



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

AUTORAS:

Anton Zeta, Milagros Sarita (orcid.org/0000-0002-2742-9240)

Pulache Bello, Anyela Nayelly (orcid.org/0000-0002-5541-0774)

ASESORA:

Dra. Michca Maguiña, Mary Hellen Mariela (orcid.org/0000-0001-7282-5595)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

PIURA - PERÚ

2023

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado a todos los años de estudio universitario que ambas hemos tenido, a todo el esfuerzo dado en cada ciclo, el que nos permitió llegar hasta este punto; también va dedicado a todos los maestros que hemos tenido durante toda nuestra formación, quienes nos enriquecieron con conocimientos e ideas que nos ayudaron a llegar hasta aquí.

AGRADECIMIENTO

Le agradecemos en primer lugar a Dios y a nuestros padres por brindarnos la oportunidad de formarnos profesionalmente, así mismo a nuestra casa de estudios la Universidad César Vallejo por recibirnos y llenarnos de conocimientos, además de volvernos más humanos y mejores personas, agradecemos también a los docentes que nos han ayudado en cada momento, además de las autoridades de nuestra escuela que han estado dispuestos a brindarnos apoyo siempre que se necesitaba.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, MICHCA MAGUIÑA MARY HELLEN MARIELA, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, asesor de Tesis titulada: "Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023", cuyos autores son PULACHE BELLO ANYELA NAYELLY, ANTON ZETA MILAGROS SARITA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la 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 vigentes de la Universidad César Vallejo.

PIURA, 02 de Diciembre del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
MICHCA MAGUIÑA MARY HELLEN MARIELA DNI: 41478652 ORCID: 0000-0001-7282-5595	Firmado electrónicamente por: MMICHCAM el 02-12- 2023 11:53:07

Código documento Trilce: TRI - 0677645



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES ESCUELA
PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, PULACHE BELLO ANYELA NAYELLY, ANTON ZETA MILAGROS SARITA estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. Hemos mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

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

Nombres y Apellidos	Firma
ANYELA NAYELLY PULACHE BELLO DNI: 76963031 ORCID: 0000-0002-5541-0774	Firmado electrónicamente por: ANPULACHEB el 02-12-2023 20:05:53
MILAGROS SARITA ANTON ZETA DNI: 73439523 ORCID: 0000-0002-2742-9240	Firmado electrónicamente por: MSANTONZ el 02-12-2023 12:54:31

Código documento Trilce: TRI - 0677644



ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DE AUTORES	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	11
3.1 Tipo y diseño de la investigación	11
3.2 Variables y operacionalización	11
3.3. Población, muestra, muestreo	12
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	13
3.5 Procedimientos	13
3.6 Método de análisis de datos	14
3.7 Aspectos éticos	15
IV. RESULTADOS	16
V. DISCUSIÓN	26
VI. CONCLUSIONES	29
VII. RECOMENDACIONES	31
REFERENCIAS	32
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Pruebas de normalidad para las variables de estudio y sus dimensiones.	16
Tabla 2 Relación entre Estándares de Calidad y Exportación	17
Tabla 3 Relación entre las dimensiones Clientes y Exportación	18
Tabla 4 Relación entre la dimensión Calidad y Exportación	19
Tabla 5 Relación entre la dimensión Control Logístico y Exportación	20
Tabla 6 ESTÁNDARES DE CALIDAD (agrupado)	21
Tabla 7 EXPORTACIÓN (agrupado)	22
Tabla 8 Tabla de contingencia Exportación (agrupado) * Estándares De Calidad (agrupado)	24

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS

GRÁFICO 1	22
GRÁFICO 2	23
GRÁFICO 3	24

RESUMEN

La presente investigación estuvo orientada a distinguir la relación entre Estándares de calidad y exportación del banano orgánico de una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023, donde se estima que el estudio contribuirá de manera positiva a empresas que ponen en práctica la teoría. La investigación utilizada es de tipo aplicada, con diseño no experimental, transversal y correlacional, integrada por una muestra de 62 colaboradores. Usando como técnica la encuesta y como instrumento se emplearon dos cuestionarios validados previamente por juicio de expertos, además la confiabilidad de Alfa de Cronbach fue de 0.876 para estándares de calidad y 0.912 para exportación. Debido a que contamos con una muestra de 60, se utilizó la prueba no paramétrica que permite medir la asociación entre dos variables Rho de Spearman. Los resultados conseguidos en las variables fue que existe correlación positiva alta con un coeficiente Rho de Spearman ($\rho=0.747$) y el nivel de significancia fue de 0,000. Por lo tanto, se concluye que en esta investigación existe una relación positiva alta entre las variables estándares de calidad y exportación del banano orgánico en medianas empresas. Esto nos indica que la práctica de los estándares de calidad fideliza al cliente estadounidense.

Palabras clave: Estándares de calidad, exportación, mediana empresa.

ABSTRACT

The present research was aimed at distinguishing the relationship between quality standards and the export of organic bananas from a medium-sized company to the US market, Sullana 2023, where it is estimated that the study will contribute positively to companies that put the theory into practice. The research used is of an applied type, with a non-experimental, transversal and correlational design, made up of a sample of 62 collaborators. Using the survey as a technique and as an instrument, two questionnaires previously validated by expert judgment were used. Additionally, the Cronbach's Alpha reliability was 0.876 for quality standards and 0.912 for export. Because we have a sample of 60, the non-parametric test was used to measure the association between two Spearman's Rho variables. The results achieved in the variables were that there is a high positive correlation with a Spearman's Rho coefficient ($\rho=0.747$) and the level of significance was 0,000. Therefore, it is concluded that in this research there is a high positive relationship between the variables Quality standards and export of organic bananas in medium-sized companies. This tells us that the practice of quality standards builds loyalty among the American customer.

Keywords: Standard Qualities, export, medium-sized companie.

I. INTRODUCCIÓN

En un mercado tan competitivo como el de hoy en día, hasta el más mínimo detalle puede marcar la diferencia entre un producto ofrecido u otro. Es así como se origina la necesidad de contar con estándares de calidad que contribuyan en una acción más positiva entre la empresa y el consumidor, basada en la calidad. Es por eso que existen organismos tales como: BASC, HACCP, ISO 9001, USDA, FAIR TRADE, GLOBAL GAP, APHIS (Huaytalla, 2021).

Es así que, Business Alliance for Secure (BASC) se considera una alianza internacional que impulsa un comercio seguro en contribución con gobiernos y organismos internacionales mediante la utilización de estándares y procedimientos de seguridad (BASC 2020); Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP) examina los puntos críticos y peligros en el proceso de los alimentos (FAO, 2023); ISO 9001 es una norma internacional que implementa sistemas de gestión de calidad, de igual forma todos los certificados ISO son excelentes para generar confianza en el extranjero (ISO, 2023); United States Department of Agriculture (USDA) se encarga de regular el ingreso de productos agrícolas que se originen en el extranjero (GLOBAL 2023); Comercio Justo (FAIR TRADE) se encarga de utilizar su certificación para mejorar el comercio de forma imparcial para productores y consumidores (FAIR TRADE, 2023); GLOBAL GAP es una norma de buenas prácticas agrícolas con el fin de brindar confianza en los consumidores en cuanto a los productos y su calidad (AEC, 2023); Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) se encarga de la supervisión fitosanitaria en frutas importadas de Perú, asegurando la ausencia de enfermedades y plagas (ADEX, 2020).

En las exportaciones peruanas se evidenció un notable crecimiento en el primer semestre del año 2022 representado por un 18.5% con respecto a las exportaciones del banano orgánico a nivel nacional (SUNAT, 2022). Por otro lado, Estados Unidos, Filadelfia es una de las principales ciudades importadores de banano orgánico peruano. Según el valor exportado en el 2022 fue de USD\$ 35 mil millones y en el 2021 fue de USD\$ 94 mil millones (TRADE MAP, 2022).

Por otro lado, a nivel local se encuentran más de 8,000 productores dedicados a la exportación de banano orgánico, con más de 12,000 hectáreas

distribuidas en Piura, principalmente en la provincia de Sullana, Tumbes, La Libertad y Lambayeque (MIDAGRI, 2019). La provincia de Sullana es una de las zonas principales productoras del banano orgánico y cuentan con 10 medianas empresas exportadoras de este producto, los cuales permanecen fomentando la mejor de la gestión de sus procesos con el fin de mejorar la calidad ofrecida de sus consumidores (AGRARIA, 2020).

Sin embargo, el problema radica en que muchas de las empresas cometen el error de utilizar químico que exceden al porcentaje permitido (2%) por las normas reguladas dentro de los estándares de calidad, ocasionando que las entregas finales tengan el rechazo del producto y no llegue al destino. Por razones de seguridad alimentaria, sanitaria y de salubridad, los países implementan constantemente limitaciones y exigencias para el ingreso de bienes que no cumplan con certificaciones o evidencien que el país exportador ha cumplido con ciertos estándares de calidad, como la higiene o la no utilización de productos que afecten la vida humana o animal (MIDAGRI, 2018). Es por ello que se determina el problema general; ¿Qué relación existe entre estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023?, como problema específico 1 se tiene ¿Qué relación existe entre clientes y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023?; como problema específico 2, ¿Qué relación existe entre calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023?; como problema específico 3, ¿Qué relación existe entre control logístico y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023?.

Para Bernal (2010), la justificación teórica detalla el propósito de investigación como guía contrastando los resultados, el presente artículo busca analizar la relevancia de la calidad del producto requerido a medianas empresas por el importador del mercado estadounidense. En complemento, Ariza (2017) considera la importancia de la justificación metodológica, por tal razón sustenta la contribución de estrategias y creación de modelos confiables. La presente investigación indaga las situaciones de una mediana empresa que posterior será utilizada como prototipo por otras del mismo o diferente rubro. Finalmente, Álvarez

(2020) menciona que la justificación práctica describe la forma en que servirá el resultado de la investigación para modificar el contexto real y en el ámbito de las medianas empresas siempre existe algún riesgo de no cumplir con el producto requerido debido a algún inconveniente de logística.

Como objetivo general se tiene establecer la relación que existe entre estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023; como objetivo específico 1 se tiene establecer la relación que existe entre clientes y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023; como objetivo específico 2 se tiene establecer la relación que existe entre calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023; como objetivo específico 3 se tiene establecer la relación que existe entre control logístico y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.

Como hipótesis general: Ha: Existe relación positiva y significativa entre estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023. Ho: No existe relación positiva y significativa entre estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023. Hipótesis específicas y sus respectivas contrastaciones: Ha1: Existe relación positiva y significativa entre clientes y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023. Ho: No existe relación significativa entre clientes y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023. Ha2: Existe relación positiva y significativa entre calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023. Ho: No existe relación significativa entre calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023. Ha3: Existe relación positiva y significativa entre control logístico y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023. Ho: No existe relación significativa entre control logístico y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.

II. MARCO TEÓRICO

Entre los antecedentes internacionales en relación con la variable exportación se encuentran distintos estudios como Cuero (2019), Romero y Satizabal (2019), Chambers (2018) que investigan factores que favorecen a la exportación. Las investigaciones realizaron distintas metodologías, las cuales fueron econométrica, exploratoria y descriptiva, sistemática respectivamente. Indican que exportación es aquel acto de envío de mercancías a un país destino, teniendo en cuenta las ventajas del macro y micro entorno, por lo cual es debido realizar un plan estratégico para ayudar al impulso de éstas para ampliar el mercado obteniendo así una ventaja competitiva.

Así mismo en relación a exportación y estándares de calidad; Boza y Muñoz (2022), Fontalvo et al. (2019); cuyas investigaciones realizaron distintas metodologías que fueron descriptiva y racional analítica, resaltan en su estudio que los rechazos del ingreso de la producción en distintos países son debido a la presencia de pesticidas, lo que genera que el producto debe pasar por ciertas revisiones para cumplir los estándares de cada país y evitar las complicaciones futuras.

Además, Carrión y Camacho (2022), Analuisa et al. (2018); quienes realizaron estudios con distintas metodologías como descriptiva fundamental y cualitativa respectivamente, hacen mención a la importancia y ventajas que trae consigo las certificaciones, así mismo los productores de este fruto son libres de adoptar dicho requisito como manera de mejorar el proceso, comprometiéndose a aumentar los estándares de calidad, responsabilidad social y ambiental, cumpliendo con el compromiso internacional.

Estudios previos han investigado enfoques respecto a estándares de calidad Eyong et al. (2022), Baracaldo (2019), Vásquez et al. (2019), Boza et al. (2018). Cuyo diseño metodológico fue respectivamente sistemático, mixta. Los estudios nos indican que los estándares de calidad en el comercio internacional actúan como restricciones en países en desarrollo, garantizando protección en los alimentos y salud del consumidor; es por ello la necesidad de la planificación organizacional de la producción o en toda la cadena logística para un correcto desenvolvimiento del negocio.

De igual manera, Rutte et al. (2022), González (2018) en los estudios realizados acerca de calidad se emplearon distintas metodologías como experimental y documental, indican en su estudio que la pudrición de la planta de banano orgánico es a causa del complejo bacteriano formado por *P. carotovorum* subsp. *carotovorum*, *D. chrysanthemi*, *D. paradisiaca* y *K. variicola*, brindando así una información valiosa para el mejoramiento de las practicas sobre el manejo de plagas o enfermedades del producto.

Entre los antecedentes nacionales se ha considerado a Méndez et al. (2022), Gómez (2021). Con diseño metodológico básica y cualitativa. Dichos estudios indican con respecto a los estándares de calidad que es de gran importancia contar con el área de inspección de calidad para garantizar el desempeño de los estándares de calidad del fruto y llegue al país destino sin problemas. Así mismo se debe tener claro que la oferta exportable está en crecimiento, lo que obliga a tener más cuidado y que la calidad sea alta para continuar siendo competitivo.

