



UNAP



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y
TURISMO**

TESIS

**"COMPETITIVIDAD Y EL POTENCIAL DE EXPORTACIÓN DE LAS
EMPRESAS DE PECES ORNAMENTALES DE LA REGIÓN LORETO,
PERIODO 2023"**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TURISMO**

PRESENTADO POR:

FRANCESCA ANELETH ENCINAS MATUTE

STEFANNY VÁSQUEZ MURRIETA

ASESOR:

Lic. Nit. RILKE CHONG VELA, Dr

IQUITOS, PERÚ

2024



UNAP

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
FACEN
"COMITÉ CENTRAL DE GRADOS Y TÍTULOS"



ACTA DE SUSTENTACION DE TESIS VIRTUAL N°072-CCGyT-FACEN-UNAP-2024

En la ciudad de Iquitos, a los 16 días del mes de abril del año 2024, a horas: 04:00 p.m. se dio inicio haciendo uso de la Plataforma Google Meet, la sustentación pública de la Tesis titulada: "COMPETITIVIDAD Y EL POTENCIAL DE EXPORTACIÓN DE LAS EMPRESAS DE PECES ORNAMENTALES DE LA REGIÓN LORETO, PERIODO 2023", autorizado mediante Resolución Decanal N°0626-2024-FACEN-UNAP., presentado por las Bachilleres en Negocios Internacionales y Turismo **FRANCESCA ANELETH ENCINAS MATUTE y STEFANNY VASQUEZ MURRIETA**, para optar el Título Profesional de **LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TURISMO**, que otorga la UNAP de acuerdo a Ley Universitaria N° 30220 y el Estatuto de la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana.

El Jurado calificador y dictaminador está integrado por los siguientes profesionales:

Lic. Adm. **JORGE LUIS MERA RAMIREZ, Dr.** (Presidente)
Lic. Nit. **CLAUDIA PATRICIA LOZANO ROCHA, Mag.** (Miembro)
Lic. Nit. **JOSE ANTONIO ORBE DAVILA, Mag.** (Miembro)

Luego de haber escuchado con atención y formulado las preguntas necesarias, las cuales fueron respondidas: **SATISFACTORIAMENTE**

El jurado después de las deliberaciones correspondientes, arribó a las siguientes conclusiones:

La Sustentación Pública y la Tesis han sido: **APROBADAS** con la calificación **MUY BUENA (17)**.

Estando las Bachilleres aptas para obtener el Título Profesional de Licenciada en Negocios Internacionales y Turismo.

Siendo las 05:00 p.m. del 16 de abril del 2024, se dio por concluido el acto académico.

Lic. Adm. **JORGE LUIS MERA RAMIREZ, Dr.**
Presidente

Lic. Nit. **CLAUDIA PATRICIA LOZANO ROCHA, Mag.**
Miembro

Lic. Nit. **JOSE ANTONIO ORBE DAVILA, Mag.**
Miembro

Lic. Nit. **RILKE CHONG VELA, Dr.**
Asesor

Somos la Universidad licenciada más importante de la Amazonia del Perú, rumbo a la acreditación

Calle Nanay N°352-356- Distrito de Iquitos – Maynas – Loreto
<http://www.unapiquitos.edu.pe> - e-mail: facen@unapiquitos.edu.pe
Teléfonos: #065-234364 /065-243644 - Decanatura: #065-224342 / 944670264



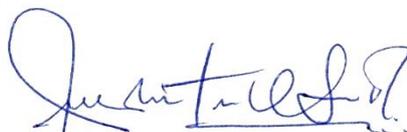
JURADO Y ASESOR



Lic. Adm. JORGE LUIS MERA RAMIREZ, Dr.
Presidente
CLAD- 01950



Lic. Nit. CLAUDIA PATRICIA LOZANO ROCHA, Mag.
Miembro
CLAD- 24173



Lic. Nit. JOSE ANTONIO ORBE DAVILA, Mag.
Miembro
CLAD- 014893



Lic. Nit. RILKE CHONG VELA, Dr.
Asesor
CLAD- 22275

RESULTADO DEL INFORME DE SIMILITUD

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

FACEN_TESIS_ENCINAS MATUTE_VASQUEZ MURRIETA.pdf

AUTOR

ENCINAS MATUTE / VASQUEZ MURRIETA

RECuento de palabras

6619 Words

RECuento de caracteres

36964 Characters

RECuento de páginas

38 Pages

Tamaño del archivo

824.8KB

Fecha de entrega

Dec 14, 2023 3:21 PM GMT-5

Fecha del informe

Dec 14, 2023 3:21 PM GMT-5

● 23% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 21% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 16% Base de datos de trabajos entregados
- 3% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)

DEDICATORIA

La presente tesis se la dedico con mucho amor a mi madre, quien es la razón principal de mi constante progreso en la vida, gracias a sus enseñanzas y consejos he logrado llegar a donde me encuentro hoy en día; también se la dedico a mi hermano mayor Alexis, quien constantemente me enseña el significado de paciencia y nobleza.

Francesca Encinas

Le dedico esta tesis a mis queridos padres por ser mi ejemplo de esfuerzo y perseverancia a lo largo de mi vida, sin ellos esto no sería posible, gracias a su apoyo he logrado realizarme como profesional y así culminar una etapa muy importante de mi vida.

Stefanny Vásquez

AGRADECIMIENTO

Agradecemos especialmente a Dios, por siempre ser nuestro guía para lograr nuestras metas y objetivos en la vida, además de brindarnos sabiduría para mejorar a diario; a nuestros padres por el apoyo incondicional; a nuestro asesor por brindarnos sus conocimientos; a nuestro círculo pequeño de familiares y amigos por la disponibilidad de ayudar cuando lo hemos necesitado y a todas aquellas personas que nos han aportado gran aprendizaje para lograr crecer tanto de manera personal como profesional.

Francesca Encinas y Stefanny Vásquez

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
PORTADA	i
ACTA DE SUSTENTACIÓN	ii
JURADO Y ASESOR	iii
RESULTADO DEL INFORME DE SIMILITUD	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS	x
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	3
1.1 Antecedentes	3
1.2 Bases teóricas	5
1.3 Definición de términos básicos	12
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES	14
2.1 Formulación de la hipótesis	14
2.2 Variables y su operacionalización	15
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	18

3.1 Tipo y diseño	18
3.2 Diseño muestral	19
3.3 Procedimientos de recolección de datos	20
3.4 Procesamiento y análisis de datos	21
3.5 Aspectos éticos	22
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	23
CAPITULO V: DISCUSIÓN	32
CAPITULO VI: CONCLUSIONES	34
CAPITULO VII: RECOMENDACIONES	35
CAPÍTULO VIII: FUENTES DE INFORMACIÓN	37
ANEXOS	
1. Matriz de consistencia	
2. Instrumentos de recolección de datos	
3. Estadística complementaria	
4. Consentimiento informado	
5. Constancia de validación de instrumento de medición	

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1 Competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.	23
Tabla 2 Performance y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.	24
Tabla 3 Recursos y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.	25
Tabla 4 Innovación-creación de valor y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.	26
Tabla 5 Prueba de hipótesis general	27
Tabla 6 Prueba de hipótesis específica 1	29
Tabla 7 Prueba de hipótesis específica 2	30
Tabla 8 Prueba de hipótesis específica 3	31

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1 Competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.	23
Gráfico 2 Performance y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.	24
Gráfico 3 Recursos y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.	25
Gráfico 4 Innovación-creación de valor y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.	26

RESUMEN

La presente tesis se centra en investigar la relación entre la competitividad y el potencial de exportación de las empresas dedicadas a la producción de peces ornamentales en la región Loreto durante el periodo 2023. La investigación se basa en la premisa de que la competitividad juega un papel crucial en la capacidad de estas empresas para participar y prosperar en los mercados internacionales.

El marco metodológico incluye el uso del test de prueba Spearman con un nivel de confianza del 95% para evaluar la relación entre la competitividad y el potencial de exportación. Se han formulado y evaluado hipótesis específicas relacionadas con aspectos clave como los recursos, el desempeño y la innovación-creación de valor.

Los resultados obtenidos revelan hallazgos significativos, confirmando la existencia de relaciones sustanciales entre la competitividad y el potencial de exportación en la industria de peces ornamentales de Loreto en el año 2023. Estos alcances ofrecen insights valiosos para los actores empresariales, formuladores de políticas y otros interesados, destacando la importancia de factores como la gestión de recursos, el rendimiento empresarial y la innovación para impulsar la competitividad y, por ende, el potencial de exportación.

A pesar de los logros, se reconoce la presencia de limitaciones en la investigación, de no poder abordar de manera completa los factores externos que inciden en la fidelización a largo plazo de los clientes. Esta restricción resalta la complejidad inherente de los elementos externos y destaca la necesidad de futuras investigaciones que profundicen en estas variables para desarrollar estrategias más efectivas en la retención de clientes en la industria pesquera de Loreto.

Palabras clave: Competitividad, exportación, peces ornamentales, empresas

ABSTRACT

This thesis focuses on investigating the relationship between competitiveness and export potential of ornamental fish production companies in the Loreto region during the period 2023. The research is based on the premise that competitiveness plays a crucial role in the ability of these companies to participate and thrive in international markets.

The methodological framework includes the use of the Spearman test with a 95% confidence level to assess the relationship between competitiveness and export potential. Specific hypotheses related to key aspects such as resources, performance and innovation-value creation have been formulated and evaluated.

The results obtained reveal significant findings, confirming the existence of substantial relationships between competitiveness and export potential in Loreto's ornamental fish industry in 2023. These findings offer valuable insights for business actors, policy makers and other stakeholders, highlighting the importance of factors such as resource management, business performance and innovation in driving competitiveness and thus export potential.

