



Universidad Nacional
SAN LUIS GONZAGA



Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional

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:

"CAPACIDAD DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO EXPORTADOR DE LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DE LA PROVINCIA DE ICA, 2022"

Presentado por:

GUERRA RIOS MIRIAM MARICIELO Del nivel **PREGRADO** de la Facultad de Ciencias Económicas y Negocios Internacionales, Escuela Académico Profesional de **NEGOCIOS INTERNACIONALES**. El resultado obtenido es **8%** 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, 07 de abril del 2023

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

DR. JORGE LUIS HERNÁNDEZ NAPA
Director de la Unidad de Investigación
FACENI

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



CAPACIDAD DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO EXPORTADOR DE LAS
EMPRESAS AGROEXPORTADORAS DE LA PROVINCIA DE ICA, 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

Bach. GUERRA RIOS MIRIAM MARICIELO.

ASESORA:

DRA. JANET NATALIA MENDOZA REJAS

Ica, Perú

2023

DEDICATORIA

A mi creador Dios por guiarme en mis pasos, cuidarme y darme las fuerzas necesarias para seguir adelante, aun estando lejos de casa; a mi madre por sus consejos y motivación en todo momento para seguir con mis objetivos.

AGRADECIMIENTOS

A Dios.

Por amanecer día a día llena de esperanzas e ilusiones.

A mis Padres.

Por darme el amor y valores para enfrentar la vida, superar mis miedos y confiar en mí.

A mi Asesor

Quien me apoyo desde el inicio, con su continua guía y disponibilidad, por las pautas vertidas que sirvieron para culminar la tesis.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS	v
INDICE DE GRAFICOS.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. ESTRATEGIA METODOLÓGICA.....	16
III. RESULTADOS	18
IV. DISCUSIÓN.....	42
V. CONCLUSIONES	43
VI. RECOMENDACIONES	44
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	45
VIII. ANEXOS.....	47

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Matriz de operacionalización de variable (X): Capacidad de innovación ...	14
Tabla 2.	Matriz de operacionalización de variable (Y): Desarrollo exportador	15
Tabla 3.	Resultados de la pregunta 1	18
Tabla 4.	Resultados de la pregunta 2	19
Tabla 5.	Resultados de la pregunta 3	20
Tabla 6.	Resultados de la pregunta 4	21
Tabla 7.	Resultados de la pregunta 5	22
Tabla 8.	Resultados de la pregunta 6	23
Tabla 9.	Resultados de la pregunta 7	24
Tabla 10.	Resultados de la pregunta 8	25
Tabla 11.	Resultados de la pregunta 9	26
Tabla 12.	Resultados de la pregunta 10	27
Tabla 13.	Resultados de la pregunta 11	28
Tabla 14.	Resultados de la pregunta 12	29
Tabla 15.	Resultados de la pregunta 13	30
Tabla 16.	Resultados de la pregunta 14	31
Tabla 17.	Resultados de la Pregunta 15	32
Tabla 18.	Resultados de la Pregunta 16	33
Tabla 19.	Resultados de la Pregunta 17	34
Tabla 20.	Resultados de la Pregunta 18	35
Tabla 21.	Resultados de la Pregunta 19	36
Tabla 22.	Resultados de la Pregunta 20	37
Tabla 23.	Comprobación de la Hipótesis General	38
Tabla 24.	Comprobación de la Hipótesis específica 1	39
Tabla 25.	Compobración de la Hipótesis específica 2	40
Tabla 26.	Comprobación de la Hipótesis específica 3	41

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.	Resultados de la pregunta 1.....	18
Gráfico 2.	Resultados de la pregunta 2.....	19
Gráfico 3.	Resultados de la pregunta 3.....	20
Gráfico 4.	Resultados de la pregunta 4.....	21
Gráfico 5.	Resultados de la pregunta 5.....	22
Gráfico 6.	Resultados de la pregunta 6.....	23
Gráfico 7.	Resultados de la pregunta 7.....	24
Gráfico 8.	Resultados de la pregunta 8.....	25
Gráfico 9.	Resultados de la pregunta 9.....	26
Gráfico 10.	Resultados de la pregunta 10.....	27
Gráfico 11.	Resultados de la pregunta 11.....	28
Gráfico 12.	Resultados de la pregunta 12.....	29
Gráfico 13.	Resultados de la pregunta 13.....	30
Gráfico 14.	Resultados de la pregunta 14.....	31
Gráfico 15.	Resultados de la Pregunta 15.....	32
Gráfico 16.	Resultados de la Pregunta 16.....	33
Gráfico 17.	Resultados de la Pregunta 17.....	34
Gráfico 18.	Resultados de la Pregunta 18.....	35
Gráfico 19.	Resultados de la Pregunta 19.....	36
Gráfico 20.	Resultados de la Pregunta 20.....	37

RESUMEN

Según la información adquirida se puede resolver que, con respecto al objetivo general de la investigación, el 53% de los encuestados considera que la cabida de innovación se conecta inadecuadamente con el desarrollo expedidor de las compañías agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

Referente a la primera finalidad específica se resuelve que el 50% de los encuestados considera que la capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con las ventas en las compañías exportadoras agrícolas de la región de Ica, 2022.

Respecto al segundo objetivo específico se establece que, el 50% de los encuestados manifiesta que la capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con la intervención de mercado en las compañías exportadoras agrícolas de la provincia de Ica, 2022.

Respecto al segundo objetivo específico se establece que, el 48.33% de los encuestados considera que la capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con los objetivos estratégicos en las compañías exportadoras agrícolas de la región de Ica, 2022.

Los resultados obtenidos han permitido cumplir con el objetivo general de la indagación que es determinar como la cabida de innovación se conecta con el desarrollo expedidor de las compañías agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

Palabras claves: Innovación de productos, participación de mercado, innovación de procesos e innovación de tecnología.

ABSTRACT

According to the information acquired, it can be resolved that, with respect to the general objective of the research, 53% of those surveyed consider that the capacity for innovation is inadequately connected with the expediting development of agro-export companies in the province of Ica, 2022.

Regarding the first specific purpose, it is resolved that 50% of the respondents consider that the capacity for innovation is inadequately related to sales in agricultural export companies in the Ica region, 2022.

Regarding the second specific objective, it is established that 50% of the respondents state that the capacity for innovation is inappropriately related to market intervention in agricultural export companies in the province of Ica, 2022.

Regarding the second specific objective, it is established that 48.33% of those surveyed consider that the capacity for innovation is inadequately related to the strategic objectives in agricultural export companies in the Ica region, 2022.

The results obtained have made it possible to meet the general objective of the investigation, which is to determine how the capacity for innovation is connected with the expediting development of agro-export companies in the province of Ica, 2022.

Keywords: Product innovation, market share, process innovation and technology innovation

I. INTRODUCCIÓN

A. Planteamiento del problema

Se adquieren varios atributos del avance, así como varios escenarios, por lo que se debe pensar en el escenario de referencia mientras se evalúa el valor del desarrollo.

La conexión entre el avance y la internacionalización de la organización contiene el desarrollo mecánico, el aseguramiento de los artículos y los nuevos o mejorados esquemas. Los consumos de investigación y desarrollo se consideran contribuciones a la interacción del avance. De vez en cuando, esta idea se amplía para incorporar el consumo de capital (para obtener avances coordinados) o el movimiento de información (para asegurar diferentes innovaciones) como planes o licencias. división).

A fin de cuentas, los especialistas consideran que los avances que se producen gracias a los esfuerzos de investigación y un desarrollo son los aspectos más novedosos de los artículos y las interacciones, la admisión a la espalda o la adquisición de licencias y modelos. El inconveniente es también que numerosas MYPES no tienen una idea razonable del límite de avance en general y existe un discernimiento entre los empresarios de este campo de que el límite de avance en cualquiera de sus perspectivas (capacidad de fomentar artículos, cultura de desarrollo, metodología de habilidades y capacidad mecánica) es problemático y costoso. Es molesto y desorbitado, requiere información especializada avanzada y está directamente relacionado con la mejora de los artículos existentes o la presentación de nuevos artículos con nuevos avances.

No obstante, no aceptan realmente que la idea de desarrollo en América Latina no tiene nada que ver con la zona mecánica o el artículo actual, sino con el recorrido y la recepción de nuevos planes de acción; estos dos puntos de vista hacen de las MYPES un lugar extraordinario para mejorar e incrementar la eficiencia. (Zevallos & Ponce, 2017)

B. Antecedentes de la investigación

Antecedentes internacionales

1. **Carvache et al. (2022)**, en su artículo titulado “Repercusión de la tecnología y administración en la innovación de las pymes exportadoras ecuatorianas”. Revista de Ciencias Sociales. Maracaibo-Venezuela. El propósito era analizar la aparición de la innovación, los RRHH y los directivos con el avance en estas organizaciones comerciales. El método se enfocó en lo cuantitativo, el tipo se constituyó por el descriptivo, pero su nivel se adecuó con el correlacional-transversal y su diseño se conformó por el no experimental. La población como el muestreo se calculó 126 compañías exportadoras. El resultado es que la innovación y el consejo de administración influyen decisivamente en el avance de las chicas y regulares

compañías comerciales, en las que los ejecutivos se encuentran principalmente con activos, habilidades e información para lograr el desarrollo. El estudio añade a la redacción pruebas de observación de estas conexiones, ya que las pesquisas precedentes se han concentrado en el progreso de los productos básicos de este tipo de organizaciones o en el estudio de su desarrollo sin centrarse en los productores. Termina con la importancia para los directores de estas organizaciones comerciales, a la vista del hecho de que, al ampliar la innovación y el consejo en estas organizaciones, se amplía su capacidad creativa.

2. **Soto. Vargas (2019)**, En el artículo titulado “Capacidades tecnológicas y competencia en las compañías exportadoras de berries de Jalisco”. Repositorio de la Red Internacional de Indagadores. España. El propósito fue decidir la forma en que las competencias mecánicas están conectadas con la formalidad en las organizaciones de comercio de productos de bayas en Jalisco. El método se adecuó su tipo conformado por el exploratorio y su nivel se compuso por el descriptivo. Con el ascenso de la Industria 4.0, la ocupación de innovaciones, la informatización y el equipamiento de alto nivel se han difundido en el área agrícola, ampliando la eficiencia, disminuyendo el efecto natural y desarrollando aún más la calidad de los artículos. México es uno de los fundamentales productores de berries del planeta. Sin embargo, durante mucho tiempo se ha situado como el principal fabricante de alimentos, explícitamente los alimentos cultivados desde la tierra la formación ha abordado un efecto monetario y social, por ser una horticultura inventiva y manejable. El Territorio de Jalisco aporta el 76% de las frambuesas y el 46% de los arándanos de toda la red pública.
3. **Sántiz (2018)**, En su tesis “Crecimiento de capacidades e innovación en corporaciones de pequeños productores de café en municipios de Los Altos de Chiapas”. Universidad Autónoma de Chiapas. Chiapas-México. Esta propuesta presenta un estudio de la mejora de los límites y avances en las entidades de productores pequeños Batzil Winiketik y Kulaktik que tienen influencia en los distritos de Tenejapa, Oxchuc y San Juan Cancuc en la provincia de Chiapas. El café es económicamente importante en estos distritos, siendo un artículo que se intercambia desde el mercado cercano hasta el mercado mundial. Las entidades quebradas han generado procesos que les han permitido entrar en el mercado natural. El progreso de la elaboración tradicional a la elaboración natural ha provocado cambios útiles, jerárquicos y empresariales específicos que se han inclinado hacia los procesos de avance en los pequeños fabricantes. En estas entidades se reconocen distintos tipos de límites, con mejoras en la entidad Kulaktik, lo que se atribuye a tener más tiempo en la zona y a haber unido una

construcción con métodos más formalizados, mientras que Batzil Winiketik está empezando a formalizar su metodología y ha impulsado el expreso natural. En los dos casos, se han beneficiado de una ampliación de su remuneración, lo que les permite desarrollar aún más sus entornos cotidianos de forma significativa.

