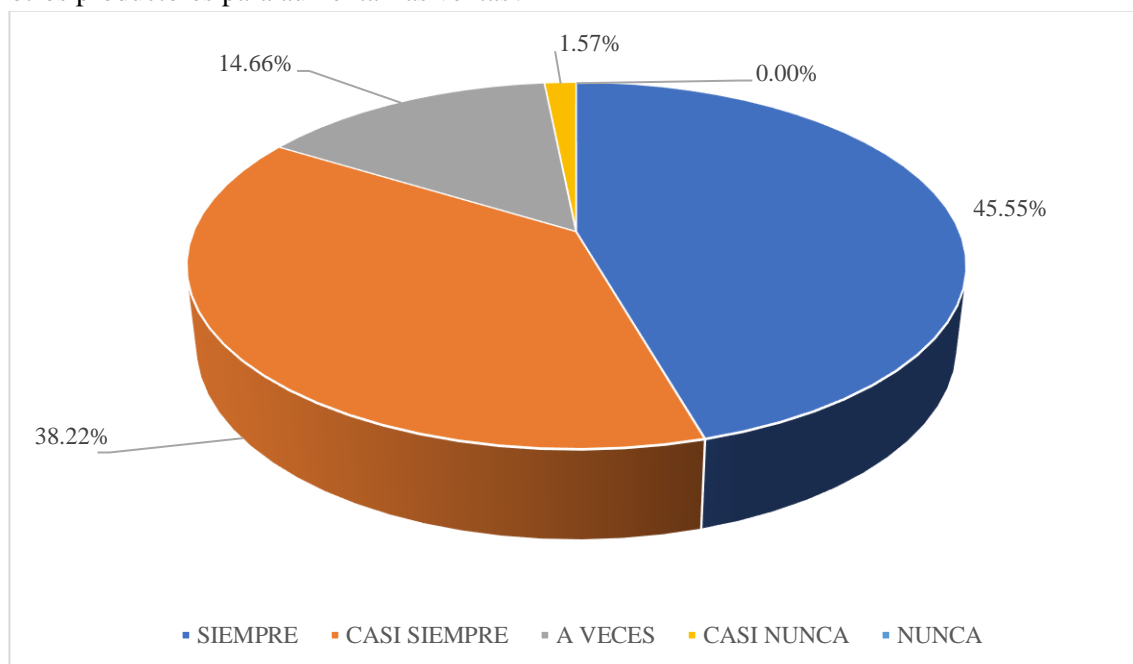
Interpretación: Según la imagen 20, se detalla que el 89.01% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre la membresía en "Ruta Exportadora" permite actividades de desarrollo de marca apropiadas y efectivas. Por otro lado, un 4.71% indican que casi siempre, un 6.28% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 23 ¿Si ha establecido contactos con éxito con otras empresas o ya está en una cooperativa, "Ruta Exportadora" puede ayudarlo a conocer o fortalecer los contactos con otros productores para aumentar las ventas?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	87	45.55%
Casi siempre	73	38.22%
A veces	28	14.66%
Casi nunca	3	1.57%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 21 ¿Si ha establecido contactos con éxito con otras empresas o ya está en una cooperativa, "Ruta Exportadora" puede ayudarlo a conocer o fortalecer los contactos con otros productores para aumentar las ventas?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

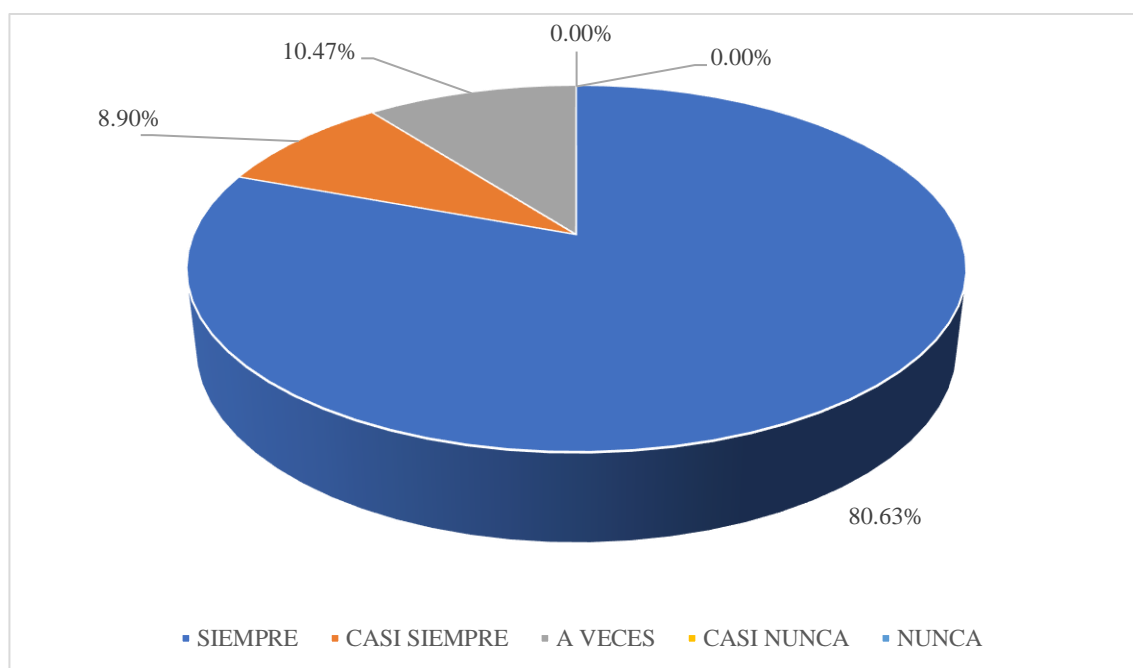
Interpretación: Según la imagen 21, se detalla que el 45.55% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre si ha establecido contactos con éxito con otras empresas o ya está en una cooperativa, "Ruta Exportadora" puede ayudarlo a conocer o fortalecer los contactos con otros productores para aumentar las ventas. Por otro lado, un 38.22% indican que casi siempre, un 14.66% a veces, un 1.57% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 24 ¿La implementación de la estrategia de innovación productiva ha permitido a la compañía incrementar el número de países exportados?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	154	80.63%
Casi siempre	17	8.90%
A veces	20	10.47%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 22 ¿La implementación de la estrategia de innovación productiva ha permitido a la compañía incrementar el número de países exportados?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

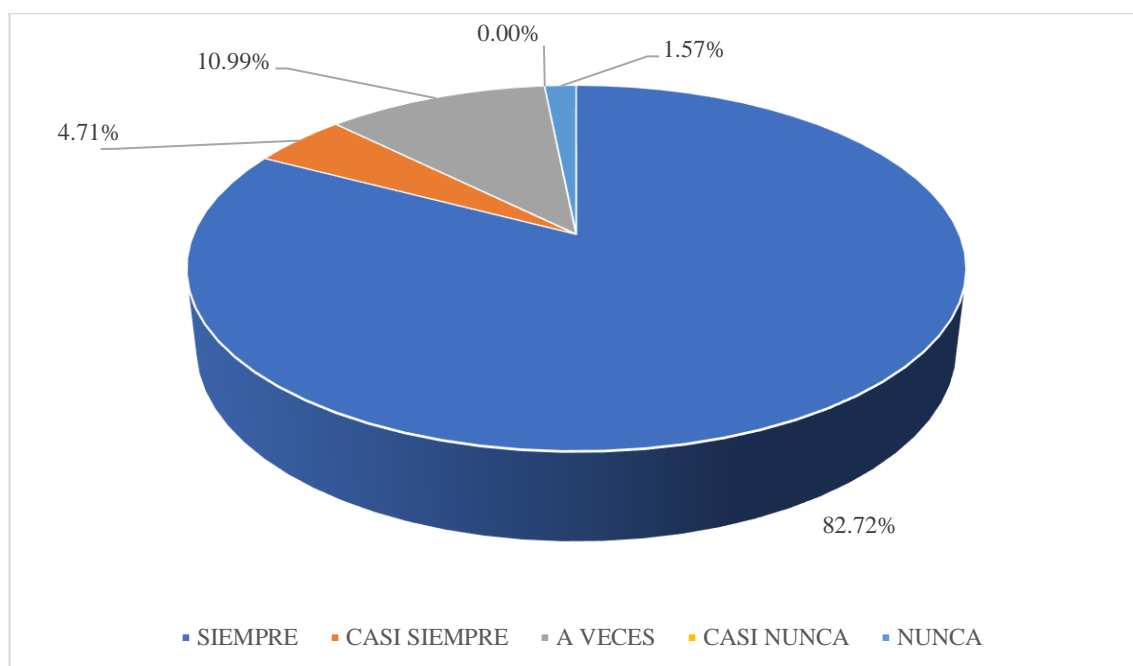
Interpretación: Según la imagen 22, se detalla que el 80.63% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre la implementación de la estrategia de innovación productiva ha permitido a la compañía incrementar el número de países exportados. Por otro lado, un 8.90% indican que casi siempre, un 10.47% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 25 ¿Diversas estrategias innovadoras en este proceso permiten a la empresa aumentar el número de países a los que exporta?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	158	82.72%
Casi siempre	9	4.71%
A veces	21	10.99%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	3	1.57%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 23 ¿Diversas estrategias innovadoras en este proceso permiten a la empresa aumentar el número de países a los que exporta?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

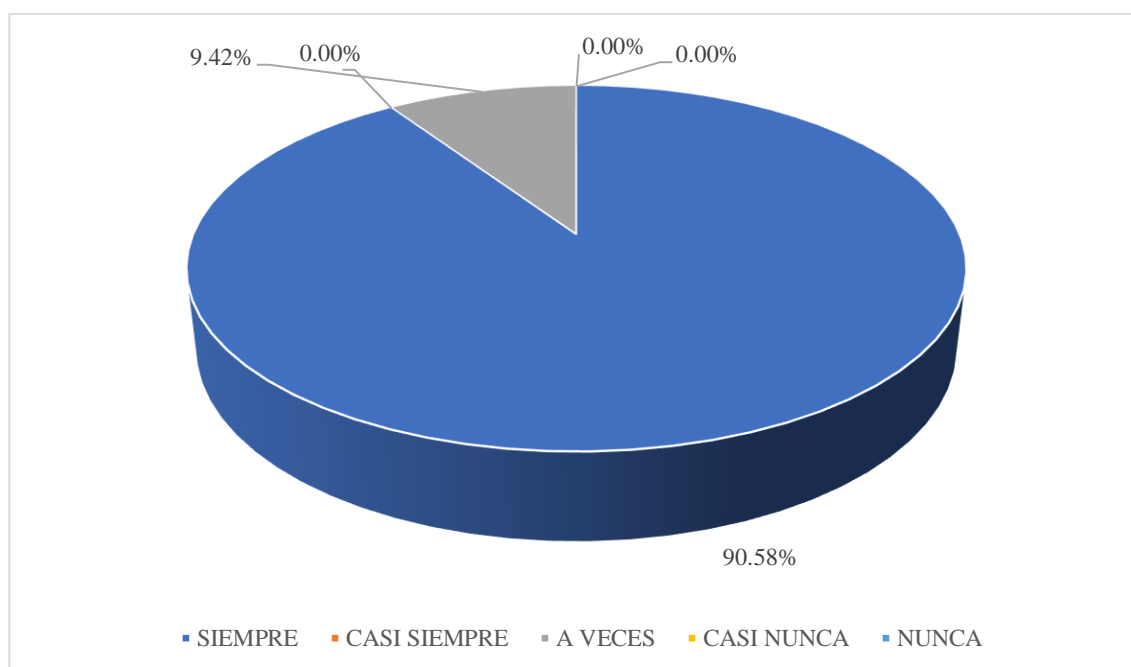
Interpretación: Según la imagen 23, se detalla que el 82.72% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre diversas estrategias innovadoras en este proceso permiten a la empresa aumentar el número de países a los que exporta. Por otro lado, un 4.71% indican que casi siempre, un 10.99% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 1.57%.