Despite the achievements, it is recognized that there are limitations to the research in terms of not being able to fully address the external factors that affect long-term customer loyalty. This restriction highlights the inherent complexity of the external elements and underscores the need for future research that delves deeper into these variables to develop more effective strategies for customer retention in the Loreto fishing industry.

Keywords: competitiveness, export, ornamental fish, business, companies

INTRODUCCIÓN

La región Loreto, marcada por su biodiversidad única y recursos acuáticos excepcionales, se erige como un epicentro crucial para la industria de peces ornamentales. En este contexto, la prosperidad de las empresas dedicadas a esta actividad depende intrínsecamente de su capacidad para competir en un mercado globalizado y, crucialmente, de su potencial para expandirse a través de las fronteras a través de la exportación.

Esta tesis se sumerge en la compleja trama de la competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales en la región Loreto durante el periodo 2023. La competencia efectiva en los mercados internacionales se ha convertido en un requisito esencial para el crecimiento sostenible de estas empresas, y comprender los factores que impulsan esta competitividad se presenta como un objetivo fundamental.

El año 2023 sirve como un crisol temporal para explorar las dinámicas contemporáneas de la industria. A través de enfoques cuantitativos respaldados por herramientas estadísticas, como el test de prueba Spearman con un nivel de confianza del 95%, esta investigación busca arrojar luz sobre la conexión intrínseca entre la competitividad y el potencial de exportación. Es fundamental comprender cómo la gestión eficaz de recursos, el rendimiento empresarial y la capacidad de innovación se traducen en ventajas competitivas tangibles que estimulan las exportaciones exitosas.

La formulación y evaluación de hipótesis específicas proporcionarán el marco teórico necesario para explorar estas relaciones fundamentales. Este enfoque metodológico robusto se dirige a identificar no solo la existencia de estas conexiones, sino también la fuerza y dirección de su impacto en el contexto específico de la región Loreto.

Al aspirar a comprender y mejorar la competitividad de las empresas de peces ornamentales en Loreto, esta tesis no solo contribuirá al conocimiento académico, sino que también ofrecerá perspectivas prácticas para empresarios, responsables políticos y otros interesados en el florecimiento continuo de esta industria vital. La investigación aspira a ser un faro para estrategias informadas que fortalezcan la competitividad y desbloqueen el potencial de exportación de estas empresas, contribuyendo así al desarrollo económico sostenible de la región Loreto en el año 2023 y en el futuro.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes

Según (Gonzales Hidalgo & Del Aguila Berrios, 2022) en su investigación, llegan a la conclusión de que la organización Asociación de Manejo de Bosques Naturales Esperanza (AMBNE) tiene una alta capacidad de gestión de mercado y logística internacional para el mercado europeo, en el año 2022, y que sus miembros están capacitados en comercio exterior y son capaces de exportar mercancías, pero aún no han podido hacerlo sin necesidad de intermediarios. Debido a sus ventajas en la producción, el precio del petróleo es competitivo en el mercado. Sin embargo, se descubrieron deficiencias en cuanto a su comprensión del negocio y a la mínima exposición de su marca tanto a nivel nacional como mundial. Hay potencial de negocio en el mercado europeo.

Por su parte, los autores (Figuroa Ruiz & Sánchez Paz, 2020) en su estudio, llegan a la conclusión de que, entre 2015 y 2019, existe un panorama positivo de intensidad moderada entre los factores de competitividad empresarial evaluados y la capacidad exportadora de las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPE) en el sector textil-confección de Lima. Esto se debe a que la capacidad de una MYPE textil limeña para crecer en operaciones de comercio internacional está correlacionada con la capacidad de gestión, planificación e innovación en general, particularmente en lo que se refiere a la planificación estratégica como componente importante de la gestión empresarial.

La investigación realizada por (Pusdá Zuleta, 2020), postulan que el examen de las cuatro dimensiones de la competitividad territorial, basado en las perspectivas de productores y expertos de las dos cadenas productivas, junto con los resultados de análisis estadísticos, entrevistas y encuestas, lleva a la conclusión de que, aunque la producción en el sector papero es significativa, se necesita un esfuerzo considerable para desarrollar un

producto de alta calidad que pueda cumplir con las exigencias del mercado global. En el ámbito lácteo, los procesos posteriores a la cosecha son indispensables para lograr un producto óptimo que satisfaga el potencial exportador.

Asimismo; (Giron Yarleque, 2019) en su investigación, concluye que en relación con la variable de Competitividad, el 74,5% de los encuestados afirmó que la empresa cuenta con personal altamente calificado. El 36,2% indicó que la empresa no se preocupa por establecer redes horizontales de cooperación, mientras que el 34% señaló que la empresa enfrenta dificultades para obtener financiamiento cuando lo necesita. Además, el 36,2% expresó que la empresa no es lo suficientemente flexible para adaptarse a nuevas estructuras organizativas. En cuanto a la variable de potencial exportador, el 70,2% de los encuestados afirmó que su empresa nunca comprende cómo funciona su oferta de bienes y servicio en el extranjero. Un 10,6% indicó que la empresa nunca produce los bienes o servicios que comercializa, y el 59,6% precisó que la empresa nunca ha tenido una gestión en aspectos administrativos y productivos eficiente. Asimismo, el 76,6% sostuvo que la firma carece de la capacidad de gestión necesaria para negociar la venta de sus bienes o servicios a nivel internacional. Finalmente, presenta un sólido potencial exportador, respaldado por características competitivas.

En consecuencia; (Tonato Tenorio, 2019) centra su investigación en cómo el potencial exportador no solo contribuye a mejorar la competitividad, sino que también aporta al crecimiento de las empresas en el cantón Ambato. El investigador señala que presenta una conexión significativa entre la competitividad empresarial y el potencial exportador, concluyendo así que un bajo nivel de competitividad empresarial afecta negativamente el potencial exportador de las empresas en el cantón Ambato.

1.2 Bases teóricas

Conceptualización de la Competitividad

La noción de competitividad, a pesar de ser ampliamente aceptada, es objeto de estudios constantes debido a su falta de límites precisos, lo que resulta en la ausencia de una definición única. (Fuentes, Osorio, & Mungaray, 2016).

(Ricardo, 2007), Indica que la competitividad se refiere a la ventaja comparativa de las empresas que destacan por su capacidad y productividad superiores en el proceso de producción.

Según (Porter, 1990), expresa que se trata de la habilidad de innovación y mejora tanto a nivel nacional como empresarial, con el propósito de fabricar y promover productos que superen a sus competidores en términos de calidad, precio y disponibilidad.

Teniendo en cuenta a (Solleiro & Castañón, 2005), exponen que las condiciones de las empresas para permanecer o aumentar su cuota de participación, medida por parámetros como la rentabilidad, los costes, la productividad y la participación, es a lo que se refiere cuando se dice que una empresa es competitiva a nivel corporativo. La dirección de la empresa también influye en los resultados, ya que debe aprovechar los factores del entorno como estímulos estratégicos para maximizar la relación coste/beneficio.

Enfoque o teoría que fundamentan la competitividad empresarial

(Porter, 2015), afirma que las empresas se enfrentan cada día a mayores obstáculos y que diferenciar y añadir valor a un producto o servicio que atraiga a los clientes es una de las formas más importantes de seguir siendo

competitivo en el actual mercado globalizado. Según él, hay tres estrategias generales que pueden utilizarse para hacer frente a la industria y conservar una ventaja competitiva: liderazgo en costes, diferenciación de costes y enfoque de diferenciación y se enfoca a un nicho de mercado concreto.

Conceptualización del potencial de exportación

Para comprender su conceptualización se deberá situarlo bajo la premisa de que, La capacidad de exportación de un país se define por su habilidad para vender productos en un mercado específico, considerando la cantidad de producción actual y las circunstancias del mercado. (Johanson & Vahlne, 1977).

Es la capacidad de una nación para vender productos en mercados internacionales, aprovechando de manera efectiva sus puntos fuertes y gestionando sus debilidades para capitalizar las oportunidades del mercado. (Cavusgil & Nevin, 1981).

Es la evaluación de fortalezas y debilidades para la exportación, un proceso que busca mejorar la competitividad tanto a nivel organizacional como nacional. (Kaplan & Norton, 1992).

Se refiere a la capacidad de las organizaciones para evaluar sus aptitudes en relación con el entorno interno de la empresa y el entorno externo en el que operan los mercados. En otras palabras, es la capacidad de identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la organización, facilitando así la formulación de acciones propuestas en el plan estratégico de la empresa (PROMPERU, 2013).

De este modo, el potencial exportador se define como la capacidad interna de una entidad para colocar sus productos en mercados extranjeros.

Dimensiones del potencial exportador

De acuerdo con (Atoche & Corzo, 2015), en su estudio, indican que para evaluar el potencial exportador se deben considerar los siguientes:

- a. **Gestión empresarial:** La expansión internacional de productos es una táctica que abarca todas las áreas de una organización y se lleva a cabo de manera cuidadosa y estructurada con el objetivo de convertirse en un exitoso exportador. La coordinación táctica implica combinar de manera óptima los recursos y capacidades para abordar los desafíos del entorno comercial.
- b. **Producto:** El producto principal debe garantizar una calidad adecuada para cubrir las necesidades de los consumidores, ya que, de lo contrario, la organización tiene escasas posibilidades de éxito.
- c. **Gestión productiva de los mercados y logística internacional:** La logística es el área encargada de asegurar que los recursos lleguen en los plazos y lugares adecuados.
- d. **Gestión económica y financiera:** Se refiere a elementos cruciales que trabajan juntos para apoyar el crecimiento y la competitividad de la organización, porque la empresa necesita recursos financieros para llevar a cabo sus objetivos y cumplir sus obligaciones. Obtener, financiar y supervisar los recursos necesarios para ejecutar plenamente la meta es competencia de la gestión financiera.