Antecedentes nacionales

- 1. Acuña (2021),** En su tesis “Competitividad de la sociedad y desempeño organizacional en la compañía exportadora agrícola Sol de Olmos SAC, Barranca, 2020”. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Huacho-Perú. El propósito era exponer lo que significa la seriedad de la organización para la presentación jerárquica en la organización Agroexportadora-2020. El método se conformó por el tipo adecuado la aplicada, su nivel fue idóneo el explicativo, pero su diseño se constituyó por el no experimental. El muestreo se calculó por 49 participantes en base a la población que se compuso por 56. Como resultado en cuanto a la seriedad, el 14,3% refirió que la organización no lleva nunca un desarrollo palpable de la paga genuina producida por su movimiento, el 46,9% refirió que ocasionalmente, por cuenta del 38,8% refirió que bastante a menudo. De la misma manera, en lo que respecta a la ejecución autorizada, el 65,3% expresó que la organización aplica la viabilidad y la productividad en la ejecución de las tareas fundamentales del concierto y el 34,7% dijo que con bastante frecuencia. Se razonó que existe una conexión verdadera módica y excepcionalmente crítica ($p = 0,003 < 0,05$; $r = 0,412$), con lo que se infiere que la seriedad de la organización impacta esencialmente en la ejecución jerárquica en la organización exportadora agrícola Sol de Olmos S.A.C., Barranca, 2020.
- 2. Caro. Ponce. (2020),** En su tesis “La conexión de la innovación tecnológica y el desempeño exportador de las compañías exportadoras agrícolas peruanas del sector frutas frescas mediante el tiempo 2012-2020”. Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas. Lima-Perú. El propósito fue decidir si el avance mecánico está conectado con la ejecución del producto de las organizaciones agroexportadoras de productos orgánicos nuevos del Perú, 2012-2020. El método se enfocó en lo cuantitativo, su tipo se conformó por el descriptivo, pero su nivel se constituyó por el descriptivo correlacional y su diseño se conformó por el no experimental. La población como el muestreo se conformó por 20 compañías agroexportadoras. Con respecto a los resultados alcanzados por medio del método Rho Spearman, se aprobó que el avance mecánico está decididamente conectado con la ejecución de productos básicos de las organizaciones exportadoras agrícolas del Perú de nuevos productos naturales mediante el tiempo 2012-2020. En todo caso, al detallar cada aspecto libremente, se encontró que el avance del

sistema tiene una relación más fundamentada con la ejecución de los envíos que el desarrollo de los artículos, ya que esta última opción es todavía un tipo de desarrollo menos evolucionado por parte de las organizaciones agroexportadoras peruanas de nuevos productos orgánicos, debido a los grandes grados de compra requeridos.

3. **Miguel (2019).** En su tesis “Planteamientos competitivos para el desarrollo de la compañía exportadora agrícola Hortifrut del Distrito de Chao, 2019”. Universidad Cesar Vallejo. Trujillo-Perú. La finalidad fue decidir el nivel de técnicas de corte para el mejoramiento de la organización exportadora agrícola Hortifrut del Distrito-2019. El método se su tipo este compuesto por el descriptivo, el nivel se conformó por el Transversal y su diseño se adecuo por el no experimental. El muestreo como la población se constituyó por 160 participantes. Se obtuvo resultados que justifican la decisión, el nivel de las técnicas de corte, donde aparece a través de sus aspectos con sus frecuencias y tasas independientes, comparable a la iniciativa de gastos está en un grado aceptable con el 61,9%, igualmente el 37,5% está en un nivel habitual la iniciativa de gastos de esta organización agrocomercial de esta manera con el segundo aspecto que es la separación está en un nivel ordinario con el 53. 8% y 41,9% la separación está en un nivel aceptable, por último, el tercer aspecto enfoque o división está en un grado aceptable con 61%, para completar 33% la metodología o división de la organización exportadora agrícola está en un grado estándar, mostrando a pensar los resultados la especulación de exploración se descarta a la luz del hecho de que las técnicas graves para la mejora de la organización agroexportadora Hortifrut son malas.
4. **Inga. Pari. (2018),** En el artículo “Innovación en las compañías agroexportadoras de la región Junín 2017”. En la Revista Prospectiva Universitaria. Huancayo-Perú. El propósito fue decidir el impacto de los avances de artículos, procedimientos, jerárquicos y de mercado (publicidad) en los negocios de las organizaciones agroexportadoras en Junín. El método se conformó por tipo adecuado el explicativo, su nivel se compuso por el transversal-correlacional y su diseño se constituyó por el no experimental. Para la población y su muestreo se calculó 36 compañías agroexportadoras. El resultado demuestra que el modelo propuesto muestra que el avance en conjunto da sentido ($\text{sig.} < 0,05$) a las agroexportaciones, explícitamente, al desarrollo del rubro, del ciclo y del mercado ($R\text{-cuadrado}=0,80$; $F\text{-stat}=42,76$). Además, el desarrollo jerárquico no da sentido a los grados de las ofertas de productos básicos, pero se incorporaría dentro de los diferentes tipos de

avance, pensando que una adecuada vinculación toma en consideración grandes introducciones de artículos, ciclos suficientes y sistemas de mercado.

Antecedentes locales

Del análisis y búsqueda bibliográfica de estudios relacionados a las inestables de análisis, se resolvió que no existen.

C. Bases teóricas

i) Capacidad de innovación

Para Saavedra y Alonso (2019) caracteriza que el avance puede aludir igualmente a la ejecución de diversas estructuras autorizadas que se generan con toda la intención de localizar respuestas a nuevas cuestiones o nuevos escenarios de manera exitosa.

Ballesteros y Barriga (2019) notan que el efecto del desarrollo asume una parte significativa para los envíos, ya que se obtiene un resultado beneficioso en la expansión de la eficiencia y seriedad de la organización. Del mismo modo, el desarrollo en las organizaciones es uno de los elementos críticos para situarse en el mercado global.

En muchos eventos la expresión desarrollo se relaciona con innovación, puesto que la innovación es la pieza primordial del paso inicial de un emprendimiento que una organización tiene como prioridad principal. El avance sugiere riesgo, por lo que no es reconocido por todas las organizaciones en general, sin embargo, las personas que se ocupan de su recepción, logran la seriedad, pero además se dan cuenta de cómo fomentar en el campo financiero y proporcionar sus artículos o servicios con elementos inconfundibles que son extremadamente difíciles de igualar debido a su competencia inmediata.

Características

Los atributos del avance responden a lo siguiente:

- Debe suponer un coste de desarrollo ventajoso.
- El desarrollo debería ajustarse a las preferencias e inclinaciones que tengan los clientes.
- Debe ser cuantificable, de esta manera será factible notar los resultados dados por la recepción del avance.

Sus dimensiones son:

a) Innovación de productos.

Es la presentación de un artículo o servicio al emporio, suele ser un artículo inédito, afinado o introducido de nuevo. Con frecuencia, se trata de una mejora de los detalles, las piezas y los materiales especializados. Además, en la comodidad del artículo u otros atributos prácticos. El desarrollo de

artículos es el núcleo de las asociaciones imaginativas y proporciona una ventaja increíble en los sectores comerciales existentes y en los nuevos. El desarrollo de artículos suele ser determinado, con la intención de alcanzar al emporio acomodada para el artículo ideal al coste perfecto.

Asimismo, es un mecanismo principal para seguir desarrollando la eficiencia, la eficacia y el desarrollo financiero en el ámbito rural. A través del avance útil, los fabricantes y los granjeros se benefician decididamente con una creación ampliada, mejores artículos, medios de vida más elevados y una ventaja más notable en el interior de la escala de valores. Últimamente, esta idea se ha desarrollado de acuerdo con los nuevos patrones naturales eco-acomodantes.

Asimismo, Ramírez y Reyes (2019) plantean que, los mercados y la innovación son partes fundamentales que originan la mejora de otro artículo y, para mejorar en el artículo, se necesita nueva información o procedimientos o una relación de ambos. Por último, señalan que para que el desarrollo del producto se dé dentro de una organización, ésta debe tener una tendencia innovadora que le permita servir a sus clientes de acuerdo a sus características.

b) Innovación de procesos.

Tiende a determinarse la modificación o la actualización de varios métodos y procedimientos utilizados actualmente en el desarrollo de artículos. Alude a cualquier mejora realizada durante el tiempo de elaboración, transporte, empaquetado, promoción, proyecto, etc.

Alude además a la presentación de procedimientos de elaboración o difusión nuevos o fundamentalmente más desarrollados. El desarrollo de los procesos implica grandes cambios dentro de una compañía. Por fin, el avance de procesos intenta disminuir el gasto de constitución o circulación, trabajar en la calidad, etc.

Se caracteriza por ser un gran cambio en la forma de realizar una determinada empresa. Sea como fuere, para que una interacción sea vista como un avance debe haber una enorme mejora. Para Zayas (2018) referido en la prospectiva mundial demuestra que el área rural expande su presentación por cuenta del avance y el giro mecánico.

Entonces, para que el avance de los procesos ocurra, deberían ejecutarse o mejorarse los actuales para construir la destreza de la organización.

c) Innovación de tecnología.

Se trata de un conjunto de acciones que se acercan a las organizaciones con una alta probabilidad de mejora y la habilidad de realizarla después de entrar en el mercado, en lugar de las organizaciones con años adicionales en el negocio que están menos inclinadas a mejorar a la vista del hecho de que han estado en un modelo similar durante mucho tiempo, pocos pueden desplegar la mejora, mientras que otros probablemente no van a lograr el objetivo.

Según Karabulut (2015) el desarrollo mecánico se caracteriza como la presentación de cambios dentro de la organización, que pueden ser iniciados por la propia organización o pueden obtener caracteres de una organización más en su área, ya sea pública o global.

Asimismo, es la interacción realizada por una organización para la mejora de nuevos artículos, servicios o cambio de algo muy similar, utilizando mecanismos innovadores. El avance mecánico puede ser gradual o problemático. Por último, el desarrollo mecánico depende de la fabricación de un componente que no existe o que presenta una mejora eminente respecto al pasado.

El progreso mecánico es la interacción por la cual una sociedad hace otro producto, significativamente labora sobre los atributos de uno reciente, incluyendo herramientas innovadoras como transporte. Esta es una idea que puede incluir distintas actividades, por lo que se pueden aclarar cuatro tipos de desarrollo mecánico: continuo, problemático, mantenible y revolucionario. (Banco de Santander, 2021).

Características

Posee las cualidades adjuntas:

- El avance debe ser imaginativo, ya que una prioridad la capacidad de entregar cosas nuevas e importantes.
- Debe ser plausible para tener la opción de cambiar o ajustar un elemento concreto con desarrollos mecánicos.
- Su ejecución debe ser suficiente y competente para tener la opción de proyectar elementos y series.

ii) Desarrollo exportador

Según Alvarado (2021), tiene sentido que la internacionalización de las organizaciones aborde un método significativo de preparación de las organizaciones en cuanto a las diversas dificultades que implican todos los activos adecuados a su disposición para lograr el desarrollo de su acción

monetaria, la eficiencia y el beneficio, logrando en consecuencia una ejecución superior del producto en sectores empresariales extranjeros.

Con el tiempo, han surgido algunas escalas de estimación para cuantificar la ejecución comercial; no obstante, la ejecución de los envíos es una idea desconcertante que necesita puntos de vista alternativos para ser evaluada.

Por otra parte, es una proporción de los cumplimientos de la asociación en lo que refiere a los convenios, la parte de la industria global, el beneficio y los ingresos por acuerdo. Asimismo, incorporan el cumplimiento de sus compradores y la visión general del artículo presentado como archivos de estimación.

La importancia de las organizaciones en el desarrollo local

La compañía asume un papel importante en la mejora del entorno, ya que, con el apoyo de los agentes de la zona en el establecimiento de acuerdos y objetivos normales, pueden canalizar los proyectos que pueden dar respuesta a las distintas necesidades de la zona. Por ello, los agentes del entorno tienen que organizarse para participar y llevar a cabo actividades conjuntas, lo cual es importante porque la asociación es un instrumento para lograr un objetivo común.

La organización es un requisito para que los socios se organicen con el fin de alcanzar los objetivos habituales. La vinculación de los socios en torno a un objetivo o tareas típicas es pertinente según la perspectiva del giro cercano, ya que la conglomeración de esfuerzos y activos hace posible crear y llevar a cabo sistemas para explotar los activos endógenos y da unión y significado a los impulsos cercanos.

En los distintos ámbitos, el grado de relación de los agentes de seguridad es único, esto se debe a los límites, intereses y objetivos específicos de los agentes de seguridad. Continuando con realizadores similares, consideran que la verbalización de las impulsiones se relaciona con el límite jerárquico y alude a las habilidades, oportunidades de actividad y activos utilizados por los socios del vecindario para ordenarse en torno a un objetivo típico de cambio subjetivo y apoyado de los entornos cotidianos de una sociedad cercana.

Esto sugiere que, además de tener objetivos normales, realizan tareas normales con componentes institucionales que han sido diseñados. De este modo, el límite jerárquico de los agentes de proximidad es definitivo en lo que respecta al impulso y al punto focal de los procesos de progreso del entorno.

Por lo tanto, la organización de los agentes de la localidad debe perseguir metas normales, aunque es importante conformar una cultura de autoridad y fomentar

las habilidades jerárquicas para lograr mejores resultados que promuevan la mejora de su satisfacción personal.

