

Factores que impulsan las importaciones de las empresas de alimentos procesados, mejorando su competitividad

Factors driving imports of processed food companies, improving their competitiveness

Angelica Tejeda-Villanueva 1

Universidad Autónoma de Nuevo León, México

angelicatejedav@gmail.com

 <http://orcid.org/0000-0001-6273-6636>

Redalyc: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?>

id=456059299007

Mónica Blanco-Jiménez 2

Universidad Autónoma de Nuevo León, México

moniblanco77@hotmail.com

 <http://orcid.org/0000-0001-7489-4826>

Sergio Guerra-Moya 3

Universidad Autónoma de Nuevo León, México

sagm52@hotmail.com

 <http://orcid.org/0000-0002-3369-8527>

Recepción: 13 Octubre 2018

Aprobación: 29 Enero 2019

RESUMEN:

La internacionalización de las empresas impulsa la búsqueda de proveedores extranjeros competitivos. Por ello, el objetivo de esta investigación es determinar los factores que facilitan las importaciones de alimentos procesados en grandes empresas alimentarias de México. El método de investigación La técnica para recolectar datos fue la elaboración de una encuesta de 55 preguntas que se aplicó a las principales grandes empresas del Norte de México. Los resultados del método de regresión lineal múltiple muestran que: el precio internacional, la calidad requerida, la disponibilidad extranjera del producto, el conocimiento de los trámites para el despacho aduanero y la capacidad logística de la empresa explican el 66.4% del impulso a las importaciones, mostrando otro hallazgo, la relación negativa en la capacidad logística. Una de las principales limitaciones del estudio fue que los encuestados respondieran la encuesta dentro de su limitado tiempo. La originalidad reside en presentar las importaciones como una estrategia competitiva, utilizando 5 factores claves.

PALABRAS CLAVE: Competitividad, Importaciones, Alimentos Procesados, Norte de México, Grandes Empresas.

ABSTRACT:

The internationalization of companies drives the search for competitive foreign suppliers. Therefore, the objective of this research is to determine the factors that improve imports of processed foods in large food companies in Mexico. The research method/technique to collect data was the elaboration of a survey of 55 questions that was applied to the most important big/large companies in Northern Mexico. The results of the multiple linear regression method show that: the international price, the required quality, the foreign availability of the product, the knowledge of the procedures for customs clearance and the logistics capability of the company explain the 66.4% of the impact to imports, showing another finding, the negative relationship in the

NOTAS DE AUTOR

- 1 Estudiante del Doctorado en Filosofía con especialidad en Administración en la Facultad de Contaduría Pública y Administración, Universidad Autónoma de Nuevo León., Línea de investigación: Negocios Internacionales y Competitividad.
- 2 Profesora e Investigadora SNI Nivel 1 en la Facultad de Contaduría Pública y Administración, Universidad Autónoma de Nuevo León. Línea de investigación: Negocios Internacionales y Competitividad.
- 3 Profesor e Investigador en la Facultad de Contaduría Pública y Administración, Universidad Autónoma de Nuevo León.. Línea de investigación: Negocios Internacionales y Competitividad

angelicatejedav@gmail.com

logistics capability. One of the main limitations of the study was that people surveyed could answer the survey within their limited time. The originality lies in presenting imports as a competitive strategy, using 5 key factors.

KEYWORDS: Competitiveness, Imports, Processed foods, Northern Mexico, Large Companies.

INTRODUCCIÓN

Uno de los retos más importantes para las empresas es poder llevar a cabo estrategias que les permita hacer frente a sus competidores. Por ello, es fundamental para los empresarios, los directivos, los compradores y los importadores de la industria alimentaria considerar a la importación como una de las opciones para que la empresa se internacionalice y también analizar y evaluar los factores significativos que intervienen en el proceso de compras de importación.

Para desarrollar este artículo se inicia con el análisis del contexto de la industria de alimentos procesados en el mundo, en México y en Nuevo León, con el fin de mostrar la importancia que tiene este sector en la economía. Se continua con una revisión de los modelos teóricos existentes que incluyen los factores que participaban en el proceso de importación, con lo cual se logra crear un marco de referencia que permite seleccionar el conjunto de factores que se consideraban impulsan las importaciones. Después, se presentan los resultados estadísticos que se obtuvieron al aplicar el instrumento de medición cuantitativo a la población seleccionada y se señalan las variables que fueron significativas en este estudio y al final se hace una explicación de la importancia de este estudio en la discusión y conclusiones.

En México, la industria manufacturera está conformada por 21 subsectores que son muy importantes para el desarrollo económico del país. Entre los subsectores más destacados se encuentra la industria alimentaria; la de bebidas y tabaco y la dedicada a la fabricación de maquinaria y equipo, entre otras. Existen razones para destacar la importancia de la industria alimentaria en esta nación; una de ellas es porque los establecimientos de esta industria representan poco más del 35% del total de las empresas manufactureras a nivel nacional (Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas, 2017) y porque aportó el 22.7% del Producto Interno Bruto manufacturero en México en el 2016 (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2018).

Cabe señalar que la producción de alimentos es clasificada como industria manufacturada y no manufacturada y en la presente investigación se consideran a los alimentos manufacturados que son exclusivamente destinados al consumo humano y que se definen como aquellos alimentos que son “sometidos a un proceso de modificación de su estado original respecto de sus componentes, fáciles de consumir y de conservar en envases” (Secretaría de Educación Pública-Secretaría de Salud, 2014, pág. 88).

Los alimentos procesados en México se clasifican en 16 categorías: (1) aceites y grasas; (2) azúcar y confitería; (3) barras de botana; (4) botanas dulces y saladas; (5) comida para bebé; (6) fideos, pastas y sopas; (7) helados; (8) lácteos; (9) panadería y tortillas; (10) salsas, aderezos y condimentos; (11) suplementos alimenticios; (12) untables; (13) alimentos procesados congelados; (14) alimentos procesados deshidratados; (15) alimentos procesados refrigerados y (16) alimentos procesados enlatados y/o conservados (ProMéxico, 2013, 2014).

Importancia de la industria de alimentos procesados

La producción de alimentos procesados a nivel mundial fue de 5,069 miles de millones de dólares (MMD) en el 2015 y los siguientes tres países son los productores del casi 50% del total mundial (ProMéxico, 2015):

- China como el mayor productor mundial de alimentos procesados con 1,467 MMD tiene una participación del 28.9% de la producción mundial total.

- Estados Unidos produjo 816 MMD y su participación fue del 16.1%.

- Japón su producción fue de 237 MMD y participó con 4.7%.