Enfoques o teorías que fundamentan el potencial exportador

- a) Teoría de la dotación de los factores o Modelo de las proporciones factoriales: desarrollada por Bertil Ohlin en 1993 y de acuerdo con (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013), postulan que las diferencias en cómo se asignan los distintos factores, como el trabajo, entre los países en comparación con los otros dos (capital y tierra), justifican las disparidades en los costes de los componentes de producción. Como resultado, los países estarían condicionados a ser únicos en la exportación de bienes que tienen un coste de producción más alto que los otros dos (capital y tierra), sustentan las disparidades en los costes de los componentes de producción, y posteriormente condicionan a los países a especializarse en la exportación de bienes que demanden más de las dotaciones que son abundantes y por lo tanto menos caros en esa nación. En este sentido, el potencial de un exportador.

- b) Capacidad exportadora: (Minervini, 2014), hace énfasis en que el concepto no debe limitarse a la capacidad de producción, sino que también debe estar relacionado con la capacidad de la empresa para ajustarse a las demandas únicas del mercado global. Continúa diciendo que es necesario hacer ajustes en la forma en que se gestionan los recursos humanos, financieros y comerciales. Al final, llega a la conclusión de que "la capacidad de exportación no es la capacidad de producción: es la actitud de la empresa para buscar la mejora continua e implica a todas las áreas". Del mismo modo, considera la elección de exportar sin identificar adecuadamente las demandas del mercado global.

- c) Potencial exportador: Dado el escaso desarrollo teórico en la conceptualización del potencial exportador, se atribuye posiblemente al uso de modelos competitivos diferentes a los

empleados por las empresas exportadoras según (Cardozo, Chavarro, & Ramírez, 2007). En esa línea, el potencial exportador podría entenderse como una condicionante que las MYPES aprovechan como parte de su estrategia de competitividad, especialmente de manera reactiva. Según el nivel de este potencial, estas empresas podrán capitalizar de manera más efectiva la oportunidad de participar en un proceso de exportación, ya sea inducido por otras empresas de su red empresarial o por importadores directos.

Marco legal

a. Constitución Política del Perú

Conforme a la Constitución Política de 1993, en su artículo 59, se establece que el Estado promueve la generación de riqueza y asegura la libertad en el ámbito laboral, empresarial, comercial e industrial. Sin embargo, se especifica que el ejercicio de estas libertades no debe causar daño a la moral, salud o seguridad pública. Además, el Gobierno busca mejorar las condiciones para sectores afectados por desigualdades, fomentando especialmente el desarrollo de pequeñas empresas en diversos formatos.

b. Decreto Legislativo Nro. 1053: Ley General de Aduanas.

Este Decreto Legislativo tiene como finalidad normar la relación legal entre la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) y tanto personas naturales como jurídicas que participan en los procesos de ingreso, permanencia, traslado y salida de mercancías hacia y desde el territorio aduanero.

c. Ley Nro. 28977: Ley de Facilitación del Comercio Exterior.

(Ministerio de Comercio Exterior y Turismo) en el año 2007, mediante la presente Ley, tiene por objeto establecer el marco legal a ser aplicable en el trámite aduanero de las mercancías entrantes y salientes del país. Asimismo, dispone las medidas necesarias para el cumplimiento de los compromisos relativos a Procedimientos Aduaneros y Facilitación del Comercio comprendidos en los Acuerdos Comerciales suscritos por el Perú. Con esto se busca reducir gastos innecesarios y hacer más eficiente el proceso de tramitación aduanera.

d. Ley Nro. 27460: “Ley de Promoción y Desarrollo de la Acuicultura”

Esta ley busca fomentar el desarrollo sostenible de la acuicultura en el territorio peruano, estableciendo un marco regulatorio para la acuicultura para así promover la investigación y el desarrollo tecnológico con medidas para la protección del medio ambiente y la biodiversidad. Asimismo, también rige una serie de incentivos y beneficios para los productores acuícolas, incluidas las exenciones fiscales y la simplificación de los trámites administrativos. También permite la creación y adaptación de normas para la comercialización y exportación de productos acuícolas, con el fin de promover su competitividad en el mercado nacional e internacional. (Congreso de la República del Perú, 2013).

e. Ley Nro. 25977: “Ley General de Pesca”

Por su parte, esta ley formula normas para el desarrollo sostenible de la actividad pesquera en el Perú; también busca garantizar la conservación de los recursos hidrobiológicos y el equilibrio ecológico del ecosistema marino, así como promover la competitividad y el desarrollo de la industria pesquera en el país, estableciendo medidas para el control y la supervisión de la actividad pesquera, tales como la implementación de sistemas de

seguimiento satelital para las embarcaciones pesqueras y la creación de una Autoridad Nacional de Pesca encargada de velar por el cumplimiento de la ley. Asimismo, la ley establece las condiciones para la otorgación de permisos y autorizaciones para la pesca, y establece sanciones para aquellos que incumplan las normas establecidas (Congreso de la República del Perú, 2021).

f. Resolución Ministerial Nro. 557-2018-PRODUCE: “Decreto Supremo que aprueba los lineamientos para las acciones de fiscalización en el proceso de exportación de recursos hidrobiológicos vivos”

Según lo implementado por el (Ministerio de la Producción, 2018), esta norma busca garantizar la calidad y sanidad de los productos hidrobiológicos exportados, así como prevenir la pesca ilegal y la explotación no sostenible de los recursos pesqueros. Entre las principales medidas establecidas por esta resolución se encuentran la obligatoriedad de realizar una inspección previa al embarque de los recursos hidrobiológicos, la implementación de un sistema de trazabilidad que permita el seguimiento de los productos desde su origen hasta su destino final, y la realización de pruebas de laboratorio para verificar la calidad y sanidad de los productos; que siendo de lo contrario, la resolución también establece sanciones para aquellos que incumplan las normas establecidas.

g. Reglamento de la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva.

Indica en el ART. 1º de la (LEY N° 29337).- Titulada "Disposiciones para la Competitividad Productiva", establece que se declara como una estrategia prioritaria del Estado la implementación de Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva. Estas propuestas tienen el propósito de elevar la competitividad de las cadenas productivas mediante el avance, ajuste,

perfeccionamiento o traspaso de tecnología. Se considera la opción de realizar transferencias de equipos, maquinaria, infraestructura, insumos y materiales para respaldar a actores económicos organizados, particularmente en zonas donde la inversión privada no es suficiente para lograr un avance competitivo y sostenible en la cadena productiva.

1.3 Definición de términos básicos

- a) **Aduana:** Entidad encargada de controlar y vigilar las mercancías que ingresan y egresan del territorio nacional y recaudan los derechos aduaneros correspondientes. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2021).
- b) **Bien:** Es cualquier mercancía que tiene valor económico y puede ser comprada y vendida en el mercado. (Smith, 1776).
- c) **Comercio Internacional:** Es un concepto global que incluye importación y venta. (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2020).
- d) **Exportación:** Se refiere al régimen aduanero de exportación, que permite a una persona natural o jurídica que realiza la exportación de mercancías nacionales o nacionalizadas, salir del territorio aduanero sin el pago de impuestos para su uso o consumo final en el extranjero (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2021).
- e) **Mercado:** Es un conjunto de relaciones entre compradores y vendedores establecidas para el intercambio de bienes y servicios, en las que se determinan precios y cantidades para la producción y el consumo. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2021).

- f) Peces Ornamentales:** Peces de agua dulce que pueden mantenerse en acuarios con fines decorativos, y dependiendo su origen se denominan "peces ornamentales nativos" o "peces ornamentales exóticos" (Ministerio del Ambiente, 2019).

- g) Sector acuícola:** Es aquella actividad de cultivo de organismos acuáticos en su medio, que supone alguna forma de intervención en el proceso de cría para aumentar la producción de peces, moluscos, crustáceos y plantas acuáticas con fines beneficiosos para el ser humano (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2023).

CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Formulación de la hipótesis

Hipótesis General

Nula H_0 :

H_0 : No existe una relación significativa entre la competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

Alternativa H_1 :

H_1 : Existe una relación significativa entre la competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

Hipótesis específicas

Específica 1

H_0 : No existe una relación significativa entre recursos y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

H_1 : Existe una relación significativa entre recursos y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

Específica 2

H₀: No existe una relación significativa entre el performance y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

H₁: Existe una relación significativa entre el performance y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

Específica 3

H₀: No existe una relación significativa entre la innovación-creación de valor y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

H₁: Existe una relación significativa entre la innovación-creación de valor y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

2.2 Variables y su operacionalización

Variable dependiente

Variable 1: competitividad.

Variable 2: potencial de exportación.