Tabla 26 ¿En cuanto a las innovaciones organizacionales, la implementación de la estrategia permitió a la empresa aumentar el número de países exportados?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	173	90.58%
Casi siempre	0	0.00%
A veces	18	9.42%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 24 ¿En cuanto a las innovaciones organizacionales, la implementación de la estrategia permitió a la empresa aumentar el número de países exportados?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

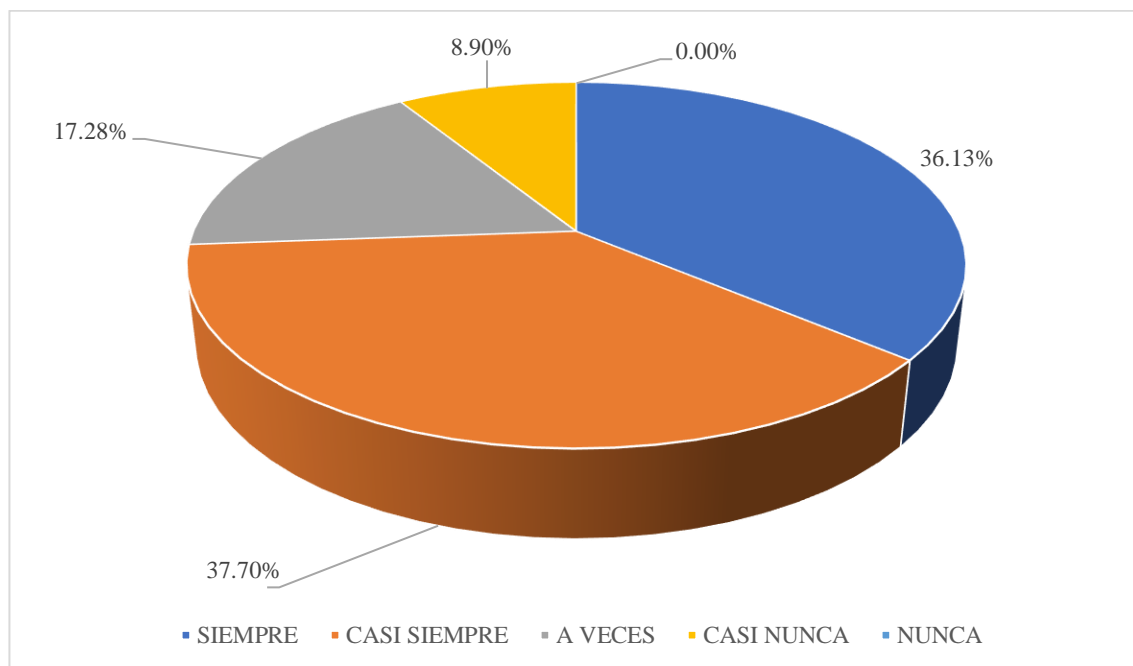
Interpretación: Según la imagen 24, se detalla que el 90.58% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre en cuanto a las innovaciones organizacionales, la implementación de la estrategia permitió a la empresa aumentar el número de países exportados. Por otro lado, un 0.00% indican que casi siempre, un 9.42% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 27 ¿La compañía exporta únicamente a naciones con los que Perú tiene un TLC o es parte de un plan de integración comercial?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	69	36.13%
Casi siempre	72	37.70%
A veces	33	17.28%
Casi nunca	17	8.90%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 25 ¿La compañía exporta únicamente a naciones con los que Perú tiene un TLC o es parte de un plan de integración comercial?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

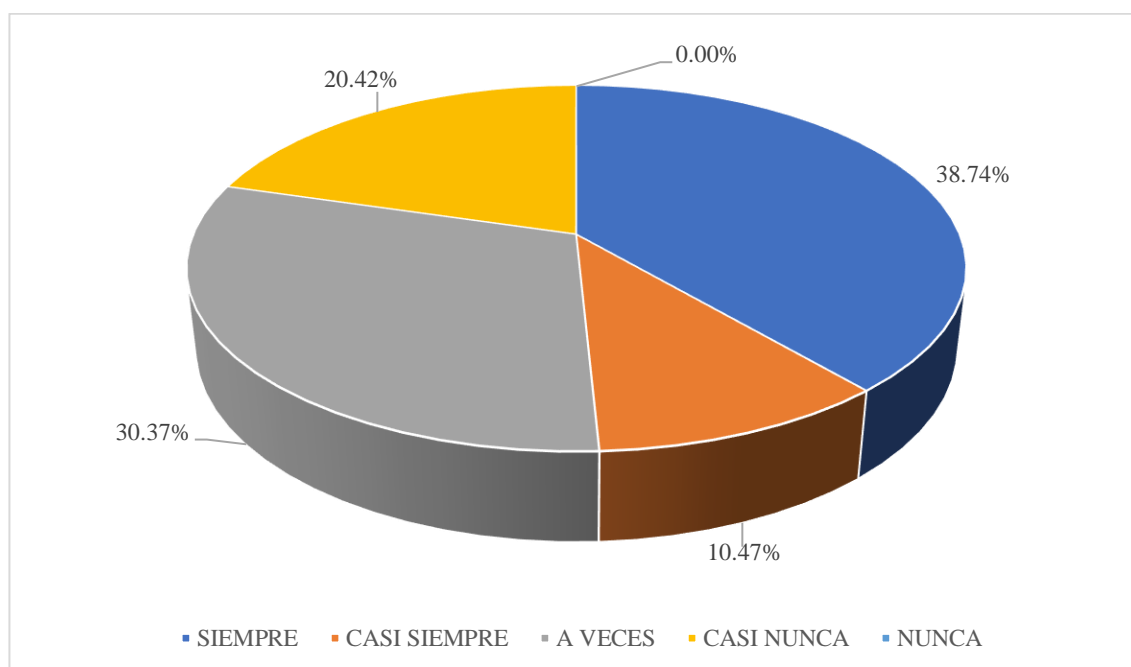
Interpretación: Según la imagen 25, se detalla que el 36.13% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre la compañía exporta únicamente a naciones con los que Perú tiene un TLC o es parte de un plan de integración comercial. Por otro lado, un 37.70% indican que casi siempre, un 17.28% a veces, un 8.90% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 28 ¿La compañía exporta únicamente a naciones con los que Perú no tiene TLC y no forma parte del programa de integración comercial?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	74	38.74%
Casi siempre	20	10.47%
A veces	58	30.37%
Casi nunca	39	20.42%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 26 ¿La compañía exporta únicamente a naciones con los que Perú no tiene TLC y no forma parte del programa de integración comercial?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

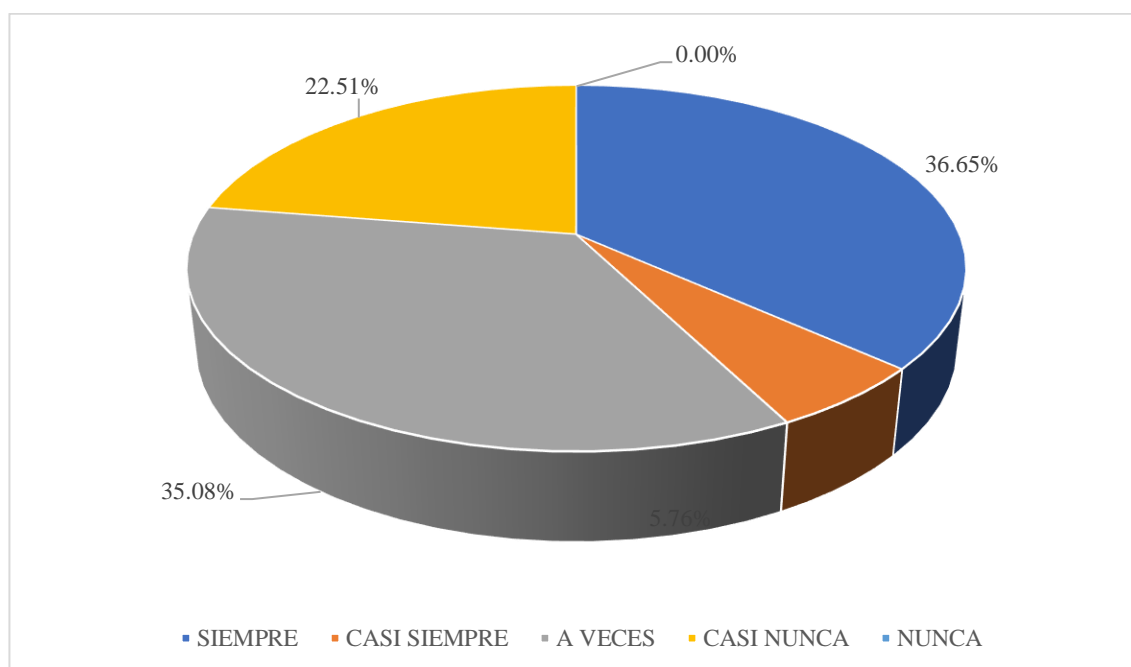
Interpretación: Según la imagen 26, se detalla que el 38.74% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre la compañía exporta únicamente a naciones con los que Perú no tiene TLC y no forma parte del programa de integración comercial. Por otro lado, un 10.47% indican que casi siempre, un 30.37% a veces, un 20.42% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 29 ¿La compañía exporta a cualquier nación, independientemente de si ese país tiene un TLC o es parte de un acuerdo de integración comercial?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	70	36.65%
Casi siempre	11	5.76%
A veces	67	35.08%
Casi nunca	43	22.51%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 27 ¿La compañía exporta a cualquier nación, independientemente de si ese país tiene un TLC o es parte de un acuerdo de integración comercial?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