El apoyo influye al desempeño organizacional

En la práctica diaria de la administración, la figura de ayuda la condición de presentación superior puede sin duda desestimarse, pero tal desconsideración tiene un coste gigantesco. De hecho, incluso el individuo más capacitado no puede llevar a cabo la presentación normal en el caso de que el sujeto en duda no tenga la ayuda adecuada. Para utilizar sus capacidades de forma adecuada, el personal académico necesita los medios vitales, metas y órdenes objetivas, ninguna norma de trabajo y obstáculos superfluos, gran innovación y aportación de ejecución. La concesión de permisos y otros apoyos laborales es una capacidad de administración fundamental. No obstante, la mejor información sobre la ayuda que se espera del personal real.

Características

Corresponden a lo siguiente:

- Ampliar el beneficio.
- Entrar en nuevos sectores empresariales.
- Incrementar la situación del mercado.
- Captar nuevas secciones de usuarios.
- Establecer los fundamentos para una futura extensión mundial.
- Trabajar en la ejecución monetaria.
- Seguir desarrollando el límite de crecimiento.
- Trabajar en la mano superior.

a) Ventas.

Los tratos comerciales aluden a los aspectos relacionados con el trato o la cuantía de servicios y artículos que vende una organización en el exterior de la región pública en un plazo determinado.

Alude a la salida del artículo del dominio público, decidida a incrementar los negocios y a internacionalizar el artículo. Asimismo, es la actividad de vender un artículo o un servicio en el mercado mundial con fines financieros. Además, mediante los tratos comerciales se puede decidir el pago durante un periodo determinado. Uno de los enfoques para estimar la mundialización de las organizaciones es a través de los acuerdos mundiales.

b) Participación de mercado.

Se trata de un artículo que posee un lugar particular y útil en la búsqueda y en las personalidades de los compradores objetivos, correspondientes a los artículos competidores.

Suponiendo que los costes del sector empresarial fueran más elevados, los ímpetus de las organizaciones para ampliarse eran mayores. Según una definición generalmente utilizada, la globalización es la realización de actividades globales de una organización en el extranjero. (Spencer, 2018) Asimismo, es el nivel de elaboración vendido en clasificación similar y mercado explícito por una organización en correspondencia con la oferta general de elaboración comparable de diferentes organizaciones. Para computar el porcentaje de la distribución, la organización debe evaluar sus ingresos completos en un período de tiempo específico y dividirlo por los ingresos de toda la industria en un período de tiempo similar. Por último, la parte del pastel es importante para pensar y ejecutar sistemas dentro de las organizaciones. (Vitor, 2021)

c) Objetivos estratégicos.

- **Mejoras en la competitividad:** Es esta una variable decisiva que impacta en la intensidad de las organizaciones. Tiende a ser caracterizada como la capacidad de construir el pedazo de la torta de una organización por medio de la ejecución de progreso en sus rubros o potencialmente desarrollos que le consienten producir una ventaja sobre sus rivales.
- **Mejoras en la productividad:** La eficiencia acentúa esencialmente la conexión entre el artículo entregado y el esfuerzo empleado en el centro de creación; de este modo, la productividad se logra mediante la mezcla de innovación consolidada mediante la muestra de trabajo.

A) Marco conceptual

- **Capacidad de innovación:** La habilidad de la compañía para hacer que se cumpla, límite de retención de información, activo humano clave los ejecutivos, mostrando la junta, organización y relación provincial la junta para hacer persistentemente una interpretación de la información y los activos en los resultados del negocio. Avances mecánicos y no especializados y su situación en el ámbito de la gestión.
- **Desarrollo exportador:** La organización se adentra en sectores empresariales extranjeros con la firme finalidad de colaborar a la perfección de su negocio, el estudio de estima y el giro monetario público. Por otra parte, tiende a estar

conectado con el grado de productos básicos de una nación y su expansión en cantidades, así como el impulso del beneficio y la fuerza del nivel de ofertas de productos.

- **Competitividad:** Es conseguir que la entidad se apoye en diversos procedimientos, como trabajar en la administración monetaria, aportar recursos que permitan un desarrollo más notable en nuevos artículos y ciclos, lograr una eficiencia y unos aumentos de capital superiores a los de los contendientes; disminuir sus gastos o aplicar una descentralización de la creación a través de técnicas de emprendimiento o de autorización en el extranjero.
- **Innovación:** El desarrollo incluye la consideración de nuevos artículos, procesos o estrategias fundamentalmente más desarrolladas que ayudan a trabajar en las expectativas de las comodidades diarias. Además, es la utilización de nuevas técnicas y enfoques para hacer las cosas, el desarrollo se introduce como otro plan de artículos, procesos, un mejor enfoque para la venta, la organización, entre otros; logrando que la organización que lo aplica pueda lograr manos superiores manejables.
- **Exportación:** El envío es la oferta de artículos o servicios elaborados en un país a ocupantes de otro país. Por otra parte, es el envío de bienes destinados a ser usados o utilizados dentro de otra nación. Las organizaciones podrán comerciar con sus mercancías o potencialmente beneficios de forma directa o indirecta siempre que se ajusten a las directrices establecidas. Por último, los intercambios contribuyen a la mejora monetaria de la nación, producen ocupaciones y están dirigidos por el Estado.

B) Problemas de la investigación

a. Problema general

¿De qué manera la capacidad de innovación se relaciona con el desarrollo exportador de las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022?

b. Problemas específicos

1. ¿De qué manera la capacidad de innovación se relaciona con las ventas en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022?
2. ¿De qué manera la capacidad de innovación se relaciona con la participación de mercado en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022?
3. ¿De qué manera la capacidad de innovación se relaciona con los objetivos estratégicos en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022?

C) Justificación

Justificación práctica: El actual análisis se estima de gran provecho puesto que permitirá a las organizaciones agroexportadoras de la zona de Ica acceder a sectores

empresariales de ámbito mundial, entrar en nuevos sectores empresariales, desarrollar más los procesos de fabricación y avance, permitiéndoles posteriormente ofrecer mayores artículos con mayor valor añadido que aumenten su seriedad.

Justificación teórica: A nivel hipotético, el estudio nace como consecuencia de la necesidad de cubrir las deficiencias de información con respecto a los factores de desarrollo y mejora de los productos, por lo que este estudio supone organizar los datos hipotéticos sobre los factores concentrados para su mejor comprensión.

Justificación metodológica: Los compromisos sistémicos de este estudio residen en las estrategias de examen elegidas, los procedimientos de recopilación y tratamiento de la información y los procedimientos de prueba elegidos para la indagación, una línea de técnicas de exploración que también puede ser utilizada por diferentes científicos.

D) Objetivos de la investigación

a. Objetivo general

Determinar como la capacidad de innovación se relaciona con el desarrollo exportador de las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

b. Objetivos específicos

1. Determinar como la capacidad de innovación se relaciona con las ventas en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.
2. Determinar como la capacidad de innovación se relaciona con la participación de mercado en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.
3. Determinar como la capacidad de innovación se relaciona con los objetivos estratégicos en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

E) Hipótesis de la investigación

a. Hipótesis general

La capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con el desarrollo exportador de las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

b. Hipótesis específicas

1. La capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con las ventas en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.
2. La capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con la participación de mercado en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.
3. La capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con los objetivos estratégicos en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

F) Variables de la investigación

a. Variable independiente

Capacidad de innovación

La compañía supervisa de forma decisiva el límite de retención de la información, el activo humano vital de los ejecutivos, la publicidad de la junta, la relación territorial y la organización de la junta, y la capacidad de hacer persistentemente una interpretación de la información y los activos en los resultados empresariales. Desarrollos mecánicos y no especializados y su situación en el mercado.

b. Variable dependiente

Desarrollo exportador

La organización entra en sectores empresariales extranjeros con el objetivo constante de contribuir al avance de su negocio, a la creación de estima y al giro financiero público.

c. Variable interviniente

Liderazgo gerencial.

G) Operacionalización de variables

Tabla 1

Matriz de operacionalización de variable (X): Capacidad de innovación

Título: Capacidad de innovación y desarrollo exportador de las empresas agroexportadoras de la provincia de ICA, 2022.				
Variable (X)	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores
Capacidad de innovación.	Según Ortuño & Valencia, (2022), es un componente decisivo para establecer el lugar serio de las organizaciones en este nuevo clima y refleja la mentalidad de las organizaciones y los países a pesar del cambio. En un entorno en el que numerosas empresas se coordinan hacia las naciones emergentes y teniendo en cuenta que desde estas naciones se comercializan artículos mecánicamente avanzados, la capacidad de mejora adquiere una pertinencia más destacada para mantenerse en posiciones serias.	La capacidad de innovación será medida mediante la innovación de artículos, innovación de desarrollo y la innovación de tecnología.	Innovación de productos.	• Nivel de calidad. • Nuevos insumos.
			Innovación de procesos.	• Control de costos. • Capacitación.
			Innovación de tecnología.	• Sistema de riego. • Uso de máquinas y equipos.

Nota. Elaboración propia (2022).

Tabla 2

Matriz de operacionalización de variable (Y): Desarrollo exportador

Título: Capacidad de innovación y desarrollo exportador de las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.				
Variable (Y)	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores
Desarrollo exportador.	Según Caro & Ponce (2020), la ejecución de los envíos se caracteriza por ser la forma en que se estiman los objetivos de la organización comparables al intercambio extranjero, a través de la preparación y ejecución de metodologías.	El desarrollo exportador será medido mediante las ventas, participación de mercado y los objetivos estratégicos.	Ventas.	• Ventas de exportación. • Valor de exportación.
			Participación de mercado.	• Ingreso a mercados. • Mejoras en la competitividad. • Mejoras en la productividad.
			Objetivos estratégicos.	

Nota. Elaboración propia (2022).

II. ESTRATEGIA METODOLÓGICA

A. Tipo, nivel y diseño de investigación

a. Tipo de investigación

Este tipo de análisis es una investigación descriptiva, para Aguirre & Flores (2021) define porque el objetivo central de la indagación es describir el fenómeno, la situación, y el cuestionario permite variables conocer las estadísticas descriptivas usando series de datos para cada variable, cuantifican sus cambios y usan coeficientes de correlación para establecer dos relaciones.

b. Nivel de investigación

El nivel seleccionado fue correlacional, para Muriel & Pairazaman (2022) explica que cuando se habla de correlacional es porque se busca establecer la relación; de manera que se buscará establecer el vínculo entre ellas.

c. Diseño de investigación

Se emplea un modelo no experimental, según Acuña (2021), consiste que debido a que se lleva a cabo la observación de las variables en su ambiente natural, sin la introducción de factores externos.

B. Población, muestra materia de investigación

a. Población

Se utilizará una población de 70 trabajadores de compañías exportadoras agrícolas de la región de Ica.

b. Muestra

Se utilizará una muestra de 60 trabajadores de compañías exportadoras agrícolas de la región de Ica.

$$n = \frac{S^2xNxPxR}{E^2x(N-1) + S^2xPxR}$$

$$n = \frac{1.96^2x70x0.5x0.5}{0.05^2x(70-1) + 1.96^2x0.5x0.5} = 60$$

C. Técnica de recolección de datos

- El método usado es la indagación, que se lleva a cabo aplicando una encuesta a una muestra de individuos. Las averiguaciones producen informes sobre los juicios, posturas y comportamiento de los habitantes.

D. Instrumentos de recolección de datos

- Un cuestionario se utiliza como herramienta y se determina como un instrumento de indagación que consiste en un grupo de interrogantes u otro

tipo de instrucciones con el fin de recaudar informes de los indagados.

Acostumbran ser una mezcla de interrogantes abiertas y cerradas.

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

MS EXCEL. El programa se utilizará para detallar los datos y utilizar consultas para crear tablas.