Operacionalización de variables

Variable	Definición	Tipo por su naturaleza	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Categorías	Valores de las categorías	Medio de verificación
Competitividad	(Porter, 1990) Según el autor, la competitividad se refiere a la capacidad de una empresa o de un país para generar y mantener un superávit en la balanza comercial a largo plazo, a través del aumento de la productividad y la innovación.	Cuantitativa	Performance	Demandas potenciales	Ordinal	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	1 2 3 4 5	Encuesta aplicada a empresas de peces ornamentales
				Tamaño de empresas				
				Merma de productos				
				Devolución de productos				
				Proceso rentable				
			Recursos	Maquinarias y equipos				
				Capital humano				
				Inversiones				
				Recursos logísticos				
			Innovación-creación de valor	Nuevos mercados				
				Nuevos productos				
				Nuevas tecnologías de procesos				
				Nuevas estrategias de marketing				
				Tecnologías de la información y comunicación				
Potencial de exportación	(Rodríguez Albor, Cerver Cárdenas, & Delgado Guzmán, 2020): Se define como la capacidad de una empresa para generar ventas en el mercado internacional, basándose en su capacidad productiva, su calidad y su	Cuantitativa	Gestión empresarial	Eficiencia y eficacia de recursos	Ordinal	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	1 2 3 4 5	
				Misión, visión, objetivos y valores				
				Estrategias de comercialización				
			Gestión productiva y logística	Sistemas de gestión de calidad				
				Softwares de gestión administrativa y productiva				
				Cartera de proveedores				
				Capacidad productiva				
				Estudios de mercado				

	competitividad, así como en su capacidad para adaptarse a las exigencias y necesidades de los mercados extranjeros.		Gestión de mercados internacionales y logística internacional	Contactos comerciales				
				Participación en ferias, ruedas, etc.				
				Logística requerida				
			Gestión económica y financiera	Estructura de costos de exportación				
				Política de control de riesgos				
				Sistema de gestión financiera				
				Medios de pago				

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño

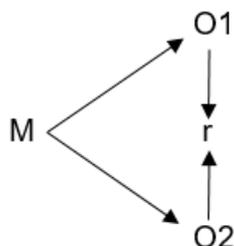
3.1.1 Método de investigación

Conforme al Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica, este estudio es de tipo aplicada, pues busca aplicar conocimientos teóricos y fundamentales existentes sobre las variables de estudio para resolver un problema concreto en un contexto determinado, en este caso, la evaluación de la competitividad y el potencial de exportación de empresas de peces ornamentales.

A su vez, la investigación está bajo el nivel descriptivo, pues describe las características de las variables, y correlacional porque se logra determinar la relación estadística que existe entre ellas (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

El diseño de investigación es no experimental, el cual consiste en realizar un análisis sin maniobrar intencionalmente las variables, enfocándose primordialmente en la observación de fenómenos tal como se presentan en su contexto natural (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

Esquema del diseño:



Donde:

M: Muestra del estudio

O1: Competitividad

O2: Potencial de exportación

r: Relación estadística entre las variables a evaluar.

3.2 Diseño muestral

3.2.1 Población

Según (Creswell, 2014) refiere a la población como la totalidad de individuos, objetos o fenómenos que cumplen con los criterios de inclusión establecidos por el investigador y para fines de este estudio, de acuerdo al reporte estadístico de empresas exportadoras registradas en lo que va de este periodo de enero a marzo 2023 se compone de 21 empresas exportadoras de peces ornamentales de la región Loreto.

3.2.2 Muestra

Ya que la proporción de la población es pequeña, no requirió utilizar la fórmula, con la finalidad de determinar la muestra de estudio, razón por la cual la muestra es igual que la población de estudio.

3.2.3 Muestreo

En la investigación, se utiliza el muestreo no probabilístico, dada la complejidad y la variabilidad de las operaciones de las empresas de peces ornamentales, la selección de participantes basándonos en la conveniencia y disponibilidad resulta más eficiente. Un muestreo no probabilístico nos permite maximizar la participación, facilitando la obtención de datos valiosos y representativos del sector en Loreto.

Criterio de selección:

Criterio de inclusión

- Todas las empresas exportadoras de peces ornamentales.
- Todas las empresas que quieran colaborar con la investigación.

Criterio de exclusión

- Aquellas empresas que no desean participar en la investigación.

3.3 Procedimientos de recolección de datos

Se procedió a crear el formulario para recopilar información, considerando las dimensiones e indicadores específicos de cada variable. Este enfoque fue adecuado para facilitar el llenado del instrumento. En consecuencia, las empresas dieron su consentimiento, y se llevó a cabo la aplicación del cuestionario, con una duración de 15 a 20 minutos por persona. Antes de comenzar, se proporcionaron explicaciones sobre cómo completar el cuestionario.

La técnica utilizada en este estudio es la encuesta, la cual se enfoca en las empresas exportadoras de peces ornamentales situadas en la región de Loreto. El propósito fue obtener la información necesaria para alcanzar los objetivos de la investigación.

El instrumento empleado implicó el uso de un cuestionario diseñado en función de los indicadores de las variables, el cual fue recopilar información precisa para abordar los desafíos surgidos durante la investigación. En este sentido, el cuestionario se adhiere a la escala de medición tipo Likert. La variable "competitividad" constó de 14 preguntas, mientras que la variable "potencial de exportación" comprendió 15 preguntas. Ambas variables presentaron cinco opciones de respuesta: 1= Nunca, 2= Casi nunca, 3= A veces, 4= Casi siempre, 5= Siempre. Sin embargo, en el proceso de investigación se ha adoptado un enfoque metodológico cuidadosamente diseñado, que combinó el uso de cuestionarios con escala de medición tipo Likert con el método de baremar. Este enfoque se justifica por la necesidad de obtener resultados precisos, consistentes y contextualmente relevantes en el marco de esta investigación.

El cuestionario Likert con sus cinco opciones de respuesta proporciona una base sólida para recopilar percepciones y opiniones. No obstante, para asegurar una medición más precisa de la competitividad y el potencial de exportación, la aplicación del método de baremar asigna valores específicos a cada respuesta, permitiendo una cuantificación más exacta de los niveles de desempeño.

Dada la especificidad del contexto de Loreto y las particularidades de la industria de peces ornamentales, la baremación se adapta a las condiciones locales. Al utilizar criterios como deficiente, regular, bueno con baja, media y alta, se logra una evaluación contextualizada que refleja la realidad de las empresas en la región.

Después de la elaboración de los instrumentos, se llevó a cabo la validación de los datos mediante la evaluación crítica de tres expertos. Estos especialistas realizaron un análisis detallado de los ítems, considerando indicadores, dimensiones y variables, con el fin de respaldar la aplicabilidad de la muestra de estudio.

Finalmente, los datos recopilados fueron ingresados en el software SPSS para llevar a cabo el análisis de correlación mediante el uso del coeficiente Rho de Spearman.

3.4 Procesamiento y análisis de datos

En cuanto al manejo de la información recolectada, fue necesario emplear dos herramientas para analizar la muestra. En primer lugar, se utilizó el programa Excel, el cual generó las tabulaciones de los datos que se presentan de manera resumida en tablas y figuras, facilitando así la verificación e interpretación. Además, se recurrió al programa SPSS para evaluar la confiabilidad de los datos. Se aplicó el estadístico de correlación del coeficiente Rho de Spearman, ya que tanto la población como la muestra eran inferiores a 50.

Posteriormente, la proyección de las tablas y figuras se divide en dos conjuntos: en el primero, se incluyen los resultados descriptivos que se presentan mediante tablas de frecuencia y porcentaje, detallando las variables y dimensiones. Por otro lado, el segundo conjunto abarca los resultados inferenciales, los cuales están vinculados con los objetivos generales y específicos de la investigación.

3.5 Aspectos éticos

La investigación se llevó a cabo conforme al reglamento establecido por la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana, siguiendo rigurosamente sus pautas éticas para salvaguardar los derechos de privacidad. Se garantizó el respeto hacia las respuestas de las personas que participarán en las encuestas. Además, se observó el debido respeto a la información proporcionada por la institución, así como a los derechos de autor mencionados en el marco teórico. Se adoptaron las Normas APA de la 7^a edición para citar, proporcionando de esta manera confiabilidad y seriedad al estudio.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 Resultados por objetivos

4.1.1 Objetivo general

Determinar la relación que existe entre la competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

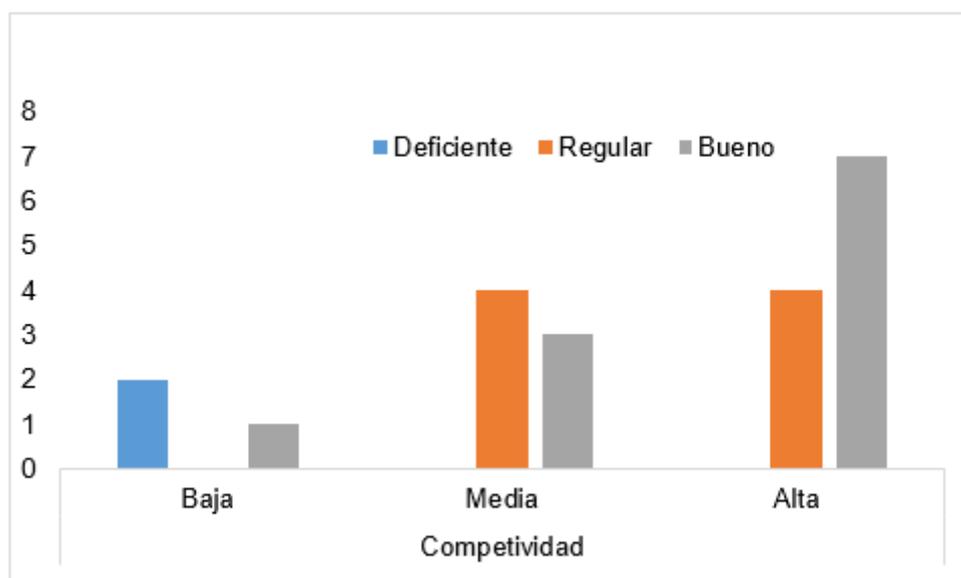
Tabla 1

Competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

Potencial exportador	Competitividad				Porcentaje
	Baja	Media	Alta	Total	
Deficiente	2	0	0	2	10%
Regular	0	4	4	8	38%
Bueno	1	3	7	11	52%
Total	3	7	11	21	100%
Porcentaje	14%	33%	52%	100%	

Gráfico 1

Competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.



En el *Gráfico N° 1*, los resultados acusan claramente que la competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023, están fuertemente relacionados, ya que las mayores concentraciones de respuestas están en los pares buena-alta, regular-media, baja-mala que corresponde a las variables observadas. Además, solo 8 obtuvieron respuestas relativamente contradictorias.