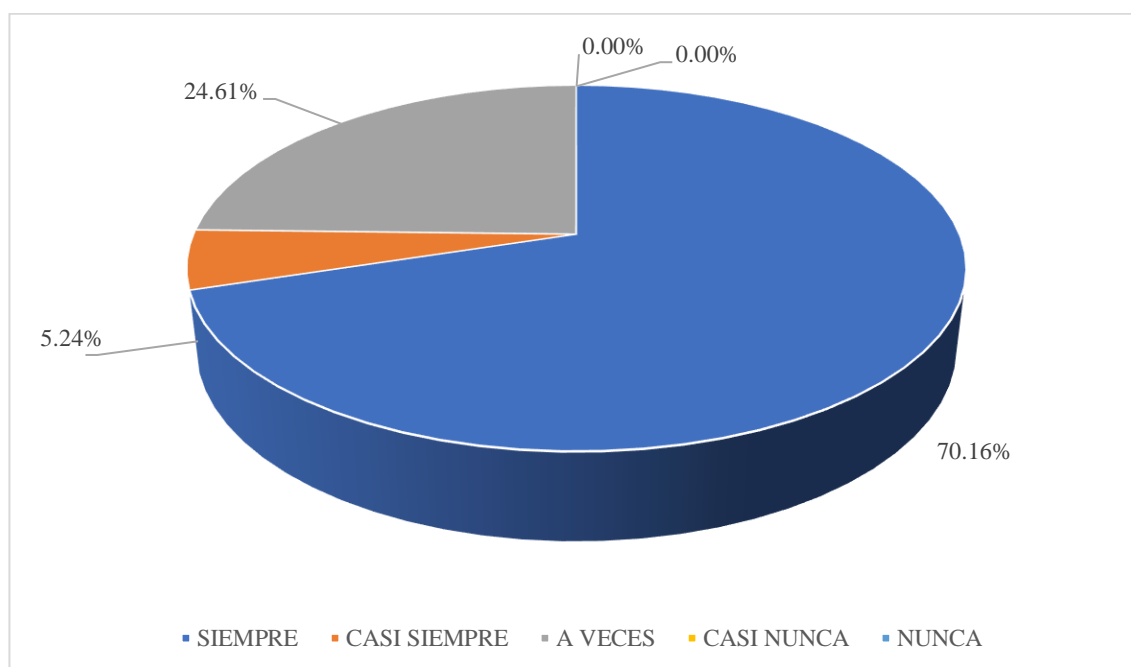
Interpretación: Según la imagen 27, se detalla que el 36.65% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre la compañía exporta a cualquier nación, independientemente de si ese país tiene un TLC o es parte de un acuerdo de integración comercial. Por otro lado, un 5.76% indican que casi siempre, un 35.08% a veces, un 22.51% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 30 ¿Considera que su participación en "Ruta Exportadora" alcanzó su expectativa respecto al ingreso a nuevos mercados internacionales?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	134	70.16%
Casi siempre	10	5.24%
A veces	47	24.61%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 28 ¿Considera que su participación en "Ruta Exportadora" alcanzó su expectativa respecto al ingreso a nuevos mercados internacionales?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

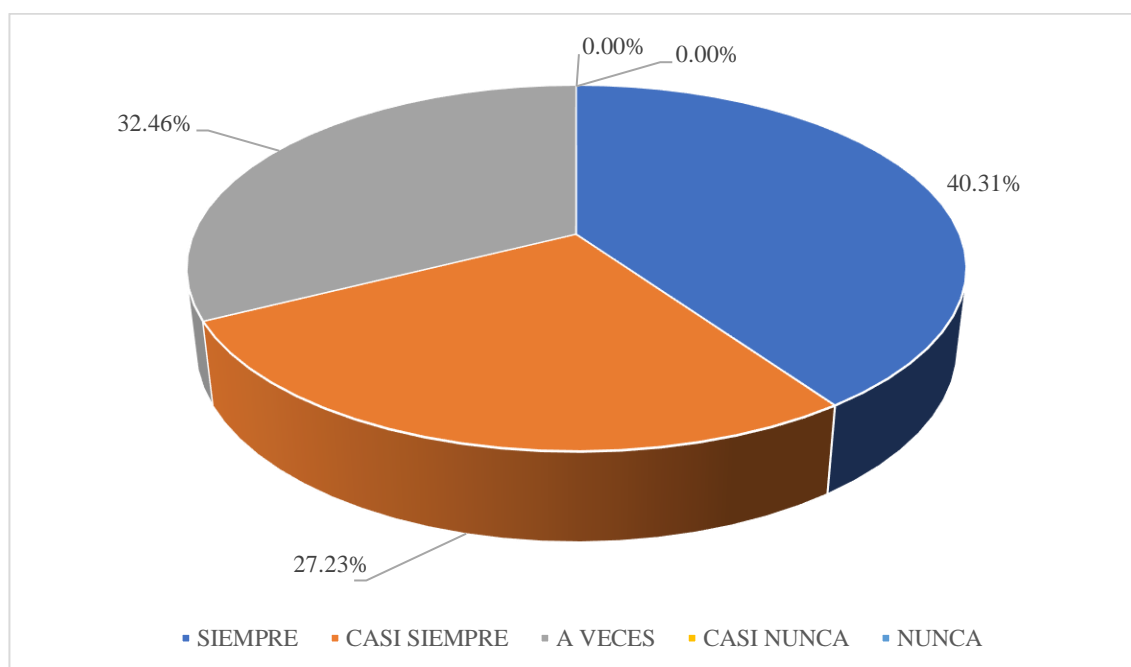
Interpretación: Según la imagen 28, se detalla que el 70.16% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre considera que su participación en "Ruta Exportadora" alcanzó su expectativa respecto al ingreso a nuevos mercados internacionales. Por otro lado, un 5.24% indican que casi siempre, un 24.61% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 31 ¿La innovación productiva aplicada por su empresa contribuyó de manera directa al incremento de sus exportaciones de productos en el periodo 2019 – 2022?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	77	40.31%
Casi siempre	52	27.23%
A veces	62	32.46%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 29 ¿La innovación productiva aplicada por su empresa contribuyó de manera directa al incremento de sus exportaciones de productos en el periodo 2019 – 2022?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

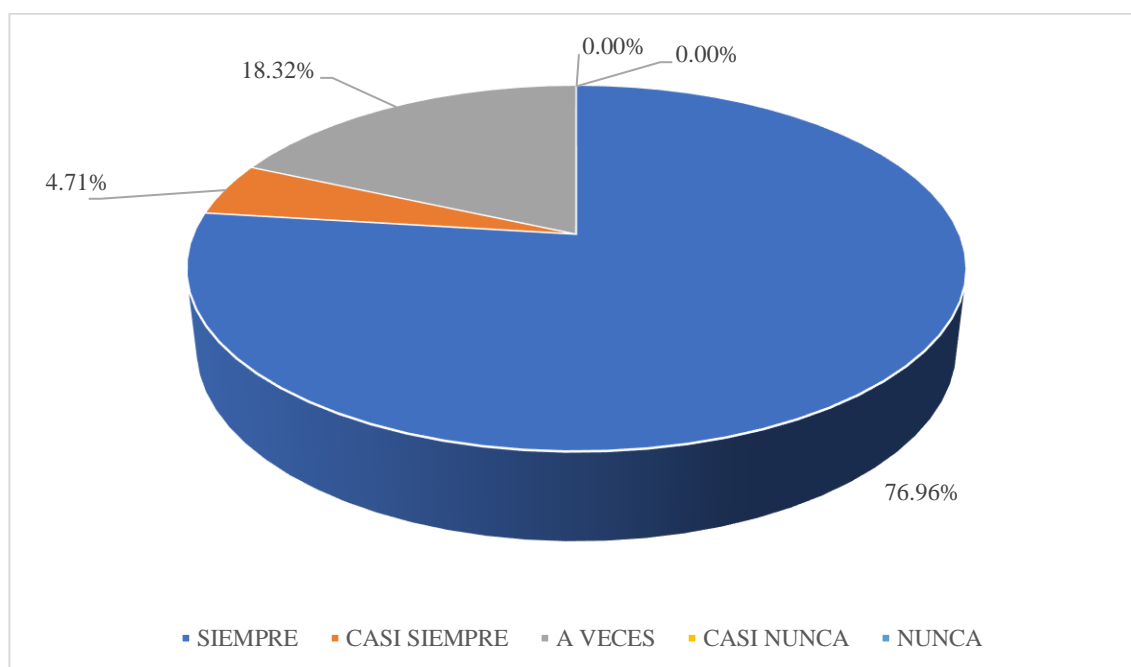
Interpretación: Según la imagen 29, se detalla que el 40.31% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre la innovación productiva aplicada por su empresa contribuyó de manera directa al incremento de sus exportaciones de productos en el periodo 2019 – 2022. Por otro lado, un 27.23% indican que casi siempre, un 32.46% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 32 ¿Gracias a la innovación productiva, los costes de productividad, de administración y logísticos se redujeron permitiendo a la compañía aminorar costes?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	147	76.96%
Casi siempre	9	4.71%
A veces	35	18.32%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 30 ¿Gracias a la innovación productiva, los costes de productividad, de administración y logísticos se redujeron permitiendo a la compañía aminorar costes?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