SSPS. El paquete estadístico SPSS realizará los análisis correspondientes en tablas de frecuencia y gráficos basados en variables y dimensiones para probar las hipótesis propuestas

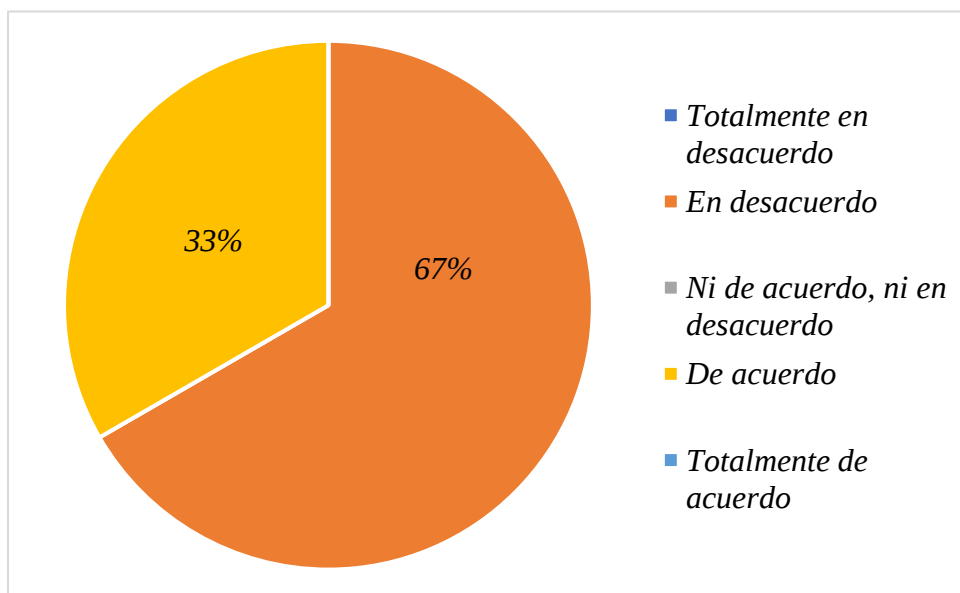
III. RESULTADOS

Tabla 3: Respuestas de la pregunta 01

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	40	67
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	20	33
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico 1: Respuestas de la pregunta 01



Elaboración: Propia

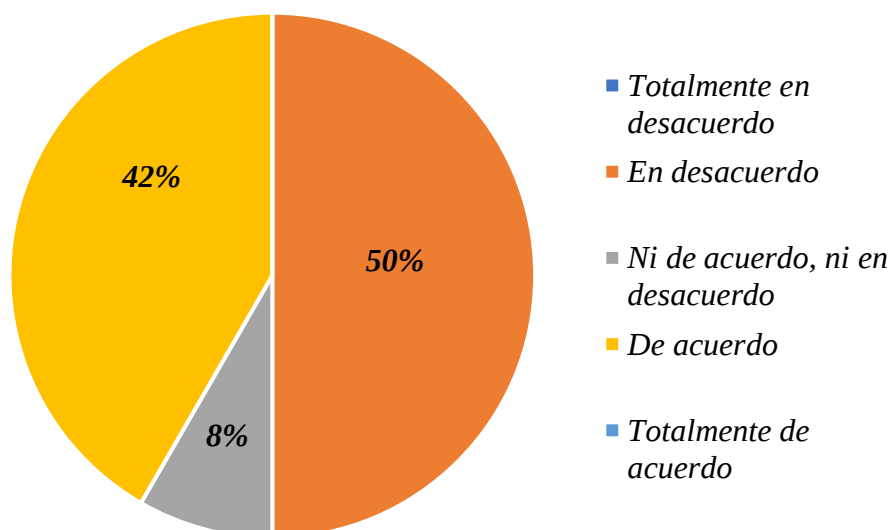
Interpretación: Mediante los datos recolectados podemos observar en la tabla y gráfico anterior que, el 67% de las personas encuestadas considera que la empresa desarrolla productos nuevos en términos de investigación y desarrollo, por otro lado, el 33% restante manifiesta estar de acuerdo.

Tabla N° 04: Respuestas de la pregunta 02

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	30	50
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	5	8
<i>De acuerdo</i>	25	42
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 02: Respuestas de la pregunta 02



Elaboración: Propia

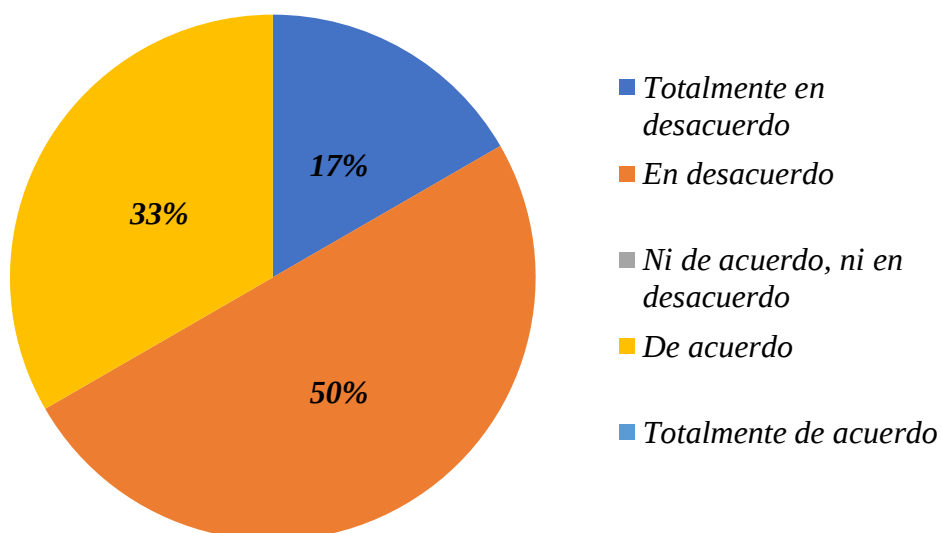
Interpretación: Después de la aplicación del instrumento, se puede observar en la tabla y gráfico anterior que el 50% de los encuestados manifiesta estar en desacuerdo con que la empresa tiene capacidad de desarrollo productos nuevos en un periodo de tiempo reducidos, le sigue el 42% que manifiesta de acuerdo, y solamente el 8% no está ni de acuerdo, ni en desacuerdo.

Tabla N° 05: Respuestas de la pregunta 03

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	10	17
<i>En desacuerdo</i>	30	50
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	20	33
<i>Totalmente de acuerdo</i>		0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 03: Respuestas de la pregunta 03



Elaboración: Propia

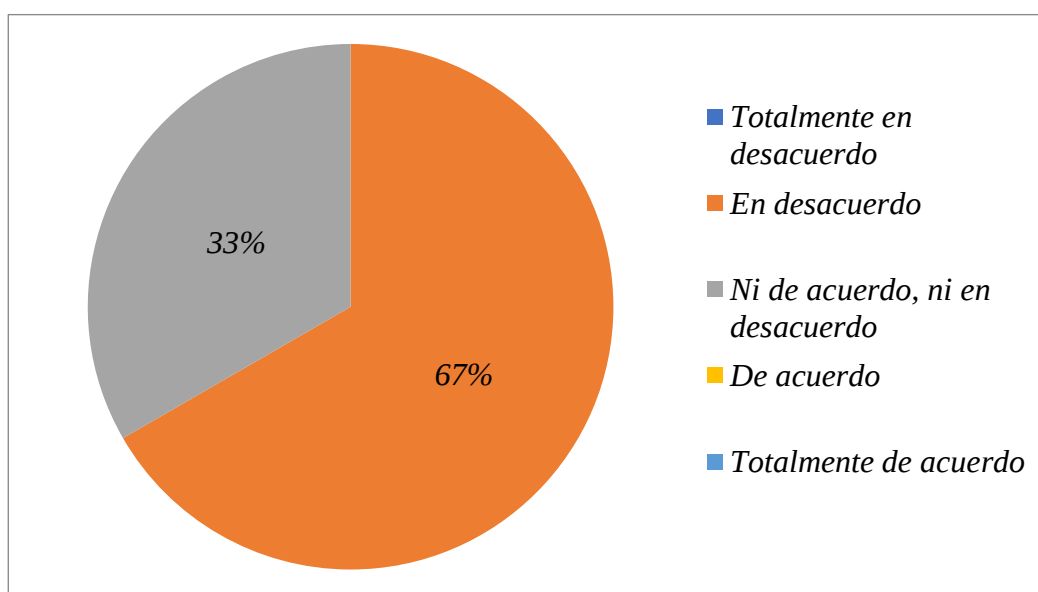
Interpretación: Después de la aplicación del instrumento, se puede observar en la tabla y gráfico anterior que el 50% de los indagados considera estar en desacuerdo que la compañía tiene la cabida de operar los sistemas universales de progreso de productos actuales. Finalmente, el 17% manifiesta estar totalmente en desacuerdo.

Tabla N° 06: Respuestas de la pregunta 04

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	40	67
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	20	33
<i>De acuerdo</i>	0	0
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 04: Respuestas de la pregunta 04



Elaboración: Propia

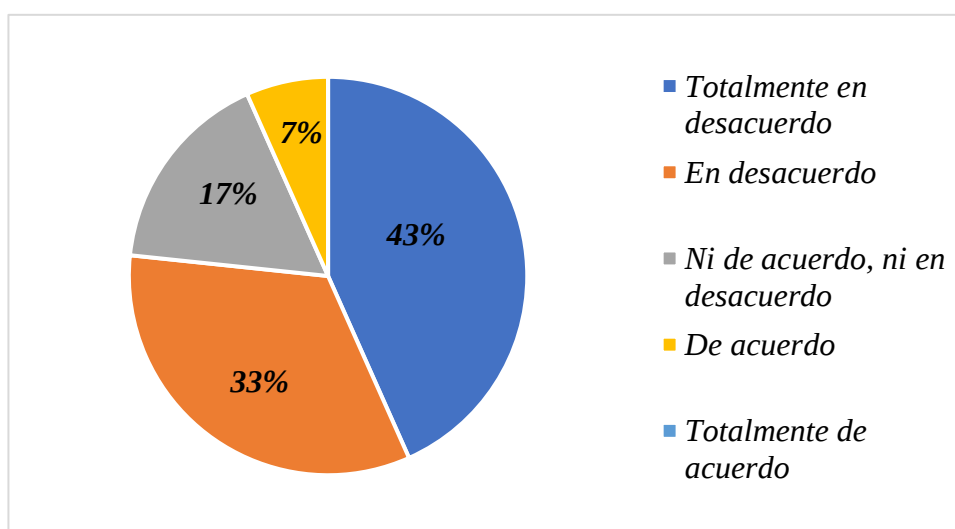
Interpretación: Mediante los datos recolectados podemos observar en la tabla y gráfico anterior que, el 67% de los encuestados se muestra en desacuerdo sobre que la empresa puede implementar con éxito productos nuevos para posteriormente exportarlos., le sigue el 33% que posee una postura neutral.

Tabla N° 07: Respuestas de la pregunta 05

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	26	43
<i>En desacuerdo</i>	20	33
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	10	17
<i>De acuerdo</i>	4	7
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 05: Respuestas de la pregunta 05



Elaboración: Propia

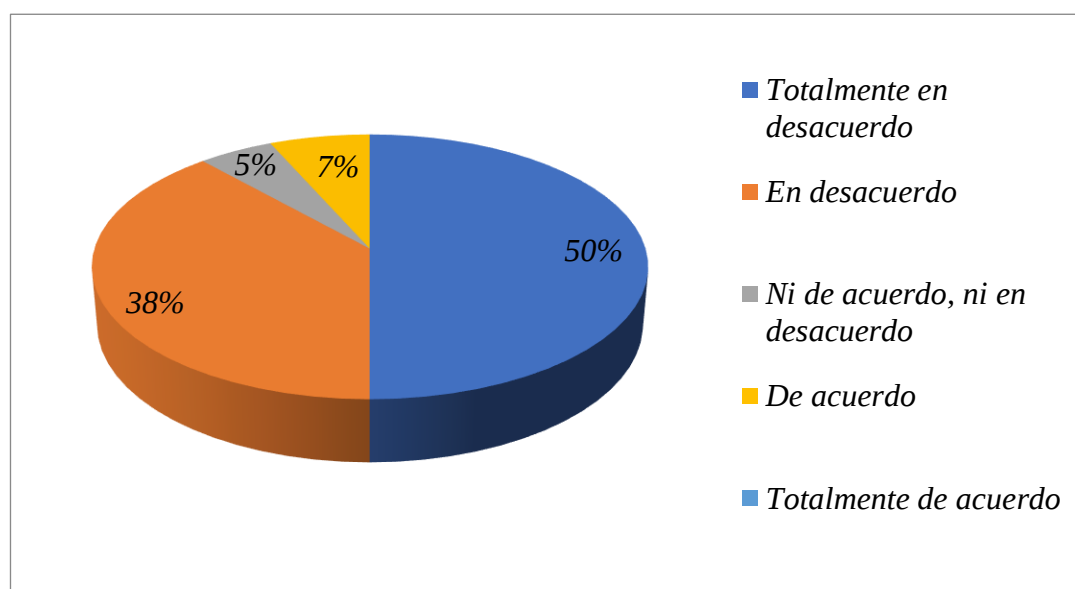
Interpretación: Después de la aplicación del instrumento, se puede observar en la tabla y gráfico anterior que el 43% manifiesta estar totalmente en desacuerdo sobre que la empresa por lo general intenta la implementación de ideas nuevas. Le sigue un 33% que manifiesta estar en desacuerdo, le sigue un 17% que posee una postura neutral, finalmente existe un 7% que manifiesta estar de acuerdo.