Por otra parte, Figueroa (2020), Castañeda (2019), quienes investigan factores que favorecen a la exportación. El diseño metodológico de ambos estudios es descriptivo. Dichas investigaciones encontraron que la exportación se potenció gracias al TLC Perú – EE. UU, así mismo Estados Unidos es productor e importador debido a que no llega a satisfacer la demanda solo con producto nacional, cabe recalcar que la población está tomando conciencia con su alimentación debido a que los índices de mala alimentación y obesidad está muy elevada. Añadieron que el régimen laboral aplicado a las microempresas permite reducir costos y con respecto al plan de marketing que de acuerdo al análisis realizado al mercado destino que es Estados Unidos durante los últimos 5 años aumentó la demanda.

Yllescas et al. (2021), Saldarriaga (2020), Zhiqing et al. (2018). Con diseño metodológico de revisión literaria, sistemática y documental, nos indican en su investigación que se puede encontrar la capacidad de oferta exportable empleando tecnología, ya que impulsaría a que estas se diversifiquen y se potencien, lo que ayuda la adaptación a los cambios en el mercado internacional y a disminuir la vulnerabilidad del país favoreciendo también a los compradores y sus requisitos, de la misma forma, promover la innovación para buenos bienes.

Como teoría que respalda a la variable estándares de calidad, fue sustentada por Sotelo et al. (2021) quienes establecen la variable como el cumplimiento de los criterios y normas en los procesos para consumir las expectativas del cliente hacia el producto, complementando con la teoría de Crosby el llamado “Triángulo de Crosby” que son tres puntos que soportan la calidad: las políticas, la comunicación y los sistemas. Por lo tanto, se necesita poner esfuerzo en cada uno de ellos si se quiere lograr calidad. Para cumplir las expectativas de los clientes, primero es necesario identificar sus requisitos. Crosby señala que el conocer y entender los requisitos nos ayudará a satisfacer las necesidades de los clientes y a prevenir problemas. Benzqaquen (2019).

De igual modo, se cuenta con la teoría ISO 9001, la cual plantea mejorar y satisfacer al cliente, así como a las partes involucradas; proteger el medio ambiente y asegurar la calidad en los productos. La certificación ISO 9001 comprueba que una organización pone en funcionamiento un sistema de gestión de calidad y que se involucre en una mejora continua. Es una norma internacional de gestión de calidad establecida por la Organización Internacional de Normalización (Cortés,2017).

Según Niño (2021), los estándares de calidad son exigencias que las empresas están obligadas a ejercer, del modo que sustente la buena práctica y calidad del producto que desean exportar. Asimismo, los certificados de estándares de calidad aseguran la rentabilidad, productividad y calidad de la comercialización y exportación del producto.

Benítez (2019) indicó que existen factores importantes que tener en cuenta para el cumplimiento de estándares de calidad ya que debido a ello el producto se desarrolla mejor y califica para la exportación, siendo los factores que menciona: la calidad del Producto, clientes y el control logístico. Teniendo en la Dimensión 1 clientes, donde Quiroz y Vásquez (2020) manifiestan que se considera fundamental en el proceso de toma de decisiones efectivas, impulsar los controles y monitoreo comercial para la conservación de clientela. Así mismo, Torero y Vargas (2020) afirman que las empresas de hoy en día enfrentan un entorno demandante, esto estimula a continuar ejecutando estrategias directamente para el cliente; con el objetivo de conservar su participación en la competitividad del mercado, en la cual

se describe por 3 indicadores: a) Segmentación de mercado, según Pursell (2022) es un plan de marketing que se basa en fraccionar al público en grupos pequeños que se diferencian por ciertas características. Lo cual hará más simple el proceso de dirigir las ventas. b) Perfil del cliente, Huanes (2019) nos dice que este indicador concluye las características para la percepción de actitudes y preferencias que indica el cliente al adquirir un producto. Básicamente es el segmento a quien va dirigido al servicio ofrecido. c) Reclamos, Según Calsina (2022) teoriza al siguiente indicador como la presentación que hace efectivo el cliente ante alguna situación que no tiene solución.

La dimensión 2) Calidad, Nuñez (2019) indica que para obtener un producto con los estándares de calidad es necesario capacitar al personal, ya que la capacidad de productos engloba un punto importante que permite el desarrollo sostenible, debido a que desean estar en constante desarrollo para cambios satisfactorios. Por otra parte, Hidalgo (2019) indica que actualmente el control de calidad de un producto se realiza con análisis de muestras durante la fabricación, almacenamiento, distribución y expendio; desde el Centro Nacional de Calidad y laboratorios acreditados para la verificación de la misma. Destacamos que es necesariamente importante realizar investigaciones de calidad del producto para comercializar o exportar, así mismo la fidelización de clientes. Por ello, se ha considerado los siguientes indicadores: a) Control de calidad, Ccopari (2021) indica que es el modo para identificar que un producto es beneficioso, seguro y que cumple los estándares de funcionamiento correcto. Adicional a ello certifica la calidad y normas de seguridad para el ingreso al país donde se desea vender, con un empaque adecuado proporcionando la información necesaria para el cliente. b) Medidas fitosanitarias, según Duran (2019) dice que, las medidas fitosanitarias influyen en el comercio y exportación, debido a que evidencian que la mercancía cumpla con características para ingresar a un determinado país para proteger la vida tanto humana como animal; esto tiene como finalidad evitar que algún virus se propague. Se ha demostrado también que estas medidas influyen en el volumen exportable. c) Certificaciones, según Ponce (2014) define que verifica la ejecución de las normas que proporcionen que el producto garantiza confianza para que sea consumido, ya que cumple con la normativa por parte del productor.

La dimensión 3) Control logístico, Cruzado (2015) manifiesta que la rentabilidad puede llegar a lograrse debido a una logística correcta, con un control y proceso logístico dependiendo del diseño y planificación; debido a que existen una serie de problemas que se presentan durante la ejecución. Martínez (2014) determina que el proceso logístico se debe tener muy en cuenta por las empresas ya que será un plan estratégico para el proceso de calidad, producción y despacho de sus productos. Por lo tanto, se consideraron los siguientes indicadores: a) Acopio, según Pecho (2022) define al siguiente indicador como acumulación o recolección de productos para luego pasar por área de calidad y ser enviado posteriormente al país destino. b) Proceso, García (2016) expresa que el proceso de logística eficaz reduce costos, realizando el proceso desde que el producto se encuentra en fábrica, pasando por transporte, almacenamiento, distribución y hasta que llega al cliente final. c) Distribución, Guerra (2018) define al indicador como un tema relevante en el ámbito empresarial que ayuda a tener un área de trabajo ordenado, permitiendo el correcto y fácil trabajo a los colaboradores mejorando la productividad que permitirá crecer la rentabilidad de la empresa.

De acuerdo a la segunda variable, exportación fue sustentada por la teoría de David Ricardo con la ventaja comparativa en donde se explica la competencia de elaborar y promocionar bienes a un valor bajo en comparación a otros países, en donde dicho autor expande la teoría comparativa para aquellos donde su producción se encuentre en una posición sobresaliente a las demás. (Palmieri, 2019). De tal forma, se optó por esta teoría ya que se conecta con la investigación.

Asimismo, se cuenta con la teoría de las 4Ps de Jerome McCarthy 1960, quien dispuso que los negocios deben tener en consideración las cuatro variables denominadas como “las 4P” (producto, precio, punto de venta y promoción); donde “producto” es lo que se ofrece a un país destino con la finalidad de ser adquirido y que pueda satisfacer al consumidor. De precio, se expresa que es lo que se debe cancelar al conseguir un producto o servicio. En cuanto a punto de venta, se refiere a donde nuestros clientes adquieren el producto y ejecutan un pago. Por último, la promoción es la que abarca los medios para anunciar el producto (Botey, 2022)

Según Bisson (2018), las exportaciones son la compra y venta entre países, de la misma forma que se tiene que dirigir de manera cuidadosa el proceso, para

llegar al comprador de manera conforme y crear un lazo para próximas ventas. Este proceso debe cumplir con el volumen de exportación, el valor de exportación y el precio de exportación. Teniendo en la dimensión 1: Volumen de exportación, Panta (2021) manifiesta que refleja la productividad, es decir el porcentaje total de exportación. Esto puede variar dependiendo al país destino en un determinado periodo y la cantidad requerida por el cliente. Así mismo, Mayorga (2020) afirma que el volumen de exportación es la venta de una cantidad agrupada que refleja la productividad, en medida física es con valor de toneladas. Por lo tanto, se consideraron los siguientes indicadores: a) Producción, según Rubio (2021) nos dice que para proyectar la producción se debe planificar los recursos y productos, que se basa en contabilizar por unidad de tiempo la cantidad producida. Con ello se determinan los recursos humanos, tecnología, materia prima, entre otros. b) Demanda, Cavero (2020) nos dice que la demanda es el total de productos que se comercializa a nivel nacional o internacional, aquí se visualiza el gran potencial del producto y también las estadísticas de exportaciones o importaciones. c) Exigencias del mercado, según Requena (2020) teoriza que es relevante manejar y conocer el país donde se desea exportar el producto, así como su comportamiento, la demanda, tendencias o estadísticas, características y restricciones con las que cuente este mercado. Con el fin de realizar un correcto proceso de exportación.

La dimensión 2) Valor de exportación, Gallardo (2020) indica que equivale a la suma de servicios y bienes, refiriéndose a la producción de una sociedad interna. Es decir, el monto a pagar por unidad del producto, servicio o mercancía; ya que engloba el costo de todo el proceso logístico realizado. Morales (2020) indica que es un indicador que valoriza las divisas que resultan de la transacción entre la cantidad exportada o volumen multiplicada por el precio de exportación, siendo considerada como el valor de ofertas de una nación. Por ello, se consideraron los siguientes indicadores: a) Precio, Quijano (2021) indica que el precio es el pago asignado para la obtención de servicios o bienes; o mercancía en general. Aunque no necesariamente el pago es por medio de dinero, los precios mayormente se dan por medios de unidades monetarias. b) Agencia de aduana, según Ninahuaman y Arangoitia (2021) dicen que es una entidad dedicada a brindar servicios integrales en el proceso de exportación o importación. Es por ello que buscan posicionarse

en el mercado internacional. C) Gestión de exportación, según Martínez (2019) define que es una solución que permite llevar productos a otros países de forma exitosa, con el objetivo de aumentar las ventas y desarrollar estrategias efectivas para la exportación.

La dimensión 3) Precio de exportación, Gallardo (2020) manifiesta que es la cantidad a cancelar por unidades de productos, mercadería o servicio. Penadillo (2021) nos indica que el precio de la exportación está relacionada a toneladas métricas, así mismo es un valor monetario que se le pide al comprador o importador a cambio de la mercancía solicitada. Por lo tanto, se ha considerado los siguientes indicadores: a) Comprador, según Reyes (2022) define al siguiente indicador como la persona que realiza la adquisición de un producto o mercancía a cambio de un valor monetario. b) Cantidad, según Gallardo (2020) expresa que es un número o valor que suele aumentar o disminuir dependiendo a casos de adquisición de determinada mercancía, también puede ser medida de manera aproximada o exacta. c) Costo, Perez (2021) define que este contiene la compra de productos, para la mano de obra, gastos de producción, así también es un análisis que se realiza a empresas.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de la investigación

La investigación fue de tipo aplicada, dado que determinó métodos para alcanzar el objetivo determinado (CONCYTEC, 2018). Ortega (2023), menciona que tiene como objetivo resolver preguntas y dificultades en específico. Así mismo identificó la solución ante algún problema cultural u organizativo.

La investigación fue de diseño no experimental, transversal y correlacional. Álvarez (2020) define que no experimental se da cuando no existe un dominio sobre las variables en cuestión por parte de los investigadores, sino que se observan las variables tal y como se desenvuelven en su contexto. Así mismo es transversal ya que analiza distintas variables ante una población de muestra determinada (Coll, 2019). De igual modo esta investigación aplicó al nivel correlacional ya que se describe la relación existente entre las variables estudiadas. (Arteaga, 2022)

La investigación fue de enfoque cuantitativo. Martínez (2018) explica que dicho enfoque analiza predicciones iniciales o también conocidas como hipótesis, y estudios previos o también llamados teorías existentes, siendo estos datos recopilados mediante encuestas, cuestionarios.

3.2 Variables y operacionalización

Las teorías ideales estructuradas se realizaron con la finalidad de enfocar y definir las variables a investigar; para la variable Estándares de calidad, Benítez (2019) indicó que existen factores importantes que tener en cuenta para el cumplimiento de estándares de calidad ya que debido a ello el producto se desarrolla mejor y califica para la exportación, siendo los factores que menciona: la calidad del Producto, clientes y el control logístico. Teniendo en la Dimensión 1 clientes, que tiene 3 indicadores: segmentación de mercado, perfil del cliente y reclamos. Dimensión 2 calidad que tiene como indicadores: control de calidad, medidas fitosanitarias y certificaciones. Dimensión 3 control logístico con sus indicadores: acopio, proceso y distribución.

Para la variable Exportación, Bisson (2018), las exportaciones son la compra y venta entre países, de la misma forma que se tiene que dirigir de manera cuidadosa el proceso, para llegar al comprador de manera conforme y crear un lazo

para próximas ventas. Este proceso debe cumplir con el volumen de exportación, el valor de exportación y el precio de exportación. Teniendo en la Dimensión 1 volumen de exportación, que tiene como indicadores: producción, demanda y exigencias del mercado. Dimensión 2 valor de exportación cuyos indicadores son: precio, agencia de aduana y gestión de exportación. Dimensión 3 precio de exportación, que tiene como indicadores: comprador, cantidad y costo.