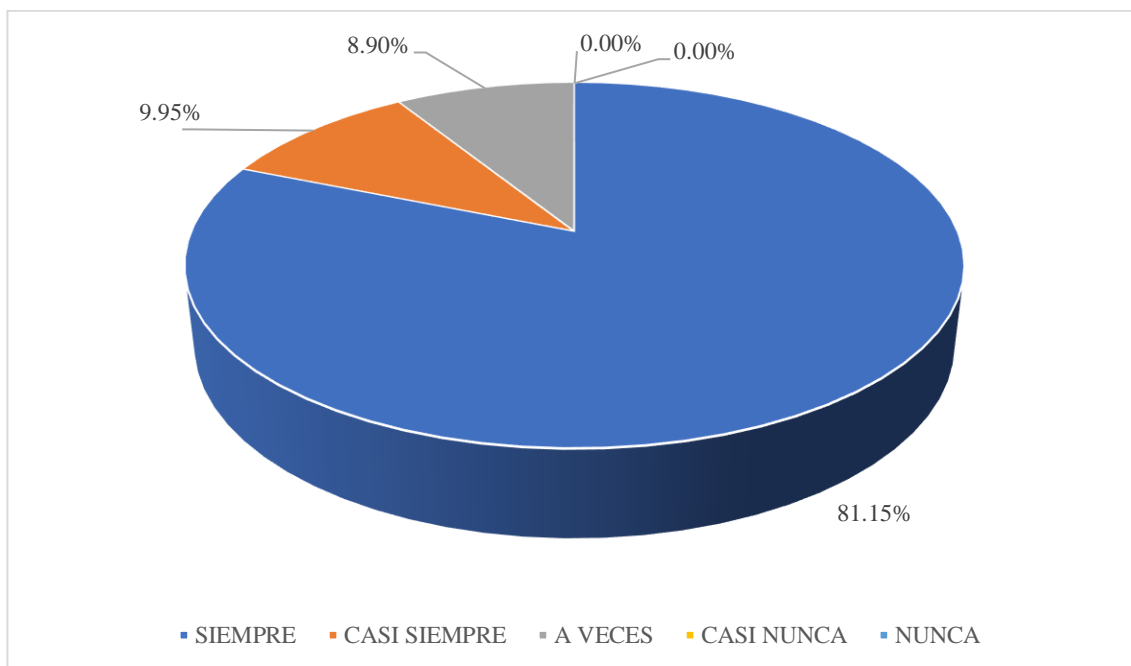
Interpretación: Según la imagen 30, se detalla que el 76.96% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre gracias a la innovación productiva, los costes de productividad, de administración y logísticos se redujeron permitiendo a la compañía aminorar costes. Por otro lado, un 4.71% indican que casi siempre, un 18.32% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 33 ¿La innovación productiva aplicada por la compañía en la oferta de sus productos agrícolas ha contribuido a conseguir superiores márgenes de rentabilidad?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	155	81.15%
Casi siempre	19	9.95%
A veces	17	8.90%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 31 ¿La innovación productiva aplicada por la compañía en la oferta de sus productos agrícolas ha contribuido a conseguir superiores márgenes de rentabilidad?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

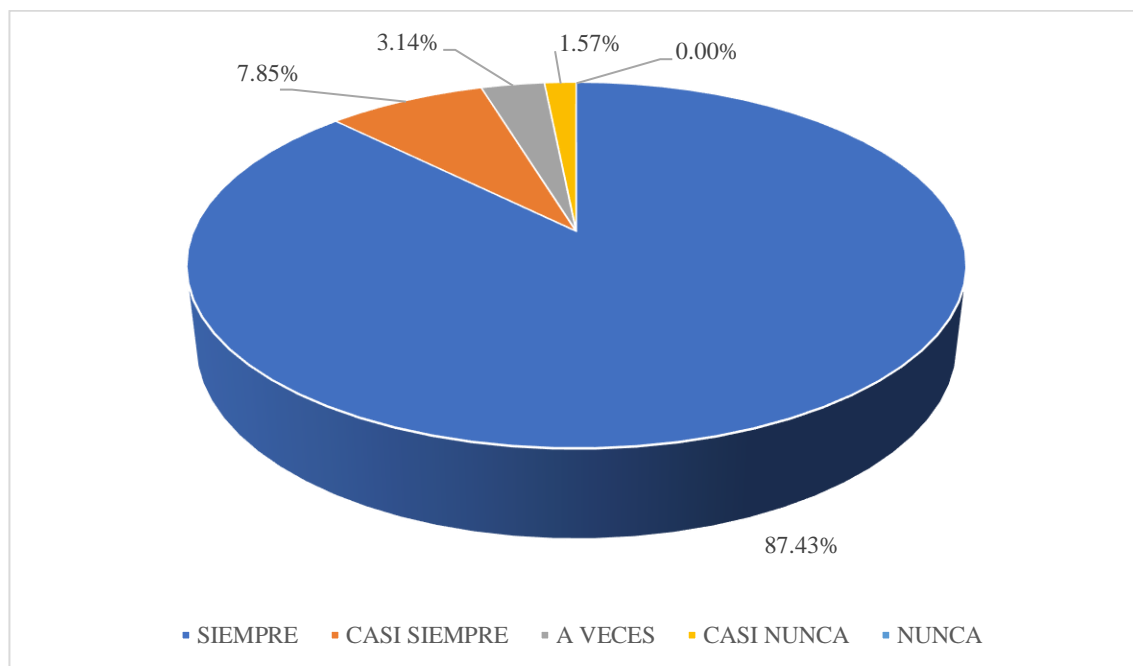
Interpretación: Según la imagen 31, se detalla que el 81.15% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre la innovación productiva aplicada por la compañía en la oferta de sus productos agrícolas ha contribuido a conseguir superiores márgenes de rentabilidad. Por otro lado, un 9.95% indican que casi siempre, un 8.90% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 34 ¿Ha impactado el Programa Ruta Exportadora en el desarrollo de sus conexiones estratégicas con abastecedores, consumidores, asociados, etc?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	167	87.43%
Casi siempre	15	7.85%
A veces	6	3.14%
Casi nunca	3	1.57%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 32 ¿Ha impactado el Programa Ruta Exportadora en el desarrollo de sus conexiones estratégicas con abastecedores, consumidores, asociados, etc?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

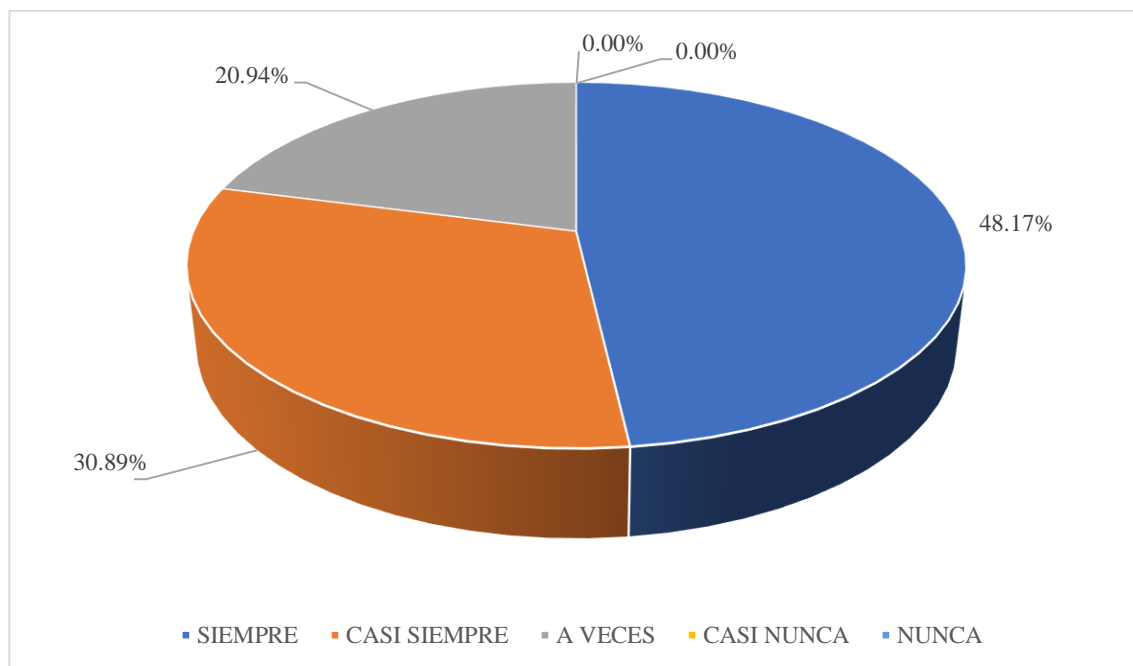
Interpretación: Según la imagen 32, se detalla que el 87.43% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre ha impactado el Programa Ruta Exportadora en el desarrollo de sus conexiones estratégicas con abastecedores, consumidores, asociados, etc. Por otro lado, un 7.85% indican que casi siempre, un 3.14% a veces, un 1.57% casi nunca y nunca un 0.00%.

Tabla 35 ¿Considera que el trabajo conjunto con los consejeros o agregados comerciales, le ayudó a ampliar su cartera de consumidores o abastecedores?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	92	48.17%
Casi siempre	59	30.89%
A veces	40	20.94%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	191	100%

Nota. Creación individual (2024).

Figura 33 ¿Considera que el trabajo conjunto con los consejeros o agregados comerciales, le ayudó a ampliar su cartera de consumidores o abastecedores?



Nota. Elaborado por el autor (2024).

Interpretación: Según la imagen 33, se detalla que el 48.17% de los predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022, siempre considera que el trabajo conjunto con los consejeros o agregados comerciales, le ayudó a ampliar su cartera de consumidores o abastecedores. Por otro lado, un 30.89% indican que casi siempre, un 20.94% a veces, un 0.00% casi nunca y nunca un 0.00%.

Comprobación de hipótesis:

Contrastación de hipótesis general:

Hipótesis general:

H₀: El programa ruta exportadora no se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

H₁: El programa ruta exportadora se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

Tabla 36 Comprobación de Hipótesis General:

		V1: Programa Ruta Exportadora	V2: Desempeño Exportador
V1: Programa Ruta Exportadora	Correlación de Pearson	1	,591**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	191	191
V2: Desempeño Exportador	Correlación de Pearson	,591**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	191	191

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
Nota. Elaborado por el autor (2024).

Interpretación:

La comprobación de la hipótesis general dio como resultado un coeficiente de Pearson de 0.591, siendo un indicador de una correlación moderada. Asimismo, el valor de significancia fue de 0.000, esto manifiesta que, la correlación es significativa. Asimismo, se da por aceptada la hipótesis alterna, rechazando la hipótesis nula, indicando que si existe una correlación.

Contrastación de hipótesis específicas:

Comprobando la hipótesis específica 1:

H₀ El conocimiento exportador no se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

H₁ El conocimiento exportador se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

Tabla 37 Comprobación de Hipótesis Específica 1:

		Correlaciones	
		DIM1: Conocimiento Exportador	V2: Desempeño Exportador
DIM1: Conocimiento Exportador	Correlación de Pearson	1	,468**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	191	191
V2: Desempeño Exportador	Correlación de Pearson	,468**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	191	191

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

Nota. Elaborado por el autor (2024).