4.1.2 Objetivos específicos

Específico 1

Determinar la relación que existe entre el performance y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

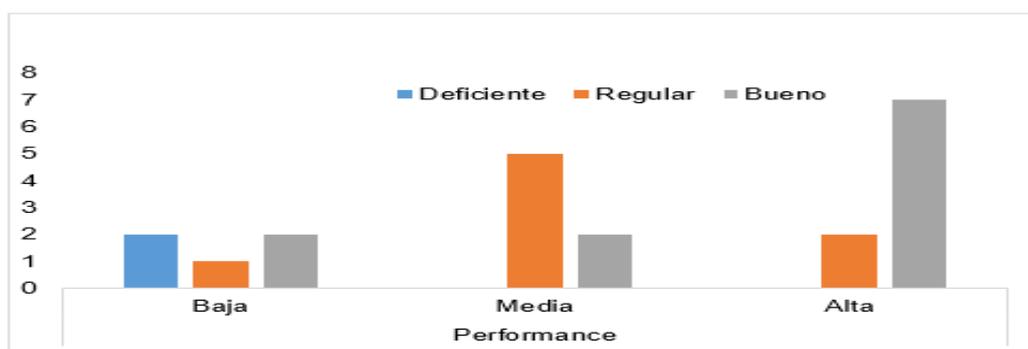
Tabla 2

Performance y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

Potencial exportador	Performance				Porcentaje
	Baja	Media	Alta	Total	
Deficiente	2	0	0	2	10%
Regular	1	5	2	8	38%
Bueno	2	2	7	11	52%
Total	5	7	9	21	100%
Porcentaje	24%	33%	43%	100%	

Gráfico 2

Performance y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.



En el *Gráfico N° 2*, los resultados acusan claramente que el performance y el potencial de exportación de las empresas del rubro de la región y periodo citado, están fuertemente relacionados, ya que las mayores concentraciones de respuestas están en los pares buena-alta, regular-media, baja-mala que corresponde a las variables observadas. Además, solo 7 obtuvieron respuestas relativamente contradictorias.

Específico 2

Determinar la relación que existe entre los recursos y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

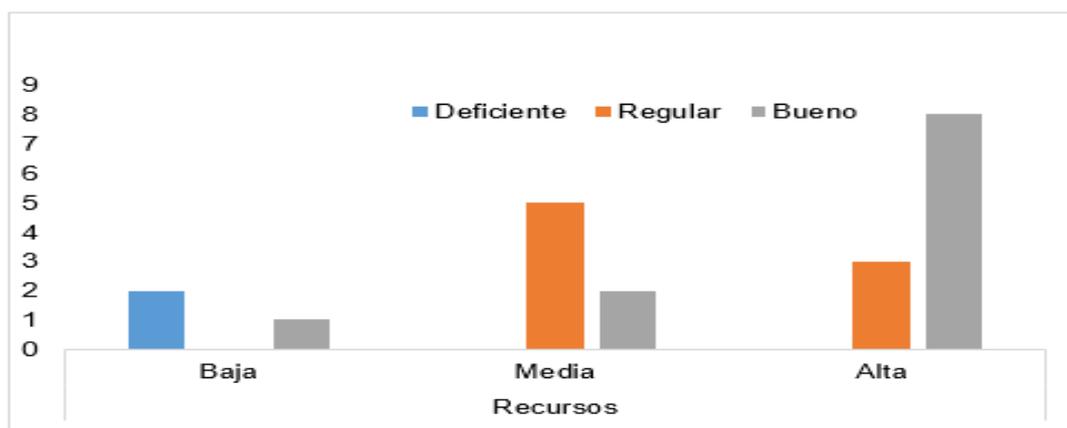
Tabla 3

Recursos y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

Potencial exportador	Recursos				Porcentaje
	Baja	Media	Alta	Total	
Deficiente	2	0	0	2	10%
Regular	0	5	3	8	38%
Bueno	1	2	8	11	52%
Total	3	7	11	21	100%
Porcentaje	20%	47%	33%	100%	

Gráfico 3

Recursos y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.



En el *Gráfico N° 3*, los resultados acusan claramente los recursos y el potencial de exportación de las empresas del rubro de la región y periodo citado, están fuertemente relacionados, ya que la mayor concentración de respuestas está en los pares buena-alta, regular-media, baja-mala que corresponde a las variables observadas. Además, solo 6 obtuvieron respuestas relativamente contradictorias.

Específico 3

Determinar la relación que existe entre la innovación-creación de valor y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

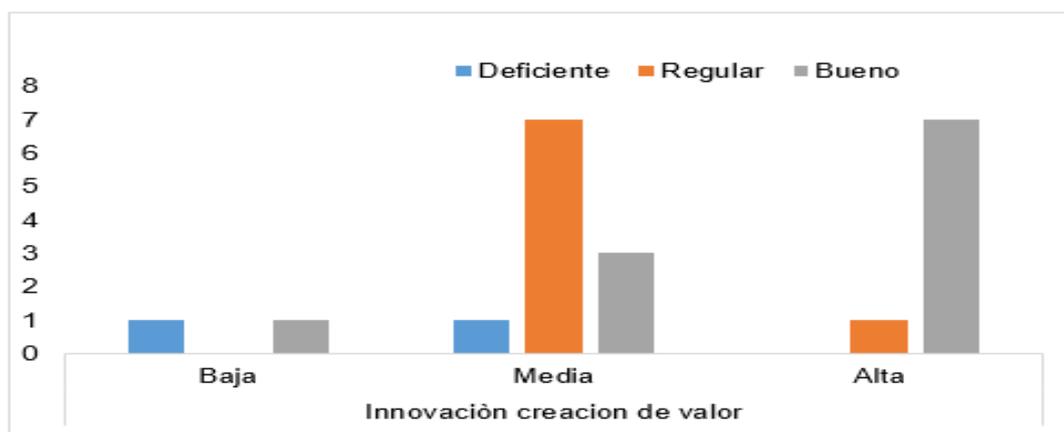
Tabla 4

Innovación-creación de valor y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

Potencial exportador	Innovación creación de valor				Porcentaje
	Baja	Media	Alta	Total	
Deficiente	1	1	0	2	10%
Regular	0	7	1	8	38%
Bueno	1	3	7	11	52%
Total	2	11	8	21	100%
Porcentaje	20%	47%	33%	100%	

Gráfico 4

Innovación-creación de valor y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.



Los resultados del *Gráfico N° 4*, acusan claramente que la innovación-creación de valor y el potencial de exportación de las empresas del rubro de la de la región y periodo citado, están fuertemente relacionados, ya que la mayor concentración de respuestas está en los pares buena-alta, regular-media, baja-mala que corresponde a las variables observadas. Además, solo 6 obtuvieron respuestas relativamente contradictorias.

4.2 Prueba de hipótesis

4.2.1 Hipótesis general

H₀: No existe una relación significativa entre la competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

H₁: Existe una relación significativa entre la competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

Bajo ese contexto, se premisa las siguientes consideraciones de prueba:

*Un nivel de significancia del 95%

*Un alcance de significancia al 5% (0.05)

*Una regla para establecer decisión:

$p > \alpha$ = acepta H₀ y se rechaza la hipótesis alternativa

$p < \alpha$ = rechaza H₀ y se acepta la hipótesis alternativa.

Tabla 5
Prueba de hipótesis general

Correlaciones				
			competitividad	potencial de exportación
Rho de Spearman	competitividad	Coefficiente de correlación	1,000	,961*
		Sig. (bilateral)	-	,006
		N	21	21
	potencial de exportación	Coefficiente de correlación	,961*	1,000
		Sig. (bilateral)	,025	-
		N	21	21

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

Entonces se resuelve:

El resultado del coeficiente de correlación de Spearman es igual a 0.961; por tanto, se determina que existe una correlación positiva fuerte entre la variable competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023. Asimismo, se evidencia que el p valor (sig = 0.000) es menor que el nivel de significancia 0.05, de modo que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_1).

4.2.2 Hipótesis específicas

Específica 1

H_0 : No existe una relación significativa entre recursos y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

H_1 : Existe una relación significativa entre recursos y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

Bajo ese contexto, se premisa las siguientes consideraciones de prueba:

*Un nivel de significancia del 95%

*Un alcance de significancia al 5% (0.05)

*Una regla para establecer decisión:

$p > \alpha$ = acepta H_0 y se rechaza la hipótesis alternativa

$p < \alpha$ = rechaza H_0 y se acepta la hipótesis alternativa.

Tabla 6
Prueba de hipótesis específica 1

		Correlaciones		
			performance	potencial de exportación
Rho de Spearman	performance	Coefficiente de correlación	1,000	,941*
		Sig. (bilateral)	.	,022
		N	21	21
	potencial de exportación	Coefficiente de correlación	,941*	1,000
		Sig. (bilateral)	,022	.
		N	21	21

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

Entonces se resuelve:

El resultado del coeficiente de correlación de Spearman es igual a 0.931; por tanto, se determina que existe una correlación positiva fuerte entre la variable recursos y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023. Asimismo, se evidencia que el p valor (sig = 0.000) es menor que el nivel de significancia 0.05, de modo que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_1).

Específica 2

H_0 : No existe una relación significativa entre el performance y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

H_1 : Existe una relación significativa entre el performance y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

Bajo ese contexto, se premisa las siguientes consideraciones de prueba:

*Un nivel de significancia del 95%

*Un alcance de significancia al 5% (0.05)

*Una regla para establecer decisión:

$p > \alpha$ = acepta H_0 y se rechaza la hipótesis alternativa

$p < \alpha$ = rechaza H_0 y se acepta la hipótesis alternativa.

Tabla 7

Prueba de hipótesis específica 2

		Correlaciones		
			performace	potencial de exportación
Rho de Spearman	performace	Coefficiente de correlación	1,000	,941*
		Sig. (bilateral)	.	,022
		N	21	21
	potencial de exportación	Coefficiente de correlación	,941*	1,000
		Sig. (bilateral)	,022	.
		N	21	21

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

Entonces se resuelve:

El resultado del coeficiente de correlación de Spearman es igual a 0.961; por tanto, se determina que existe una correlación positiva fuerte entre la variable performace y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023. Asimismo, se evidencia que el p valor (sig = 0.000) es menor que el nivel de significancia 0.05, de modo que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_1).