Tabla N° 08: Respuestas de la pregunta 06

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	30	50
<i>En desacuerdo</i>	23	38
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	3	5
<i>De acuerdo</i>	4	7
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 06: Respuestas de la pregunta 06



Elaboración: Propia

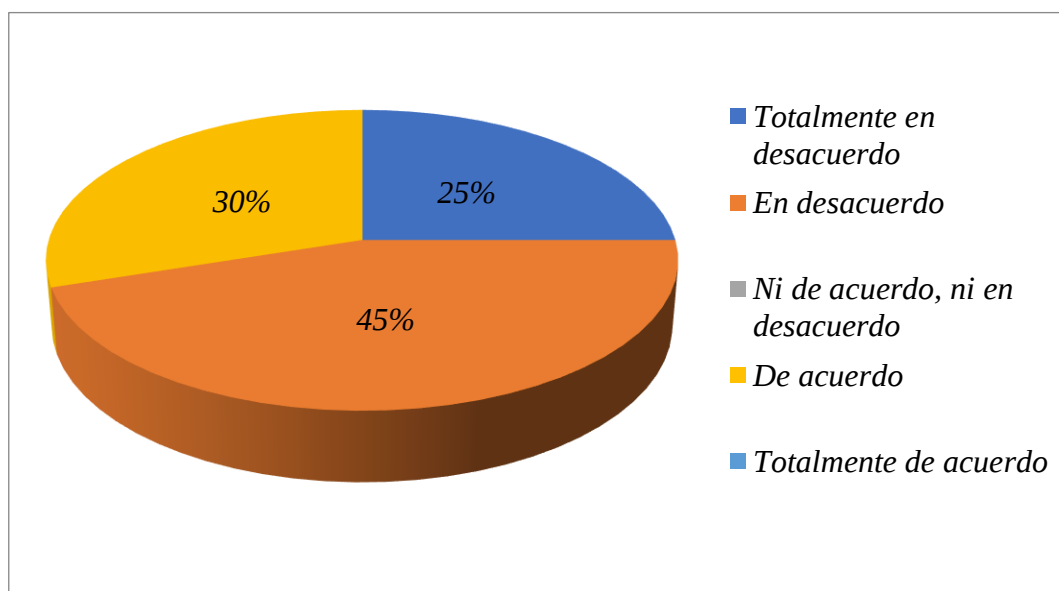
Interpretación: Después de la aplicación del instrumento, se puede observar en la tabla y gráfico anterior que el 50% de los encuestados expresa estar totalmente en desacuerdo sobre que la empresa frecuentemente busca métodos para mejorar los procesos, le sigue el 38% que manifiesta estar en desacuerdo, el 7% se expresa estar de acuerdo. Finalmente, solamente el 5% posee una postura neutral.

Tabla N° 09: Respuestas de la pregunta 07

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	15	25
<i>En desacuerdo</i>	27	45
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	18	30
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 07: Respuestas de la pregunta 07



Elaboración: Propia

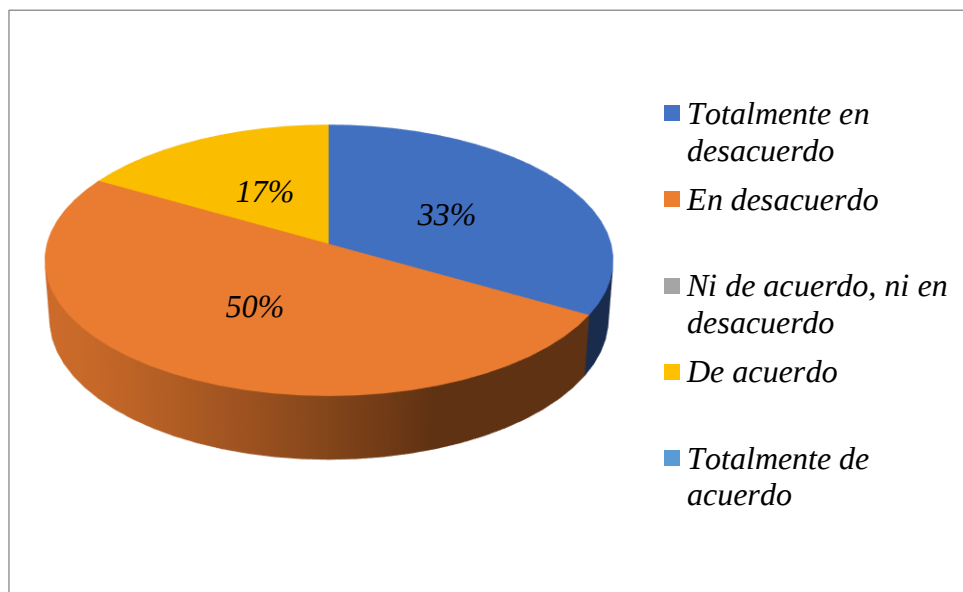
Interpretación: Después de la aplicación del instrumento, se puede observar en la tabla y gráfico anterior que el 45% de los encuestados expresa estar en desacuerdo sobre que la empresa frecuentemente implementa maquinaria y tecnología nueva. Por otro lado, existe un 30% que manifiesta estar de acuerdo y finalmente existe un 25% que está absolutamente en desacuerdo.

Tabla N° 10: Respuestas de la pregunta 08

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	20	33
<i>En desacuerdo</i>	30	50
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	10	17
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 08: Respuestas de la pregunta 08



Elaboración: Propia

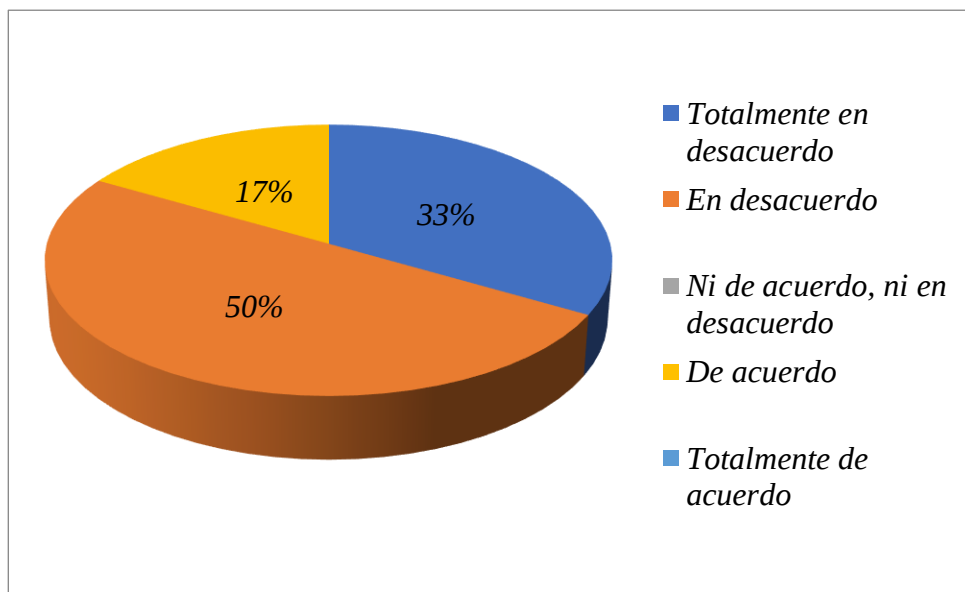
Interpretación: Después de la aplicación del instrumento, se puede observar en la tabla y gráfico anterior que el 50% manifiesta estar en desacuerdo sobre que En la empresa la cooperación interna es muy importante para el desarrollo de las estrategias de innovación. Le sigue un 33% que expresa estar totalmente en desacuerdo y solo el 17% manifiesta estar de acuerdo.

Tabla N° 11: Respuestas de la pregunta 09

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	20	33
<i>En desacuerdo</i>	30	50
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	10	17
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 09: Respuestas de la pregunta 09



Elaboración: Propia

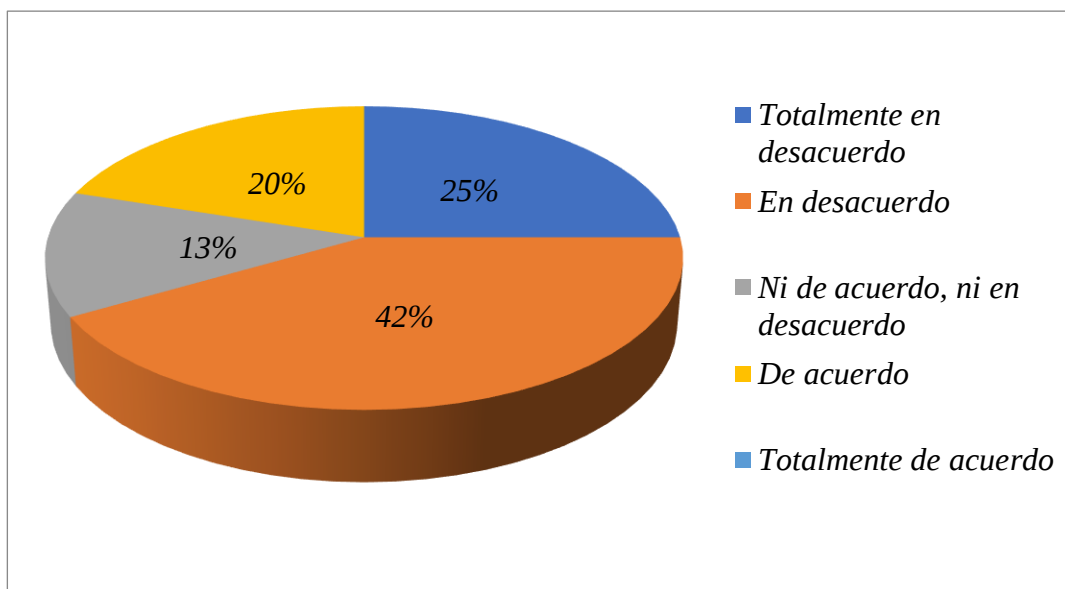
Interpretación: Después de la aplicación del instrumento, se puede observar en la tabla y gráfico anterior que el 50% manifiesta estar en desacuerdo sobre que la empresa busca mejorar el convenio y la ética de los colaboradores como parte de su estrategia de innovación. Le sigue un 33% que expresa estar totalmente en desacuerdo y solo el 17% manifiesta estar de acuerdo.

Tabla N° 12: Respuestas de la pregunta 10

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	15	25
<i>En desacuerdo</i>	25	42
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	8	13
<i>De acuerdo</i>	12	20
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 10: Respuestas de la pregunta 10



Elaboración: Propia

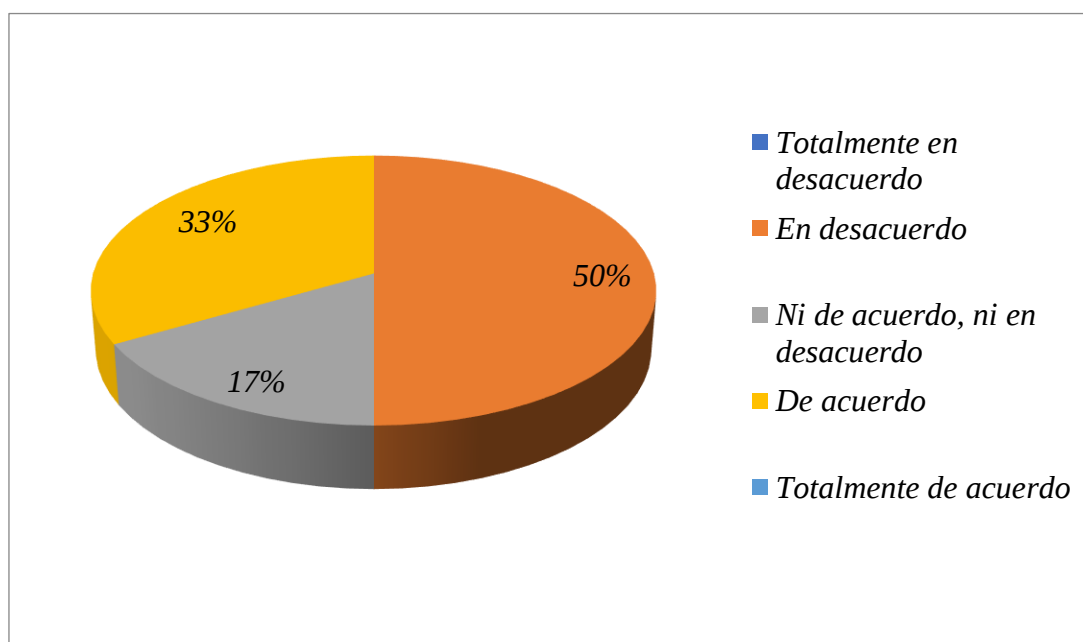
Interpretación: En la tabla y gráfica anterior se puede observar que, el 42% de los indagados expresa estar en desacuerdo sobre que la empresa mediante la formulación de estrategias de innovación aumento las habilidades de los trabajadores. Le sigue un 25% que expresa estar totalmente en desacuerdo, un 20% que expresa estar de acuerdo y solamente el 13% se muestra neutral.