Interpretación:

La verificación de la hipótesis específica 1 dio como resultado un coeficiente de Pearson de 0.468 siendo un indicador de una correlación moderada. Asimismo, el valor de significancia fue de 0.000, esto manifiesta que, la correlación es significativa. Asimismo, se da por aceptada la hipótesis alterna, rechazando a hipótesis nula, indicando que si existe una correlación.

Comprobando la hipótesis específica 2:

H₀ El compromiso de exportación no se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

H₁ El compromiso de exportación se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

Tabla 38 Comprobación de Hipótesis Específica 2:

		Correlaciones	
		DIM2: Compromiso Exportador	V2: Desempeño Exportador
DIM2: Compromiso Exportador	Correlación de Pearson	1	,437**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	191	191
V2: Desempeño Exportador	Correlación de Pearson	,437**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	191	191

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

Nota. Elaborado por el autor (2024).

Interpretación:

La verificación de la hipótesis específica 2 dio como resultado un coeficiente de Pearson de 0.437, siendo un indicador de una correlación moderada. Asimismo, el valor de significancia fue de 0.000, esto manifiesta que, la correlación es significativa. Asimismo, se da por aceptada la hipótesis alterna, rechazando a hipótesis nula, indicando que si existe una correlación.

Comprobando la hipótesis específica 3:

H₀ Las redes internacionales no se relacionan con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

H₁ Las redes internacionales se relacionan con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.

Tabla 39 Comprobación de Hipótesis Específica 3:

		Correlaciones	
		DIM3: Redes Internacionales	V2: Desempeño Exportador
DIM3: Redes Internacionales	Correlación de Pearson	1	,331**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	191	191
V2: Desempeño Exportador	Correlación de Pearson	,331**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	191	191

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

Nota. Elaborado por el autor (2024).

Interpretación:

La verificación de la hipótesis específica 3 dio como resultado un coeficiente de Pearson de 0.331, siendo un indicador de una correlación baja. Asimismo, el valor de significancia fue de 0.000, esto manifiesta que, la correlación es significativa. Asimismo, se da por aceptada la hipótesis alterna, rechazando la hipótesis nula, indicando que si existe una correlación.

IV. DISCUSIÓN

Quinde. (2021), en su trabajo, su finalidad fue comprender cómo un estudio comparativo de la competitividad en América del Sur puede brindar recomendaciones para el mejoramiento del sector exportador ecuatoriano. El programa ruta exportadora se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022. La comprobación de la hipótesis general dio como resultado un coeficiente de Pearson de 0.591, siendo un indicador de una correlación moderada. Asimismo, el valor de significancia fue de 0.000, esto manifiesta que, la correlación es significativa. Asimismo, se da por aceptada la hipótesis alterna, rechazando la hipótesis nula, indicando que si existe una correlación.

Calvache. Lucero. (2020), en su trabajo, su finalidad fue examinar el choque de la originalidad en la conducta exportadora de las compañías fabricantes del territorio ecuatoriano, informando los puntos de vista más fundamentales para el rendimiento exportador en la etapa 2012 al 2014. El conocimiento exportador se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022. La verificación de la hipótesis específica 1 dio como resultado un coeficiente de Pearson de 0.468 siendo un indicador de una correlación moderada. Asimismo, el valor de significancia fue de 0.000, esto manifiesta que, la correlación es significativa. Asimismo, se da por aceptada la hipótesis alterna, rechazando a hipótesis nula, indicando que si existe una correlación.

Ramírez. (2020), en su trabajo, su finalidad fue conocer las características de la productividad de mango en la nación y en la provincia del Tolima. El compromiso de exportación se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022. La verificación de la hipótesis específica 2 dio como resultado un coeficiente de Pearson de 0.437, siendo un indicador de una correlación moderada. Asimismo, el valor de significancia fue de 0.000, esto manifiesta que, la correlación es significativa. Asimismo, se da por aceptada la hipótesis alterna, rechazando a hipótesis nula, indicando que si existe una correlación.

Cruz. Quispe. (2020), en su trabajo, su objetivo fue resolver si la intervención en los esquemas de rutas de salidas se asoció con la capacidad exportadora de las PYME en el grupo cacao en las zonas de Junín y San Martín entre 2016 y 2019. Las redes internacionales se relacionan con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022. La verificación de la hipótesis específica 3 dio como resultado un coeficiente de Pearson de 0.331, siendo un indicador de una correlación baja.

Asimismo, el valor de significancia fue de 0.000, esto manifiesta que, la correlación es significativa. Asimismo, se da por aceptada la hipótesis alterna, rechazando la hipótesis nula, indicando que si existe una correlación.

V. CONCLUSIONES

1. Con respecto al objetivo general, el objetivo es Determinar cómo el programa ruta exportadora se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022. En donde se obtuvo un valor de Pearson de 0.591.
2. Con respecto al objetivo específico 1, el objetivo es Determinar cómo el conocimiento exportador se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022. En donde se obtuvo un valor de Pearson de 0.468.
3. Con respecto al objetivo específico 2, el objetivo es Determinar cómo el compromiso de exportación relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022. En donde se obtuvo un valor de Pearson de 0.437.
4. Con respecto al objetivo específico 3, el objetivo es Determinar cómo las redes internacionales se relacionan con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022. En donde se obtuvo un valor de Pearson de 0.331.

RECOMENDACIONES

1. Recomendamos que las empresas que participan en este programa no sólo retengan el conocimiento adquirido durante la participación, sino que también lo apliquen en la formulación o mejora de sus estrategias de internacionalización para lograr mejores resultados a largo plazo.
2. Se recomienda a las empresas capacitar también a sus productores, porque son ellos quienes al final elaboran productos de alta calidad con estándares internacionales, por lo que deben entender estos estándares y no quedarse solo en la parte administrativa de la organización.
3. En futuras investigaciones se recomienda realizar un análisis de impacto entre las variables incluidas en este estudio, porque, aunque ya conocemos su interrelación, también es importante saber si una variable afecta a la otra.
4. Como todos sabemos, toda empresa debe realizar el Test Exportador de Ruta Exportadora para participar. Sin embargo, las instituciones deberían tratar de promover el desarrollo de las PYME que tal vez no tengan ninguna base en el comercio exterior y, por lo tanto, tengan los resultados más bajos en las encuestas, pero que pueden convertirse en exportadores potenciales con valor agregado.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre. Buendía. (2018), en su trabajo “Desempeño Exportador de las Mipyme Usuarias del Programa Exporta Fácil en la Región Lambayeque, años 2014 y 2015”. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Lambayeque-Perú.
<https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/4003/BC-TESTMP-2838.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Álvarez. (2018), en su trabajo “Estrategias de comercialización para la exportación directa de café al mercado de Estados Unidos, de la asociación de productores cafetaleros Alto Pirias, Chirinos – Cajamarca, 2017 - 2022”. Universidad Señor de Sipán. Pimentel-Perú.
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5125/Alvarez%20D%C3%ADaz%2C%20Leyla%20del%20Rosario.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cruz. Quispe. (2020), en su trabajo “Programa Promoción a las exportaciones (Ruta Exportadora) y su relación con el desempeño exportador de las empresas PYMES participantes del sector cacao de las regiones de San Martín y Junín en el periodo2016-2019”. UPC. Perú.
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/653933/Cruz_NK.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Cruz. Quispe. (2020), en su trabajo “Programa Promoción a las exportaciones (Ruta Exportadora) y su relación con el desempeño exportador de las empresas PYMES participantes del sector cacao de las regiones de San Martín y Junín en el periodo2016-2019”. U.P.C. Lima-Perú.
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/653933/Cruz_NK.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Cabellos. (2023), en su trabajo “Las exportaciones de las pymes y la innovación para exportar”. Universidad Nacional Federico Villareal. Lima-Perú.
<https://repositorio.unfv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13084/7009/TESIS%20FACS%20REVISADO%20P%27REPOSITORIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Calvache. Lucero. (2020), en su trabajo “Innovación y su influencia en el desempeño exportador: Caso Ecuador”. Escuela Superior Politécnica del Litoral. Guayaquil-Ecuador. <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/51609/3/T-109914PROYECTO%20INTEGRADOR12.pdf>
- Gasco. (2023), en su trabajo “Efecto de la orientación emprendedora internacional, mediado por la orientación de mercado internacional y la capacidad de redes, en el desempeño internacional de las pymes del sector agropecuario”. Universidad de Lima. Lima-Perú.

https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/18430/T018_48028295_T.pdf?sequence=1

- Juárez. (2020), en su trabajo “Relación entre la gestión de calidad total y el desempeño exportador de mypes exportadoras peruanas de cacao en grano 2020”. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima-Perú.
<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/90ce617c-7ba1-419d-802d-365a9c42985b/content>
- Paredes. (2019), en su trabajo “Modelo de gestión de la capacidad competitiva de exportación, de las empresas Pymes de Olivo; en la región Tacna-Perú”. Universidad Científica del Sur. Lima-Perú.
<https://repositorio.cientifica.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12805/3046/TM-Paredes%20D-Ext.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Quinde. (2021), en su trabajo “Estudio comparativo de la competitividad en Sudamérica para elaborar una propuesta de mejora para el sector exportador”. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Ecuador.
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/17147/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-624.pdf>
- Ramírez. (2020), en su trabajo “Análisis Del Potencial Exportador Del Mango En El Departamento Del Tolima”. Universidad de Ibagué. Colombia.
<https://repositorio.unibague.edu.co/server/api/core/bitstreams/db568c04-576a-45b8-8716-8c9704c9b5af/content>
- Sacio. (2020), en su trabajo “Evaluación de impacto de ruta exportadora sobre las exportaciones peruanas”. Universidad del Pacífico. Lima-Perú.
https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/2800/SacioWilly_Tesis_Licenciatura_2020.pdf?sequence=7
- Sotomayor. Requena. (2022), en su trabajo “Competitividad y desarrollo exportador de las MIPYMES de la industria del calzado en el distrito del Rímac – Lima Metropolitana, 2021”. Universidad César Vallejo. Lima-Perú.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/89908/Sotomayor_WGM-Requena_MMA-SD.pdf?sequence=1
- Yauri. (2022), en su trabajo “La innovación productiva y su relación con el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras de la región Junín en el periodo 2019 - 2021”. Universidad Continental. Huancayo-Perú.
https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/12456/1/IV_FCE_315_TE_Yauri_Huaman_2022.pdf

VII. ANEXOS

Anexo 1: Instrumentos de recolección de información



Universidad Nacional San Luis Gonzaga
Facultad de Ciencias Económicas y Negocios Internacionales
Escuela Académico Profesional de Negocios Internacionales

FICHA SOBRE EL PROGRAMA RUTA EXPORTADORA

Marque con una (X) según corresponda, teniendo en cuenta que:

Escala de medición:

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

Variable Independiente: El programa ruta exportadora						
Ítem	Preguntas	Respuestas				
		1	2	3	4	5
Dimensión 1: Conocimiento Exportador						
1	Antes de participar en el programa "Ruta Exportadora", tenían importantes conocimientos en comercio exterior.					
2	Han conseguido participar en el programa "Ruta Exportadora".					
3	El programa "Ruta Exportadora" te ha dado los entendimientos que necesitas para mejorar tus habilidades exportadoras.					
4	Los instrumentos financieros que brinda el programa "Ruta Exportadora" son de gran utilidad.					
5	Si recibe financiamiento de "Ruta Exportadora", significa que la ayuda, ha favorecido a mejorar el negocio de exportación.					
6	Su participación en el programa "Ruta Exportadora" ha mejorado su actividad económica.					
Dimensión 2: Compromiso Exportador						
7	Ha adquirido suficientes instrumentos financieros para mejorar su desempeño exportador.					