En cuanto a los principales países importadores de alimentos procesados en el 2015, encontramos que los Estados Unidos, Alemania y China ocuparon los primeros puestos a nivel mundial (ProMéxico, 2015):

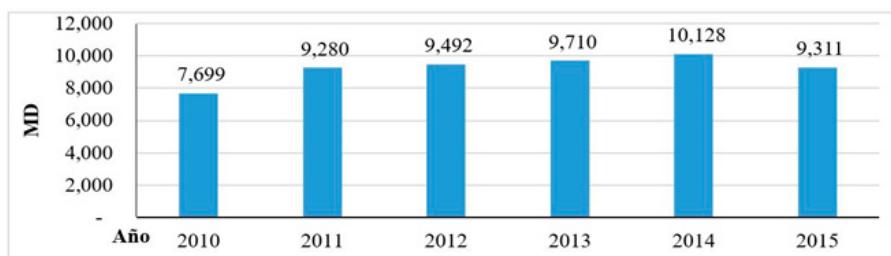
- Los Estados Unidos importaron 62,672 millones de dólares (el 11.3% del total).
- Alemania importó 40,051 MD (participación del 7.2%).
- China con montos de importación de 34,180 MD (participó con el 6.1%)

Como se observa este sector es muy dinámico a nivel mundial por lo que sobresalen las principales empresas transnacionales de origen americano y europeo, entre ellas están: Pepsico, General Mills, Mondelez International, Mars, Kellogg's, Kraft foods, Unilever, Associated British Foods PLC, Nestlé y Danone (Hess, 2014; ProMéxico, 2014, 2015; Fortune, 2015).

En cuanto al consumo de alimentos procesados per cápita a nivel mundial, en el 2013 Italia fue el país con más alto consumo per cápita, seguido por Francia, los Estados Unidos, España Japón, Alemania y México. Como se observa México fue el 7mo consumidor de estos alimentos en ese año con un monto de \$1,118.04 dólares, mostrando que los mexicanos tienen un alto consumo de estos alimentos (ProMéxico, 2014; Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2018).

Este alto consumo mantiene a México con grandes perspectivas de crecimiento en cuanto a su producción, por eso existe al 2017 un total 184,796 empresas que se dedican a la manufactura de alimentos, lo que representa un 35% del total de las empresas manufactureras en México (Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas, 2017). Además, estas empresas tienen un crecimiento esperado del 5.0% del 2017 al 2021 según las entidades gubernamentales mexicanas (ProMéxico, 2018).

A pesar de este crecimiento de la producción, también se señaló que México es el séptimo consumidor per cápita de alimentos, por lo tanto, para satisfacer este consumo se tienen que importar alimentos procesados a México, por lo que se observa en la Gráfica 1 el crecimiento sostenido que hubo del 2010 al 2014, donde pasó de 7,699 MD a los 10,128 MD (ProMéxico, 2015).



GRÁFICA 1
Importaciones de alimentos procesados en México

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de ProMéxico (2015).

Cabe señalar que, en cuanto a los productos de mayor importación en México en el 2015, la carne y despojos comestibles representaron el 20.9% del total de las importaciones de alimentos procesados. Seguidos de los productos lácteos y los huevos de ave con una participación del 14.1% mientras que en conjunto los extractos, esencias, café, té, yerba mate, salsas, condimentos, sazonadores, preparaciones para sopas y helado ocupan el tercer lugar con el 12.5% de participación (Secretaría de Economía, 2016).

De manera más específica, respecto a la industria alimentaria en Nuevo León, este sector desempeña un papel importante ya que, en el 2016, este Estado ocupó el sexto lugar en las aportaciones del PIB de manufacturas alimentarias, representando el 6.1% del total nacional (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2018). Además, se tiene una participación importante a nivel de comercio internacional, ya que, en el 2018 en Nuevo León se importaron 1,038 MD de alimentos procesados que representó el 10.7% del total nacional y se exportó 1,326 MD que fue un 15.7% del total nacional (ProMéxico, 2015; Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, 2017).

Cabe señalar que existe un gran número de grandes empresas de esta industria (con más de 250 trabajadores), de las cuales se dedican a la producción de dos actividades: la primera es la molienda de granos y de semillas en conjunto con la obtención de aceites y grasas; y la segunda actividad es la preparación de embutidos y otras conservas de carne de ganado, aves y otros animales comestibles (Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas, 2017).

Es necesario conocer a fondo la cantidad de trámites y procesos que conforman la importación de alimentos procesados, ya que al tratarse de un producto para consumo humano está controlado rigurosamente por las secretarías gubernamentales como las de salud y de agricultura. Además, con los cambios contantes que se dan en los requisitos de importación, fácilmente se puedan cometer errores que a la larga desalientan a las empresas a seguir importando. Como lo señala Maggio (2013), para no cometer errores en el proceso de importación el interesado deberá conocer los pasos a seguir a fin de evitar retrasos en la llegada del producto al país destino que provocan aumentos innecesarios en el costo final del mismo.

Otra problemática que pueden presentar las importaciones es la calidad de los productos, ya que como lo señalan las investigaciones aplicadas de McNeil y Felgate (2014), la calidad requerida del producto se considera un factor determinante en las importaciones, en muchas ocasiones la calidad está por encima o en el mismo nivel de importancia que el precio internacional del producto. Hablando del precio, también es otro factor que pudiera ser un problema para las importaciones, como los señalan los estudios de Murray, Kotabe y Wildt (1995), al señalar que el precio del producto es uno de los principales impulsores de las importaciones. Otro problema puede ser la disponibilidad interna del producto, ya que al no tener las mercancías en el mercado doméstico, las empresas buscarán esos productos en el exterior (Paul, 2011); convirtiendo al mercado externo en la mayor fuente de suministro.

Finalmente, se puede generar un problema de importación al no tener confianza en sus proveedores nacionales y eso va a depender en gran medida de la capacidad que el proveedor tenga para controlar la calidad y los procesos, por eso se recurre a los proveedores internacionales (Jaud, Cadot, & Suwa-Eisenmann, 2009).

Considerando esta problemática donde se pretende mejorar el proceso de importación con el fin de tener un mejor proceso de importación, la pregunta de investigación que se plantea es ¿Cuáles son los factores que impulsan las importaciones de alimentos procesados en las grandes empresas de alimentos?. A fin de contestar esta pregunta, el objetivo principal es determinar estos factores para que las empresas puedan implementar estrategias que les ayuden a impulsar las importaciones del sector de alimentos procesados (productos terminados o materia prima) y así ser más competitivas. Por lo que se plantea la hipótesis de que estos factores son: el precio internacional del producto, la calidad requerida del producto, la disponibilidad extranjera del producto, la confianza en los proveedores internacionales, el conocimiento de los trámites para el despacho aduanero y la capacidad logística de la empresa de alimentos procesados.

Teorías del Comercio Internacional

Las principales teorías del comercio internacional que se incluyen a continuación tienen la finalidad de poner en contexto a las importaciones, ya que es necesario dar a conocer el punto de vista de los diferentes autores con respecto a este concepto, el cual ha sido menos estudiado comparado con las exportaciones. De igual forma se menciona en esta sección el sustento teórico y empírico de las variables que se analizan en esta investigación, así como sus respectivas definiciones.