3.3. Población, muestra, muestreo

Con respecto a la población, se utilizó como universo a los 80 trabajadores de una mediana empresa exportadora de banano orgánico del distrito de Querecotillo, distribuidos en áreas de contabilidad y finanzas, área de certificaciones, área de producción, área administrativa. De tal forma, por criterio de exclusión se eligieron 62 que pertenecen al área de certificaciones y producción, de los cuales 60 son colaboradores y 2 de jefatura. En población, según Carrillo (2015) nos indica que es un conjunto de elementos que representarían condiciones o características en común para el objeto de investigación.

En criterios de inclusión, tenemos a un grupo de trabajadores que integran la mediana empresa del distrito de Querecotillo, mayores de 18 años, además trabajadores que poseen mínimo 2 años de experiencia laborando y que desempeñan el mayor rango en las áreas de certificaciones y producción.

Entre los criterios de exclusión, no se considerará a personas que no laboren en la mediana empresa, menores de edad, clientes, proveedores, empresas agroexportadoras de productos diferentes al banano orgánico; colaboradores del área de contabilidad y administración debido a que no estarían aptos para nuestro estudio de investigación.

Se empleó una muestra por conveniencia, según Hernández y Carpio (2019) se refirieron que en los métodos no probabilísticos se selecciona cuidadosamente a personas, dirigiendo criterios puntuales. Puesto que, para la investigación se tuvo en cuenta la disponibilidad de las personas de la empresa estudiada. Contando con el total de trabajadores de una pyme agroexportadora, desarrollando la muestra se consideraron a 62 colaboradores de ambos sexos de una mediana empresa agroexportadora de Querecotillo. Considerándola en dos grupos: 60 para encuesta

y 2 para entrevista. Como nos menciona Carrillo (2015) señaló que es una parte de elementos de la población seleccionada para realizar el estudio de esta condición.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para la investigación se emplearán dos técnicas, tenemos encuesta la cual Pobeá (2015), es la técnica recolectora de datos a través de la aplicación de este, generalmente preguntas cerradas, acorde con las variables investigadas. El instrumento que se empleó fue un cuestionario, ante ello Córdoba (2004) comentó que el cuestionario necesita poca comunicación verbal ya que las preguntas son de forma escrita. El cuestionario se realizó con 36 interrogantes formuladas correctamente con el fin de lograr dicha información sobre las variables estándares de calidad y exportación en nuestra investigación.

Como segunda técnica a utilizar para la recolección de datos será la entrevista de tipo estructurada, Ávila (2020), menciona que son preguntas que se le hacen al entrevistado y que tiene la libertad de responder en relación a lo que se le pregunta, con el objetivo de recopilar información por parte de los investigadores. De igual manera, el instrumento que se empleó fue la guía de entrevista, Ávila (2020) expresa que se espera responder por parte del entrevistado y lograr los objetivos propuestos. Adicional a ello, debe estar constituida por elementos como el título, aspectos o indicadores.

La Validez de los instrumentos aplicados a este proyecto de investigación, se otorgó por medio de juicio de expertos; así mismo Robles y Rojas (2015) nos comentaron que este método de validación es útil para la inspección de fiabilidad de alguna investigación, que se explica como el criterio informado por personas con experiencia en el manejo del tema y que pueden brindar evidencia, valoraciones e información. Destacamos que llevaron a cabo la coherencia, implicando que los Ítems tengan relación con los objetivos planteados en la presente investigación; de manera que también la estabilidad podría medir cada uno de los indicadores de ambas variables respectivamente.

3.5 Procedimientos

En primer lugar, para llevar a cabo la encuesta, se solicitó con anticipación el permiso correspondiente a la empresa para que nos brinde su consentimiento de

ejecutar y utilizar este instrumento a sus colaboradores; siendo la empresa fuente fundamental para ejecutar correctamente este estudio. Posterior a la entrega del consentimiento instructivo a los colaboradores, se procedió a la ficha de datos sociodemográficos y el instrumento se evidenció de manera anónima y confidencial.

La ejecución fue de manera presencial, empleando 10 minutos aproximadamente para cada encuesta, en un ambiente interno de la empresa agroexportadora utilizando como instrumento un cuestionario que serán trasladados al SPSS. Así mismo el proceso de la encuesta se realizó con honestidad por parte de los colaboradores de la empresa, los encuestados tuvieron la confianza y seguridad de llevar a cabo la encuesta con su consentimiento para la información del estudio. La validación fue por expertos para asegurar confiabilidad en los datos obtenidos. De igual forma, la grabación de la entrevista en audio por parte de jefatura, que posteriormente fue transcrita en Word.

3.6 Método de análisis de datos

Posterior a la finalización del análisis de la problemática mencionada en el presente estudio, en primer momento se procedió a incluir y excluir los criterios tomados en cuenta en los datos recolectados, debido a que, permitió a seleccionar los datos válidos en la encuesta formulada, además incluimos los datos en el formato Excel convertidos en forma numérica en tablas correspondientes a cada variable. Debido a que se procedió a analizar mediante el programa SPSS para evaluar el coeficiente de correlación de alfa. Para Mayorga et.al (2021), concluyen que el SPSS es una herramienta vital para un investigador, puesto que permite un ordenamiento y recopilación de datos, los cuales al ser procesados les permitirá verificar si verdaderamente siguen el objetivo de la investigación y validar si la asociación entre variables a través del coeficiente de alfa de Cronbach.

Se aplicó prueba piloto, Burgos (2017) nombró que, la prueba piloto es un estudio que se realiza en la parte del marco metodológico de los proyectos de investigación; a 20 trabajadores de la empresa, y se procesará su confiabilidad por el SPSS aplicando el alfa de cronbach, según Tvakol (2011), mencionó que esta, facilita la medida de la consistencia interna de una escala o prueba, de tal manera que la consistencia interna, nombra la medida en que los ítems miden el concepto, lo que quiere decir que se conecta con la interrelación de los ítems dentro de la

prueba; con credibilidad teniendo un rango de (0,7) hacia adelante para que sea aceptable, esto fue aplicado para mejorar y verificar el cuestionario y también medir el grado de correlación a través de spearman.

Niño (2019) la recolección de datos ayuda en la medición de hechos específicos, además, los datos que son obtenidos en el desarrollo de las investigaciones son parte fundamental de la información sobre acontecimientos, sucesos de los elementos de la investigación.

3.7 Aspectos éticos

El uso de las normas APA ha facilitado la realización correcta de las citas de los autores, posteriormente referenciarlos para evitar cualquier tipo de plagio.

Ñaupas et al (2018) las investigaciones son desarrolladas a base de protocolos fijados por comités de ética, de la misma manera, respetar la integridad y principios éticos establecidos por las universidades, donde en común, protegen la integridad de los investigadores y aquellos investigados; velan por el uso correcto de la información indexada y por el consentimiento informado de los posibles entrevistados con el fin de respetar la confidencialidad.

La investigación consideró y respetó los principios éticos con la intención de fomentar la integridad científica de las investigaciones, lo cual este estudio formó parte de la universidad César Vallejo, que respalda la honestidad y responsabilidad en los estudios del proyecto sin necesidad de plagio.

IV. RESULTADOS

Para la prueba de normalidad

Se realizó antes de contrastar las hipótesis de investigación, se analizó la distribución de los datos.

Tabla 1

Pruebas de normalidad para las variables de estudio y sus dimensiones.

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	GI	Sig.
ESTÁNDARES DE CALIDAD	.106	60	.089
Clientes	.179	60	.000
Calidad	.171	60	.000
Control logístico	.135	60	.008
EXPORTACIÓN	.086	60	.200*

Fuente: Elaboración propia

*. Este es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de la significación de Lilliefors

En la tabla 1 se aprecia que, para las variables estándares de calidad y exportación, el valor p es mayor a 0.05, por lo tanto, existe una distribución de datos de manera normal, mientras que para clientes, calidad y control logístico el valor p es menor a 0.05, por lo tanto, para la contratación de hipótesis se aplicó el estadístico no paramétrico. Según Rodó, P (2019) define al coeficiente de Rho de Spearman como una medida no paramétrica el cual calcula la relación de dependencia que existe entre dos variables de la investigación. Este es aplicado cuando no se puede aplicar el coeficiente de correlación de Pearson.

Prueba de hipótesis

Hipótesis general

Ha: Existe relación positiva y significativa entre estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.

Ho: No existe relación positiva y significativa entre estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.

Reglas de decisión:

Intervalo de confianza: 95%

Nivel de significación: .05

Prueba estadística: Rho de Spearman

Tabla 2

Relación entre Estándares de Calidad y Exportación				
			ESTÁNDARES DE CALIDAD	EXPORTACIÓN
Rho de Spearman	ESTÁNDARES DE CALIDAD	Coeficiente de correlación	1,000	,747**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	60	60
	EXPORTACIÓN	Coeficiente de correlación	,747**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	60	60

Fuente: Elaboración propia

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

En la tabla 2 se observa que el valor p es menor a .05, lo que indica que se rechaza H_0 . Por lo tanto, se concluye que estándares de calidad y exportación están correlacionadas. Esta relación es estadísticamente positiva y significativa. Estos hallazgos señalan que cuanto mayor nivel a estándares de calidad se verá un mayor nivel de exportación. De acuerdo con la entrevista aplicada a los jefes encargados de las áreas de producción y certificación de la empresa en cuestión, confirman que la empresa cuenta con certificaciones como la Certificación orgánica, Global Gab y Closer, las cuales les permiten corroborar el cumplimiento de los estándares de calidad del banano orgánico para exportación. (Ver en anexo 06 y 07).

Hipótesis específicas

Hipótesis específica 01

Ha1: Existe relación positiva y significativa entre clientes y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.

Ho: No existe relación significativa entre clientes y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.

Reglas de decisión:

Intervalo de confianza: 95%

Nivel de significación: .05

Prueba estadística: Rho de Spearman

Tabla 3

Relación entre las dimensiones Clientes y Exportación				
		Clientes	EXPORTACIÓN	
Rho de Spearman		Coeficiente de correlación	1,000	,745**
	Clientes	Sig. (bilateral)	.	,000
		N	60	60
		Coeficiente de correlación	,745**	1,000
	EXPORTACIÓN	Sig. (bilateral)	,000	.
		N	60	60

Fuente: Elaboración propia

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

En la tabla 3 se aprecia que el valor p es menor a .05, lo que indica que se rechaza H_0 . Por lo tanto, se concluye que las dimensiones de clientes y la variable exportación están correlacionadas. Esta relación es estadísticamente significativa y positiva. Estos hallazgos señalan que cuanto mayor satisfacción del cliente, mayor será el crecimiento de las exportaciones. De ese modo, los entrevistados señalan que su continua venta hacia el país de EE. UU se da también por el factor de la satisfacción al cliente, ellos detallan que llevan años de solvencia y de una comunicación muy fluida con sus clientes, lo que ellos ameritan como un punto a favor para sus exportaciones. De igual manera mencionan que actualmente están tratando de ofrecer hasta 3 contenedores por semana adicional a lo ya exportado para este mercado. Ver en anexo 06 y 07.

Según la entrevista los resultados mostraron los precios por toneladas, los cuales en el año 2022 obtuvieron un valor de USD\$ 36, 859 las 1271 toneladas exportadas y en el 2021 obtuvieron un valor de USD\$ 18, 122 las 697 toneladas exportadas notando así un incremento en la demanda por parte del mercado estadounidense entre el año 2021 y 2022. Los entrevistados acreditan que este incremento es debido a la calidad de sus productos y la buena acogida que ha tenido en dicho mercado. (ver en anexo 09)

Hipótesis específica 02

Ha2: Existe relación positiva y significativa entre calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.

Ho: No existe relación significativa entre calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.

Reglas de decisión:

IC: 95%

Nivel de significación: .05

Prueba estadística: Rho de Spearman

Tabla 4

Relación entre la dimensión Calidad y Exportación			
		Calidad	EXPORTACIÓN
Rho de Spearman	Calidad	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,522**
		N	60
	EXPORTACIÓN	Coeficiente de correlación	,522**
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	60

Fuente: Elaboración propia

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

En la tabla 4 se aprecia que el valor p es menor a .05, lo que indica que se rechaza H_0 . Por lo tanto, se concluye que las dimensiones de calidad y la variable exportación están correlacionadas. Esta relación es estadísticamente significativa y positiva. Estos hallazgos señalan que cuanto mayor calidad en el producto, mayor

será el nivel de exportación. De acuerdo con la entrevista aplicada indican que, debido a sus técnicos, los cuales asumen el cargo para verificar la calidad, existe una buena gestión en sus procesos lo que permite que ocurran menos errores de calidad y así generar un mayor nivel de producto exportado hacia el país destino. Así mismo se muestran los resultados acerca de los requisitos que se deben tener en cuenta para exportar hacia Estados Unidos. Se mencionan certificaciones que tienen como objetivo verificar la calidad del producto. Los entrevistados mencionan que tienen conocimiento acerca de estas exigencias por parte de este país, es por eso que se esfuerzan para que el producto no sea rechazado. (Ver anexo 11)

Hipótesis específica 03

Ha3: Existe relación positiva y significativa entre control logístico y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.

Ho: No existe relación significativa entre control logístico y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.