Específica 3

H_0 : No existe una relación significativa entre la innovación-creación de valor y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

H₁: Existe una relación significativa entre la innovación-creación de valor y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.

Bajo ese contexto, se premisa las siguientes consideraciones de prueba:

*Un nivel de significancia del 95%

*Un alcance de significancia al 5% (0.05)

*Una regla para establecer decisión:

$p > \alpha$ = acepta H₀ y se rechaza la hipótesis alternativa

$p < \alpha$ = rechaza H₀ y se acepta la hipótesis alternativa.

Tabla 8
Prueba de hipótesis específica 3

Correlaciones			innovación- creación de valor	potencial de exportación
Rho de Spearman	innovación- creación de valor	Coeficiente de correlación	1,000	,941*
		Sig. (bilateral)	.	,022
		N	21	21
	potencial de exportación	Coeficiente de correlación	,941*	1,000
		Sig. (bilateral)	,022	.
		N	21	21

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

Entonces se resuelve:

El resultado del coeficiente de correlación de Spearman es igual a 0.961; por tanto, se determina que existe una correlación positiva fuerte entre la variable la innovación-creación de valor y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023. Asimismo, se evidencia que el p valor (sig = 0.000) es menor que el nivel de significancia 0.05, de modo que se rechaza la hipótesis nula (H₀) y se acepta la hipótesis alternativa (H₁).

CAPITULO V: DISCUSIÓN

En lo que respecta a la validez interna de la investigación, el método empleado ha sido relativamente el más adecuado, puesto que para determinar la muestra se ha seguido los pasos del método no probabilístico. Los instrumentos utilizados han pasado por el filtro de juicios de expertos y por la medición de la confiabilidad del instrumento. En referencia a la validez externa solo se puede contextualizar de manera general los resultados hasta cierto alcance, porque los resultados que se obtuvieron solo serán aplicables al contexto de la región Loreto.

La tesis de (Figuroa Ruiz & Sánchez Paz, 2020), concluyen que, existe una relación positiva y moderada entre los factores de la competitividad empresarial analizados y el potencial exportador de las MYPE del sector textil confecciones de Lima entre el 2015 y el 2019. Los resultados de este estudio apoyan fuertemente los hallazgos de la investigación sobre la relación competitividad y potencial exportador en referencia a la explotación de recursos naturales en la región Loreto.

La investigación de (Giron Yarleque, 2019), concluye que, si existe una correlación positiva moderada y muy significativa, y que los factores de competitividad influyen significativamente en el potencial exportador de la empresa Importaciones y Exportaciones Felles E.I.R.L., provincia de Huaura, 2019. Los resultados de este estudio apoyan medianamente los resultados de la investigación en cuanto a se refiere a los factores de competitividad de recursos, performance e innovación – creación de valor y que estos influyen en el potencial exportador.

El estudio (Tonato Tenorio, 2019), concluye que, si existe una analogía importante entre la competitividad empresarial y el potencial exportador, es

así que se concluye que el bajo nivel de competitividad empresarial afecta al potencial exportador de las empresas del cantón Ambato. Los resultados de este estudio apoyan medianamente los resultados de la investigación en cuanto a se refiere a la influencia de la competitividad en el potencial exportador de empresas loretanas similares en cuanto a la explotación de un recurso natural.

CAPITULO VI: CONCLUSIONES

1. En referencia a la hipótesis general a través del test de prueba Spearman con un 95% de confianza se probó que existe relación significativa entre la competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.
2. En cuanto a la primera hipótesis específica a través del mismo test de prueba de confianza se comprobó que existe relación significativa entre recursos y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.
3. En cuanto a la segunda hipótesis específica a través del mismo test de prueba de confianza se demostró que existe relación significativa entre el performance y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.
4. En cuanto a la tercera hipótesis específica a través del mismo test de prueba de confianza se verificó que existe relación significativa entre innovación-creación de valor y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.
5. Con el presente estudio no se pudo resolver el problema de factores externos que afectan a la fidelización o relación de largo plazo de los clientes.

CAPITULO VII: RECOMENDACIONES

1. Las empresas de peces ornamentales en la región Loreto deberían centrar sus esfuerzos en mejorar y mantener altos niveles de competitividad, ya que esto se traducirá directamente en un mayor potencial de exportación. Además, estos resultados pueden servir como base para futuras investigaciones y estrategias de desarrollo económico en la región, brindando una reflexión más minuciosa de los componentes que impulsan la competitividad y la exportación en este sector específico.
2. Las empresas del sector en Loreto deberían considerar estrategias que optimicen la gestión de recursos, dado que estos tienen un rol determinante en el desarrollo de ventajas competitivas que favorecerán el aumento del potencial de exportación.
3. Las empresas de peces ornamentales en la región Loreto deberían orientar sus esfuerzos hacia la mejora continua del desempeño, abordando aspectos clave como la eficiencia operativa, la calidad del producto y la innovación. Estas estrategias no solo contribuirán a fortalecer la competitividad de las empresas, sino que también se reflejarán directamente en un aumento del potencial de exportación.
4. Las empresas de peces ornamentales en Loreto deberían promover activamente la innovación y la creación de valor como componentes fundamentales de sus estrategias comerciales. La adopción de prácticas innovadoras no solo mejora la competitividad general, sino que también posiciona a las empresas en una posición más favorable para aprovechar oportunidades de exportación en mercados globales.

5. Se debería explorar en detalle los factores externos que inciden en la fidelización del cliente, ya que estos pueden desempeñar un papel fundamental en la relación a largo plazo. Estrategias como encuestas adicionales, análisis de la competencia y revisiones de la literatura podrían proporcionar una visión más completa de estos factores y contribuir a una comprensión más holística de la dinámica de fidelización de clientes.

CAPÍTULO VIII: FUENTES DE INFORMACIÓN

Atoche, J., & Corzo, M. (2015). Factores de competitividad que promueven el potencial exportador de las Micro empresas de la "Asociación de fabricantes industriales textiles La Libertad" - 2015. *Universidad Privada del Norte, Trujillo - Perú.*

Cardozo, P. P., Chavarro, A., & Ramírez, C. A. (2007). Teorías de la Internacionalización. *Revista Panorama.*

Cavusgil, S., & Nevin, J. (1981). Determinantes internos del comportamiento del marketing de exportación: una investigación empírica. *Revista de investigación de mercados.*

Congreso de la República del Perú . (02 de marzo de 2021). *Diario Oficial del Bicentenario "El Peruano".* Obtenido de <https://diariooficial.elperuano.pe/pdf/0062/LEYGENERALDEPESCA.pdf>

Congreso de la República del Perú. (30 de octubre de 2013). *Congreso del Gobierno Peruano.* Obtenido de [https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/3D1F9F732533AA3405257C1400615078/\\$FILE/ley-27460.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/3D1F9F732533AA3405257C1400615078/$FILE/ley-27460.pdf)

Creswell, J. (2014). *Educational research. Planning, conducting and evaluating quantitative and qualitative research. Investigación educativa. Planeación, conducción y evaluación en investigación cuantitativa y cualitativa.* USA: Pearson.

Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2013). *Negocios internacionales: ambientes y operaciones.* México: Pearson Educación de México.

Figueroa Ruiz, C. H., & Sánchez Paz, K. (2020). *Relación entre los factores de la competitividad empresarial y el potencial exportador de las MYPE*

del sector textil confecciones de Lima, durante el período 2015 - 2019.
Lima.

Fuentes, N. A., Osorio, G., & Mungaray, A. (2016). Capacidades intangibles para la competitividad microempresarial en México. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía.*

Gerencia de Cultura Tributaria y Aduanera. (27 de 10 de 2020). *Glosario de Términos sobre Cultura Tributaria y Aduanera.* Obtenido de <https://cultura.sunat.gob.pe/sites/default/files/2020-10/Glosario-de-Terminos-sobre-Cultura-Tributaria-y-Aduanera.pdf>

Giron Yarleque, P. M. (2019). *“Factores de competitividad y el potencial exportador de la empresa Importaciones y exportaciones Felles E.I.R.L., provincia de Huaura, 2019.”.* Huacho, Perú.

Gonzales Hidalgo, M. C., & Del Aguila Berrios, M. E. (2022). Análisis del potencial exportable de la Asociación de Manejo de Bosques Naturales Esperanza (AMBNE) para la venta del aceite de aguaje (Mauritia flexuosa) en el mercado europeo, 2022. *Universidad Nacional De La Amazonía Peruana.*

Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta.* México: Editorial Mc Graw Hill Education.

Johanson , J., & Vahlne, J.-E. (1977). The Internationalization Process of the Firm-A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Revista de Estudios Comerciales Internacionales.*

Kaplan, R., & Norton, D. (1992). El cuadro de mando integral: medidas que impulsan el rendimiento. *Harvard Business Review.*

LEY N° 29337 . (s.f.). *La Ley de Promoción a la Competitividad Productiva*.
Obtenido de Diario Oficial el Peruano:
<https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/reglamento-de-la-ley-n-29337-ley-que-establece-disposicion-anexo-ds-n-001-2021-produce-1921532-1/>

Minervini, N. (2014). *Ingeniería de la exportación. Cómo elaborar planes innovadores de exportación*. México: CENGAGE Learning.