En cuanto a las teorías del comercio internacional, primero se debe mencionar que el comercio internacional estudia aspectos relacionados al movimiento físico de los productos de un país de origen hacia uno de destino, contemplando así las importaciones y las exportaciones. Desde el siglo XVI hasta la fecha, las teorías del comercio internacional hablan de las importaciones desde varios puntos de vista enfocándose la mayoría de ellas a los países, pero en todos sus casos se usan para entender mejor a las empresas debido a que son estas organizaciones las que realizan la actividad comercial.

El mercantilismo es una de las principales teorías del comercio internacional, la cual se refiere a que un país será rico al disminuir las importaciones y aumentar las exportaciones (Paul, 2011); la teoría de la ventaja absoluta indica que un país debe importar del país donde se produce el producto con una menor cantidad de un factor (Laguna, 2002); por su lado la ventaja comparativa menciona que el producto local fabricado con menor eficiencia será aquel que se deberá importar (Krugman & Obstfeld, 2003) y en el mismo sentido la teoría de las proporciones del factor de Heckscher-Ohlin pone en consideración el factor de escasez del país, de forma que el país deberá importar ese producto que tiene un factor escaso en la localidad (Paul, 2011).

Una de las teorías de comercio internacional más recientes, la teoría de la ventaja competitiva de Porter va más allá de mencionar la escasez o la eficiencia que existe en los países, ya que este autor indica que la competitividad se basa en que la empresa desarrolle de mejor manera estrategias que sus competidores. Además, Porter (1990) crea el modelo conceptual llamado “Diamante”, el cual indica los atributos principales bajo los cuales las empresas se desarrollan y compiten. Porter (1991) propone que la búsqueda de productos en el extranjero es una opción para que las empresas puedan competir por medio de la venta de productos que les den un valor característico a los clientes.

Análisis teórico e investigaciones empíricas del impulso a las importaciones

La Teoría de Linder (1961) ofrece un fuerte sustento teórico para la variable dependiente “impulso a las importaciones”, ya que se enfoca en la demanda, donde la empresa debe responde a las preferencias de los consumidores por ello fue una teoría precursora en la diferenciación de productos manufacturados. Dicha teoría indica que la competitividad de las empresas viene de la experiencia adquirida primeramente de la venta local de productos la cual se transforma después en ventas extranjeras.

La razón más fuerte para buscar mercancía en el extranjero es la insatisfacción y la escasez que los encargados de las empresas encuentren en los costos de los productos y en sus características (Thomas & Grosse, 2005) . En los estudios empíricos realizados por Román (2015) , Aliyu e Ismail (2017) y Uzmay y Cinar (2017) se revisan los factores que inciden en las importaciones y se informa que esta actividad recibe un efecto de elementos demográficos, económicos, conductuales y socioeconómicos.

En el caso específico del estudio de Román (2015) encontraron resultados que demuestran la importancia de la calidad del producto a importar y del precio, para lo cual usaron los siguientes métodos para analizar la información: el análisis conjunto, la regresión lineal múltiple con mínimos cuadrados ordinarios (OLS por sus siglas en inglés), el análisis factorial, el análisis de la varianza (ANOVA por sus siglas en inglés, ANalysis Of VAriance), además de estadísticos R de Pearson y Tau de Kendall.

Con base en la literatura del tema, se toma para esta investigación la definición de impulso a las importaciones hecha por Maggio (2013) donde se indica que es el aumento de la compra de productos provenientes del extranjero, los cuales se usan como insumo para la producción o como producto terminado para la venta directa al público.

Análisis teórico e investigaciones empíricas de las variables independientes

La información teórica y empírica usada para analizar la variable dependiente ayudó a seleccionar los siguientes factores que impulsan a las importaciones: el precio internacional del producto, la calidad requerida del producto, la disponibilidad extranjera del producto, la confianza en los proveedores internacionales, el conocimiento de los trámites para el despacho aduanero y la capacidad logística de la empresa importadora, siendo estas las variables independientes propuestas en la hipótesis.

Con la finalidad de fortalecer el marco teórico de las variables seleccionadas, se mencionan a continuación varios autores que han hecho aportaciones a la teoría y a las investigaciones empíricas que demuestran que

existe una relación de cada una de las 6 variables independientes con el impulso a las importaciones (variable dependiente), también se incluyen en esta sección las definiciones conceptuales que se usan en la presente investigación para cada una de las variables.

1.- Precio internacional del producto. Este factor es uno de los más estudiados en relación con las importaciones, haciéndolo un factor muy importante en el suministro de mercancías extranjeras (Bebczuk, 2008; Arize & Nippani, 2010). Los estudios empíricos realizados alrededor del mundo, como en el Reino Unido (McNeil & Felgate, 2014) y en China (Wang, Zhang, Zhang, & Zhu, 2015) confirman que a menores precios de importación, las importaciones aumentan. En este sentido, se define al precio internacional como el valor monetario que se intercambia en la compra de un producto (Díez & Rosa, 2004) .

2.- Calidad requerida del producto. La teoría de Barker propone en su “hipótesis de variedad” que la demanda de los consumidores que prefieren la variedad de productos de acuerdo a ciertas características como la calidad, provoca que las importaciones aumenten como consecuencia de que en el extranjero existe esa variedad adicional de producto que no hay en el mercado local (Gandolfo, 2014) . Las investigaciones empíricas han encontrado argumentos de peso de que la importación es influenciada por la búsqueda de nuevos recursos con mayor calidad (Gale, Jewison, & Hansen, 2014; Ortega, Wang, & Olynk, 2014; Terano, Mohamed , Rezai, & Hanum, 2016). Por lo que se define a la calidad como el nivel de cumplimiento de las propiedades tanto biológicas, físicas e incluso químicas del producto con respecto a los requisitos de calidad que el comprador requiere (International Organization for Standardization, 2005) .

3.- Disponibilidad extranjera del producto. Kravis (1956) comenta que la disponibilidad puede ser por una falta absoluta del bien o porque para obtenerlo se requiere un aumento de la producción que sólo se lograría a un costo mucho mayor. Estudios como los de Chen, Marchant y Muhammad (2012) realizado en China; el de Welfle, Gilbert y Thornley (2014) en el Reino Unido o el de Porkka, Guillaume, Siebert, Schaphoff y Kummu (2017) confirman que la falta de un producto motiva que se lleve a cabo la importación. Con base en el análisis teórico se define en esta investigación a la disponibilidad extranjera del producto como la oferta de producto que existe en el extranjero en el volumen y en el tiempo de entrega requerido por el comprador.