Reglas de decisión:

IC: 95%

Nivel de significación: .05

Prueba estadística: Rho de Spearman

Tabla 5

		Control logístico	EXPORTACIÓN
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,637**
	Control logístico		
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	60	60
EXPORTACIÓN	Coeficiente de correlación	,637**	1,000
	EXPORTACIÓN		
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	60	60

Fuente: Elaboración propia

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

En la tabla 5 se aprecia que el valor p es menor a .05, lo que indica que se rechaza H_0 . Por lo tanto, se concluye que las dimensiones de control logístico y la variable exportación están correlacionadas. Esta relación es estadísticamente significativa y positiva. Estos hallazgos señalan que cuanto mayor control logístico en el producto, mayor beneficio tendrá el producto al momento de ser exportado. En cuanto a la entrevista, se señala que la empresa lleva un control riguroso en el proceso de las operaciones, cosecha y certificaciones con el fin de cumplir exitosamente sus objetivos para la exportación de banano orgánico, de lo contrario mencionan que, si se perciben un posible riesgo, como podría ser, en tiempo de calor y hay un exceso de fruta, esta se vende a otro cliente, con la finalidad de no perder producto. Además, en la entrevista señalan que cuentan con un agente aduanero que los ayuda a realizar temas de la exportación como la reserva en buque, contenedores, documentos aduaneros hasta que llegue al país destino.

DESCRIPTIVOS

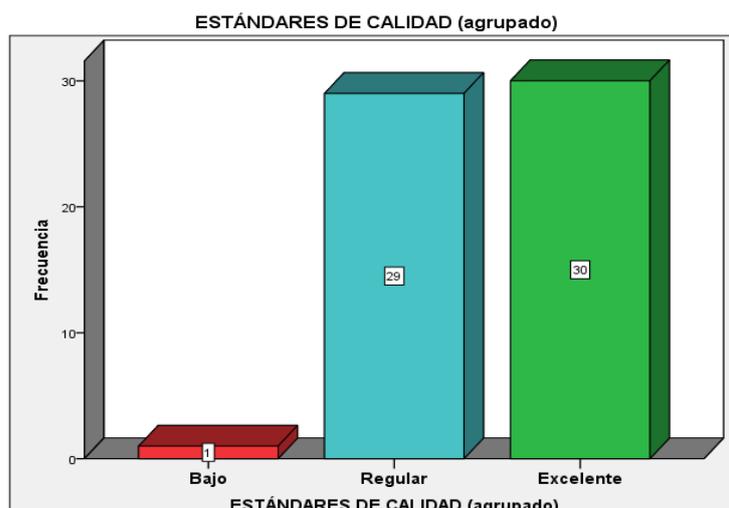
DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIA DE VARIABLE ESTÁNDARES DE CALIDAD

Tabla 6

ESTÁNDARES DE CALIDAD (agrupado)				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Bajo	1	1,7	1,7
Válidos	Regular	29	48,3	50,0
	Excelente	30	50,0	100,0
	Total	60	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO 1



Fuente: Elaboración propia

En la tabla número 6 se puede apreciar que de los 60 encuestados, solo 1 persona califica como bajo el uso de los estándares de calidad, mientras que el 50% de los encuestados creen que es excelente el uso de los estándares de calidad para la exportación de banano orgánico. Del mismo modo, según la entrevista, mencionan que la empresa tiene un enfoque claro de la importancia de los estándares de calidad y la relación en las exportaciones de banano orgánico, de ese modo procuran presentar siempre documentos actualizados con el fin de cumplir las regulaciones y requisitos para exportar a EE.UU.

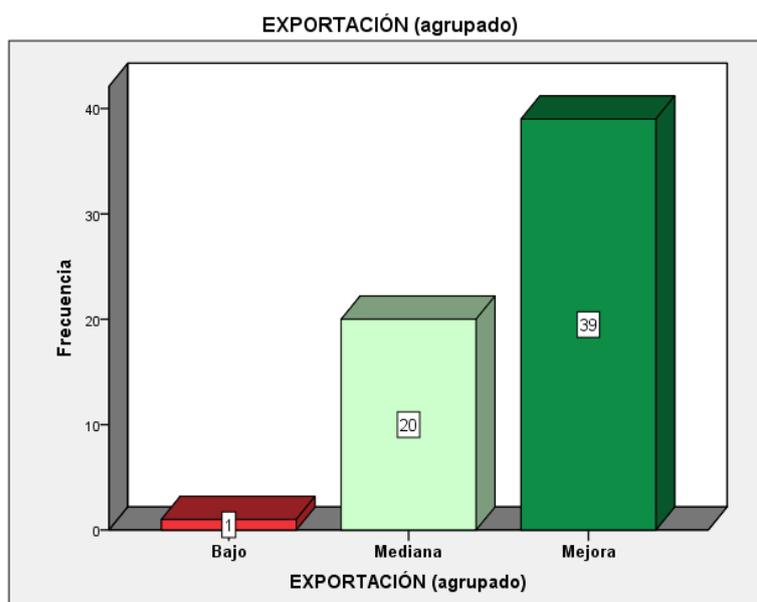
DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIA DE VARIABLE EXPORTACIÓN

Tabla 7

EXPORTACIÓN (agrupado)				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Bajo	1	1,7	1,7
	Mediana	20	33,3	35,0
Válidos	Mejora	39	65,0	100,0
	Total	60	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO 2



Fuente: Elaboración propia

En la tabla número 7 se puede apreciar que de los 60 encuestados el 65% dicen que las exportaciones mejoran por el uso de estándares de calidad en la exportación de banano orgánico. Con respecto a la empresa, según la entrevista, mencionan que debe contar con el sello orgánico del USDA, cumpliendo con la calidad de fruta en cuanto al tipo de empaque y tipo de fruta respectivo. Además, la temperatura debe estar entre 13 °C a 14 °C para que el producto llegue sin ningún problema a EE. UU y no afecte el precio de exportación (\$13 a \$14 por caja).

DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIA BIVARIADA

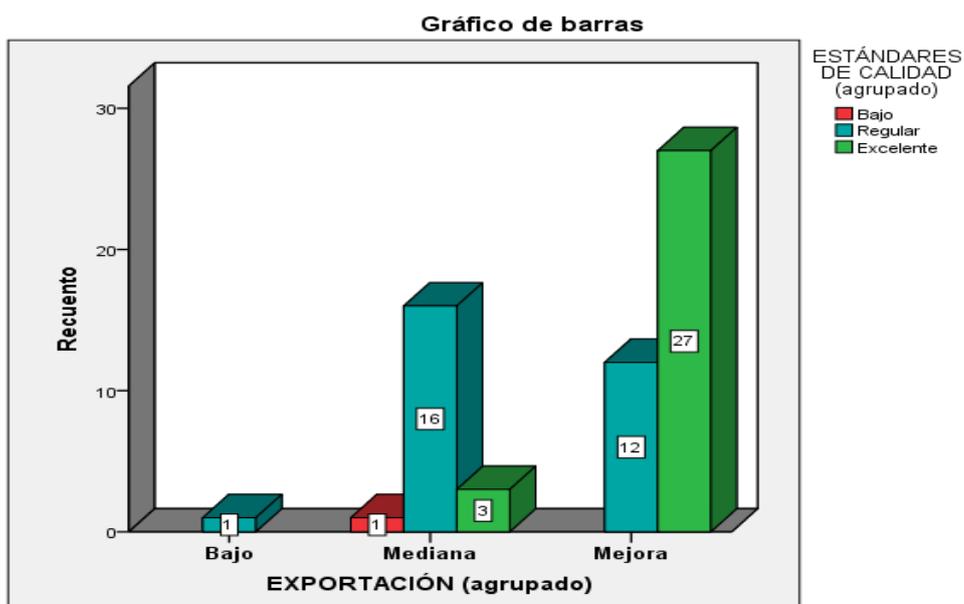
Tabla 08

Tabla de contingencia EXPORTACIÓN (agrupado) * ESTÁNDARES DE CALIDAD (agrupado)

		ESTÁNDARES DE CALIDAD (agrupado)			Total	
		Bajo	Regular	Excelente		
EXPORTACIÓN (agrupado)		Recuento	0	1	0	1
	Bajo	Frecuencia esperada	,0	,5	,5	1,0
		% del total	0,0%	1,7%	0,0%	1,7%
		Recuento	1	16	3	20
	Mediana	Frecuencia esperada	,3	9,7	10,0	20,0
		% del total	1,7%	26,7%	5,0%	33,3%
		Recuento	0	12	27	39
	Mejora	Frecuencia esperada	,7	18,9	19,5	39,0
		% del total	0,0%	20,0%	45,0%	65,0%
Total		Recuento	1	29	30	60
		Frecuencia esperada	1,0	29,0	30,0	60,0
		% del total	1,7%	48,3%	50,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO 3



Fuente: Elaboración propia

En la tabla 08, se puede observar la existencia de una relación entre las variables estándares de calidad y exportación, lo que quiere decir que al tener una mejora en los estándares de calidad se verá un incremento en las exportaciones del banano orgánico. De acuerdo con la entrevista, mencionan que la exportación de la banana de tipo Cavendish Valery de la empresa presenta variaciones anuales entre 370 a 450 contenedores y esto depende de los cambios climáticos que puede llegar a alterar la calidad del banano; así mismo actualmente se realizan inspecciones minuciosas por parte de SENASA (Perú) y APHIS (EE. UU) para evitar el uso de algún tipo de químicos en el producto.

V. DISCUSIÓN

Respecto al objetivo general que es establecer la relación que existe entre estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023, se demuestra la existencia de una relación positiva significativa entre las dos variables estándares de calidad y exportación, teniendo un coeficiente de correlación de 0,747 y como significancia bilateral es de 0,000 por medio de Rh Spearman. Señalando que cuanto mayor nivel a estándares de calidad se verá un máximo nivel de exportación. Conforme a la entrevista, la empresa contempla con certificaciones como la Certificación orgánica, Global Gab y Closer, lo que garantiza un mejor precio del banano orgánico a comparación del banano convencional. Estas certificaciones son actualizadas anualmente y analizan que las parcelas y el producto estén libres de algún químico; en caso de encontrar algún elemento no permitido, la empresa puede ser castigada a no exportar hasta por 5 años. Coincidiendo así con Boza y Muñoz (2022), Fontalvo et al. (2019), quienes mencionan que la calidad de exportación permite a las empresas ingresar a un mercado competitivo.

En cuanto al objetivo específico 1 que es establecer la relación que existe entre clientes y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023, se demuestra la existencia de una relación positiva significativa entre clientes y exportación, teniendo un coeficiente de correlación 0,745 y como significancia bilateral es de 0,000 de Rh Spearman. Señalan que cuanto mayor satisfacción del cliente, mayor será el crecimiento de las exportaciones. De tal forma, los entrevistados precisan que llevan años de solvencia y de comunicación muy fluida con sus clientes, lo que es favorable para sus exportaciones. Al ser Estados Unidos un país exigente con su calidad, se le pide a cada productor realizar las buenas prácticas agrícolas para continuar los negocios con dicho país, siendo conscientes de solo utilizar productos orgánicos en el proceso de cosecha y post cosecha del banano. Coincidiendo así con Quiroz y Vázquez (2020), Torero y Vargas (2020), quienes mencionan que es relevante ejecutar estrategias para los clientes, con la finalidad de resguardarlos y de esa manera haya aumento en las exportaciones.

En cuanto al objetivo específico 2 que es establecer la relación que existe entre calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023, se demuestra la existencia de una relación positiva significativa entre calidad y exportación, teniendo un coeficiente de correlación 0,522 y como significancia bilateral es de 0,000 de Rh Spearman. Señalando que cuando la calidad del producto es óptima genera un mayor nivel de exportación. De acuerdo con la entrevista, gracias a sus técnicos, existe buena gestión en sus procesos lo que hace que ocurran menos errores de calidad. SENASA cumple también un rol importante, debido a que realiza inspecciones mensuales ante la presencia de alguna plaga en este producto orgánico. Así mismo, las funciones de los inspectores, personal de calidad y proceso son relevantes ya que están pendientes netamente de la calidad del fruto. Coincidiendo así con Méndez et al. (2022), Gómez (2021), quienes hablan sobre la relevancia de disponer con el área de inspección de calidad para garantizar el desempeño de los estándares de calidad del fruto y que llegue al país destino sin problemas.

En cuanto al objetivo específico 3 que es establecer la relación que existe entre control logístico y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023, se demuestra la existencia de una relación positiva significativa entre control logístico y exportación, teniendo un coeficiente de correlación 0,637 y como significancia bilateral es de 0,000 de Rh Spearman. Señalando que cuanto mayor control logístico en el producto, mayor beneficio tendrá el producto al momento de ser exportado. En cuanto a la entrevista, se indica que se lleva un control minucioso, con el fin de cumplir con sus objetivos para la exportación del banano orgánico. Teniendo en cuenta que el agente aduanero realiza el proceso de exportación facilitando los requisitos documentarios y arancelarios para el cliente, vendedor y control de aduanas, esto hace posible que el producto llegue al puerto de Estados Unidos. Coincidiendo así con Cruzado (2015), Martínez (2014), quienes mencionan la importancia del control logístico para las empresas, ya que es el procedimiento por el que pasa la mercancía para poder ser exportada a otro país con éxito.

En última instancia, el estudio reveló una relación positiva entre las variables que se examinaron y las dimensiones analizadas en la investigación. Esto implica

que la hipótesis alternativa fue respaldada y la hipótesis nula fue efectivamente descartada.

Con respecto a la metodología empleada ayudó a obtener mayores datos y corroborar acerca de cada una de las variables, debido a que la entrevista fue realizada en áreas especialistas en calidad del producto exportable; se encontró como debilidad el tiempo de desarrollo de nuestro instrumento (cuestionario), pues los trabajadores se demoraban 10 minutos aproximadamente.