Tabla N° 13: Respuestas de la pregunta 11

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	30	50
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	10	17
<i>De acuerdo</i>	20	33
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
Total	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 11: Respuestas de la pregunta 11



Elaboración: Propia

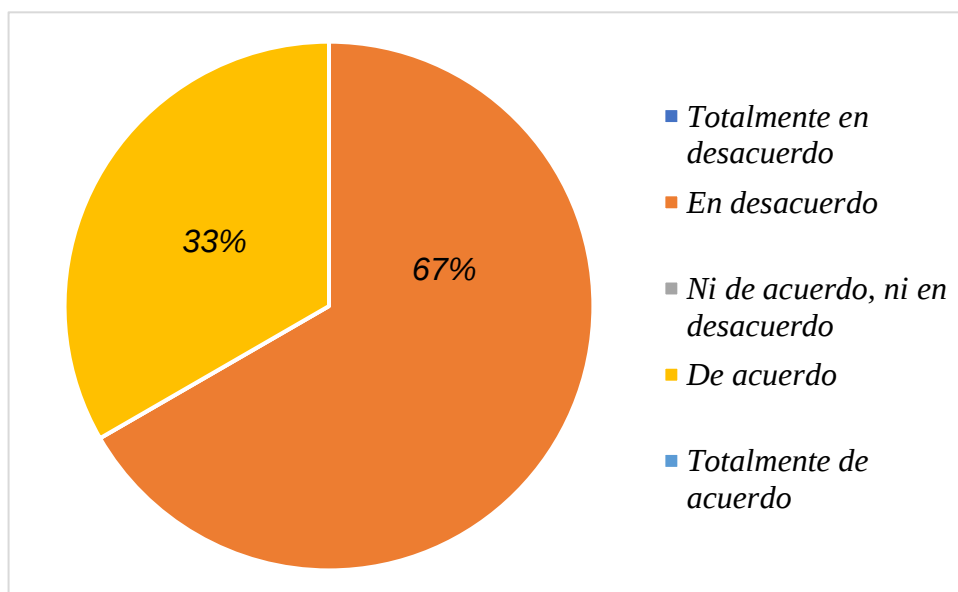
Interpretación: De los resultados conseguidos, se puede apreciar en la tabla y gráfico anterior que el 50% de los encuestados manifiesta estar en desacuerdo sobre que en la empresa siempre se busca implementar tecnología de alta calidad. Le sigue un 33% que manifiesta estar de acuerdo y solamente el 17% se muestra neutral.

Tabla N° 14: Respuestas de la pregunta 12

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	40	67
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	20	33
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 12: Respuestas de la pregunta 12



Elaboración: Propia

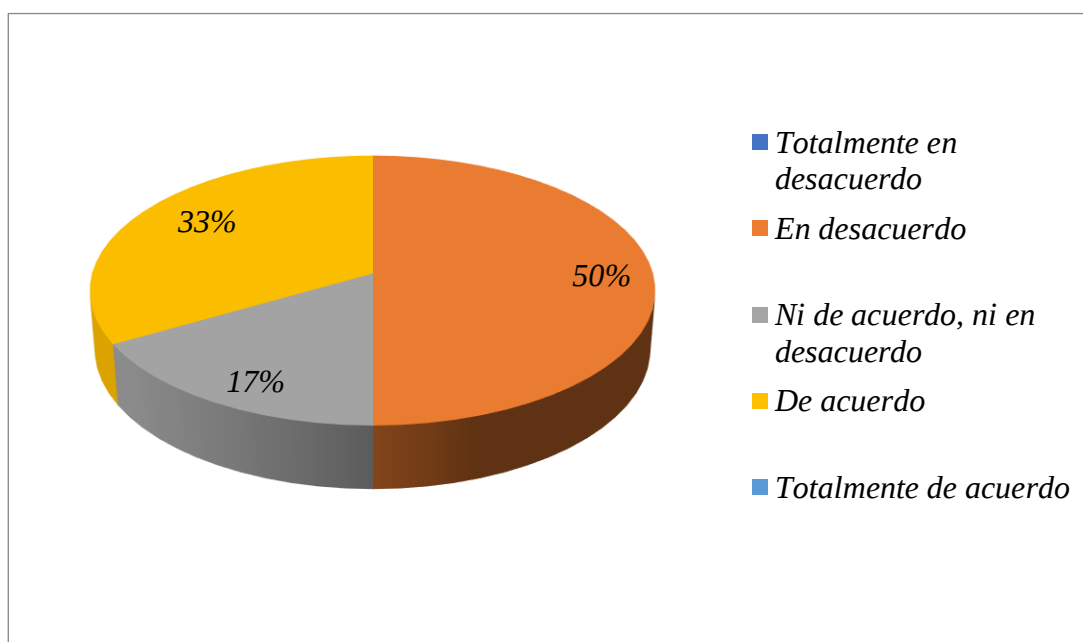
Interpretación: Mediante los datos recolectados podemos observar en la tabla y gráfico anterior que, el 67% de los sujetos indagados considera estar en desacuerdo sobre que el resultado de las actividades de investigación y desarrollo depende de la inversión que realice la empresa s, por otro lado, el 33% restante manifiesta estar de acuerdo.

Tabla N° 15: Respuestas de la pregunta 13

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	30	50
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	10	17
<i>De acuerdo</i>	20	33
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
Total	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 13: Respuestas de la pregunta 13



Elaboración: Propia

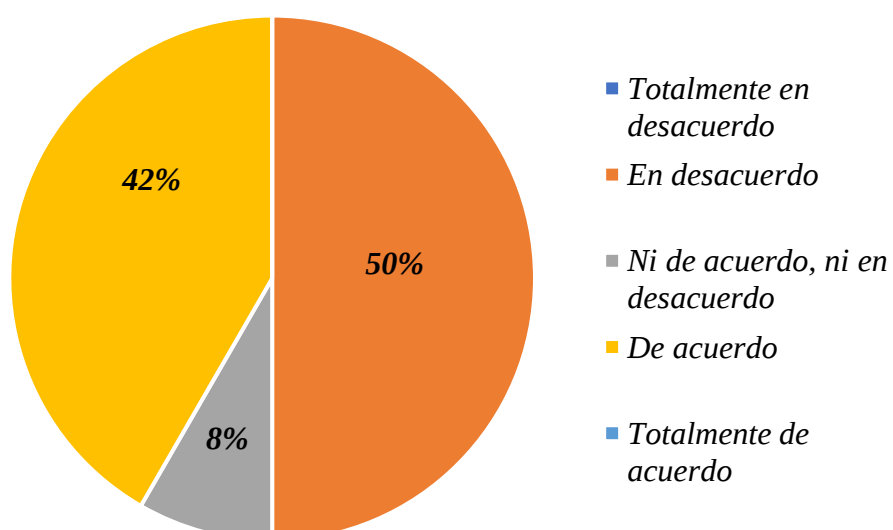
Interpretación: De los resultados conseguidos, se puede apreciar en la tabla y gráfico anterior que el 50% de los encuestados manifiesta estar en desacuerdo sobre que la empresa frecuentemente invierte en investigación y desarrollo. Le sigue un 33% que manifiesta estar de acuerdo y solamente el 17% se muestra neutral.

Tabla N° 16: Respuestas de la pregunta 14

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	30	50
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	5	8
<i>De acuerdo</i>	25	42
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 14: Respuestas de la pregunta 14



Elaboración: Propia

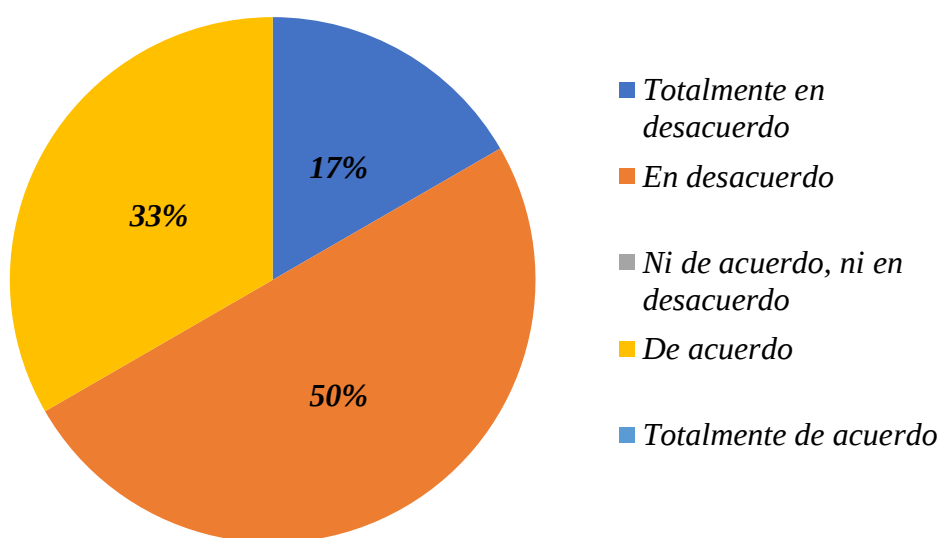
Interpretación: Después de la aplicación del instrumento, se puede observar en la tabla y gráfico anterior que el 50% expresa estar en desacuerdo sobre que las exportaciones han fortalecido la posición estratégica de la compañía, le sigue el 42% que manifiesta de acuerdo, y solamente el 8% no está ni de acuerdo, ni en desacuerdo.

Tabla N° 17: Respuestas de la pregunta 15

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	10	17
<i>En desacuerdo</i>	30	50
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	20	33
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 15: Respuestas de la pregunta 15



Elaboración: Propia

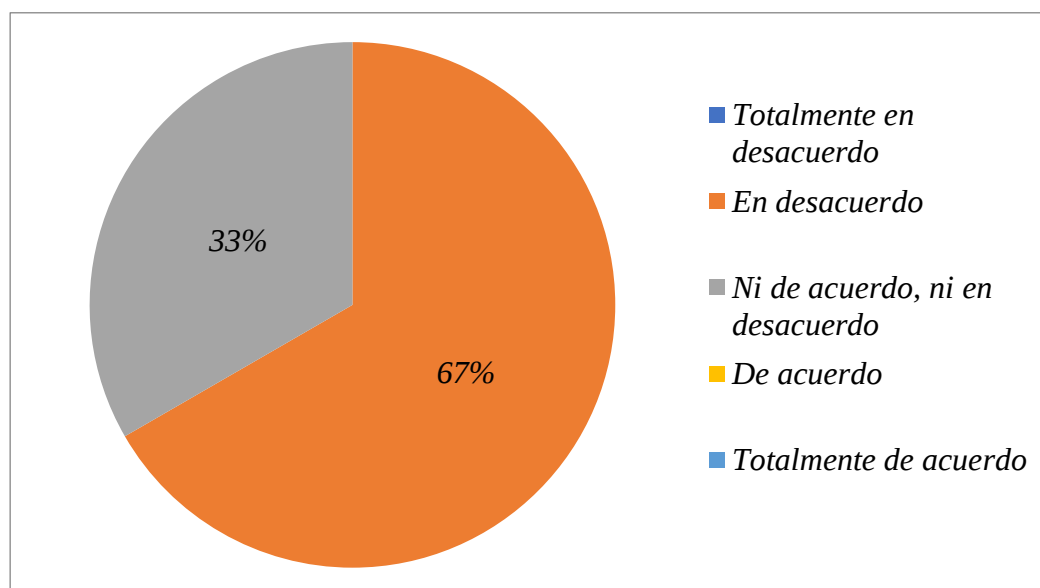
Interpretación: Después de la aplicación del instrumento, se puede observar en la tabla y gráfico anterior que el 50% expresa estar en desacuerdo sobre que las salidas han colaborado en el incremento de los pedidos de la compañía, le sigue el 33% que expresa estar de acuerdo. Finalmente, el 17% manifiesta estar totalmente en desacuerdo.

Tabla N° 18: Respuestas de la pregunta 16

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	40	67
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	20	33
<i>De acuerdo</i>	0	0
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 16: Respuestas de la pregunta 16



Elaboración: Propia

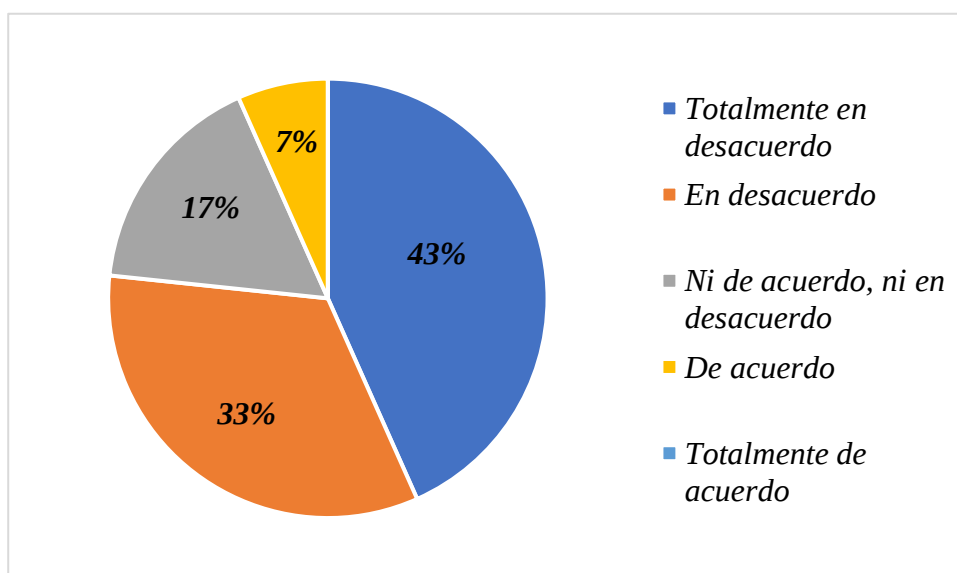
Interpretación: Mediante los datos recolectados podemos observar en la tabla y gráfico anterior que, el 67% de los encuestados se muestra en desacuerdo sobre que las ventas de la empresa han permitido su crecimiento durante los últimos tres años, le sigue el 33% que posee una postura neutral.