4.- Confianza en los proveedores internacionales. Liang y Parkhe (1997) y Saleh, Ali y Julian (2014) mencionan que el comercio internacional inicia cuando el importador percibe que el exportador es digno de confianza. En estudios empíricos se observa que el aumento en las importaciones se relaciona más a otros aspectos como al precio o al proceso de prueba que se lleva a cabo al inicio de las importaciones, pero no a la confianza en los proveedores internacionales (Jaud, Cadot & Suwa-Eisenmann, 2009; Bernzen, 2014; Head, Jingz & Ries, 2014). De forma que para esta investigación se define a la confianza como la creencia del comprador de que sus necesidades serán cumplidas por el proveedor (Ballou, 2004) .

5.- Conocimiento de los trámites para el despacho aduanero. Cuando el personal de la empresa productora cuenta con un conocimiento superior, se le facilitará a la empresa producir artículos diferenciados lo que les daría una ventaja sobre sus competidores (Caves, 1971 citado por Cabeza, 2010). En los estudios empíricos realizados por Vorush (2013) y Saleh, Ali y Julian (2014) encontraron que cuando hay más conocimiento y experiencia de los importadores se aumenta la posibilidad de aumentar las compras extranjeras. Por lo tanto, el conocimiento de los trámites para el despacho aduanero se define en esta investigación como la destreza de conocer y manejar la información necesaria para importar de forma eficiente una mercancía.

6.- Capacidad logística de la empresa. La logística juega un papel importante en el abasto de mercancías por lo que las empresas productoras buscan mejorar constantemente las distintas fases que se llevan a cabo en este proceso (Liang & Parkhe, 1997) . La tesis de Cañabate (2015) demuestra que las capacidades logísticas y de importación están altamente relacionadas, pero además, en el estudio de Chaverra (2016) se indica que dicha relación es negativa, debido a que las empresas delegan las actividades logísticas a terceros, ya que consideran muy importante contar con agencias aduanales competitivas que realicen el proceso logístico de la importación. En este sentido y basados en la información teórica consultada se define en esta investigación

a la capacidad logística como la posibilidad que tiene la empresa para llevar a cabo de forma directa la logística de entrada de los productos desde el punto de origen hasta el de destino.

Con base en la literatura revisada se presenta en la Figura 1 el diagrama de las variables para una mayor comprensión del estudio.

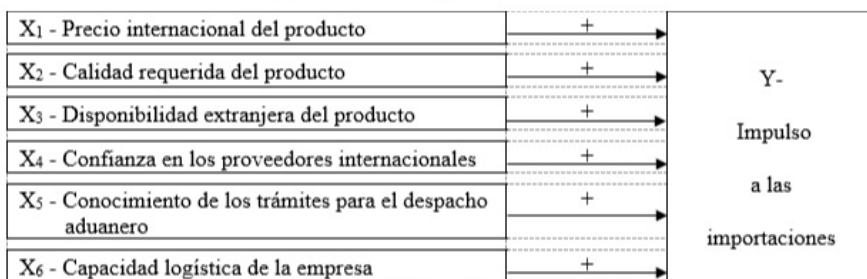


FIGURA 1.
Modelo gráfico de variables

Fuente: Elaboración propia.

MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación tiene la finalidad de obtener información de las empresas con conocimientos prácticos en la importación de alimentos procesados. Los datos recabados servirán para validar la relación que se plantea entre las variables independientes y la dependiente. Por lo que la presente investigación es cuantitativa sigue un diseño no experimental donde se aplican los 4 tipos de estudios (exploratorio, descriptivo, correlacional y explicativo) y las 3 técnicas de recopilación de datos (documental, bibliográfica y técnica de campo) con el propósito de enriquecer el estudio.

Cabe señalar que como técnica de campo se utilizó la encuesta a fin de recolectar la información directamente de los empresarios de la industria de alimentos procesados en Nuevo León. Se elaboró esta encuesta con 11 preguntas sobre la información del perfil del encuestado y de la empresa. En la segunda sección se elaboraron 42 preguntas con base en la revisión de la literatura, tanto de las teorías existentes sobre el tema como de varias investigaciones empíricas, en esta parte se utilizó la escala Likert de 6 posiciones como posibles respuestas, donde 1 representa “Totalmente en desacuerdo”, 2 “En desacuerdo”, 3 “Algo en desacuerdo”, 4 “Poco de acuerdo”, 5 “De acuerdo” y 6 “Totalmente de acuerdo”. Al final, se agregaron 2 preguntas que miden el orden de importancia de las variables independientes propuestas, lo que da un total de 55 preguntas.

En cuanto a la población se consideraron las principales 30 empresas grandes más importantes dedicadas a la manufactura de alimentos para consumo humano y que se ubican en Nuevo León, México (Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas, 2017), ya que por su tamaño cuentan con la experiencia en las importaciones de alimentos procesados. Para determinar el tamaño de la muestra se calculó considerando un error máximo aceptable del 10% y un nivel de confianza del 90%. La fórmula del tamaño de la muestra se presenta a continuación:

$$n = \frac{(1.645 * 1.645) * 0.5 * 0.5 * 30}{((0.1 * 0.1) * (30 - 1)) + ((1.645 * 1.645) * 0.5 * 0.5)} = 20.9$$

De acuerdo al resultado de la fórmula, la muestra es de 21 empresas grandes de alimentos procesados y el procedimiento para seleccionar a dicha muestra es un muestreo probabilístico aleatorio simple. Es importante resaltar que no es una muestra reducida ya que se está cubriendo a casi el 80% de la población. En cuanto

al sujeto de estudio, se buscaron a los directivos gerenciales de las empresas, o bien, a los importadores o compradores de alimentos procesados.

Análisis de resultados

Para validar la comprensión de la encuesta se consultó a 2 profesionales del área de importaciones y de acuerdo a sus sugerencias se modificaron algunas preguntas para que fueran entendidas de mejor manera por los encuestados. Después de las modificaciones se procedió a realizar la prueba piloto con 11 empresas con el fin de analizar la fiabilidad del instrumento.

Los resultados del análisis del Alfa de Cronbach dieron coeficientes entre 0.619 y 0.826 considerando los 6 ítems de cada variable, pero con el fin de mejorar la fiabilidad del instrumento de medición, para que fuera entre 0.70 y 0.90 se procedió a eliminar algunos ítems de acuerdo a la sugerencia del Alfa de Cronbach (Rositas, 2014). Con esta eliminación se dieron coeficientes más aceptables en las variables: Alfa de Precio=0.814 quedando con 4 ítems, Alfa de Calidad=0.749 considerando 4 ítems, Alfa de Disponibilidad=0.770 con 3 ítems, Alfa de Confianza=0.793 con 3 ítems, Alfa de Conocimiento=0.826 con los 6 ítems, Alfa de Capacidad logística=0.755 considerando 4 ítems y la variable dependiente Impulso a las importaciones con un Alfa=0.757 conteniendo 5 ítems. Seguido de esta eliminación se revisaron las cargas factoriales de los ítems que quedaban y se decidió eliminar otros 3 ítems que no eran significativos para el modelo.