Ministerio de Economía y Finanzas. (2021). *Mercado*. Obtenido de <https://www.gob.pe/mef>

Ministerio de la Producción. (13 de diciembre de 2018). *PRODUCE - Gobierno Peruano*. Obtenido de https://www.produce.gob.pe/produce/descarga/dispositivos-legales/100187_1.pdf

Ministerio del Ambiente. (2019). *Línea de base de la diversidad genética de los peces ornamentales, prospección de la diversidad, estudio socioeconómico, ecológico, flujo de genes y sistematización*. Obtenido de https://bioseguridad.minam.gob.pe/wp-content/uploads/2020/02/sist_ldb_pecesornam_19.pdf

Norma Internacional de Contabilidad N°18. (12 de 04 de 2006). *Norma Internacional de Contabilidad N°18*. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/NIC18_04.pdf

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2023). *Portal Terminológico de la FAO* . Obtenido de <https://www.fao.org/faoterm/collection/aquaculture/es/>

Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Macmillan, 1990.

Porter, M. E. (2015). *Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior*.

PROMPERU. (2013). *Guía Test del exportador*. Obtenido de Promperú
Página Oficial.:
https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/182/Guia_04_%20T

PROMPERU. (2023). *INFOTRADE*. Obtenido de INFOTRADE PROMPERU
PAGINA OFICIAL: <https://infotrade.promperu.gob.pe/>

Pusdá Zuleta, D. J. (2020). Análisis de la competitividad territorial para determinar el potencial exportador de los productos elaborados en la provincia del Carchi. *Repositorio de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi - Ecuador*.

Ricardo, D. (2007). *Principios de economía política y tributación*.

Rodríguez Albor, G., Cerver Cárdenas, J., & Delgado Guzmán, J. A. (2020). *Empresa y Competitividad: Análisis, Perspectivas y Reflexiones. Universidad Autónoma del Caribe Universidad Nacional Autónoma de México*.

Smith, A. (1776). *The Wealth of Nations*. Londres, Inglaterra: W. Strahan y T. Cadell.

Solleiro, J. L., & Castañón, R. (2005). Competitividad y sistemas de innovación: los desafíos para la inserción de México en el contexto global. *Tecnovacion*, 25(9), 1059-1070.

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2020). *Glosario de términos sobre Cultura Tributaria y Aduanera*. Obtenido de <https://cultura.sunat.gob.pe/sites/default/files/2020-10/Glosario-de-Terminos-sobre-Cultura-Tributaria-y-Aduanera.pdf>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (14 de Julio de 2021). *gob.pe*. Obtenido de <https://www.gob.pe/1190-exportacion-definitiva>

Tonato Tenorio, M. E. (2019). La competitividad empresarial y el potencial exportador de las empresas del cantón Ambato. *Repositorio Universidad Técnica de Ambato - Ecuador*.

TRADEMAP del International Center . (2022). *TRADE MAP* . Obtenido de Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas:

https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c0301%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c1

Westreicher, G. (01 de Marzo de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ineficiencia.html>

ANEXOS

1. Matriz de consistencia

Título de la investigación	Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Tipo y diseño de estudio	Población de estudio y procesamiento	Instrumento de recolección
Competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.	<p>General</p> <p>¿Qué relación existe entre la competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023?</p>	<p>General</p> <p>Determinar la relación que existe entre la competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.</p>	<p>General</p> <p>Existe una relación significativa entre la competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.</p>	<p>Tipo de estudio: Aplicada</p> <p>Nivel descriptivo-correlacional</p> <p>Diseño de estudio: No experimental</p>	<p>Población:</p> <p>La población estará comprendida por 19 empresas exportadoras de peces ornamentales de la región Loreto.</p> <p>Muestra:</p> <p>La muestra estará compuesta por 19 empresas exportadoras de peces ornamentales de la región Loreto.</p> <p>Procesamiento de datos:</p> <p>Excel SPSS</p>	<p>Instrumento: El cuestionario</p>
	<p>Específicos</p> <p>1. ¿Qué relación existe entre el performance y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023?</p> <p>2. ¿Qué relación existe entre los recursos y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023?</p> <p>3. ¿Qué relación existe entre la innovación-creación de valor y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023?</p>	<p>Específicos</p> <p>1. Determinar la relación que existe entre el performance y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.</p> <p>2. Determinar la relación que existe entre los recursos y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.</p> <p>3. Determinar la relación que existe entre la innovación-creación de valor y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.</p>	<p>Específicos</p> <p>Existe una relación significativa entre el performance y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.</p> <p>Existe una relación significativa entre los recursos y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.</p> <p>Existe una relación significativa entre la innovación-creación de valor y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales de la región Loreto, periodo 2023.</p>			

2. Instrumentos de recolección de datos

ENCUESTA A EMPRESAS EXPORTADORAS DE PECES

ORNAMENTALES

A través del siguiente cuestionario se pretende conocer la competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales que realizan exportaciones en la región Loreto, en lo que va del año (enero a marzo) 2023, para la cual se le pide, lea atentamente cada interrogante y responda de acuerdo a la siguiente escala de medición:

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

Variable 1: Competitividad

Dimensión N° 1: Performance						
N°	Pregunta	Escala de Medición				
		1	2	3	4	5
1	¿La empresa tiene identificadas las demandas potenciales para la exportación de peces ornamentales en el futuro, en el mediano y largo plazo?					
2	¿El mercado objetivo entendido como participación en el mercado para la exportación de peces ornamentales, considera el tamaño de las empresas similares de la competencia?					
3	¿La empresa considera mermas de peces ornamentales para la exportación?					
4	¿La devolución de peces ornamentales para la exportación es recurrente?					
5	La exportación de peces ornamentales es un proceso rentable que genera valor para la empresa.					
Dimensión N° 2: Recursos						
N°	Pregunta	Escala de Medición				
		1	2	3	4	5
6	¿La empresa cuenta con maquinarias y equipos necesarios para la producción y exportación de peces ornamentales?					
7	¿La empresa cuenta con capital humano capacitado para la producción y exportación de peces ornamentales?					

8	¿La empresa realiza inversiones para incrementar la productividad y la calidad de sus productos para la exportación de peces ornamentales?					
9	¿La empresa gestiona eficientemente sus recursos logísticos para la exportación de peces ornamentales?					
Dimensión N° 3: Innovación-creación de valor						
N°	Pregunta	Escala de Medición				
		1	2	3	4	5
10	¿La empresa cuenta con un área de investigación de mercados para la identificación de nuevos mercados internacionales para la exportación de peces ornamentales?					
11	¿La empresa incorpora continuamente nuevas tecnologías para mejorar sus procesos de producción para la exportación de peces ornamentales?					
12	¿La empresa aplica y desarrolla nuevas estrategias de marketing para la exportación de peces ornamentales?					
13	¿La empresa desarrolla y utiliza tecnologías de la información y comunicación (TICs) para la difusión y promoción de la exportación de peces ornamentales a través de página web, redes sociales, entre otros?					

Variable 2: Potencial de exportación

Dimensión N° 1: Gestión empresarial						
N°	Pregunta	Escala de Medición				
		1	2	3	4	5
1	¿La empresa gestiona eficiente y eficazmente los recursos para la exportación de peces ornamentales?					
2	¿La empresa tiene definida su misión, visión, objetivos y valores en todos los niveles de la organización, en concordancia con la exportación de peces ornamentales?					
3	La empresa desarrolla estrategias de comercialización y precios competitivos de los productos de fibra de alpaca para la exportación.					
Dimensión N° 2: Gestión productiva y logística						
N°	Pregunta	Escala de Medición				
		1	2	3	4	5
4	¿La empresa cuenta con sistemas de gestión de calidad para la exportación de peces ornamentales, tales como ISO, Buenas Prácticas, otros?					
5	¿La empresa cuenta con softwares de gestión administrativa y productiva como SAP, Balance Scorecard, entre otros?					
6	¿La empresa cuenta con una cartera de proveedores homologados de peces ornamentales y cumplen con los plazos, para el abastecimiento de insumos para la exportación de peces ornamentales?					
7	¿La empresa cuenta con la capacidad productiva suficiente para satisfacer la demanda de peces ornamentales para la exportación?					
Dimensión N° 3: Gestión de mercados internacionales y logística internacional						
N°	Pregunta	Escala de Medición				
		1	2	3	4	5
8	¿La empresa realiza estudios de mercado y dispone de información realizados por otras entidades del mercado internacional para la exportación de peces ornamentales?					
9	¿La empresa tiene contactos comerciales de empresas en el exterior que demanden peces ornamentales?					
10	¿La empresa participa en ferias internacionales para la promoción de de peces ornamentales en el mercado internacional?					
11	¿La empresa cuenta con la logística requerida (personal capacitado y operadores logísticos competentes) para la exportación de peces ornamentales?					
Dimensión N° 4: Gestión económica y financiera						

N°	Pregunta	Escala de Medición				
		1	2	3	4	5
12	¿La empresa cuenta con una estructura de costos de exportación competitivos (precio CIF, FOB, etc) para la exportación de peces ornamentales?					
13	¿La empresa tiene una política de control de riesgos (riesgos operativos, riesgos comerciales, riesgos legales, etc) con cobertura de seguros para la exportación de peces ornamentales?					
14	¿La empresa tiene adecuado sistema de gestión financiera que permita tener solvencia económica para pagar sus deudas y contar con liquidez para su capital de trabajo					
15	¿La empresa gestiona adecuadamente los medios de pago acordados con sus clientes?					