Tabla N° 19: Respuestas de la pregunta 17

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	26	43
<i>En desacuerdo</i>	20	33
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	10	17
<i>De acuerdo</i>	4	7
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 17: Respuestas de la pregunta 17



Elaboración: Propia

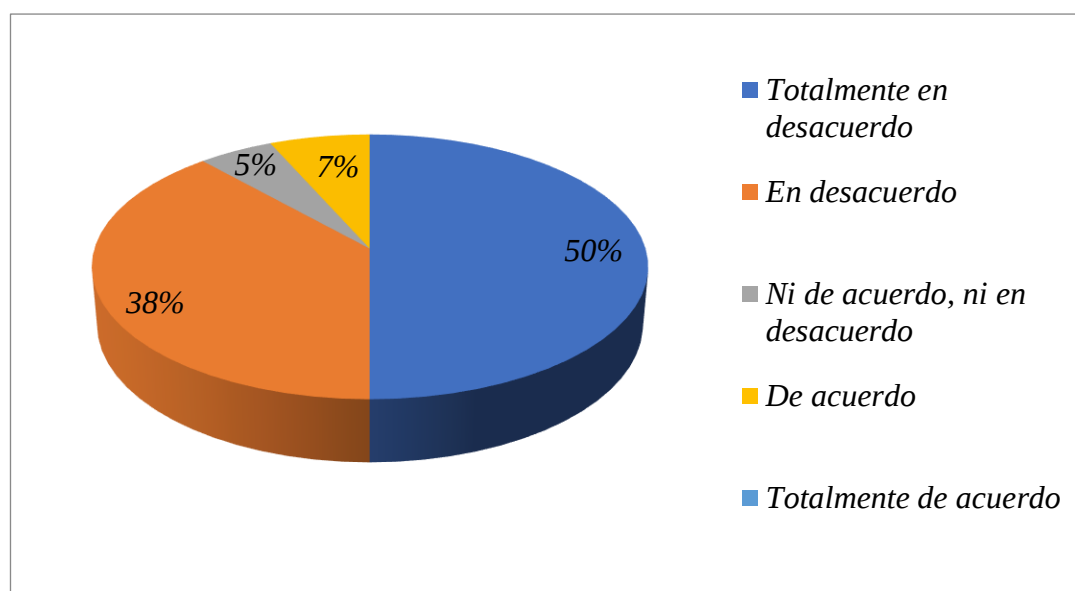
Interpretación: Después de la aplicación del instrumento, se puede observar en la tabla y gráfico anterior que el 43% manifiesta estar totalmente en desacuerdo sobre que el volumen de las operaciones en el mercado mundial se ha ampliado en los últimos años. Le sigue un 33% que manifiesta estar en desacuerdo, le sigue un 17% que posee una postura neutral, finalmente existe un 7% que manifiesta estar de acuerdo.

Tabla N° 20: Respuestas de la pregunta 18

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	30	50
<i>En desacuerdo</i>	23	38
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	3	5
<i>De acuerdo</i>	4	7
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 18: Respuestas de la pregunta 18



Elaboración: Propia

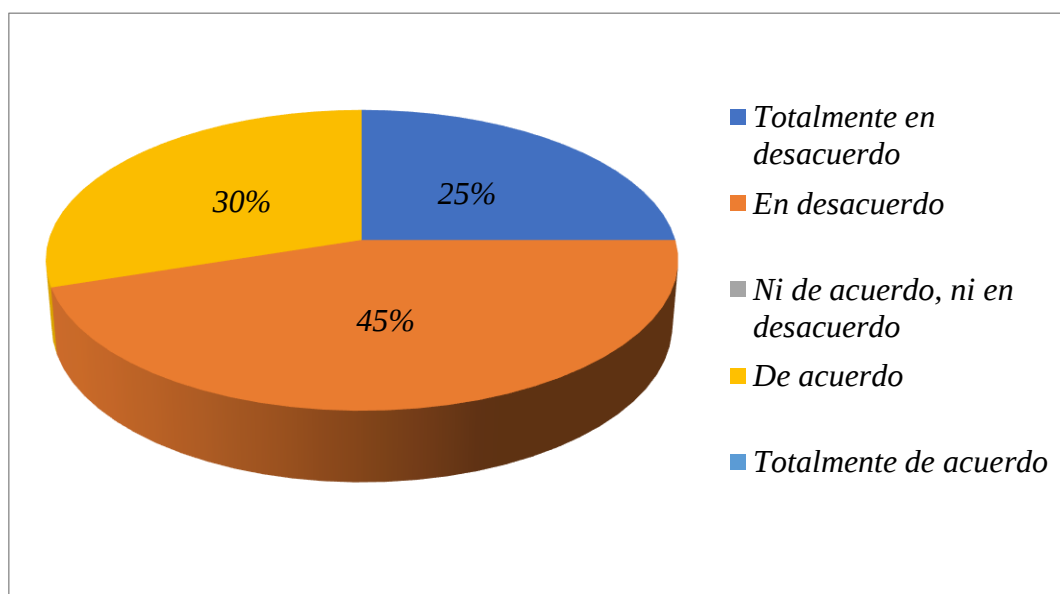
Interpretación: Después de la aplicación del instrumento, se puede observar en la tabla y gráfico anterior que el 50% de los encuestados expresa estar totalmente en desacuerdo sobre que las salidas han incrementado la cuota de mercado universal de la compañía en los actuales abriles. Por último, solamente el 5% posee una postura neutral.

Tabla N° 21: Respuestas de la pregunta 19

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	15	25
<i>En desacuerdo</i>	27	45
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	18	30
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 19: Respuestas de la pregunta 19



Elaboración: Propia

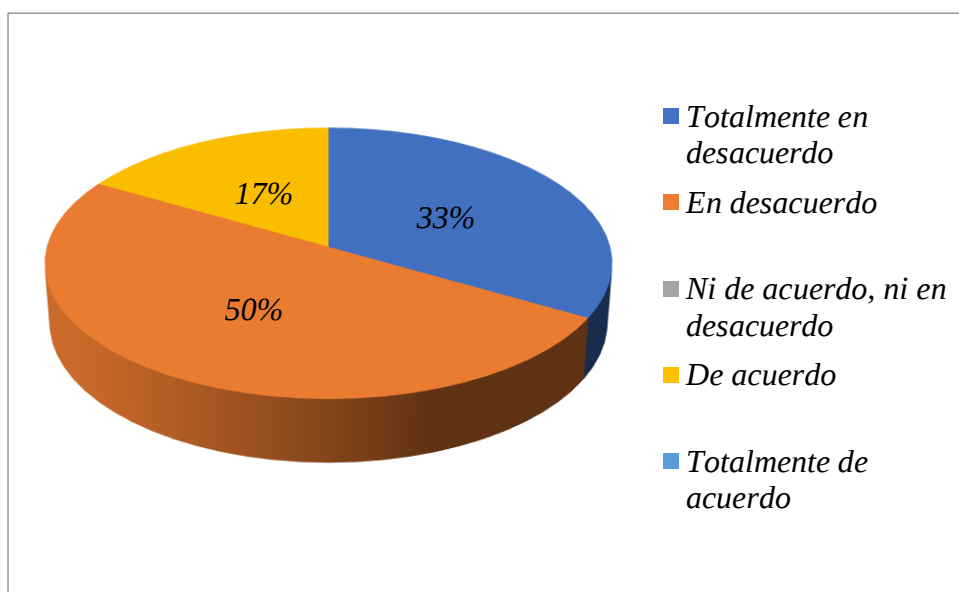
Interpretación: Después de la aplicación del instrumento, se puede observar en la tabla y gráfico anterior que el 45% de los encuestados expresa estar en desacuerdo sobre que la rentabilidad de las salidas para la compañía ha afinado en los recientes tres abriles. Por otro lado, existe un 30% que manifiesta estar de acuerdo y finalmente existe un 25% que está absolutamente en desacuerdo.

Tabla N° 22: Respuestas de la pregunta 20

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	20	33
<i>En desacuerdo</i>	30	50
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	10	17
<i>Totalmente de acuerdo</i>	0	0
<i>Total</i>	60	100.00

Elaboración: Propia

Gráfico N° 20: Respuestas de la pregunta 20



Elaboración: Propia

Interpretación: Después de la aplicación del instrumento, se puede observar en la tabla y gráfico anterior que el 50% manifiesta estar en desacuerdo sobre que la inversión de los procesos de innovación accede perfeccionar la calidad de los artículos de la empresa. Le sigue un 33% que expresa estar totalmente en desacuerdo y solo el 17% manifiesta estar de acuerdo.

Hipótesis general

H₀: La capacidad de innovación se relaciona adecuadamente con el desarrollo exportador de las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

H₁: La capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con el desarrollo exportador de las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

Tabla 23:

Comprobación de la Hipótesis General

	1			2			3			TOTAL
	f_0	f_1	x^2	f_0	f_1	x^2	f_0	f_1	x^2	
1	3	0.400	16.900	5	3.067	1.219	0	4.533	4.533	8
2	0	1.000	1.000	8	7.667	0.014	12	11.333	0.039	20
3	0	1.600	1.600	10	12.267	0.419	22	18.133	0.825	32
TOTAL	3		19.500	23		1.652	34		5.397	60

Nota. Elaborado por el autor, 2022.

Interpretación: Se observa un valor chi cuadrado de 26.549, superior al valor crítico de la tabla de 9.487, por lo que se procede a efectuar la comprobación de la hipótesis general de la indagación que establece que “La cabida de innovación se conecta inadecuadamente con el desarrollo exportador de las compañías agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022”.

Hipótesis específica 1

H₀: La capacidad de innovación se relaciona adecuadamente con las ventas en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

H₁: La capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con las ventas en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

Tabla 24

Comprobación de la Hipótesis específica 1

	1			2			3			TOTAL
	f_0	f_1	x^2	f_0	f_1	x^2	f_0	f_1	x^2	
1	4	0.667	16.667	6	4.500	0.500	0	4.833	4.833	10
2	0	1.333	1.333	9	9.000	0.000	11	9.667	0.184	20
3	0	2.000	2.000	12	13.500	0.167	18	14.500	0.845	30
TOTAL	4		20.000	27		0.667	29		5.862	60

Nota. Elaborado por el autor, 2022.

Interpretación: Se observa un valor chi cuadrado de 26.529 superior al valor crítico de la tabla de 9.487, por lo que se procede a efectuar la comprobación de la primera hipótesis específica de la indagación que establece que “La capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con las ventas en las compañías exportadoras agrícolas de la región de Ica, 2022”.

Hipótesis específica 2

H₀: La capacidad de innovación se relaciona adecuadamente con la participación de mercado en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

H₁: La capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con la participación de mercado en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

Tabla 25

Comprobación de la Hipótesis específica 2

	1			2			3			TOTAL
	f_0	f_1	x^2	f_0	f_1	x^2	f_0	f_1	x^2	
1	5	1.000	16.000	7	5.600	0.350	0	5.400	5.400	12
2	0	1.500	1.500	8	8.400	0.019	10	8.100	0.446	18
3	0	2.500	2.500	13	14.000	0.071	17	13.500	0.907	30
TOTAL	5		20.000	28		0.440	27		6.753	60

Nota. Elaborado por el autor, 2022.

Interpretación: Se observa un valor chi cuadrado de 27.194 superior al valor crítico de la tabla de 9.487, por lo que se procede a efectuar la comprobación de la segunda hipótesis específica de la indagación que establece que “La capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con la intervención de mercado en las compañías exportadoras agrícolas de la provincia de Ica, 2022”.