Una vez adaptada la encuesta final, se aplicó por medio de visitas y envío a correos electrónicos en las principales empresas grandes de alimentos procesados ubicadas en Nuevo León. Con los datos recolectados, se capturaron y analizaron por medio del software estadístico SPSS versión 21 y los resultados se muestran a continuación:

- En el caso del perfil de los encuestados: el 63.7% de las personas que contestaron la encuesta fueron gerentes y directivos, el 22.7% fueron encargados de compras y/o del departamento de importaciones y el 13.6% fueron de departamentos relacionados con las compras como el departamento de Calidad o de Investigación y Desarrollo. Por el lado de la antigüedad laboral de los encuestados el 40.9% tienen 3 años o menos trabajando en la empresa, el 31.8% tienen de 4 a 10 años, el 13.6% tienen más de 20 años en la empresa, el 9.1% tienen de 11 a 15 años y el 4.6% tienen de 16 a 20 años, con lo que se muestra la experiencia de los sujetos de estudio en sus empresas.

- Con respecto al perfil de las empresas que participaron en la encuesta: el 52.6% de ellas fueron creadas entre 1991 y el 2000, por lo que son empresas consolidadas. El 78.9% de los alimentos procesados que compran las empresas grandes son destinados como materia prima para producir otro alimento procesado, mientras que el 21.1% restante no sufre modificación ya que se compra para ser vendido directamente al cliente. Es importante mencionar que el 63.2% de las empresas encuestadas realizan o han realizado importaciones de algún alimento procesado y de esta porción de empresas el 50% inició a importar en los primeros 4 años de haber sido creadas, mientras que el otro 50% lo hicieron en promedio después de 4 años de haber comenzado operaciones. Dichas empresas importadoras señalan que en el 2016 el 70.2% de los alimentos procesados importados procedieron de Estados Unidos de América, el 8.3% de Asia, el 5.7% de Canadá, el 3.9% de Europa, el 3.6% de Latinoamérica y el 8.3% de “Otros países”.

Regresión lineal múltiple

Para la comprobación de la hipótesis se realizó la regresión lineal múltiple con mínimos cuadrados ordinarios (método introducir) usando SPSS, con la finalidad de determinar la relación de las variables independientes

con la dependiente. La regresión se realizó primeramente con las 6 variables independientes, seguido de una segunda regresión sólo con las variables independientes significativas.

Los resultados de la regresión lineal múltiple con las variables significativas dieron un modelo que permite explicar los resultados con una R-cuadrado (R^2) corregida de 0.664 y un Durbin-Watson 1.871. Se eliminó la variable confianza en los proveedores internacionales y se seleccionaron las 5 variables que contribuyen de forma significativa al modelo (Sig. <0.1) que son: el precio internacional del producto, la calidad requerida del producto, la disponibilidad extranjera del producto, el conocimiento de los trámites para el despacho aduanero y la capacidad logística de la empresa importadora, las cuales explican el 66.4% de la variación en el impulso a las importaciones (ver Tabla 1).

TABLA 1
Modelo de regresión lineal de las variables significativas

R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Estadísticos de cambio					Durbin-Watson
				Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2	Sig. Cambio en F	
863a	744	664	2.504	744	9.318	5	16	000	1.871

a. Variables predictoras: (Constante), Precio, Calidad, Disponibilidad, Conocimiento,

Capacidad Logística

b. Variable dependiente: Impulso importaciones

Fuente: Datos ejecutados en SPSS

Se uso al análisis de la varianza (ANOVA) para confirmar la validez de la ecuación de regresión lineal múltiple mostrando si existe una relación significativa o de dependencia entre las variables del modelo (Pardo & Ruiz, 2005). Por lo que, se muestra que, en el estadístico F y el nivel de significancia de F, los valores son: F (5, 16) = 9.318 y p < .1 respectivamente (Tabla 2). En cuanto al desarrollo de la prueba F = 9.318 donde este valor es mayor a $F_{table} = 2.244$ (nivel de significancia 0.1, 5 grados de libertad en el numerador y 16 grados de libertad en el denominador), se concluye que al no ser iguales las medias entre los grupos si existe una incidencia de las variables independientes en la variable dependiente. Por su lado, la significación de F (Sig. o p-value) es = 0.000 y al ser menor que 0.1 se confirma la relación que existe entre las variables del modelo.

TABLA 2
ANOVA del modelo de regresión lineal

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	292.065	5	58.413	9.318	.000b
Residual	100.299	16	6.269		
Total	392.364	21			

a. Variable dependiente: Impulso importaciones

b. Variables predictoras: (Constante), Precio, Calidad, Disponibilidad, Conocimiento, Capacidad Logística

Fuente: Datos ejecutados en SPSS.

Con respecto al análisis de la significancia, en esta investigación se considera que la variable contribuye significativamente cuando el valor de significancia en < 0.1 , de esta forma se incrementa la probabilidad de que las variables relevantes desde una perspectiva teórica queden integradas en el modelo.

En cuanto a la prueba de los valores t de student y nivel crítico de significancia se muestra, en la Tabla 3, que las variables precio ($t = 2.280$; $p = 0.037$), calidad ($t = 5.491$; $p = 0.000$), disponibilidad ($t = 2.455$; p

= 0.026), conocimiento ($t = 2.842$; $p = 0.012$) y capacidad logística ($t = -4.851$; $p = 0.000$) si explican de forma significativa el impulso a las importaciones ($\text{Sig.} < 0.1$) (Pardo & Ruiz, 2005).

TABLA 3
Coeficientes de regresión de las variables significativas del modelo

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.	Correlaciones			Estadísticos de colinealidad	
	B	Error tip.				Orden cero	Parcial	Semi_parcial	Tole_rancia	FIV
(Constante)	2.150	3.718		.578	.571					
Precio	.461	.202	357	2.280	.037	.214	.495	.288	.652	1.535
Calidad	.925	.168	843	5.491	.000	.532	.808	.694	.678	1.474
Dispon.	.480	.195	376	2.455	.026	.215	.523	.310	.680	1.471
Conoc.	.371	.130	448	2.842	.012	.255	.579	.359	.643	1.555
Cap.Log.	-.790	.163	-.879	-4.851	.000	-.027	-.772	-.613	.487	2.053

a. Variable dependiente: Impulso importaciones

Fuente: Datos ejecutados en SPSS.