Así mismo, la importancia de la investigación en el ámbito científico es que el tema estándares de calidad y exportación no han sido estudiados por separado de manera constante. Por tal razón, en la presente investigación, en el cual afirma encontrar una relación positiva y significativa entre las variables mencionadas anteriormente, servirá para posteriores investigaciones.

VI. CONCLUSIONES

Existe una relación positiva entre estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023; teniendo una correlación positiva alta entre las dos variables que presenta un coeficiente de 0,747 y su significancia bilateral es de 0,000 a través de Rho Spearman. Se confirma que la relación de las variables es conveniente por ello se descartó la H_0 y aprobó la hipótesis propuesta; debido a que, al realizar buenas prácticas agrícolas, con el cuidado necesario, se obtiene el producto final con los estándares correctos. Teniendo en cuenta que SENASA se encuentra en constante monitoreo para el cumplimiento de los requisitos de un fruto orgánico.

Existe una relación positiva entre clientes y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023. Obteniendo una correlación positiva alta, presentando un coeficiente de 0,745 con significancia bilateral de 0,000 de Rho Spearman. De esta manera se confirma que la relación de ambas variables es conveniente por ello se descartó la H_0 y aprobó la hipótesis propuesta; debido a que el cliente es importante; es necesaria una gestión de exportación correcta que permita la negociación continua, asegurando la compra masiva del producto.

Existe una relación positiva entre calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023. Obteniendo un coeficiente de correlación positiva moderada de 0,522 y un nivel de significancia bilateral de 0,000 de Rho Sperman. De esta manera se confirma que la relación de ambas variables es conveniente por lo que se descartó la H_0 y aprobó la hipótesis propuesta; debido a que, mediante técnicas y protocolos respectivos aseguran al producto como banana de calidad orgánica, libre de sustancias no permitidas en el mercado estadounidense.

Existe una relación positiva entre control logístico y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023. Presentando una correlación positiva moderada con un coeficiente de 0,637 y un nivel de significancia bilateral de 0,000 de Rho Sperman. Se confirma que la relación de las variables es conveniente por lo que se descartó la H_0 y aprobó la

hipótesis propuesta; debido a que, una gestión estratégica eficiente garantiza a que los productos lleguen al destino, teniendo en cuenta la normativa del mercado.

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda a la empresa indagar y pretender adquirir nuevas certificaciones que garanticen aún más la calidad de su producto, con el fin de mantener la confianza de sus consumidores actuales y a su vez, conseguir nuevos clientes; certificaciones como CTPAT quien sostiene la cadena de suministros hacia los EE.UU y BASC que se considera una alianza internacional que impulsa un comercio seguro; ya que éstas aseguran el control en el procedimiento del producto, avalando una carga sin ninguna propagación, que no son obligatorias, pero son recomendables, puesto que, serán beneficiosas para construir relaciones y administrar estándares.

Se recomienda indagar acerca de las diferentes estrategias que existen para mantener fidelizados a los clientes y buscar clientes potenciales, con la intención de incrementar el número de ventas y clientes; realizando constantes monitoreos del plan y verificar si los resultados son positivos.

Se recomienda, a la mediana empresa evitar utilizar algún tipo de químicos que afecten el producto con el fin de evitar el rechazo de este, debido a los estándares de calidad y a los requisitos definidos por el país destino y así tener un progreso constante en sus exportaciones. Concretando su categoría de ventas para brindar seguridad al cliente y llegar a posicionarse en el mercado.

Se recomienda, a las medianas empresas exportadoras de banano orgánico, impulsar sus procesos en el control logístico inculcando instrucciones para una producción masiva y de esa forma aplicarlas en un futuro, obteniendo resultados positivos. Al igual, mantenerse capacitados en temas logísticos para mejorar y agilizar sus procesos, evitando altercados en las exportaciones del producto.

REFERENCIAS

- Aenor (2019). Análisis de riesgos y control crítico sistema de puntos (HACCP) y directrices para su aplicación. <https://www.fao.org/3/Y1579E/y1579e03.htm>
- AGRARIA (2020). Banano orgánico en Sullana: el fruto que mejoró la vida de 84 pequeños productores y sus familias. <https://agraria.pe/noticias/banano-organico-en-sullana-el-fruto-que-mejoro-la-vida-de-84-22842>
- Amanca Barzola, M. (2021). Exportación: procesos para la exportación de bienes y servicios, marco legal. Caso empresa privada. <https://repositorio.une.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14039/6940/Exportaci%c3%b3n%20procesos%20para%20la%20exportaci%c3%b3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Analuisa Zumba, T. P., Niveló Nagua, K. N., Ocampo Jiménez, N. C., Román Escobedo, V. A., González Ramón, E. X. (2018). Influencia de la certificación Fair Trade en la producción bananera de la provincia de El Oro –Ecuador. <https://dilemascontemporaneoseducacionpoliticayvalores.com/index.php/dilemas/article/view/45/489>
- Arteaga, G (2022). Investigación Correlacional Guía, diseño y ejemplos. <https://www.testsiteforme.com/que-es-la-investigacion-correlacional/>
- Asociación Española para la calidad (2019). <https://www.aec.es/web/guest/centro-conocimiento/globalgap>
- Avila, H. F., González, M. M., & Licea, S. M. (2020). La entrevista y la encuesta: ¿ métodos o técnicas de indagación empírica?. *Didasc@ lia: didáctica y educación* ISSN 2224-2643, 11(3), 62-79. <https://revistas.ult.edu.cu/index.php/didascalia/article/view/992/997>

- Baracaldo-Velasco, Y. Y. (2019). Propuesta de un modelo de planeación y control de la producción para la postcosecha de Alstroemeria de la empresa CI Flores de Funza SAS finca Bosque. <https://repository.ucatolica.edu.co/server/api/core/bitstreams/b7d882d4-2b3f-4c6e-afa5-0485c5c053e6/content>
- Benítez Ibarra, P. A. (2017). Alteraciones que no permiten cumplir con los estándares de calidad del banano para exportación en la hacienda María Antonieta. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/25053/1/tesis%20023%20Ingenier%c3%ada%20Agropecuaria%20-%20Benitez%20Pablo%20-%20cd%20023.pdf>
- Benzaquen De Las Casas, J. B. (2019). La dirección de la calidad y la administración. Cengage Learning. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=8934>
- Bisson, C. (2018, 08). Investigating the competitive intelligence practices of Peruvian fresh grapes exporters. 8(2), 61. <https://repositorio.usil.edu.pe/handle/usil/3796>
- Boza, S., Muñoz, J. (2022). Caracterización y valorización de los rechazos de exportaciones frutícolas chilenas por motivos técnicos. https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0719-38902022000100114&lang=es
- Boza, S., Rozas, J., Rivers, R. (2018). Rechazos de exportaciones por incumplimiento de medidas no arancelarias: el caso de los productos agrícolas latinoamericanos en la frontera de Estados Unidos. [https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0719-37692018000300037&script=sci_arttext&tlng=en //](https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0719-37692018000300037&script=sci_arttext&tlng=en//)

Burgos Navarrete, F. J., & Escalona, E. (2017). Prueba Piloto: validación de instrumentos y procedimientos para recopilar data antropométrica con fines ergonómicos. Ingeniería y Sociedad UC [Internet], 31-47. <http://servicio.bc.uc.edu.ve/ingenieria/revista/IngenieriaYSociedad/a12n1/art03.pdf>

BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE (BASC) (2020) Misión, visión y objetivos. Estados Unidos: BASC. <https://www.wbasco.org/es/quienes-somos/mision-vision-y-objetivos>

Carrillo Flores, A. L. (2015). Población y muestra. <http://ri.uaemex.mx/oca/view/20.500.11799/35134/1/secme-21544.pdf>

Carrión González, J. T., Camacho Chamba, G. I. (2022). Certificación GLOBAL GAP como estrategia de mejora en los procesos de producción del banano. <https://institutojubones.edu.ec/ojs/index.php/societec/article/view/260/539>

Castañeda-Medina, J. C. (2019). Exportación de té de arándanos a los Ángeles- Estados Unidos. https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/10244/Casta%20Medina_Jos%20Carlos.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Cavero Cribilleros, J. L. (2020). Factores de producción que limitan las exportaciones de arándanos al mercado de Estados Unidos en el período 2015–2019. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/61616/Cavero_CJL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ccopari Miguel, A. Y. (2021). Implementación de un plan maestro para el control del almacén del área control de calidad de la empresa Roxfarma, año 2020. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/27375/Ccopari%20Miguel%20Anali%20Yanela.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Cesce (2022). Riesgo país Panamá. <https://www.cesce.es/es/w/riesgo-pais/riesgo-pais-panama>

Coll Morales, F. (2021, 1 de octubre). Estudio Transversal. <https://economipedia.com/definiciones/estudio-transversal.html>

Comex Perú (2022). Exportaciones peruanas crecieron un 18.5% en el primer semestre de 2022. COMEXPERU. <https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-peruanas-crecieron-un-185-en-el-primer-semestre-de-2022>

Cruzado Carrión, M. E. (2015). Implementación de un sistema de control interno en el proceso logístico y su impacto en la rentabilidad de la constructora Rio Bado SAC en el año 2014. <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/6347/Cruzado%20Carri%C3%B3n%20Milagritos%20Elizabeth.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cuero-Cabezas, J. F. (2019). Exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos 2008–2019: una mirada desde el impacto del TLC. <https://repository.ucatolica.edu.co/server/api/core/bitstreams/32d66fc0-cab4-426e-942f-7dff7068462e/content>

Demos global group (2023). Asesoría de exportación: Demos global group. <https://demos-global.com/>

Duran Balmaceda, M. G. (2019). Las Medidas Fitosanitarias y su influencia en la Exportación de Cacao Peruano Caso: Empresa Rainforest Trading SAC. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/45012/DURAN_BMG_SD.pdf?sequence=8&isAllowed=y

Exportaciones de América Latina crecen más que el comercio mundial, pese a desaceleración (2022). Banco Internacional de desarrollo.

<https://www.iadb.org/es/noticias/exportaciones-de-america-latina-crecen-mas-que-el-comercio-mundial-pese-desaceleracion#:~:text=Tras%20haber%20crecido%20un%2027,%25%20a%2017%2C5%25.>

Falcon, H., & del Carmen, A. (2021). Certificaciones y estándares de calidad para exportación de artesanía. Caso. <https://repositorio.une.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14039/5634/Certificaciones%20y%20est%3%a1ndares%20de%20calidad%20para%20exportaci%3%b3n.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Figueroa Alburqueque, C. A. (2020). Exportación de uvas frescas a Estados Unidos. https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/8425/figueroa_aca.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gallardo Angulo, A. R. (2020). Exportación de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014-2020. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56035/Gallardo_AAR-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gallardo Angulo, A. R. (2020). Exportación de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014-2020. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56035/Gallardo_AAR-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gallardo Angulo, A. R. (2020). Exportación de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014-2020. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56035/Gallardo_AAR-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

García Córdoba, F. (2004). El cuestionario, recomendaciones metodológicas para el diseño de cuestionarios. <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=->

[JPW5SWuWOUC&oi=fnd&pg=PA7&dq=cuestionario&ots=fdCEsnoiaS&sig=Fk-FUGaqlquqal-y-liCyyd5kSQ#v=onepage&q=cuestionario&f=false](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/18454/Garc%20c3%ada_RCA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

García Reyes, C. A. (2016). Reingeniería de procesos de negocio en el proceso logístico de la empresa Joyim SAC. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/18454/Garc%20c3%ada_RCA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gestión (2016). Perú podría convertirse en el principal proveedor de banano orgánico de EE.UU. <https://gestion.pe/economia/peru-convertirse-principal-proveedor-banano-organico-ee-uu-148529-noticia/#:~:text=Seg%C3%BAn%20la%20Asociaci%C3%B3n%20de%20Comercio%20Org%C3%A1nico%20%28OTA%29%20m%C3%A1s,Estados%20Unidos%20un%20mercado%20de%20US%24%20165%20millones>

Gestión (2023). ISO 9001: certificación de calidad. <https://www.ionos.mx/startupguide/gestion/iso-9001/>

Gómez Bringas, L. K. (2021). Estándares de calidad en postcosecha de Uva de Mesa para exportación. <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12996/4897/gomez-bringas-lezlie-katherin.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Guardián Sedano, J. E. y Trujillo Velásquez, I. A. (2018). Investigación aplicada para el diseño de una cadena de suministros óptima para la comercialización y distribución de granos andinos orgánicos para exportar a Estados Unidos (trabajo de investigación para optar por el título profesional de Ingeniero Industrial). Universidad de Lima. <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/6056>

Guerra Hilario, R. (2018). Distribución en planta y la productividad en la empresa Molino el Virrey-La Victoria 2018.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/24546/Guerra_HR.PDF?sequence=1&isAllowed=y

Herrera Pimentel, A. A., & Torres Giron, M. K. (2021). Exportación y capacidad de producción de palmito a los mercados internacionales en el periodo 2014-2020.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/66919/Herrera_PAA-Torres_GMK-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Hidalgo Acevedo, K. J. (2019). Análisis de los resultados de control de calidad de productos de la Dirección General de Medicamentos Insumos y Drogas: 2018.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/39533/Hidalgo_AKJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Huanes Alván, J. M. (2019). Perfil de los clientes de la concesionaria Autoshop Perú SAC de la ciudad de Trujillo, en el año 2018.

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/22508/Huanes%20Alvan%20Juan%20Manuel.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Huiza Tamariz, M. A. (2017). Perfil y satisfacción del cliente en el gimnasio Yackos Gym–Chimbote 2017.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/12107/huiza_tm.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Jorge Coronado Padilla, J. (2007). Escalas de medición. <file:///C:/Users/User/Downloads/Dialnet-EscalasDeMedicion-4942056.pdf>

Los Ángeles times (2022). Nuevo presidente de Corea del Sur asume el cargo.

