



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**Barreras a las exportaciones de pimienta fresca al mercado estadounidense
desde la Asociación Agrícola Compositan Alto, Trujillo 2017**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTORA:

Sevillano Calua, Diana Tatiana

ASESORA METODÓLOGA:

Dra. Espinoza Rodríguez, Olenka Ana Catherine

ASESOR ESPECIALISTA:

Dr. Rodríguez Abraham, Antonio Rafael

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Comercio Internacional

TRUJILLO – PERÚ

2017

Dedicatoria

A Dios por todas las bendiciones otorgadas, por haberme permitido lograr cada objetivo trazado y darme las fuerzas de seguir adelante siempre.

A mi madre, Diana Jackeline Calua Arroyo, por su constante dedicación desde que era una niña, por haberme apoyado en todo momento y haber creído siempre en mí, por su formación en valores y ser mi ejemplo a seguir.

A mis abuelos, mami y papi, por su cariño y apoyo incondicional, por consentirme en todo y brindarme la fuerza para salir adelante.

Agradecimiento

A Dios, porque sin él nada sería posible, por brindarme salud y la fortaleza necesaria para salir adelante cada día.

A mi familia, en especial a mi madre, Diana Calua, por haberme dado la vida y ser mi ejemplo de lucha constante, por todos los valores enseñados y por haberme apoyado en cada etapa de mi vida no solo personal sino también profesional, también a mi padre, César Sevillano, por estar al pendiente de mí y tratar de ser un mejor padre; así también a Modesto Olivares, porque siempre me trató como a una hija.

A mis abuelos, Juan y Bertha, a mis tías Jenny, Jury y Lucerito y mis primitos Mariana, Juan Augusto y Bertha Nory; porque a pesar que a veces no demuestro el amor que siento por ustedes siempre están ahí para mí, apoyando cada paso que doy demostrando el amor incondicional que siempre me brindarán y otorgándome la felicidad de tener una familia unida.

A Paúl Fernández, por estar conmigo brindándome su apoyo moral, emocional y fuerza para continuar y no rendirme.

Agradezco a mis asesores, el Dr. Antonio Rodríguez y la Dra. Olenka Espinoza, por su apoyo, recomendaciones y correcciones para poder llevar a cabo este trabajo de investigación; y a todos los docentes gracias por sus enseñanzas y apoyo en mi formación académica.

Declaración de autenticidad

Yo, Diana Tatiana Sevillano Calua, con DNI N° 70676436, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda la información y documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo total responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Así mismo, autorizo a la Universidad César Vallejo publicar la presente investigación, si así lo cree conveniente.

Trujillo, diciembre del 2017



Diana Tatiana Sevillano Calua

DNI: 70676436

Presentación

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada: “Barreras a las exportaciones de pimienta fresca al mercado estadounidense desde la Asociación Agrícola Compositan Alto, Trujillo 2017”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título profesional de Licenciada en Negocios Internacionales.

La Autora.

Índice

Página del jurado.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Declaración de autenticidad	v
Presentación.....	vi
Resumen	ix
Abstract.....	x
I. Introducción	11
1.1. Realidad Problemática	11
1.2. Trabajos previos.....	12
1.3. Teorías relacionadas al tema	14
1.3.1. Barreras a las exportaciones	14
1.3.2. Estados Unidos	20
1.3.3. Pimiento	22
1.4. Formulación del problema.....	25
1.5. Justificación del estudio	25
1.6. Hipótesis.....	26
1.7. Objetivos	26
1.7.1. Objetivo General	26
1.7.2. Objetivos Específicos.....	27
II. Método	28
2.1. Diseño de Investigación	28
2.2. Variables, Operacionalización.....	28
2.3. Población y muestra.....	30
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	30
2.5. Método de análisis de datos.....	30
2.6. Aspectos éticos	30
III. Resultados	31
IV. Discusión	43
V. Conclusiones	46
VI. Recomendaciones	47

VII.	Propuesta.....	48
VIII.	Referencias.....	55
IX.	Anexos	

Resumen

El presente trabajo, tiene como finalidad identificar las barreras internas y externas que la Asociación Agrícola Compositan Alto tiene que afrontar para realizar la exportación de pimiento fresco al mercado estadounidense. Esto con la intención de apoyar a la asociación a conocer los obstáculos que deberán afrontar para exportar, tanto dentro de la entidad como en Estados Unidos. Esta investigación es de tipo descriptiva con un diseño transversal, la población estudiada es la Asociación Agrícola Compositan Alto en donde se utilizó información documental, así como una guía de entrevista aplicada al gerente comercial de la asociación para lograr los objetivos propuestos. El estudio concluye que, dentro de las barreras internas, la asociación tiene inconvenientes con la capacidad financiera ya que no cuenta con capital propio para iniciar en el negocio de exportación ni la facilidad para acceder a un financiamiento debido a que no cuenta con un historial crediticio que lo avale. Mientras que, como barreras externas, la asociación debe cumplir con las normas de origen, envase y embalaje, marcado y etiquetado, y los requisitos fitosanitarios, los cuales son requisitos que Estados Unidos exige se cumplan para permitir el ingreso de pimiento fresco a su país.

Palabras clave: barreras internas, barreras externas, pimiento fresco.

Abstract

This work has as main goal identify the internal and external barriers that the Compositan Alto Agricultural Association has to face in order to export fresh pepper to the American market. This with the intention of supporting the association to know the obstacles that they must face to export, both within the entity and in the United States. This research is of type descriptive with a cross-sectional design, the population studied is the Compositan Alto Agricultural Association where documentary information was used, as well as an interview guide applied to the commercial manager of the association to achieve the proposed objectives. The study concludes that, within internal barriers, the association has problems with financial capacity because it does not have its own capital to start in the export business and the facility to access financing because it does not have a credit history to endorse it. While, as external barriers, the association must comply with the rules of origin, container and packaging, marking and labeling, and phytosanitary requirements, which are requirements that the United States demands are met to allow the entry of fresh pepper to your country.

Key words: internal barriers, external barriers, fresh pepper.