Considerando los coeficientes del modelo se propone la siguiente ecuación para determinar la variable dependiente Y – impulso a las importaciones, donde β = coeficientes de regresión, X = variables independientes (X_1 -Precio, X_2 -Calidad, X_3 -Dispon., X_5 -Conoc. y X_6 -Cap.Log.), ε = error o residual:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \varepsilon$$

$$Y = 2.150 + 0.357 (X_1) + 0.843 (X_2) + 0.376 (X_3) + 0.448 (X_5) - 0.879 (X_6) + \varepsilon$$

Para finalizar, es necesario validar los supuestos de linealidad, no multicolinealidad, independencia, homocedasticidad y normalidad, con el objetivo de confirmar que los resultados mostrados en el análisis de regresión lineal múltiple de variables significativas es una verdadera contribución a la ciencia, de forma que se pueden generalizar y que a la vez evitan el error tipo I o II (Osborne & Waters, 2002; Hair, Black, Babin, & Anderson, 2010; Field, Miles & Field, 2012). El software SPSS se usó para analizar dicho cumplimiento, los resultados se mencionan de forma breve a continuación:

· Linealidad: Los 5 gráficos de regresión parcial tienen una tendencia lineal en la relación de cada variable independiente con la variable dependiente, sólo con pendiente negativa se observa a la capacidad logística de la empresa, el resto de las variables tienen pendiente positiva indicando que cuando la variable independiente aumenta también lo hace la dependiente (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2010).

· No Multicolinealidad: En la tabla de coeficientes de la regresión (ver Tabla 3), la tolerancia (precio=0.652, calidad=0.678, disponibilidad=0.680, conocimiento=0.643 y capacidad logística=0.487) y el factor de inflación de varianza (FIV) (precio=1.535, calidad=1.474, disponibilidad=1.471, conocimiento=1.555 y capacidad logística=2.053) indican que no hay multicolinealidad entre las variables independientes, debido a que la tolerancia es mayor a 0.1 (Field, Miles, & Field, 2012) y el FIV es cercano a 1 y menor a 10 (Hair, Anderson, Tatham, & Black, 1999).

· Independencia (No Autocorrelación): El resultado del estadístico de Durbin-Watson es igual a 1.871, el cual por ser cercano a 2 indica que en el presente modelo se evitan problemas de autocorrelación.

· Homocedasticidad: La nube de puntos obtenida en el gráfico de dispersión (ZRESID y ZPRED) se dispersa sin presentar concentración en una zona específica como sería tomar la forma de un embudo y los puntos no se alejan mucho de la línea horizontal trazada en 0 (Osborne & Waters, 2002; Pardo & Ruiz, 2005;



Ponce, 2015), por lo que se considera que el supuesto de la homocedasticidad es cumplido en el presente modelo.

• Normalidad: Los valores p-value de Kolmogorov-Smirnov (importaciones=0.200, precio=0.161, calidad=0.152, disponibilidad 0.200, conocimiento=0.200, capacidad logística=0.182) y Shapiro-Wilk (importaciones=0.250, precio=0.261, calidad=0.243, disponibilidad=0.167, conocimiento=0.913, capacidad logística=0.302) son mayores que el nivel de significancia 0.05, confirmando que los datos del modelo de regresión lineal siguen una distribución normal.

Comprobación de hipótesis

Las hipótesis H1- El precio internacional del producto incide positivamente en las importaciones de alimentos procesados; H2- La calidad requerida del producto incide positivamente en las importaciones de alimentos procesados; H3- La disponibilidad extranjera del producto incide positivamente en las importaciones de alimentos procesados; H5- El conocimiento de los trámites para el despacho aduanero incide positivamente en las importaciones de alimentos procesados se aprueban debido a que Sig.<0.1 y la relación es positiva, son factores que permiten impulsar las importaciones.

Mientras que la hipótesis H4- La confianza en los proveedores internacionales incide positivamente en las importaciones de alimentos procesados fue rechazada debido a que la Sig. fue >0.1 y la hipótesis H6- La capacidad logística de la empresa incide positivamente en las importaciones de alimentos procesados se rechazó porque su relación con la variable fue negativa, es decir, que cuando la empresa se encarga de realizar una menor cantidad de actividades logísticas las importaciones aumentan.

Discusión y conclusiones

En este marco explicativo de los alimentos procesados se resaltó la importancia que tiene esta industria a nivel mundial, en México y en el Estado de Nuevo León, donde se muestran los aspectos económicos de la producción, el consumo y la importación, pero también hay que resaltar que este sector tiene una importancia relacionada a la seguridad alimentaria. Ya que las empresas buscan mejorar continuamente el suministro de alimentos procesados ya sea de forma local o internacional, principalmente por dos razones: la primera es para mantener abastecidas las líneas de producción y así poder cumplir con la demanda de alimentos en el mercado, y la segunda razón es para crearse una ventaja que les permita ser líderes en el mercado al ofrecer productos diferenciados.

Con los análisis teóricos que se realizaron, se hizo una selección de los factores que se consideran impulsan las importaciones y los resultados muestran que el precio internacional del producto, la calidad requerida del producto, la disponibilidad extranjera del producto, el conocimiento de los trámites para el despacho aduanero y la capacidad logística de la empresa explican el 66.4% de la variación que sucede en el impulso a las importaciones.

Por lo que, al analizar estos hallazgos donde las variables resultaron significativas y concuerdan con la literatura analizada, se proponen en este apartado estrategias que les permitan a las grandes empresas mexicanas del sector de alimentos aumentar sus importaciones y ser más competitivas. Por lo que se hace una breve discusión de los resultados de cada una de las variables o factores propuestos: En primer lugar, se tiene el precio internacional del producto que siempre ha sido un elemento muy importante en las compras internacionales, generalmente evaluado en conjunto con otros factores que ayudan al empresario a tomar la decisión de comprar ciertos productos. En este sentido, las empresas analizan los precios de aquellos productos que de inicio cumplen con los requisitos que le han solicitado al proveedor extranjero y que les permite tener precios competitivos en el mercado nacional, por lo que la habilidad de negociar el precio en

las transacciones comerciales internacionales le dará a la empresa un punto más a su favor cuando se trata de realizar importaciones. En este aspecto cabe señalar que no hay que olvidar el problema del Dumping en donde varios países hacen una discriminación de precios con subsidios que reciben algunos sectores del país, o las empresas que dan un precio inferior a su valor normal están incurriendo en prácticas desleales del comercio internacional que están reguladas por el Artículo 28 de la Ley de Comercio Exterior (Honorable Congreso de la Unión, 1993).

Con respecto a la calidad requerida del producto, esta variable quizás es la que les permite a las empresas producir alimentos únicos en su tipo para competir en el mercado. Las empresas mencionan que importarían productos con la calidad requerida incluso aunque tuvieran un costo mayor que los que encuentran en México, de este modo los importadores que buscan estrategias para mejorar su competitividad pueden analizar la importación como un medio para comprar, producir y vender alimentos procesados con calidad. Además, ofrecer productos de calidad les permite tener productos diferenciados, ya que sus productos pueden tener una calidad específica, además con la característica de que por ser productos o materias primas que en ocasiones sólo están disponibles en el extranjero, los hace elaborar productos difíciles de imitar por los competidores. De esta manera aseguran estar en las preferencias de los consumidores por más tiempo.