<https://www.latimes.com/espanol/internacional/articulo/2022-05-09/nuevo-presidente-de-corea-del-sur-asume-el-cargo>

Martínez Rivera, Y. A. (2013). Estudio de factibilidad para la implementación del plan de mejoramiento de los procesos de control logístico de la empresa San Marino.

<https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/2751/1111192575.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Mayorga Triviño, C. F. (2020). Exportación de mango de Perú al mercado de los países bajos 2010 – 2020.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/60216/Mayorga_TCF-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Mayorga-Ponce, R. B., Monroy-Hernández, A., Hernández-Rubio, J., Roldan-Carpio, A., & Reyes-Torres, S. B. (2021). Programa SPSS. Educación y Salud Boletín Científico Instituto de Ciencias de la Salud Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, 10(19), 282-284.

<https://doi.org/10.29057/icsa.v10i19.7761>

Méndez Pereda, B. A., Reyes Pastor, G. E., Obando Peralta, E. C., Rodríguez Balcázar, S. C. (2022). Barreras de exportación en la internacionalización de pymes: una revisión de la literatura científica 2011 –2020.

<https://www.polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/3945/9172>

MIDAGRI (2019). Exportaciones de banano orgánico superan los US\$ 117 millones hasta setiembre de este año.

<https://www.gob.pe/institucion/midagri/noticias/65980-exportaciones-de-banano-organico-superan-los-us-117-millones-hasta-setiembre-de-este-ano>

MINCETUR (2022). REPORTE DE COMERCIO REGIONAL ANUAL 2022 - PIURA.

<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/4334490/RCR%20Piura%20-%20Anual%202022.pdf>

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2015). Normas y Controles Internacionales de Calidad/Seguridad. Recuperado de: <https://www.midagri.gob.pe/portal/comercio-exterior/icom-exportar/importanciade-la-calidad-en-las-agroexportaciones/713-normas-y-controles-internacionales-decalidadseguridad>

Morales Ayala, L. B. (2020). Exportación de cobre peruano a China y crecimiento económico en el departamento de Apurímac, 2015-2019. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/79674/Morales_ALB-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Niño Rojas, V. M. (2019). Metodología de la investigación: diseño, ejecución e informe. Ediciones de la U. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=9546>

Núñez Villanueva, G. A. (2019). Nivel de producción y la calidad de los productos de la empresa Dunkin Donuts en el Cercado de Lima, 2019. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/85260/Nu%c3%b1ez_VGA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ñaupas Paitán, H., Palacios Vileta, J. J., Romero Delgado, H. E., Valdivia Dueñas, M. R.(2018). Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis. Ediciones de la U.. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=8046>

OECD (2022). Países Bajos. <https://oec.world/es/profile/country/nld>

Ortega C. (S/F). Investigación aplicada: Definición, tipos y ejemplos. <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-aplicada/>

Panta Silva, J. W. (2021). Exportación de jabón orgánico de Perú hacia el mercado alemán en los años 2010- 2020. file:///C:/Users/User/Downloads/Panta_SJWA-SD.pdf

- Pecho Rivera, S. L. (2022). Responsabilidad social y creación de un Centro de Acopio de Residuos Reciclables en el distrito de Villa El Salvador, 2022. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/110654/Pecho_RSL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Penadillo Michue, A. L. (2021). Exportación peruana del Sacha Inchi hacia los Países Bajos durante los años 2014-2020. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/59871/Penadillo_MAL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pérez Pérez, E. E. (2021). Los costos de producción y su influencia en la fijación de precios en la empresa maderera" Pérez Quiroz SAC", Chimbote-2021. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/84017/P%
c3%a9rez_PEE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/84017/P%c3%a9rez_PEE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Pobea Reyes, M. (2015). La encuesta. https://web.archive.org/web/20180424060624id_/http://files.sld.cu/bmn/files/2015/01/la-encuesta.pdf
- Quijano Alegria, P. E. (2021). Estrategias de precios y su relación con la demanda de la empresa Molinera la Herradura SAC Picota 2021. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/93500/Quijano_APE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Quiroz Puelles, S. F., & Vasquez Olano, F. M. (2020). Atención y su relación con la satisfacción del cliente en la empresa multiservicios La Caserita EIRL, Tarapoto 2020. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/68731/Quiroz_PSF-Vasquez_OFM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rafael-Rutte, Robert, Zavala, Luisa, Maldonado, Edgar A., Aguilar-Ancota, René, Saucedo-Bazalar, Manuel, Tirado-Lara, James, & Aquije, Carmen. (2022).

CHARACTERIZATION OF RHIZOME AND PSEUDOSTEM WET ROT OF ORGANIC BANANA (*Musa* sp.) IN PIURA, PERU. Chilean journal of agricultural & animal sciences, 38(2), 176-188.
<https://dx.doi.org/10.29393/chjaa38-17crrc70017>

Real instituto Elcano (2022). ¿Está muriendo la democracia en EEUU?.
<https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/esta-muriendo-la-democracia-en-eeuu/>

Requena Cango, C. C. (2020). Análisis de la capacidad de exportación de mango de la empresa Apromalpi Ltda, hacia el mercado de Estados Unidos, Piura-2019.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/52948/Requena_CCC-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Reyes Velásquez, J. F. (2022). Estrategias de marketing digital para incrementar el número de compradores de una empresa ferretera, Trujillo, 2022.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/101244/Reyes_VJF-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Risco, A. A. (2020). Justificación de la Investigación. Lima-Perú: Universidad de Lima, 1.
<https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/10821/Nota%20Acad%C3%A9mica%205%20%2818.04.2021%29%20-%20Justificaci%C3%B3n%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n.pdf?sequence=4&isAllowed=y>.

Risco, A. A. (2020). Justificación de la Investigación. Lima-Perú: Universidad de Lima, 1.
<https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/10821/Nota%20Acad%C3%A9mica%205%20%2818.04.2021%29%20-%20Justificaci%C3%B3n%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

- Robles Garrote, P. y Rojas, M. D. C. (2015). La validación por juicio de expertos: dos investigaciones cualitativas en Lingüística aplicada. <http://revistas.nebrija.com/revista-linguistica/article/view/259/227>
- Rodó, P (2019, 6 de Agosto). Rho de Spearman. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/rho-de-spearman.html>
- Rodríguez-Rodríguez, J., & Reguant-Álvarez, M. (2020). Calcular la fiabilitat d'un qüestionari o escala mitjançant l'SPSS: el coeficient alfa de Cronbach. REIRE Revista d'Innovació I Recerca En Educació, 13(2), 1–13. <https://doi.org/10.1344/reire2020.13.230048>
- Romero-Ariza, M. (2017). El aprendizaje por indagación: ¿existen suficientes evidencias sobre sus beneficios en la enseñanza de las ciencias? Revista Eureka sobre enseñanza y divulgación de las ciencias, 14(2), 286-299. <https://www.redalyc.org/pdf/920/92050579001.pdf>
- Romero-Ramírez, C. J., & Satizábal-Robayo, M. A. (2019). Análisis del proceso de exportación del producto "vejigas natatorias de pescado corvina seco al natural" desde Panamá hacia China para determinar el canal de exportación más conveniente. <https://repository.ucatolica.edu.co/server/api/core/bitstreams/7059252b-26c0-4afb-afd5-f3966b214d34/content>
- Rubio Rodríguez, M. F. (2021). Planificación de la producción para mejorar la productividad en la empresa contratista conservadora, Huaraz 2021. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/104223/Rubio_RMFS-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Saldarriaga, M. O. (2020). El desempeño de las exportaciones del plátano peruano en la región Piura desde el 2015 hasta el primer trimestre del 2020: una

revisión de la literatura científica. Repositorio de la Universidad Privada del Norte. <https://hdl.handle.net/11537/27181>

Santander (2022). Estados: política y economía. https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia?url_de_la_page=%2Fes%2Fportal%2Fanalizar-mercados%2Festados-unidos%2Fpolitica-y-economia&&actualiser_id_banque=oui&id_banque=38&memoriser_choix=memoriser

Shelley Pursell (2022). ¿Qué es la segmentación de mercado? Características y ejemplos. HUBSPOT. <https://blog.hubspot.es/marketing/segmentacion-mercado#que-es>

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (S/F). SIICEX. https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=0803901100

Sotelo Asef, J. G., Sosa Álvarez, M. C., Carreón Gallegos, E. (2021). Medición de la calidad bajo los estándares de la ISO 9001. Pearson Educación. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=26068>

Statista (2022). Ranking de principales exportadores de bananas del mundo en función del valor de exportación en 2021. <https://es.statista.com/estadisticas/1337416/principales-exportadores-de-bananas-del-mundo/>

Sulser Valdéz, R. A., Pedroza Escandón, J. E. (2004). Exportación efectiva. https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=xAUmAgalnHAC&oi=fnd&pg=PA2&dq=EXPORTACION&ots=Zu7kHeMf7g&sig=3Co0GyqXlujl_XeZG7Sug3vhsl4#v=onepage&q=EXPORTACION&f=false

Swissinfo (2022). Economía de EEUU creció 2,1% en 2022 pero riesgos persisten.
<https://www.swissinfo.ch/spa/afp/econom%C3%ADa-de-eeuu-creci%C3%B3-2-1--en-2022-pero-riesgos-persisten/48235606>

Tavakol, M. y Dennick, R. (2011). Dar sentido al alfa de Cronbach. Revista internacional de educación médica, 2, 53.
<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4205511/>

Vargas Bianchi, L. (2019). Inferencia de precio-calidad del producto entre consumidores infantiles.
https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/9757/Vargas-Bianchi_Inferencia_precio_calidad.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vásquez Castillo, W., Racines Oliva, M., Moncayo, P., Viera, W., & Seraquive, M. (2019). Fruit Quality and Post-Harvest Losses of Organic Bananas (*Musa acuminata*) in Ecuador. Enfoque UTE, 10(4), pp. 57 - 66.
<https://doi.org/10.29019/enfoque.v10n4.545>

Yllescas Rodríguez, P. M., Espinoza Casco, R. J., Macha Huamán, R. (2021). Diversificación de la oferta exportable y las exportaciones peruanas.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8217201>

ANEXO 01

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN	
Estándares de calidad	Los estándares de calidad son exigencias que las empresas están obligadas a ejercer, del modo que sustente la buena práctica y calidad del producto que desean exportar. Asimismo, los certificados de estándares de calidad aseguran la rentabilidad, productividad y calidad de la comercialización y exportación del producto. Niño (2021)	Existen factores que tener en cuenta para el cumplimiento de estándares de calidad, debido a ello el producto se desarrolla mejor y califica para exportación, siendo los factores: la calidad del Producto, clientes y control logístico. Benítez (2019)	Clientes	Segmentación de mercado	Escala de Likert, ordinal	
				Perfil del cliente		Totalmente de acuerdo (5)
				Reclamos		
			Calidad	Control de calidad		De acuerdo (4)
				Medidas fitosanitarias		
				Certificaciones		
			Control logístico	Acopio	En desacuerdo (2)	
				Proceso		Totalmente en desacuerdo (1)
				Distribución		
Exportación	Las exportaciones son compra y venta entre países, dirigir de manera cuidadosa el proceso, para llegar al comprador y crear un lazo para próximas ventas. Este proceso debe cumplir con el volumen de exportación, el valor de exportación y el precio de exportación. Bisson (2018)	Las exportaciones son compra y venta entre países, dirigir de manera cuidadosa el proceso, para llegar al comprador y crear un lazo para próximas ventas. Este proceso debe cumplir con el volumen de exportación, el valor de exportación y el precio de exportación. Bisson (2018)	Volumen de exportación	Producción	Escala de Likert, ordinal	
				Demanda		Totalmente de acuerdo (5)
				Exigencias del mercado		
			Valor de exportación	Precio		De acuerdo (4)
				Agencia de aduana		
				Gestión de exportación		
			Precio de exportación	Comprador	En desacuerdo (2)	
				Cantidad		Totalmente en desacuerdo (1)
				Costo		

ANEXO 02: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título	Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable	Dimensiones	Metodología
	Problema General	Objetivos General	Hipótesis General			Método y diseño de investigación:
Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023	¿Qué relación existe entre Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023?	Establecer la relación que existe entre Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023	Existe relación positiva y significativa entre Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.	ESTÁNDARES DE CALIDAD	Clientes	Tipo: Aplicada
	Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicos		Calidad	Método: Cuantitativa
	¿Qué relación existe entre clientes y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023?	Establecer la relación que existe entre clientes y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023	Existe relación positiva y significativa entre clientes y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023		Control logístico	Nivel: Correlacional
	¿Qué relación existe entre calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023?	Establecer la relación que existe entre calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresas al mercado estadounidense, Sullana 2023	Existe relación positiva y significativa entre calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023		Volumen de exportación	Diseño: No experimental
	¿Qué relación existe entre control logístico y exportación del banano orgánico en una medianas empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023?	Establecer la relación que existe entre control logístico y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.	Existe relación positiva y significativa entre control logístico y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023	EXPORTACIÓN	Valor de exportación Precio de exportación	Población y muestra: Población: 62 colaboradores de una mediana empresa exportadora de banano orgánico, Sullana. Muestreo: Por conveniencia
						Técnica e instrumento de recolección de datos: Encuesta Cuestionario Guía de entrevista Entrevista