8	Estas herramientas financieras adquiridas le permitirán crear o desarrollar un mejor plan financiero para su negocio internacional.					
9	Los instrumentos financieros que brinda el programa "Ruta Exportadora" son de gran utilidad.					
10	Si recibe financiamiento de "Ruta Exportadora", ayudará a mejorar el negocio de exportación.					
11	Consideró que los apoyos económicos recibidos, como becas para participación en exposiciones, becas para obtención de certificados o asesorías/afiliaciones empresariales brindadas por "Ruta Exportadora" son suficientes.					
Dimensión 3: Redes Internacionales						
12	Ruta Exportadora, le permite formar alianzas estratégicas internacionales a través de eventos internacionales como exposiciones.					
13	Gracias al programa Ruta Exportadora ha conseguido bastantes proveedores y clientes internacionales.					
14	Reconoce trabajar con consultores o especialistas comerciales que lo ayuden a ampliar su cartera de clientes o proveedores.					
15	Afecta la planificación de rutas de exportación, al desarrollo de sus relaciones estratégicas con proveedores, clientes, socios, etc.					

Elaboración Propia (2024)

FICHA SOBRE EL DESEMPEÑO EXPORTADOR

Marque con una (X) según corresponda, teniendo en cuenta que:

Escala de medición:

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

Variable dependiente: El desempeño exportador						
Ítem	Preguntas	Respuestas				
		1	2	3	4	5
Dimensión 1: Continuidad exportadora						
1	La empresa logró superar las dificultades gracias a su larga experiencia en la producción de aplicaciones innovadoras.					
2	Considera que la experiencia a lo largo del ciclo de vida de una empresa es fundamental para mejorar el desempeño de las exportaciones basadas en la innovación.					
3	Cree que su participación en "Ruta Exportadora" supera las expectativas de crecimiento de participación de mercado.					
4	Considera que gracias a la participación en el programa "Ruta Exportadora", sus exportaciones han aumentado significativamente.					
5	La membresía en "Ruta Exportadora" permite actividades de desarrollo de marca apropiadas y efectivas.					
6	Si ha establecido contactos con éxito con otras empresas o ya está en una cooperativa, "Ruta Exportadora" puede ayudarlo a conocer o fortalecer los contactos con otros productores para aumentar las ventas.					
Dimensión 2: Diversificación de mercados						
7	La implementación de la estrategia de innovación productiva ha permitido a la compañía incrementar el número de países exportados.					
8	Diversas estrategias innovadoras en este proceso permiten a la empresa aumentar el número de países a los que exporta.					

9	En cuanto a las innovaciones organizacionales, la implementación de la estrategia permitió a la empresa aumentar el número de países exportados.					
10	La compañía exporta únicamente a naciones con los que Perú tiene un TLC o es parte de un plan de integración comercial.					
11	La compañía exporta únicamente a naciones con los que Perú no tiene TLC y no forma parte del programa de integración comercial.					
12	La compañía exporta a cualquier nación, independientemente de si ese país tiene un TLC o es parte de un acuerdo de integración comercial.					
13	Considera que su participación en "Ruta Exportadora" alcanzó su expectativa respecto al ingreso a nuevos mercados internacionales.					
	Dimensión 3: Dinamismo exportador					
14	La innovación productiva aplicada por su empresa contribuyó de manera directa al incremento de sus exportaciones de productos en el periodo 2019 – 2022.					
15	Gracias a la innovación productiva, los costes de productividad, de administración y logísticos se redujeron permitiendo a la compañía aminorar costes.					
16	La innovación productiva aplicada por la compañía en la oferta de sus productos agrícolas ha contribuido a conseguir superiores márgenes de rentabilidad.					
17	Ha impactado el Programa Ruta Exportadora en el desarrollo de sus conexiones estratégicas con abastecedores, consumidores, asociados, etc.					
18	Considera que el trabajo conjunto con los consejeros o agregados comerciales, le ayudó a ampliar su cartera de consumidores o abastecedores.					

Elaboración Propia (2024)

Anexo 2: Consentimiento informado



Universidad Nacional San Luis Gonzaga
Facultad de Ciencias Económicas y Negocios Internacionales



PERMISO INFORMADO PARA PARTICIPANTES

La razón para utilizar esta autorización es permitir que los colaboradores de la indagación describan claramente su naturaleza y función entre los participantes.

Nombrar un colaborador para este tema de indagación es su decisión voluntaria, el sistema le pedirá que nos dé 30 minutos para explicar el formulario o realizar una entrevista. Del mismo modo, los datos recopilados son solo información confidencial y no se utilizarán para ningún otro motivo que no sea la formulación de esta encuesta. La respuesta a esta encuesta será anónima, solo necesita especificar la ubicación y área disponible del negocio.

Si tiene alguna duda o pregunta sobre la indagación, puede hacer preguntas durante la fase de cooperación. Asimismo, si encuentras un problema que te molesta o incomoda, puedes avisar al indagador o no responder la pregunta.

Finalmente, puede salir de la encuesta en cualquier momento.

DATOS DEL PARTICIPANTE:

FIRMA: _____

FECHA: _____

Anexo 3: Matriz de consistencia

Título: La participación en el programa ruta exportadora y su relación con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.				
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	Metodología
¿De qué manera el programa ruta exportadora se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022?	Determinar cómo el programa ruta exportadora se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.	El programa ruta exportadora se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.	Variable Independiente: Programa Ruta Exportadora Dimensiones: <ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento Exportador. • Compromiso Exportador. • Redes Internacionales. 	Tipo: Investigación de tipo básica. Nivel: Descriptivo-correlacional, longitudinal. Diseño: No experimental Población: El universo está formulado por 377 predios productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022. Muestra: El muestreo se formará por 191 predios
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		
PE1: ¿De qué manera el conocimiento exportador se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022? PE2: ¿De qué manera el compromiso de exportación se relaciona con el desempeño exportador de	OE1: Determinar cómo el conocimiento exportador se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022. OE2: Determinar cómo el compromiso de exportación se relaciona con el desempeño exportador de productores	HE1: El conocimiento exportador se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022. HE2: El compromiso de exportación se relaciona con el desempeño exportador de productores de uva en la		

<p>productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022?</p> <p>PE3: ¿De qué manera las redes internacionales se relacionan con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022?</p>	<p>de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.</p> <p>OE3: Determinar cómo las redes internacionales se relacionan con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.</p>	<p>ciudad de Ica, periodo 2019-2022.</p> <p>HE3: Las redes internacionales se relacionan con el desempeño exportador de productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.</p>	<p>Desempeño Exportador.</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Continuidad exportadora. • Diversificación de mercados. • Dinamismo exportador. 	<p>productores de uva en la ciudad de Ica, periodo 2019-2022.</p> <p>Técnica de recolección: MS EXCEL y SSPS.</p> <p>Instrumento de recolección: Encuesta.</p>
---	--	---	---	--

Nota. Elaboración propia (2024)

Programa Ruta Exportadora

#	Dimensión 1: Conocimiento Exportador						Dimensión 2: Compromiso Exportador					Dimensión 3: Redes Internacionales			
	1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15
1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	3	1	1	1	1	1
3	1	1	1	1	1	1	1	3	3	1	1	2	1	1	2
4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
6	3	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	3	1
7	1	2	1	1	1	2	3	1	1	2	1	1	1	1	1
8	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1
9	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1
10	1	1	3	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1
11	4	1	2	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1
12	1	1	1	2	1	1	1	1	1	3	2	1	2	1	1
13	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1
14	3	1	1	1	1	1	2	1	1	4	1	1	1	3	1
15	1	2	1	2	1	1	3	1	1	2	1	1	1	1	1
16	2	2	1	1	1	4	1	1	1	2	1	1	2	2	1
17	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1
18	1	1	1	3	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1
19	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1
20	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	3	1	1	1	1
21	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	3	1	1

22	3	1	1	2	1	1	2	3	3	2	1	1	2	3	1
23	1	2	1	1	1	1	3	1	1	4	3	1	1	1	1
24	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1
25	1	2	2	2	2	4	1	3	3	1	2	2	3	1	2
26	4	1	1	2	1	1	1	1	1	3	3	1	2	1	1
27	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	3	2	1
28	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	3	1	1
29	1	1	1	2	3	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1
30	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1
31	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	1	1	1	1
32	1	1	1	2	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1
33	3	1	1	1	1	1	2	1	1	4	1	1	1	3	1
34	1	2	1	3	2	1	3	3	1	2	1	1	3	1	1
35	2	2	1	3	3	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1
36	1	2	2	3	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1
37	1	1	1	1	2	1	1	1	1	3	1	1	2	1	1
38	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
39	1	1	1	4	2	1	1	1	2	2	3	1	1	1	1
40	1	1	1	3	1	1	1	2	1	2	3	1	2	1	1
41	3	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	3	3	1
42	1	2	1	3	2	1	3	1	1	4	3	2	2	1	1
43	4	2	1	1	3	1	1	1	2	2	1	1	2	2	1
44	1	2	1	1	2	1	1	1	3	1	2	1	3	1	2
45	1	1	2	3	2	1	1	1	3	3	3	1	1	1	1
46	2	2	1	1	2	1	1	3	1	2	1	2	1	2	1
47	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	3	1	1
48	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1