Rescatando la información de las 2 variables analizadas anteriormente, es fundamental que las empresas identifiquen la estrategia que usarán para competir en el mercado local o internacional, si van a mantener su liderazgo al ofrecer precios bajos o bien, por la calidad de sus productos, ya que esto determinará el peso que la empresa le dará a cada factor al momento de llevar a cabo la decisión de realizar compras de importación.

Otra variable significativa fue la disponibilidad extranjera del producto, en la cual los encuestados señalaron su importancia ya que las empresas de alimentos la toman como un recurso para poder acceder a nuevas fuentes de suministro sin dejar de lado el compromiso que tiene el proveedor de ofrecer entregas oportunas de los alimentos procesados. El no contar con niveles óptimos de productos disponibles en la producción puede repercutir en las ventas de las empresas, pero si en su caso se tiene un producto disponible de manera casi exclusiva hará que la empresa acapare el nicho de mercado, poniéndolo a la delantera de sus competidores.

En el caso del conocimiento de los trámites para el despacho aduanero, los encuestados consideran que este punto es de gran importancia porque para importar los productos alimenticios es necesario tener experiencia para que las importaciones sean más ágiles y tengan menos gastos extras, confirmándose esta importancia en el estudio de Saleh, Ali y Julian (2014). Esta variable pone en evidencia la necesidad de que la empresa capacita a los empleados y se asesore adecuadamente con los proveedores logísticos que le brindan los servicios de importación, los cuales crearán una sinergia muy importante de comunicación con los empleados asegurando la eficiencia de las operaciones.

Con respecto a la última variable que resultó significativa, la capacidad logística de la empresa importadora tuvo una relación negativa. Este resultado es un hallazgo importante ya que indica que cuando la empresa disminuye las actividades logísticas que lleva a cabo de forma directa para importar se da un aumento en las importaciones que realiza. Esto se debe a que las empresas grandes encuestadas detectan más ventajas, ahorros en costos y rapidez en las importaciones cuando los servicios logísticos son llevados a cabo de forma parcial o total por terceras empresas que son expertas en estos servicios. De este modo se sugiere que las empresas deben de modificar la forma en que llevan a cabo su logística con el fin de lograr un impulso a las importaciones.

Analizando con más detalle la confianza en los proveedores internacionales, la cual resultó ser no estadísticamente significativa para las empresas grandes, puede deberse a varios factores: uno de ellos es que las empresas importan en su mayoría productos de Estados Unidos, al tener cercanía geográfica con dicho país y por lo habitual que son las operaciones comerciales, las empresas están acostumbradas a tratar con estos proveedores por lo que no mostraron importancia en este factor. Otra razón pudiera ser que al ser empresas grandes dependen habitualmente del abasto intrafirma o por la imposición de proveedores internacionales aprobados por las políticas de abastos de la casa matriz, asumiendo la empresa de alimentos procesados que

la confianza no tiene inferencia en el proceso de importación porque este factor ya está validado por la casa matriz.

Líneas futuras de investigación

Los resultados encontrados en el contexto específico de esta investigación donde las empresas grandes se desenvuelven en un ambiente muy competitivo y con acceso a mercados internacionales de forma más fácil que en otras regiones de México permite presentar algunas líneas futuras de investigación. La primera línea sería que la población de estudio sean empresas con inversión extranjera y que se incluyan nuevas variables al estudio como: la cantidad de las compras internacionales que vienen de proveedores designados por la casa matriz y la importancia de las compras globales por volumen en las importaciones. La segunda línea de investigación es la comparación de los resultados de la presente investigación contra información que se recabe en otros estados del país, o bien, comparar este estudio contra la información de otros países desarrollados o en vías de desarrollo, con la finalidad de examinar las diferencias y similitudes que existe entre las poblaciones. Finalmente, como tercera línea de investigación, es que en el presente estudio de tipo cuantitativo se realice un estudio cualitativo, por medio de entrevistas a profundidad se podrían obtener datos más detallados del proceso de importación y de igual forma encontrar nuevos factores que las empresas entrevistadas consideren claves en el impulso a las importaciones.

Cabe señalar que el autor principal de este artículo contó con el invaluable apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por medio del otorgamiento de una beca para realizar sus estudios de posgrado. Los autores de este artículo contribuyeron en el desarrollo del mismo de la siguiente forma: Contenido del documento, Angélica Tejeda-Villanueva; Método de Investigación, Mónica Blanco-Jiménez; Estadística, Sergio Guerra-Moya; Redacción de revisión y edición, Angélica Tejeda-Villanueva, Mónica Blanco-Jiménez.

REFERENCIAS

- Aliyu, A. J., & Ismail, N. W. (2017). Food Imports and Exchange Rate: The Application of Dynamic Cointegration Framework. *Malaysian Journal of Mathematical Sciences*, 11(S), 101–114
- Arize, A. C., & Nippani, S. (2010). Import demand behaviour in Africa: Some new evidence. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 50(3), 254-263. doi: 10.1016/j.qref.2010.02.003
- Ballou, R. H. (2004). Logística: Administración de la cadena de suministro (5^a ed.). México: Pearson Educación
- Bebczuk, R. (2008). Correlación entre importaciones y exportaciones: ¿un nuevo enigma? Banco Central de la República Argentina, Buenos Aires.
- Bernzen, A. (2014). Global Food Trade Beyond the 'Standards' Debate. Conventions, Institutions and Uncertainties in Organic Food Imports to Germany and Australia (Tesis Doctoral). Universidad de Koln. Koln.
- Cabeza, L. V. (2010). Factores Críticos de Éxito en el Proyecto de la Adquisición Corporativa internacional, Caso de las Grandes Empresas del Noreste de México (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nuevo León. San Nicolás de los Garza.
- Cañabate, D. (2015). Análisis de la importación de cemento por vía marítima en España desde finales del siglo XX hasta la actualidad (Tesis Doctoral). Universidad Politécnica de Cataluña. Barcelona.
- Chaverra, E. (2016). Los procesos de importación en Colombia: Barreras y Retos. Un estudio de caso. *En-Contexto*, 4(5), 139-154.
- Chen, W., Marchant, M. A., & Muhammad, A. (2012). China's soybean product imports: an analysis of price effects using a production system approach. *China Agricultural Economic Review*, 4(4), 499-513. doi: 10.1108/17561371211284849