Anexo 03: Cuestionario

CUESTIONARIO APLICADO A LABORADORES DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE BANANO ORGÁNICO

Instrumento de recolección de datos

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS						
<p>CONSENTIMIENTO INFORMADO ENCUESTA</p> <p>Esta es una investigación llevada a cabo dentro de la escuela de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo; los datos recopilados son anónimos, serán tratados de forma confidencial y tienen finalidad netamente académica. Por tanto, en forma voluntaria; Sí (X) NO () doy mi consentimiento para continuar con la investigación que tiene por objetivo; Establecer la relación que existe entre Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en medianas empresas al mercado estadounidense, Sullana 2023. Asimismo, autorizo para que los resultados de la presente investigación se publiquen a través del repositorio institucional de la Universidad César Vallejo.</p> <p>Cualquier duda que les surja al contestar esta encuesta puede enviarla al correo: msantonz@ucvvirtual.edu.pe anpulacheb@ucvvirtual.edu.pe INSTRUCCIONES: A continuación, se presenta una serie de preguntas, en base al autor (Hancoo 2019) las cuales Usted deberá responder marcando con un aspa (x) la respuesta que considere conveniente. Considere lo siguiente: Totalmente de acuerdo (5), De acuerdo (4), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), En desacuerdo (2), Totalmente en desacuerdo (1)</p>						
CUESTIONARIO						
CUESTIONARIO						
VARIABLE 1: ESTÁNDARES DE CALIDAD						
DIMENSIONES	INDICADORES	VALORES DE LA ESCALA				
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
		1	2	3	4	5
CLIENTES	SEGMENTACIÓN DE MERCADO					
	1. ¿Cree usted que con las empresas que comercializa, se encuentran satisfechos con la calidad de su producto?					
	2. ¿Considera usted que las empresas con las que comercializa están conformes con el precio del mercado?					
	PERFIL DEL CLIENTE					
	3. ¿Cree usted que las empresas estadounidenses, que comercializan el producto dan a conocer las propiedades del banano?					
	4. ¿Considera usted que la demanda de frutas orgánicas en el mercado de Estados Unidos ha incrementado?					
	RECLAMOS					
	5. ¿Considera usted que el área de comercialización debe mejorar su sección de reclamos?					
6. ¿Cree usted que la logística inversa o devoluciones se ejecutan dentro del tiempo establecido?						

CALIDAD	CONTROL DE CALIDAD				
	7. ¿Considera importante cumplir con certificaciones como USDA, Fairtrade entre otras para la exportación de banano orgánico?				
	8. ¿Cree usted que cumplir con las exigencias de control del estado y demás certificaciones garantiza la satisfacción y estándares exigidos por la empresa compradora?				
	MEDIDAS FITOSANITARIAS				
	9. ¿Considera usted que su empresa cumple de manera integral el reglamento exigido por el ente regulador SENASA para el cuidado y exportación del banano?				
	10. ¿Cree usted que en su parcela/chacra procuran el cuidado contra las plagas y uso de químicos para la estabilidad y el bienestar del cultivo?				
	CERTIFICACIONES				
	11. ¿Cree usted que la empresa considera que la certificación GLOBAL GAP tiene un punto importante en la exportación del banano orgánico?				
12. ¿Considera usted que la certificación GLOBAL GAP permite definir la calidad del producto? (lo mismo con FAIR TRADE, USDA ORGANIC)					
CONTROL LOGÍSTICO	ACOPIO				
	13. ¿Cree usted que se cuenta con la infraestructura correcta (almacenes, cadena de frío, control de temperatura entre otros) para cumplir con los plazos establecidos?				
	14. ¿Considera usted que el centro de acopio es un apoyo para lograr la recolección en menos de una semana?				
	PROCESO				
	15. ¿Cree usted necesario supervisar a través de un check list el proceso logístico?				
	16. ¿Considera usted en el proceso de exportación utilizar intermediarios?				
DISTRIBUCIÓN					
17. ¿Considera usted que el transporte es el adecuado para transportar el producto?					
18. ¿Cree usted necesario realizar un seguimiento a través de check list al momento de enviar el producto?					

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

CONSENTIMIENTO INFORMADO ENCUESTA

Esta es una investigación llevada a cabo dentro de la escuela de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo; los datos recopilados son anónimos, serán tratados de forma confidencial y tienen finalidad netamente académica. Por tanto, en forma voluntaria; SÍ (X) NO () doy mi consentimiento para continuar con la investigación que tiene por objetivo; Establecer la relación que existe entre Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en medianas empresas al mercado estadounidense, Sullana 2023. Asimismo, autorizo para que los resultados de la presente investigación se publiquen a través del repositorio institucional de la Universidad César Vallejo.

Cualquier duda que les surja al contestar esta encuesta puede enviarla al correo: msantonz@ucvvirtual.edu.pe anpulacheb@ucvvirtual.edu.pe

INSTRUCCIONES: A continuación, se presenta una serie de preguntas, en base al autor (Hanco 2019) las cuales Usted deberá responder marcando con un aspa (x) la respuesta que considere conveniente. Considere lo siguiente: Totalmente de acuerdo (5), De acuerdo (4), Indiferente (3), En desacuerdo (2), Totalmente en desacuerdo (1)

CONSENTIMIENTO INFORMADO ENCUESTA

CUESTIONARIO

VARIABLE 2: EXPORTACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	VALORES DE LA ESCALA				
		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
		1	2	3	4	5
VOLUMEN DE EXPORTACIÓN	PRODUCCIÓN					
	19. ¿Cree usted que se ha reducido la producción de banano después de los fenómenos climáticos ocurridos?					
	20. ¿Considera que se debe mejorar la producción para incrementarla?					
	DEMANDA					
	21. ¿Considera usted que el banano orgánico debido a los diferentes beneficios que presenta se posiciona como uno de los productos más importados en EEUU?					
	22. ¿Cree usted que la demanda del banano orgánico se redujo 2019- 2023?					
	EXIGENCIAS DEL MERCADO					
	23. ¿Considera que se debe realizar estudios de suelo exhaustivo en la mayoría de las parcelas de manera regular?					
	24. ¿Considera usted que, a comparación del resto de países, EEUU es uno de los mercados más exigentes ante el ingreso de productos perecibles a su país?					
VALOR DE EXPORTACIÓN	PRECIO					
	25. ¿Cree usted que el precio establecido en el mercado es competitivo?					
	26. ¿Cree usted que con las empresas que comercializa, se encuentran satisfechos con el precio de su producto?					
	AGENCIA DE ADUANA					

	27. ¿Cree que sería relevante que el agente aduanero se familiarice con su producto?					
	28. ¿Considera importante la participación de un agente aduanero ante exportaciones de esta magnitud?					
	GESTIÓN DE EXPORTACIÓN					
	29. ¿Cree usted que las empresas importadoras deben estar informados acerca del proceso logístico del producto?					
	30. ¿Considera que el impacto de la gestión de cadena de suministro es un éxito en las empresas?					
PRECIO DE EXPORTACIÓN	COMPRADOR					
	31. ¿Cree usted que la estabilidad de los precios de exportación es un factor determinante al elegir proveedores internacionales?					
	32. ¿Considera que la transparencia en la estructura de costos de exportación es un factor importante para tomar decisiones de compra?					
	CANTIDAD					
	33. ¿Cree usted que la empresa está en la capacidad de exportar mayor cantidad de contenedores semanalmente?					
	34. ¿Considera preferible trabajar con proveedores que pueden ajustar la cantidad de productos de exportación según sus necesidades específicas?					
	COSTO					
	35. ¿Cree que se han implementado estrategias para mitigar los riesgos relacionados con la fluctuación de los tipos de cambio en los costos de exportación?					
	36. ¿Cree usted que se deben considerar los costos asociados con la gestión aduanera y de trámites de exportación al evaluar proveedores internacionales?					

Anexo 04
 Coeficiente de Confiabilidad (cuestionario)
Alfa de Cronbach.

CONFIABILIDAD

VARIABLE 1: ESTÁNDARES DE CALIDAD

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	60	100,0
	Excluidos ^a	0	,0
	Total	60	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,876	18

VARIABLE 2: EXPORTACIÓN

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	60	100,0
	Excluidos ^a	0	,0
	Total	60	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,912	18

Anexo 05.

GUÍA DE ENTREVISTA APLICADA A LAS JEFATURAS DE UNA MEDIANA EMPRESA EXPORTADORA

Título de la investigación: Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.

Investigadores Principales:

- Antón Zeta, Milagros Sarita
- Pulache Bello, Anyela Nayelly

Asesora: Dra. Michca Maguiña, Mary Hellen Mariela

Propósito de Estudio:

Con el respeto que merecen los entrevistados, quienes voluntariamente han accedido a una sesión de entrevista; se discutirán 12 preguntas cuya intención es recolectar brevemente información que permitirá medir aspectos relacionados a los Estándares de Calidad y la Exportación, por ello, esto es aplicado únicamente para fines académicos y con total consentimiento del entrevistado. Estos resultados sirven para adicionar la investigación titulada “Estándares de Calidad y Exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023”, cuyo objetivo principal es “Establecer la relación que existe entre estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.”

Instrucciones: Escuche atentamente cada pregunta y responda lo que crea necesario, en caso de surgir alguna confusión ante la estipulada, por favor, consulte al entrevistador para aclarar su duda.

Nombre del Encuestado:

ESTÁNDARES DE CALIDAD
CLIENTES
¿Se ha realizado una segmentación del mercado estadounidense a dónde llegará el producto?
¿Se tiene definido el perfil del cliente?

¿Cómo se identifica y controla el producto que no es conforme con los requisitos del cliente?
CALIDAD
¿Cuáles son los estándares de calidad que se le exige a la empresa para que pueda comercializar el producto?
¿Con qué certificaciones cuenta la empresa para exportar?
CONTROL LOGÍSTICO
¿Cuál es el proceso para la distribución del producto y cuál cree que es la fortaleza de la empresa para realizarla en el tiempo establecido?
¿Por qué considera usted que EE.UU es uno de los mercados más exigentes ante el ingreso de productos perecibles a su país?

EXPORTACIÓN
VOLUMEN DE EXPORTACIÓN
¿Cuánto es el volumen vendido aproximadamente de banano orgánico al año?
¿Cree que hay una relación entre el volumen vendido de banano orgánico y la calidad que ofrece la empresa?
VALOR DE EXPORTACIÓN
¿Qué cantidad de lo producido es lo que se ofrece para el mercado estadounidense?
PRECIO DE EXPORTACIÓN
¿Cuál es el precio de exportación aproximado del banano orgánico hacia el mercado estadounidense?
¿Cree que los estándares de calidad generan alguna relación con el precio de exportación?

Anexo 06.

GUÍA DE ENTREVISTA APLICADA A LAS JEFATURAS DE UNA MEDIANA EMPRESA EXPORTADORA

Título de la investigación: Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.

Investigadores Principales:

- Antón Zeta, Milagros Sarita
- Pulache Bello, Anyela Nayelly

Asesora: Dra. Michca Maguiña, Mary Hellen Mariela

Propósito de Estudio:

Con el respeto que merecen los entrevistados, quienes voluntariamente han accedido a una sesión de entrevista; se discutirán 12 preguntas cuya intención es recolectar brevemente información que permitirá medir aspectos relacionados a los Estándares de Calidad y la Exportación, por ello, esto es aplicado únicamente para fines académicos y con total consentimiento del entrevistado. Estos resultados sirven para adicionar la investigación titulada “Estándares de Calidad y Exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023”, cuyo objetivo principal es “Establecer la relación que existe entre estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.”

Instrucciones: Escuche atentamente cada pregunta y responda lo que crea necesario, en caso de surgir alguna confusión ante la estipulada, por favor, consulte al entrevistador para aclarar su duda.

Nombre del Encuestado: Wiliam Alburqueque (Jefe de Certificaciones)

ESTÁNDARES DE CALIDAD
CLIENTES
¿Se ha realizado una segmentación del mercado estadounidense a dónde llegará el producto?
Si, así mismo se presentan distintas situaciones que encarecen las exportaciones por consiguiente el aumento de precio.

¿Se tiene definido el perfil del cliente?
Si, y se debe a que trabajamos con las empresas compradoras de 3 a 19 años. Existe una fluida comunicación
¿Cómo se identifica y controla el producto que no es conforme con los requisitos del cliente?
A traves de los reportes que de calidad que emite el contador
CALIDAD
¿Cuáles son los estándares de calidad que se le exige a la empresa para que pueda comercializar el producto?
Calidad de fruta, en grado, calibre, largo dedos (de 8 pulg a más), 38 a 46 el grado del banano, tipo de empaque, tipo de fruta.
¿Con qué certificaciones cuenta la empresa para exportar?
Certificadora Control Union : Certificación orgánica, Global Gab, Closer
CONTROL LOGÍSTICO
¿Cuál es el proceso para la distribución del producto y cuál cree que es la fortaleza de la empresa para realizarla en el tiempo establecido?
Optima coordinación con las áreas de la asociación, tema de operaciones, cosecha y certificación.
¿Por qué considera usted que EE.UU es uno de los mercados más exigentes ante el ingreso de productos perecibles a su país?
Por el tema de calidad y control de pesticidas, ya que son minuciosos.

EXPORTACIÓN
VOLUMEN DE EXPORTACIÓN
¿Cuánto es el volúmen vendido aproximadamente de banano orgánico al año?
Anualmente se vende un aproximado de 370 contenedores
¿Cree que hay una relación entre el volúmen vendido de banano orgánico y la calidad que ofrece la empresa?
Si, ya que de esto dependen los pedidos semanales.
VALOR DE EXPORTACIÓN
¿Qué cantidad de lo producido es lo que se ofrece para el mercado estadounidense?