Hipótesis específica 3

H₀: La capacidad de innovación se relaciona adecuadamente con los objetivos estratégicos en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

H₁: La capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con los objetivos estratégicos en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

Tabla 26

Comprobación de la Hipótesis específica 3

	1			2			3			TOTAL
	<i>f₀</i>	<i>f₁</i>	<i>x²</i>	<i>f₀</i>	<i>f₁</i>	<i>x²</i>	<i>f₀</i>	<i>f₁</i>	<i>x²</i>	
1	4	0.667	16.667	6	4.333	0.641	0	5.000	5.000	10
2	0	1.400	1.400	7	9.100	0.485	14	10.500	1.167	21
3	0	1.933	1.933	13	12.567	0.015	16	14.500	0.155	29
TOTAL	4		20.000	26		1.141	30		6.322	60

Nota. Elaborado por el autor, 2022.

Interpretación: Se observa un valor chi cuadrado de 27.462 superior al valor crítico de la tabla de 9.487, por lo que se procede a efectuar la comprobación de la segunda hipótesis específica de la indagación que establece que “La capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con los objetivos estratégicos en las compañías exportadoras agrícolas de la región de Ica, 2022”.

IV. DISCUSIÓN

Según la información adquirida se puede resolver que, con respecto al objetivo general de la investigación, el 53% de los encuestados considera que la cabida de innovación se conecta inadecuadamente con el desarrollo exportador de las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

Referente a la primera finalidad específica se resuelve que el 50% de los encuestados considera que la capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con las ventas en las compañías exportadoras agrícolas de la región de Ica, 2022.

Respecto al segundo objetivo específico se establece que, el 50% de los encuestados manifiesta que la capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con la intervención de mercado en las compañías exportadoras agrícolas de la región de Ica, 2022.

Respecto al segundo objetivo específico se establece que, el 48.33% de los encuestados considera que la capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con los objetivos estratégicos en las compañías exportadoras agrícolas de la región de Ica, 2022.

Los resultados obtenidos han permitido cumplir con el objetivo general de la indagación que es determinar como la capacidad de innovación se conecta con el desarrollo expedidor de las compañías agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.

V. CONCLUSIONES

1. Referente al objetivo general de la investigación se determina que, la capacidad de innovación se conecta inadecuadamente con el desarrollo exportador de las compañías agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.
2. Referente al primer objetivo específico de la indagación se resuelve que, la capacidad de innovación se conecta inadecuadamente con las ventas en las compañías exportadoras agrícolas de la región de Ica, 2022.
3. Referente al segundo objetivo específico de la indagación se resuelve que, la capacidad de innovación se conecta inadecuadamente con la intervención de mercado en las compañías exportadoras agrícolas de la provincia de Ica, 2022.
4. Referente al tercer objetivo específico de la indagación se determina que, la capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con los objetivos estratégicos en las compañías exportadoras agrícolas de la región de Ica, 2022.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a las empresas que son agroexportadoras, que se encuentran en Ica que recién están comenzando su producción, inicien con hacer un adecuado estudio del suelo para identificar la fertilidad del suelo. Además, que dicho estudio les permitirá establecer un programa de riego idóneo para poder maximizar el rendimiento de la producción. Por otro lado, el uso de tecnologías ayudará con la prevención y control de plagas. De esta manera se puede garantizar, una adecuada producción, lo cual se verá reflejado en la cantidad exportable.
2. Se recomienda a las empresas que busquen asesoría externa de especialistas relacionados con los procesos de cultivo, así como los diversos tipos de riego, relacionados con el tipo de suelo y clima del lugar donde se realiza el cultivo. Ya que muchas empresas pierden sus cultivos, por no darle la importancia debida antes de iniciar el cultivo.
3. Se recomienda a las empresas que realicen reconocimiento de las actividades que puedan ser manejadas de forma estándar en la empresa, que implementen de acuerdo a sus necesidades y recursos maquinarias o software que agilice los procesos de la empresa.
4. Se sugiere a las sociedades gubernamentales como MIDRAGRI e INIA tener mayor presencia y brindar mayor soporte a los cultivadores, sobre todo a los pequeños y medianos que son los que acuden a ellos. Si los productores tienen el respaldo y soporte de estas entidades, manejarán de mejor forma sus cultivos y campos y se podría incrementar la cantidad exportable.

Se recomienda a las entidades gubernamentales, crear programas y promover la agrupación de los pequeños productores, para que como grupo pueden estar en capacidad de atender la demanda internacional. Si los pequeños productores se capacitan y dejan de trabajar de forma individual, incrementarán su productividad llevándolos a cubrir la demanda del mercado internacional.

Se recomienda al estado peruano, trabajar de manera conjunta con las grandes empresas, ya establecidas, entre otras cosas, con el objetivo de poder capacitar y brindar mejores accesos tecnológicos a los pequeños agricultores, que recién inician en sector agroexportador.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Caro, N. & Ponce, C. (2020). “La relación de la innovación tecnológica y el desempeño exportador de las empresas agroexportadoras peruanas del sector frutas frescas durante el periodo 2012-2020”. Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas. Lima-Perú. Recuperado de: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/659129>
- Inga, E. & Pari, G. (2018). “Innovación en las empresas agroexportadoras de la región Junín 2017”. En la Revista Prospectiva Universitaria. Huancayo-Perú. Recuperado de: <https://revistas.uncp.edu.pe/index.php/prospectiva/article/view/864>
- Ortuño, R. & Valencia, J. (2022). “Redes de Innovación de las Empresas Exportadoras de Berries del estado de Michoacán a los Estados Unidos de América”. En la Revista Cimexus. Morelia-México. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8490927>
- Acuña, A. (2021). “Competitividad de la empresa y desempeño organizacional en la empresa Agroexportadora Sol de Olmos SAC, Barranca, 2020”. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Huacho-Perú. Recuperado de: <http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/4837/ALICIA%20STEPHANIE%20ACUÑA%20AGUILAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Muriel, S. & Pairazaman, L. (2022). “Relación entre la innovación productiva aplicada por las empresas exportadoras peruanas de la palta hass de la región La Libertad y su desempeño exportador durante el periodo 2016-2020”. Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas. Lima-Perú. Recuperado de: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/661336>
- Miguel, E. (2019). “Estrategias competitivas para el desarrollo de la empresa agroexportadora Hortifrut del Distrito de Chao, 2019”. Universidad Cesar Vallejo. Trujillo-Perú. Recuperado de: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/48587/Miguel_AE_R-SD.pdf?sequence=1
- Sántiz, J. (2018). “Desarrollo de capacidades e innovación en organizaciones de pequeños productores de café en municipios de Los Altos de Chiapas”. Universidad Autónoma de Chiapas. Chiapas-México. Recuperado de: <http://148.222.11.200/jspui/bitstream/123456789/3165/1/RIBC154353.pdf>
- Acuña, A. (2021). “Competitividad de la empresa y desempeño organizacional en la empresa Agroexportadora Sol de Olmos SAC, Barranca, 2020”. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Huacho-Perú. Recuperado de:

<http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/4837/ALICIA%20STEPHANIE%20ACUÑA%20AGUILAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Alvarado, J. (2021). “Cultura exportadora en el desempeño exportador de las agroexportadoras de espárragos de la región La Libertad 2020”. Universidad Cesar Vallejo. Trujillo-Perú. Recuperado de: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/55706/Alvarado_EJO-SD.pdf?sequence=1
- Carvache, O., Carvache, M., Gutiérrez, G. & Carvache, W. (2022). “Incidencia de la tecnología y gestión en la innovación de las pymes exportadoras ecuatorianas”. Revista de Ciencias Sociales. Maracaibo-Venezuela. <https://www.redalyc.org/journal/280/28070565017/28070565017.pdf>
- Aguirre, C. & Flores, J. (2021). “La innovación productiva y su relación con el desempeño exportador de las empresas exportadoras peruanas de arroz durante el período 2016-2019”. Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas. Lima-Perú. Recuperado de: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/656499>
- Saavedra, G. & Alonso, F. (2019). “La influencia de la innovación en el desempeño exportador de las empresas exportadoras de café en el Perú 2019”. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima-Perú. Recuperado de: <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/c693d6a7-f7d8-4150-b2ea-2a024edcacb4/content>
- Soto, A. & Vargas, R. (2019). “Capacidades tecnológicas y competitividad en las empresas exportadoras de berries de Jalisco”. Repositorio de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad. España. Recuperado de: <https://riico.net/index.php/riico/article/view/1809>

VII. ANEXOS

Anexo N° 01: Instrumento de recolección de información

CUESTIONARIO

A continuación, se le presentará una relación de preguntas relacionadas a la capacidad de innovación y desarrollo exportador, se les solicita responder con la mayor sinceridad posible teniendo en cuenta la siguiente escala de medición.

Escala de medición de Likert				
1	2	3	4	5
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo

N°	Preguntas	Escala				
		1	2	3	4	5
1	La empresa desarrolla productos nuevos en términos de investigación y desarrollo.					
2	La empresa tiene capacidad de desarrollo productos nuevos en un periodo de tiempo reducidos.					
3	La empresa tiene la capacidad de operar los sistemas generales de desarrollo de productos nuevos.					
4	La empresa puede implementar con éxito productos nuevos para posteriormente exportarlos.					
5	La empresa por lo general intenta la implementación de ideas nuevas.					
6	La empresa frecuentemente busca métodos para mejorar los procesos.					
7	La empresa frecuentemente implementa maquinaria y tecnología nueva.					
8	En la empresa la cooperación interna es muy importante para el desarrollo de las estrategias de innovación.					
9	La empresa busca mejorar el compromiso y la moral de los trabajadores como parte de su estrategia de innovación.					

10	La empresa mediante la formulación de estrategias de innovación aumento las habilidades de los trabajadores.						
11	En la empresa siempre se busca implementar tecnología de alta calidad.						
12	El resultado de las actividades de investigación y desarrollo depende de la inversión que realice la empresa.						
13	La empresa frecuentemente invierte en investigación y desarrollo.						
14	Las exportaciones han fortalecido la posición estratégica de la empresa.						
15	Las exportaciones han contribuido en el incremento de las ventas de la empresa.						
16	Las ventas de la empresa han permitido su crecimiento durante los últimos tres años.						
17	El volumen de las operaciones en el mercado mundial se ha ampliado en los últimos años.						
18	Las exportaciones han incrementado la cuota de mercado internacional de la empresa en los últimos años.						
19	La rentabilidad de las exportaciones para la empresa ha mejorado en los últimos tres años.						
20	La inversión de los procesos de innovación permite mejorar la calidad de los productos de la empresa.						

Anexo N° 02: Consentimiento Informado

PERMISO INFORMADO PARA PARTICIPANTES

El motivo de la utilización de este consentimiento es proporcionar a los asistentes de la indagación una descripción clara de su índole y su rol en los colaboradores.

Si designa a un asistente en esta investigación, esta es su decisión potestativa, y el sistema le pedirá que nos dé 30 minutos para interpretar el cuestionario o realizar una entrevista. De igual forma, los datos recolectados solo serán información confidencial y no serán empleados para ningún otro motivo que no sea el crecimiento de esta encuesta, tu respuesta será anónima, y solo debes detallar el puesto de la empresa y área aprovechable.

Si tiene alguna interrogante sobre la investigación, puede hacer preguntas durante el período de cooperación. Además, si encuentra alguna dificultad que le esté causando inquietud, puede notificar al investigador o no responder la pregunta.

Por último, puede retirarse de la investigación en cualquier momento cuando lo crea provechoso.

DATOS DEL PARTICIPE:

FIRMA: _____

FECHA: _____

Matriz de consistencia

Título: Capacidad de innovación y desarrollo exportador de las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.				
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	Metodología
¿De qué manera la capacidad de innovación se relaciona con el desarrollo exportador de las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022?	Determinar como la capacidad de innovación se relaciona con el desarrollo exportador de las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.	La capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con el desarrollo exportador de las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.	Variable (X): Capacidad de innovación. Dimensiones: • Innovación de productos. • Innovación de procesos. • Innovación de tecnología.	Tipo: Descriptivo. Nivel: Correlacional. Diseño: No experimental. Población: Se utilizará una población de 70 trabajadores de empresas agroexportadoras.
Problema específicas	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Variable (Y):	Técnica de recolección:
¿De qué manera la capacidad de innovación se relaciona con las ventas en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022?	Determinar como la capacidad de innovación se relaciona con las ventas en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.	La capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con las ventas en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.	Desarrollo exportador.	Encuestas.
¿De qué manera la capacidad de innovación se relaciona con la participación de mercado en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022?	Determinar como la capacidad de innovación se relaciona con la participación de mercado en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.	La capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con la participación de mercado en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.	Dimensiones: • Ventas. • Participación de mercado.	Instrumento de recolección: Cuestionario.

agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022?	agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.	agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.	• Objetivos estratégicos.
¿De qué manera la capacidad de innovación se relaciona con los objetivos estratégicos en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022?	Determinar como la capacidad de innovación se relaciona con los objetivos estratégicos en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.	La capacidad de innovación se relaciona inadecuadamente con los objetivos estratégicos en las empresas agroexportadoras de la provincia de Ica, 2022.	

Nota. Elaboración propia (2022).