- Díez, E. C., & Rosa, I. M. (2004). Gestión de precios (4^a ed.). Madrid: ESIC Editorial.
- Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. (18 de mayo de 2017). DENUE Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. Obtenido de <http://www.beta.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>
- Field, A., Miles, J., & Field, Z. (2012). Discovering Statistics Using R. Londres: SAGE Publications.
- Fortune. (25 de agosto de 2015). Lista de Global 500-2013. Obtenido de <http://fortune.com/global500/>
- Gale, F., Jewison, M., & Hansen, J. (2014). Prospects for China's Corn Yield Growth and Imports Feed Outlook No.FDS-14D-01. Economic Research Service/United States Department of Agriculture
- Gandolfo, G. (2014). International Trade Theory and Policy (2^a ed.). New York: Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1999). Análisis Multivariante (5^a ed.). Madrid: Prentice-Hall.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). Multivariate Data Analysis (7^a ed.). Upper Saddle River: Pearson Prentice Hall.
- Head, K., Jingz, R., & Ries, J. (2014). International Trade Workshop: Import Sourcing of Chinese Cities: Order versus Randomness.
- Hess, A. (2014). Companies that control the world's food. 24/7 Wall St.
- Honorable Congreso de la Unión. (1993). Ley de Comercio Exterior. Diario Oficial de la Federación, 27 de julio de 1993
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (26 de mayo de 2018). Banco de Información Económica. Obtenido de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserpadre=10200070#D10200070>
- International Organization for Standardization. (2005). Norma Internacional ISO 9000. Suiza: ISO.
- Jaud, M., Cadot, O., & Suwa-Eisenmann, A. (2009). Do food scares explain supplier concentration? Ananalysis of EU agri-food imports. G-MonD Working Paper n3.
- Kravis, I. B. (1956). "Availability" and Other Influences on the Commodity Composition of Trade. *Journal of Political Economy*, 64(2), 143-155. doi: 10.1086/257769
- Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2003). International Economics, Theory and Policy (6^a ed.). Boston: Addison Wesley.
- Laguna, C. E. (2002). Fundamentos de la teoría clásica del comercio internacional. Contribuciones a la Economía.
- Liang, N., & Parkhe, A. (1997). Importer Behavior: The Neglected Counterpart of International Exchange. *Journal of International Business Studies*, 28(3), 495-530. doi: 10.1057/palgrave.jibs.8490109
- Linder, S. B. (1961). An Essay on Trade and Transformation. Uppsala: Almqvist & Wicksells.
- Maggio, E. (2013). Así se importa (2^a ed.). Santiago: Habilitas
- McNeil, D. L., & Felgate, M. K. (2014). Analysis of UK walnut market import purchase behaviour. *British Food Journal*, 116(3), 405 – 418. doi: 10.1108/bfj-03-2012-0071
- Murray, J. Y., Kotabe, M., & Wildt, A. R. (1995). Strategic and Financial Performance Implications of Global Sourcing Strategy: A Contingency Analysis. *Journal of International Business Studies*, 26(1), 181–202. doi: 10.1057/palgrave.jibs.8490171
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (15 de marzo de 2018). FAO Annual population 2013. Obtenido de: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/OA>
- Ortega, D. L., Wang, H., & Olynk, N. J. (2014). Aquaculture imports from Asia: an analysis of U.S. consumer demand for select food quality attributes. *Agricultural Economics*, 45, 625–634. doi: 10.1111/agec.12111
- Osborne, J. W., & Waters, E. (2002). Four Assumptions Of Multiple Regression That Researchers Should Always Test. *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 8(2), 1-5.
- Pardo, A., & Ruiz, M. Á. (2005). Análisis de datos con SPSS 13 Base. Madrid: McGraw-Hill.
- Paul, J. (2011). International Business (5^a ed.). New Delhi: PHI Learning.
- Ponce, R. (2015). Factores críticos en la adopción de la banda ancha como herramienta de conectividad en las empresas de Nuevo León (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Nuevo León. San Nicolás de los Garza.

- Porkka, M., Guillaume, J. H., Siebert, S., Schaphoff, S., & Kummu, M. (2017). The use of food imports to overcome local limits to growth. *Earth's Future*, 5, 393–407. doi: 10.1002/2016EF000477
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. London: Macmillan.
- Porter, M. E. (1991). Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior. Argentina: Editorial REI Argentina S.A. de C.V.
- ProMéxico. (2013). Alimentos Procesados. Ciudad de México: ProMéxico
- ProMéxico. (2014). Alimentos Procesados. Ciudad de México: ProMéxico.
- ProMéxico. (2015). Diagnóstico Sectorial Alimentos Procesados. Ciudad de México: ProMéxico
- ProMéxico. (2018). La Industria de Alimentos Procesados en México Febrero 2018. Ciudad de México: ProMéxico.
- Román, B. (2015). El efecto país de origen en la estructura de preferencias de los importadores de aceite de oliva (Tesis Doctoral). Universidad de Extremadura. Badajoz.
- Rositas, J. (2014). Los tamaños de las muestras en encuestas de las ciencias sociales y su repercusión en la generación del conocimiento. *InnOvaciOnes de NegOciOs*, 11(22), 235 – 268
- Saleh, A., Ali, Y., & Julian, C. (2014). International buyer behaviour–commitment relationship: An investigation of the empirical link in importing. *International Business Review*, 23, 329–342. doi: 10.1016/j.ibusrev.2013.06.009
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. (26 de octubre de 2017). SAGARPA. Obtenido de <https://www.gob.mx/sagarpa>
- Secretaría de Economía. (6 de septiembre de 2016). SIAVI-Sistema de Información Arancelaria Vía Internet. Obtenido de <http://www.economia-snci.gob.mx/>
- Secretaría de Educación Pública-Secretaría de Salud. (2014). Acuerdo mediante el cual se establecen los lineamientos generales para el expendio y distribución de alimentos y bebidas preparados y procesados en las escuelas del Sistema Educativo Nacional. Diario Oficial de la Federación, 16 de mayo de 2014, 88.
- Terano, R., Mohamed, Z., Rezai, G., & Hanum, Z. (2016). Preference for Locally Grown or Imported Fruit Among the Millennial Generation in Johor, Malaysia. *Journal of Food Products Marketing*, 22(8). doi: 10.1080/10454446.2015.1072868
- Thomas, D. E., & Grosse, R. E. (2005). Explaining Imports and Exports: A Focus on Non-Maquiladora Mexican Firm. *Multinational Business Review*, 13(3), 25 - 40. doi: 10.1108/1525383x200500013
- Uzmay, A., & Cinar, G. (2017). Factors Affecting the Domestic and Imported Cattle Meat Consumption Probability of Consumers in Turkey. *Journal of Agricultural Science and Technology*, 19(3), 501-510.
- Vorush, A. (2013). Customs Obstacles and Decision to Import (Tesis de maestría). Kyiv School of Economics. Kyiv.
- Wang, T.-X., Zhang, S.-Y., Zhang, J., & Zhu, H.-H. (2015). Factor Analysis on the Fluctuation of China's Cotton Import-Based on the CMS Model. *International Conference on Management Engineering and Management Innovation (ICMEMI 2015)* (pp. 23-28). Changsha: Atlantis Press. doi: 10.2991/icmemi-15.2015.5
- Welfle, A., Gilbert, P., & Thornley, P. (2014). Securing a bioenergy future without imports. *Energy Policy*, 68, 1–14. doi: 10.1016/j.enpol.2013.11.079

INFORMACIÓN ADICIONAL

Clasificación JEL: F10, G15, L16.