49	1	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1
50	1	1	1	2	1	3	1	1	1	3	2	1	3	1	1
51	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1
52	3	1	1	1	3	1	2	1	1	4	1	1	2	3	1
53	1	2	3	2	2	1	3	1	2	2	1	1	3	1	1
54	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1
55	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	2	1	1
56	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3	1	1	1	1	1
57	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
58	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	1	1	1
59	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	1	1	1
60	4	1	1	1	1	1	2	1	3	2	1	1	2	3	1
61	1	2	2	2	1	2	3	1	2	4	3	1	1	1	1
62	2	2	2	3	1	1	1	1	1	2	1	1	3	2	1
63	1	3	1	1	2	1	1	1	3	1	2	1	2	1	3
64	1	3	2	3	2	1	1	1	1	3	3	1	1	1	1
65	2	3	2	3	2	1	1	3	1	2	1	1	3	2	1
66	1	3	1	1	3	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1
67	1	1	1	1	2	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3
68	1	3	2	1	1	1	1	3	1	1	1	2	3	1	3
69	1	1	1	2	3	1	1	1	1	3	2	1	2	1	3
70	1	1	1	2	2	3	1	1	2	2	1	1	3	1	1
71	3	3	1	1	2	1	2	1	1	4	1	1	3	3	1
72	1	2	1	3	1	1	3	1	2	2	1	1	1	1	1
73	2	3	2	1	2	1	1	1	2	2	1	1	3	2	1
74	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3
75	1	3	2	3	1	4	1	1	1	3	1	1	2	1	1

76	1	3	1	1	2	1	1	1	3	1	1	1	1	1	3
77	1	3	1	2	2	1	1	3	2	2	3	1	3	1	3
78	1	1	1	1	2	2	1	1	1	2	3	1	1	1	1
79	4	1	1	2	1	1	2	1	3	2	1	1	1	3	1
80	1	2	1	1	1	1	3	1	2	4	3	1	1	1	1
81	2	2	1	1	1	1	1	1	3	2	1	1	3	2	1
82	1	2	2	1	2	1	1	1	3	1	2	1	1	1	2
83	1	3	1	3	1	1	1	2	1	3	3	1	2	1	3
84	2	3	2	1	2	4	1	1	2	2	1	1	3	2	3
85	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1
86	1	3	1	2	2	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1
87	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
88	1	1	1	3	2	1	1	1	1	3	2	1	2	1	1
89	1	3	1	3	3	1	1	3	2	2	1	2	1	1	3
90	3	1	1	3	2	1	2	1	2	4	1	1	3	3	1
91	1	2	2	2	3	1	3	1	2	2	1	1	2	1	3
92	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1
93	1	3	2	4	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
94	1	3	1	3	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1
95	4	1	1	3	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	3
96	1	3	3	1	1	1	1	1	3	2	3	1	3	1	1
97	1	3	1	3	1	1	1	1	1	2	3	1	1	1	3
98	3	1	1	1	1	1	2	1	3	2	1	1	1	3	3
99	1	2	2	4	2	1	3	1	2	4	3	1	1	1	1
100	2	3	1	5	2	1	1	1	1	2	1	1	3	2	1
101	1	2	2	4	2	1	1	1	3	1	2	1	1	1	2
102	1	1	1	4	2	1	1	1	3	3	3	1	2	1	1

103	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	3	2	1
104	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3
105	1	3	1	4	2	1	1	1	3	3	1	1	2	1	1
106	1	1	1	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3
107	1	3	1	1	3	1	1	1	1	3	2	1	1	1	1
108	1	3	1	1	1	1	1	3	1	2	1	1	3	1	1
109	3	1	2	1	2	3	2	1	1	4	1	1	1	3	1
110	1	2	2	1	1	1	3	1	1	2	1	1	1	1	1
111	4	2	2	2	1	1	1	3	2	2	1	2	3	2	1
112	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3
113	1	3	1	3	2	1	1	1	3	3	1	1	1	1	1
114	1	3	1	2	3	1	1	1	2	1	1	1	2	1	3
115	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	3	1	1
116	1	3	1	3	2	1	1	1	2	2	3	1	2	1	1
117	3	1	1	1	3	1	2	1	3	2	1	1	1	3	1
118	1	2	1	4	1	1	3	1	2	4	3	1	3	1	3
119	2	2	2	1	3	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1
120	1	3	2	4	2	2	1	3	3	1	2	1	1	1	2
121	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	1	1	1	1
122	2	3	1	4	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1
123	1	3	1	1	1	1	1	1	3	1	2	1	2	1	1
124	1	1	1	3	3	1	1	1	2	3	1	1	3	1	1
125	1	3	1	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	3
126	1	1	1	3	3	1	1	2	3	3	2	1	2	1	1
127	1	1	2	1	3	1	1	1	2	2	1	1	2	1	1
128	4	3	1	1	2	1	2	1	1	4	1	2	2	3	1
129	1	2	1	3	1	3	3	1	1	2	1	1	2	1	1

130	2	3	1	4	4	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1
131	1	3	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3
132	1	1	1	2	1	1	1	3	2	3	1	2	1	1	1
133	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1
134	1	3	1	1	1	4	1	1	2	2	3	1	1	1	1
135	1	1	1	2	2	1	1	1	2	2	3	1	2	1	3
136	3	3	2	1	2	1	2	1	3	2	1	1	1	3	1
137	1	2	1	3	1	2	3	1	1	4	3	1	1	1	3
138	2	3	1	4	1	1	1	1	4	2	1	1	1	2	1
139	1	2	3	1	2	1	1	1	3	1	2	1	3	1	2
140	1	1	1	4	2	1	1	1	2	3	3	1	1	1	1
141	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1
142	4	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1
143	1	3	1	3	3	4	1	1	2	3	1	1	1	1	1
144	1	3	2	4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3
145	1	1	1	1	2	1	1	1	4	3	2	1	2	1	1
146	1	3	1	3	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1
147	3	1	1	3	2	1	2	1	1	4	1	1	3	3	1
148	1	2	1	3	1	1	3	1	1	2	1	1	1	1	1
149	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	3
150	1	3	1	2	3	1	1	1	1	1	2	1	3	1	1
151	1	1	1	1	1	1	1	3	2	3	1	1	1	1	3
152	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
153	1	1	1	5	2	1	1	1	2	2	3	1	1	1	1
154	1	3	2	4	2	1	1	3	2	2	3	2	3	1	1
155	4	1	1	1	2	1	2	1	3	2	1	1	1	3	1
156	1	3	1	4	1	1	3	1	2	4	3	1	1	1	1

157	2	3	1	1	3	1	1	1	1	2	1	1	2	2	3
158	1	2	1	2	2	1	1	1	3	1	2	1	1	1	2
159	1	3	1	3	1	1	1	1	1	3	3	1	2	1	1
160	2	2	2	3	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3
161	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
162	1	1	2	3	3	1	1	1	2	3	1	1	1	1	1
163	1	2	1	3	1	1	3	3	1	2	1	1	2	1	1
164	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3
165	1	3	1	2	3	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
166	4	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	1	1	1	3
167	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1
168	1	1	1	5	2	1	1	1	2	2	3	1	1	1	1
169	1	3	2	4	2	1	1	2	2	2	3	1	1	1	1
170	3	1	1	1	2	1	2	1	3	2	1	1	1	3	1
171	1	3	1	4	1	1	3	1	2	4	3	2	2	1	1
172	2	3	1	1	3	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3
173	1	2	3	2	2	1	1	1	3	1	2	1	3	1	2
174	1	3	1	3	1	1	1	2	1	3	3	1	2	1	1
175	4	2	1	3	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3
176	1	2	2	1	1	1	1	3	1	1	2	1	2	1	1
177	1	1	3	3	3	1	1	3	2	3	1	1	1	1	1
178	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	3	1	1
179	3	1	2	3	1	1	2	1	1	4	1	2	1	3	1
180	1	2	1	3	3	1	3	3	2	2	1	3	1	1	1
181	2	3	3	2	3	3	1	2	1	2	1	1	1	2	1
182	1	2	1	3	3	1	1	1	1	1	2	1	3	1	1
183	4	1	2	1	1	1	1	3	1	3	1	1	2	1	1

184	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
185	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	3	1	2	1	1
186	1	1	1	2	3	1	1	1	1	2	3	1	1	1	1
187	3	1	2	1	1	1	2	1	3	2	1	2	1	3	1
188	1	2	1	3	1	1	3	1	1	4	3	3	1	1	1
189	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1
190	1	2	2	2	2	1	1	1	3	1	2	1	1	1	2
191	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	1	1	1	1

Desempeño Exportador

#	Dimensión 1: Continuidad exportadora						Dimensión 2: Diversificación de mercados							Dimensión 3: Dinamismo exportador				
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	2	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18
1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
3	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	3	2	2	1	1	2	2
4	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	2	2	1	1	2	1
6	1	1	1	1	3	2	3	1	1	1	4	1	1	3	2	1	1	1
7	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	1	1	1	2	1	2
8	3	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
9	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	3	1	1	2	1	1	1	2
10	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1
11	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	3	1	1	2	1
12	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	4	1	2	2	1	1	1	3
13	1	1	1	1	1	2	1	3	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1
14	1	2	1	1	3	1	3	1	1	1	3	3	1	1	2	1	1	3
15	2	1	1	1	1	4	1	1	1	2	4	1	1	2	1	2	1	2
16	3	4	1	1	1	1	1	2	1	1	3	1	1	1	1	1	2	2
17	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1
18	1	1	1	1	1	2	1	3	1	1	4	3	1	1	1	1	1	1
19	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1
20	1	2	1	1	1	2	1	3	1	1	1	3	2	2	1	1	1	3
21	1	2	1	1	1	2	1	2	1	1	4	2	2	3	1	1	3	1