3. Estadística complementaria

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

0% 12% 29% 33% 26%

0	13	30	35	27	
0	0	14	4	3	21
0	13	8	0	0	21
0	0	0	0	21	21
0	0	2	16	3	21
0	0	6	15	0	21

0% 0% 62% 18% 0%

0	0	65	19	0	
0	0	16	5	0	21
0	0	15	6	0	21
0	0	17	4	0	21
0	0	17	4	0	21

0% 49% 42% 10% 0%

0	41	35	8	0	
0	17	3	1	0	21
0	17	2	2	0	21
0	2	16	3	0	21
0	5	14	2	0	21

0 54 130 62 27 273
 0% 20% 48% 23% 10%

1	2	3	4	5	
0	0	2	19	0	21
0	0	14	7	0	21
0	0	9	12	0	21

1	2	3	4	5	
0	2	18	1	0	21
0	17	3	1	0	21
0	0	3	18	0	21
0	0	4	17	0	21

1	2	3	4	5	
0	2	16	3	0	21
0	0	0	21	0	21
0	3	16	2	0	21
0	7	12	2	0	21

1	2	3	4	5	
0	0	0	21	0	21
0	0	18	3	0	21
0	2	16	3	0	21
0	0	14	7	0	21

0	33	145	137	0	315
0%	10%	46%	43%	0%	

Potencial exportador	Competitividad				Porcentaje
	Baja	Media	Alta	Total	
Deficiente	2	0	0	2	10%
Regular	0	4	4	8	38%
Bueno	1	3	7	11	52%
Total	3	7	11	21	100%
Porcentaje	14%	33%	52%	100%	

0.29	0.67	1.05		
1.14	2.67	4.19		
1.57	3.67	5.76		0.006

Potencial exportador	Performance				Porcentaje
	Baja	Media	Alta	Total	
Deficiente	2	0	0	2	10%
Regular	1	5	2	8	38%
Bueno	2	2	7	11	52%
Total	5	7	9	21	100%
Porcentaje	24%	33%	43%	100%	

0.48	0.67	0.86		
1.90	2.67	3.43		
2.62	3.67	4.71		0.022

Potencial exportador	Recursos				Porcentaje
	Baja	Media	Alta	Total	
Deficiente	2	0	0	2	10%
Regular	0	5	3	8	38%
Bueno	1	2	8	11	52%
Total	3	7	11	21	100%
Porcentaje	20%	47%	33%	100%	

0.29	0.67	1.05		
1.14	2.67	4.19		
1.57	3.67	5.76		0.002

Potencial exportador	Innovación creación de valor				Porcentaje
	Baja	Media	Alta	Total	
Deficiente	1	1	0	2	10%

Regular	0	7	1	8	38%
Bueno	1	3	7	11	52%
Total	2	11	8	21	100%
Porcentaje	20%	47%	33%	100%	

0.19	1.05	0.76		
0.76	4.19	3.05		
1.05	5.76	4.19		0.022

Prueba de hipótesis general

Correlaciones				
			competitividad	potencial de exportación
Rho de Spearman	competitividad	Coefficiente de correlación	1,000	,961*
		Sig. (bilateral)	.	,006
		N	21	21
	potencial de exportación	Coefficiente de correlación	,961*	1,000
		Sig. (bilateral)	,025	.
		N	21	21

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

Prueba de hipótesis específica 1

Correlaciones				
			Recursos	potencial de exportación
Rho de Spearman	Recursos	Coefficiente de correlación	1,000	,931*
		Sig. (bilateral)	.	,006
		N	21	21
	potencial de exportación	Coefficiente de correlación	,931*	1,000
		Sig. (bilateral)	,006	.
		N	21	21

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

Prueba de hipótesis específica 2

Correlaciones			perfomance	potencial de exportación
Rho de Spearman	perfomance	Coefficiente de correlación	1,000	,941*
		Sig. (bilateral)	.	,022
		N	21	21
	potencial de exportación	Coefficiente de correlación	,941*	1,000
		Sig. (bilateral)	,022	.
		N	21	21

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

Prueba de hipótesis específica 3

Correlaciones			innovación-creación de valor	potencial de exportación
Rho de Spearman	innovación-creación de valor	Coefficiente de correlación	1,000	,941*
		Sig. (bilateral)	.	,022
		N	21	21
	potencial de exportación	Coefficiente de correlación	,941*	1,000
		Sig. (bilateral)	,022	.
		N	21	21

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

4. Consentimiento informado

Por la presente declaro que he leído cuestionario de la investigación titulada: **COMPETITIVIDAD Y EL POTENCIAL DE EXPORTACIÓN DE LAS EMPRESAS DE PECES ORNAMENTALES DE LA REGIÓN LORETO, PERIODO 2023**, de las Srtas.

.....
.....; el cual tiene como objetivo conocer la competitividad y el potencial de exportación de las empresas de peces ornamentales que realizan exportaciones en la región Loreto, en lo que va del año (enero a febrero) 2023.

He tenido la oportunidad de preguntar sobre ella y se me ha contestado satisfactoriamente las preguntas que he realizado.

Consiento voluntariamente participar en esta investigación como participante.

Nombre del participante:

.....

Su participación en este estudio no implica ningún riesgo de daño físico ni psicológico para usted. Es así que todos los datos que se recojan, serán estrictamente **anónimos y de carácter privados**. Asimismo, los datos entregados serán absolutamente **confidenciales** y sólo se usarán para los fines científicos de la investigación. El responsable de esto, en calidad de **custodio de los datos**, será el Investigador Responsable del proyecto, quien tomará todas las medidas necesarias para cautelar el adecuado tratamiento de los datos, el resguardo de la información registrada y la correcta custodia de estos.

Desde ya le agradecemos su participación.

.....

Nombre y Apellido

Investigador Responsable

.....

Nombre y Apellido

Investigador Responsable

5. Constancia de validación de instrumento de medición



UNAP



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres del experto : *Lozano Rocha, Claudia Patricia*
 1.2 Título Profesional : *Licenciada en Negocios Internacionales y Turismo*
 1.3 Grado académico : *Magister en Gestión y Docencia Educativa*
 1.4 Centro Laboral : *Universidad Nacional de la Amazonia Peruana*
 1.5 Título de la Investigación : *Competitividad y el Potencial de Exportación de Peces Ornamentales de la región Loreto, periodo 2023*
 1.6 Nombre del instrumento : *Cuestionario-Encuesta*

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	PUNTAJE				
		Deficiente 1	Baja 2	Regular 3	Buena 4	Muy Buena 5
1. CLARIDAD	Está formulado con un lenguaje apropiado.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de la ciencia y tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Enunciados en cantidad con calidad suficiente.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de la investigación.					X
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos-científicos sobre la variable en estudio.				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.					X
9. METODOLOGIA	La/s estrategia/s responden al propósito del estudio.				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.					X
PUNTAJE TOTAL						45
PROMEDIO DE VALORACIÓN						4.5
Nota: Tener en cuenta que el instrumento de medición tiene un puntaje mínimo de 41 y un promedio 4.1 es aceptado						
OPINIÓN DE APLICABILIDAD:		ACEPTADO (X)			RECHAZADO ()	

Iquitos, Setiembre de 2023

[Firma manuscrita]

Firma del experto

DNI: 70440320

Apellidos y Nombres:

Mg. Claudia Patricia Lozano Rocha
 CLAD - N° 24173.



UNAP



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres del experto : *Sánchez Carúa, Lourdes Victoria*
- 1.2 Título Profesional : *Licenciado en Negocios Internacionales y Turismo*
- 1.3 Grado académico : *Magister en Gestión y Docencia Educativa*
- 1.4 Centro Laboral : *Universidad Nacional de la Amazonia Peruana*
- 1.5 Título de la Investigación : *Competitividad y el Potencial de Exportación de Peces Ornamentales de la región Loreto, periodo 2023*
- 1.6 Nombre del instrumento : *Cuestionario-Encuesta*

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	PUNTAJE				
		Deficiente 1	Baja 2	Regular 3	Buena 4	Muy Buena 5
1. CLARIDAD	Está formulado con un lenguaje apropiado.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de la ciencia y tecnología.					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5. SUFICIENCIA	Enunciados en cantidad con calidad suficiente.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de la investigación.					X
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos-científicos sobre la variable en estudio.					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.				X	
9. METODOLOGIA	La/s estrategia/s responden al propósito del estudio.				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.					X
PUNTAJE TOTAL						40
PROMEDIO DE VALORACIÓN						4.0
Nota: Tener en cuenta que el instrumento de medición tiene un puntaje mínimo de 41 y un promedio 4.1 es aceptado						
OPINIÓN DE APLICABILIDAD:		ACEPTADO (X)			RECHAZADO ()	

Iquitos, Setiembre de 2023

Firma del experto

DNI: 70651791

Apellidos y Nombres:

Mg. Lourdes Victoria Sánchez Carúa
CLAD N. 19960



UNAP



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres del experto : *Orbe Dávila, José Antonio*
- 1.2 Título Profesional : *Licenciado en Negocios Internacionales y Turismo*
- 1.3 Grado académico : *Magister en Gestión Empresarial*
- 1.4 Centro Laboral : *Universidad Nacional de la Amazonia Peruana*
- 1.5 Título de la Investigación : *Competitividad y el Potencial de Exportación de Peces Ornamentales de la región Loreto, periodo 2023*
- 1.6 Nombre del instrumento : *Cuestionario-Encuesta*

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	PUNTAJE				
		Deficiente 1	Baja 2	Regular 3	Buena 4	Muy Buena 5
1. CLARIDAD	Está formulado con un lenguaje apropiado.				X	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de la ciencia y tecnología.					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Enunciados en cantidad con calidad suficiente.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de la investigación.					X
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos-científicos sobre la variable en estudio.				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.				X	
9. METODOLOGIA	La/s estrategia/s responden al propósito del estudio.				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.					X
PUNTAJE TOTAL				44		
PROMEDIO DE VALORACIÓN				4.4		
Nota: Tener en cuenta que el instrumento de medición tiene un puntaje mínimo de 41 y un promedio 4.1 es aceptado						
OPINIÓN DE APLICABILIDAD:		ACEPTADO (X)			RECHAZADO ()	

Iquitos, Setiembre de 2023

Firma del experto

DNI: 42888914

Apellidos y Nombres:

Mg. José Antonio Orbe Dávila
Docente UNAP-FACEN
CLAD - N° 14893