22	1	1	1	1	3	2	3	1	1	1	3	3	1	1	2	1	1	1
23	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	2	1	2	1	1	1	1
24	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
25	1	1	3	3	1	2	1	5	1	1	3	3	2	3	1	1	4	2
26	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	3	1	1	1	3
27	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4	3	3	3	1	1	1	1
28	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	3	3	1	1	1	1	1	2
29	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	1	3	3	2	1	1	1	3
30	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1
31	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	2	1	1	3	1	1	1	1
32	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1
33	3	1	2	1	1	1	2	1	1	4	3	2	3	3	1	2	1	2
34	1	1	1	1	1	3	3	1	1	2	1	3	1	1	1	3	1	3
35	2	3	1	1	1	1	1	1	1	2	1	3	3	3	1	1	1	1
36	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4	1	1	1	1	1	1
37	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	1	3	2	1	1	1	1
38	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	4	4	1	3	1	1	1	2
39	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	3	1	2	1	1	1	3
40	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	1	1	1	1	1	2
41	3	1	2	1	1	1	2	1	3	2	1	4	1	1	1	2	1	2
42	1	1	1	1	1	1	3	1	1	4	3	3	3	3	1	3	1	3
43	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	3	1	1	1	1	1	1
44	1	1	1	1	2	1	1	1	3	1	2	1	1	2	2	1	1	1
45	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	3	1	3	3	1	1	1	2
46	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	3	1	1	3	1	1	1
47	1	1	1	1	1	2	1	3	1	1	2	1	1	2	1	1	1	3
48	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	1	3	1	1	3	1	1	2

49	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1
50	1	2	1	1	1	1	1	3	1	3	3	3	1	1	1	1	3	3
51	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	4	1	2	1	1	1	2
52	3	1	2	1	1	1	2	1	1	4	1	3	3	3	1	2	1	2
53	1	1	1	1	1	2	3	1	1	2	1	3	1	2	1	3	1	3
54	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3	4	1	1	1	1	1	1
55	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1
56	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	4	3	3	1	1	1	1
57	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	3	3	3	1	1	1
58	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	1	2	3	1	1	2
59	1	1	1	1	1	2	1	3	1	2	3	4	1	3	3	1	1	1
60	3	1	2	1	1	1	2	1	3	2	1	3	3	2	1	2	1	3
61	1	1	1	1	1	2	3	1	1	4	3	4	3	3	1	3	1	2
62	2	1	1	1	1	3	1	1	1	2	1	3	3	3	1	1	2	1
63	1	3	1	1	2	1	1	1	3	1	4	1	1	1	2	1	2	3
64	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	4	1	1	3	1	2	1
65	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	3	1	2	3	1	1	1
66	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	4	1	3	3	1	1	1	1
67	1	1	1	1	3	2	1	1	1	3	1	4	1	2	3	1	1	1
68	1	2	1	3	1	2	1	1	1	1	3	3	3	3	1	1	1	1
69	1	2	1	1	1	2	1	1	1	3	4	4	1	1	1	1	1	2
70	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1
71	3	1	2	1	1	1	2	2	1	4	1	3	3	3	1	2	1	2
72	1	1	1	1	1	2	3	3	1	2	1	3	3	2	3	3	1	3
73	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	3	1	1	1
74	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	2	3	1	1	3	1	1	2
75	1	4	1	1	1	1	1	2	1	3	1	1	3	3	1	1	2	2

76	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3
77	1	1	1	1	1	2	1	3	1	2	1	3	1	1	3	1	1	1
78	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	3	3	1	2	3	1	1	2
79	3	2	2	1	1	2	2	3	3	2	1	3	1	1	1	2	1	2
80	1	2	1	1	1	1	3	2	1	4	1	3	1	2	1	3	3	3
81	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	4	3	3	1	1	1	1
82	1	1	1	1	2	1	1	1	3	1	2	3	1	1	3	1	1	1
83	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	3	4	3	3	3	1	1	2
84	2	1	1	1	1	1	1	5	1	2	3	1	1	1	1	1	4	1
85	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	3	2	3	1	1	1
86	1	1	1	1	3	2	1	1	1	3	4	4	1	1	1	1	1	1
87	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	3	4	1	3	1	1	1	2
88	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	1	1	2	3	1	1	3
89	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	4	1	1	1	1	1	1
90	3	1	2	1	1	2	2	1	1	4	1	2	1	1	1	2	1	2
91	1	1	1	1	1	2	3	1	1	2	1	3	3	3	1	3	1	3
92	2	1	1	1	1	3	1	1	1	2	1	3	3	3	3	1	1	1
93	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	4	1	3	1	1	1	1
94	1	3	1	1	1	2	1	1	1	3	1	1	3	2	1	1	1	1
95	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	4	1	1	3	3	1	1	1
96	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3	1	1	1	1	1	1	1
97	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	1	1	3	1	1	2
98	3	1	2	1	1	1	2	1	3	2	4	3	1	1	1	2	1	2
99	1	1	1	1	1	3	3	1	1	4	3	4	3	3	1	3	1	3
100	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4	1	1	2	3	1	1	3
101	1	1	1	1	2	3	1	1	3	1	2	3	1	3	3	1	1	2
102	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	3	4	1	2	1	1	1	1

103	2	1	1	1	1	3	1	1	1	2	1	3	1	1	1	1	1	3
104	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	4	1	1	1	1	1	2
105	1	1	1	1	3	2	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1
106	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	4	3	1	1	1	1	1	1
107	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	3	4	3	2	3	1	1	3
108	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	4	3	3	1	1	1	1
109	3	2	2	1	1	1	2	3	1	4	4	2	3	3	1	2	3	2
110	1	1	1	1	1	3	3	1	1	2	4	3	1	2	1	3	1	3
111	2	1	1	3	1	1	1	1	1	2	1	4	1	1	3	1	1	2
112	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	3	1	1	1
113	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	2	1	1	1	2
114	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	3
115	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	4	4	1	2	1	1	1	1
116	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	3	3	3	1	1	1	2
117	3	1	2	1	1	2	2	1	3	2	1	4	1	1	3	2	1	3
118	1	1	1	1	1	3	3	3	1	4	4	3	1	1	1	3	1	3
119	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3	3	1	3	1	1	1	2
120	1	1	1	1	2	3	1	1	3	1	2	3	1	1	2	1	1	1
121	1	1	1	1	1	3	1	1	1	3	3	1	3	2	1	1	2	1
122	2	3	1	1	1	1	1	1	1	2	1	3	3	3	1	1	2	1
123	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	3	1	2	2
124	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	3	1	3	3	1	1	1	1
125	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
126	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	2	4	1	1	3	1	1	1
127	1	2	1	1	1	2	1	1	1	2	4	3	1	3	1	1	1	2
128	3	2	2	1	1	2	2	1	1	4	1	4	1	2	1	2	1	2
129	1	2	1	1	1	3	3	1	1	2	3	3	1	3	1	3	2	3

130	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2	4	3	1	1	1	1	1	1
131	1	1	1	1	1	2	1	3	1	1	2	4	1	1	1	1	1	2
132	1	2	1	1	1	1	1	1	1	3	3	1	3	3	1	1	1	1
133	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
134	1	4	1	1	1	1	1	2	1	2	4	1	3	3	1	1	2	1
135	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4	3	3	3	3	1	1	3
136	3	1	2	1	1	2	2	3	3	2	1	2	1	2	1	2	1	2
137	1	2	1	1	1	2	3	1	1	4	3	4	1	3	1	3	1	3
138	2	2	1	1	1	2	1	3	1	2	4	3	1	1	1	1	1	2
139	1	2	1	1	2	1	1	2	3	1	2	4	3	3	2	1	3	3
140	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	1	1	1	1	1	1	1
141	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	4	1	2	3	1	1	2
142	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	4	1	1	3	1	1	1	3
143	1	1	1	1	3	3	1	5	1	3	1	1	1	2	1	1	4	1
144	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	4	1	1	1	1	1	2
145	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	4	1	1	3	1	1	1	1
146	1	1	1	1	1	3	1	3	1	2	1	3	1	1	1	1	1	1
147	3	1	2	1	1	2	2	1	1	4	3	2	3	3	3	2	1	2
148	1	1	1	1	1	3	3	1	1	2	1	4	1	1	1	3	1	2
149	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	3	2	1	1	1	2
150	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	3	1	1	1	1
151	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	4	3	3	3	1	1	1	3
152	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2
153	1	3	1	1	1	2	1	1	1	2	3	4	1	1	1	1	1	1
154	1	1	1	3	1	1	1	1	1	2	4	3	1	1	1	1	1	1
155	3	1	2	1	1	3	2	1	3	2	1	2	1	3	1	2	1	2
156	1	1	1	1	1	1	3	1	1	4	3	4	1	1	1	3	1	2

157	2	1	1	1	1	3	1	1	1	2	4	3	3	3	3	1	1	1
158	1	1	1	1	2	3	1	1	3	1	2	1	1	1	2	1	1	2
159	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	3	3	1	3	1	1	1	3
160	2	1	1	1	1	3	1	1	1	2	1	3	1	1	1	1	1	1
161	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2
162	1	1	1	1	3	2	1	1	1	3	4	1	3	3	1	1	1	1
163	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
164	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	1
165	1	3	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	1	3	1	1	1	2
166	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
167	1	3	1	1	1	2	1	1	1	2	3	1	1	1	1	1	1	3
168	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4	3	1	1	1	1	1	1
169	3	1	2	1	1	3	2	1	3	2	1	4	1	2	1	2	1	2
170	1	1	1	1	1	2	3	1	1	4	3	3	1	3	1	3	1	3
171	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	3	3	2	3	1	1	1
172	1	1	1	1	2	3	1	1	3	1	2	1	1	3	2	1	1	2
173	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	4	1	1	1	1	1	1
174	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	3
175	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	4	4	1	2	1	1	1	3
176	1	1	1	1	3	1	1	1	1	3	1	1	3	3	1	1	1	2
177	1	1	1	3	1	2	1	1	1	1	4	1	1	3	1	1	1	1
178	1	1	1	1	1	2	1	3	1	2	1	3	1	2	1	1	1	3
179	3	1	2	2	1	3	2	1	1	4	4	2	3	3	1	2	1	2
180	1	1	1	1	1	2	3	1	1	2	1	3	1	1	1	3	1	3
181	2	2	1	2	1	1	1	3	1	2	1	1	1	1	1	1	3	1
182	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4	1	1	1	1	1	1
183	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	4	3	1	2	3	1	1	1

184	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	3	3	1	1	1	1
185	1	1	1	3	1	3	1	1	1	2	3	4	1	2	1	1	1	1
186	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	4	3	1	1	1	1	1	1
187	3	1	2	1	1	3	2	1	3	2	1	2	3	3	1	2	1	2
188	1	1	1	1	1	1	3	1	1	4	3	3	1	1	1	3	1	3
189	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
190	1	1	1	1	2	1	1	3	3	1	3	3	1	1	3	1	1	1
191	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	1	1	1	1	1	1	1