De manera semanal se le ofrece como mínimo 1 y máximo 3 contenedores, esto lo decide el comprador

PRECIO DE EXPORTACIÓN

¿Cuál es el precio de exportación aproximado del banano orgánico hacia el mercado estadounidense?

El precio aproximado es de \$14 por caja.

¿Cree que los estándares de calidad generan alguna relación con el precio de exportación?

Si, ya que teniendo producto de calidad los pedidos semanales aumentan.

Anexo 07.

GUÍA DE ENTREVISTA APLICADA A LAS JEFATURAS DE UNA MEDIANA EMPRESA EXPORTADORA

Título de la investigación: Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.

Investigadores Principales:

- Antón Zeta, Milagros Sarita
- Pulache Bello, Anyela Nayelly

Asesora: Dra. Michca Maguiña, Mary Hellen Mariela

Propósito de Estudio:

Con el respeto que merecen los entrevistados, quienes voluntariamente han accedido a una sesión de entrevista; se discutirán 12 preguntas cuya intención es recolectar brevemente información que permitirá medir aspectos relacionados a los Estándares de Calidad y la Exportación, por ello, esto es aplicado únicamente para fines académicos y con total consentimiento del entrevistado. Estos resultados sirven para adicionar la investigación titulada “Estándares de Calidad y Exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023”, cuyo objetivo principal es “Establecer la relación que existe entre estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.”

Instrucciones: Escuche atentamente cada pregunta y responda lo que crea necesario, en caso de surgir alguna confusión ante la estipulada, por favor, consulte al entrevistador para aclarar su duda.

Nombre del Encuestado: Miguel Rojas Burgos (Jefe de Producción)

ESTÁNDARES DE CALIDAD
CLIENTES
¿Se ha realizado una segmentación del mercado estadounidense a dónde llegará el producto?
Si, se realizan reuniones para ver la tendencia del mercado de año a año, para ir teniendo una línea base de producción para ingresar a nuevos mercados.

¿Se tiene definido el perfil del cliente?
Si, ya que se tiene buena relación comercial con los consignatarios.
¿Cómo se identifica y controla el producto que no es conforme con los requisitos del cliente?
El cliente Agrofair cuenta con una sucursal en Perú y sus técnicos se encargan de ver la calidad en campo, inconvenientes, situaciones y cambio que realice en el momento para evitar errores o dificultades. Recalcando que el cliente de EEUU (OKE USA) tiene alianza con Agrofair y revisa la calidad.
CALIDAD
¿Cuáles son los estándares de calidad que se le exige a la empresa para que pueda comercializar el producto?
Existen especificaciones técnicas de cada país, donde se detallan las cláusulas para que vaya en óptimas condiciones y evitar rechazo de caja. Debemos cumplir con las especificaciones técnicas que pide el país comprador.
¿Con qué certificaciones cuenta la empresa para exportar?
Certificadora Control Union : Certificación orgánica, Global Gab, Closer
CONTROL LOGÍSTICO
¿Cuál es el proceso para la distribución del producto y cuál cree que es la fortaleza de la empresa para realizarla en el tiempo establecido?
Cuenta con un contrato con Agrofair del 100 % de la fruta y 1 a 3 contenedores al mercado estadounidense, en tiempo de calor hay un exceso de fruta entonces se le vende a otros clientes como FYFFES.
¿Por qué considera usted que EE.UU es uno de los mercados más exigentes ante el ingreso de productos perecibles a su país?
Tiene que presentar documentos actualizados y cumplir ciertos requisitos.

EXPORTACIÓN
VOLUMEN DE EXPORTACIÓN
¿Cuánto es el volumen vendido aproximadamente de banano orgánico al año?
Anualmente se vende un aproximado entre 370 a 450 contenedores
¿Cree que hay una relación entre el volumen vendido de banano orgánico y la calidad que ofrece la empresa?

Si, por que depende mucho de la calidad la confianza del cliente y hagan los pedidos semanales y se mantenga la estabilidad de la asociación.

VALOR DE EXPORTACIÓN

¿Qué cantidad de lo producido es lo que se ofrece para el mercado estadounidense?

Mínimo 1 y máximo 3 contenedores semanalmente, enviado previa coordinación con el comprador.

PRECIO DE EXPORTACIÓN

¿Cuál es el precio de exportación aproximado del banano orgánico hacía el mercado estadounidense?

Se vende por precio de caja entre \$13.5 a \$14 precio FOB.

¿Cree que los estándares de calidad generan alguna relación con el precio de exportación?

Claro, debido a que se debe ser competente para poder ser un precio justo por lo que hay parámetros que se deben cumplir.

Anexo 08.

Población de una mediana empresa exportadora de banano orgánico.

TOTAL DE TRABAJADORES 80

ÁREA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

JEFE DE ÁREA	1
CONTABILIDAD	3
FINANZAS	3
RECURSOS HUMANOS	2
ABASTECIMIENTOS	5

ÁREA DE CERTIFICACIONES

JEFE DE ÁREA	1
INSPECTORES	10

ÁREA DE PRODUCCIÓN

JEFE DE ÁREA	1
FITOSANITARIA	12
CALIDAD	14
PROCESO	11
COMERCIALIZACIÓN	3
LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN	2
TRAZABILIDAD	8

ÁREA ADMINISTRATIVA

JEFE DE ÁREA	1
ASESORES Y AUDITORES	3

Anexo 09.

Precios por toneladas en una mediana empresa exportadora 2021 – 2022.

	VALOR IMPORTADO (FOB US\$)	VOLUMEN EXPORTADO (toneladas)
2021	18, 122	697
2022	36, 859	1271

NOTA. Tabla sobre valor FOB exportado y peso neto del 2021 y 2022. Elaboración propia con datos de entrevista.

Anexo 10.

Ficha de Indicadores

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Segmentación de mercado	CÓDIGO	1.1.1
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	se basa en fraccionar al público en grupos pequeños que se diferencian por ciertas características. Lo cual hará más simple el proceso de dirigir las ventas. (Pursell, 2022)		
UNIDAD DE MEDIDA	Escala de conformidad, escala de Likert		
OBJETIVO DEL INDICADOR	evaluar la experiencia de la empresa al identificar a sus consumidores.		
FORMA DE CÁLCULO	V.1.1.1 = Necesidades de cliente / producto ofrecido		
FUENTES DE INFORMACIÓN	Cuestionario		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Perfil del cliente	CÓDIGO	1.1.2
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	son las características para la percepción de actitudes y preferencias que indica el cliente al adquirir un producto. Básicamente es el segmento a quien va dirigido al servicio ofrecido. (Huane, 2019)		
UNIDAD DE MEDIDA	Escala de conformidad, escala de likert		
OBJETIVO DEL INDICADOR	Identificar si la empresa tiene en cuenta las tendencias del cliente		
FORMA DE CÁLCULO	V.1.1.2 = requisitos del cliente / producto ofrecido		
FUENTES DE INFORMACIÓN	cuestionario y entrevista		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01 y 02		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Reclamos	CÓDIGO	1.1.3
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	la manifestación que hace efectivo el cliente ante alguna situación que no tiene solución. (Calsina, 2022)		
UNIDAD DE MEDIDA	Escala de conformidad, escala de Likert		
OBJETIVO DEL INDICADOR	Identificar si la empresa considera los reclamos de los consumidores.		
FORMA DE CÁLCULO	V.1.1.3= Manejo del proceso de reclamos		
FUENTES DE INFORMACIÓN	Cuestionario		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Control de calidad	CÓDIGO	1.2.1
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	Es el modo para identificar que un producto es beneficioso, seguro y que cumple los estándares de funcionamiento correcto, certifica la calidad para el ingreso al país donde se desea vender, con un empaque adecuado proporcionando la información necesaria para el cliente. (Ccopari, 2021)		
UNIDAD DE MEDIDA	Escala de conformidad, escala de Likert		
OBJETIVO DEL INDICADOR	Identificar los controles de calidad de la empresa.		
FORMA DE CÁLCULO	V1.2.1 = identificación de certificaciones y procesos de calidad que existen en la empresa		
FUENTES DE INFORMACIÓN	cuestionario y entrevista		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01 y 02		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Medidas fitosanitarias	CÓDIGO	1.2.2
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	influyen en el comercio y exportación, debido a que evidencian que la mercancía cumpla con características para ingresar a un determinado país para proteger la vida tanto humana como animal; esto tiene como finalidad evitar que algún virus se propague. (Duran, 2019).		
UNIDAD DE MEDIDA	Escala de conformidad, escala de Likert		
OBJETIVO DEL INDICADOR	identificar el cumplimiento con los reglamentos en el cuidado de la producción del producto.		
FORMA DE CÁLCULO	V.1.2.2= acatar el reglamento SENASA, uso de plaguicidas.		
FUENTES DE INFORMACIÓN	Cuestionario		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01 y 02		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Certificaciones	CÓDIGO	1.2.3
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	verifica la ejecución de las normas que proporcionen que el producto garantiza confianza para que sea consumido, ya que cumple con la normativa por parte del productor.(Ponce, 2014)		
UNIDAD DE MEDIDA	Escala de conformidad, clasificación de certificaciones		
OBJETIVO DEL INDICADOR	identificar las certificaciones de la empresa para exportar el producto a EE.UU.		
FORMA DE CÁLCULO	V.1.2.3= Clasificación		
FUENTES DE INFORMACIÓN	entrevista y cuestionario		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Acopio	CÓDIGO	1.3.1
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	acumulación o recolección de productos para luego pasar por área de calidad y ser enviado posteriormente al país destino.(Pecho, 2022)		
UNIDAD DE MEDIDA	Escala de conformidad, escala de Likert		
OBJETIVO DEL INDICADOR	Identificar el uso del centro de acopio de la empresa.		
FORMA DE CÁLCULO	.1.3.1.= uso de infraestructura (almacenes, cadena de frío, control de temperatura, entre otros)		
FUENTES DE INFORMACIÓN	cuestionario y entrevista		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Proceso	CÓDIGO	1.3.2
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	el proceso de logística eficaz reduce costos, realizando el proceso desde que el producto se encuentra en fábrica, pasando por transporte, almacenamiento, distribución y hasta que llega al cliente final.(García, 2016)		
UNIDAD DE MEDIDA	identificar procesos de la empresa		
OBJETIVO DEL INDICADOR	Identificar procesos logísticos del producto de la empresa.		
FORMA DE CÁLCULO	V.1.3.2= identificar procesos de la empresa		
FUENTES DE INFORMACIÓN	cuestionario y entrevista		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01 y 02		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Distribución	CÓDIGO	1.3.3
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	permite el correcto y fácil trabajo a los colaboradores mejorando la productividad que permitirá crecer la rentabilidad de la empresa. (Guerra, 2018)		
UNIDAD DE MEDIDA	identificar procesos de distribución		
OBJETIVO DEL INDICADOR	identificar procesos de distribución del producto por parte de la empresa		
FORMA DE CÁLCULO	V.1.3.3= distinguir el proceso de distribución de la empresa		
FUENTES DE INFORMACIÓN	cuestionario y entrevista		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01 y 02		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Producción	CÓDIGO	2.1.1
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	el número de bienes producido. Para proyectar la producción se debe planificar los recursos y productos, que se basa en contabilizar por unidad de tiempo la cantidad producida. Con ello se determinan los recursos humanos, tecnología, materia prima, entre otros. (Rubio, 2021)		
UNIDAD DE MEDIDA	Toneladas		
OBJETIVO DEL INDICADOR	Medir la cantidad a ofrecer al país de EEUU.		
FORMA DE CÁLCULO	Nº ofrecido de banano orgánico por la empresa.		
FUENTES DE INFORMACIÓN	Entrevista		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01 y 02		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Demanda	CÓDIGO	2.1.2
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	es el total de productos que se comercializa a nivel nacional o internacional, aquí se visualiza el gran potencial del producto y también las estadísticas de exportaciones o importaciones. (Cavero, 2020)		
UNIDAD DE MEDIDA	Toneladas		
OBJETIVO DEL INDICADOR	Identificar la demanda de banano organico por parte de EE.UU.		
FORMA DE CÁLCULO	V.2.1.2 = Cifras del 2022 / Cifras del 2021		
FUENTES DE INFORMACIÓN	Entrevista		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01 y 02		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Exigencias del mercado	CÓDIGO	2.1.3
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	su comportamiento, la demanda, tendencias o estadísticas, características y restricciones con las que cuente este mercado. Con el fin de realizar un correcto proceso de exportación. (Requena, 2020)		
UNIDAD DE MEDIDA	requisitos		
OBJETIVO DEL INDICADOR	identificar las exigencias del mercado para la exportacion de banano organico.		
FORMA DE CÁLCULO	V.2.1.3= clasificacion de exigencias		
FUENTES DE INFORMACIÓN	Entrevista		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	investigador 01		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Precio	CÓDIGO	2.2.1
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	es el pago asignado para la obtención de servicios o bienes; o mercancía en general. (Quijano, 2021)		
UNIDAD DE MEDIDA	US dólares americanos / tonelada		
OBJETIVO DEL INDICADOR	Identificar el precio total por tonelada de banano organico.		
FORMA DE CÁLCULO	V.2.2.1= Costo total/Producción Total		
FUENTES DE INFORMACIÓN	Entrevista		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Agencia de aduana	CÓDIGO	2.2.2
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	es una entidad dedicada a brindar servicios integrales en el proceso de exportación o importación. (Ninahuaman y Arangoitia, 2021)		
UNIDAD DE MEDIDA	Participación del agente de aduana		
OBJETIVO DEL INDICADOR	Identificar la participación del agente de aduana en la empresa.		
FORMA DE CÁLCULO	V.2.2.2= % participación del agente de aduana		
FUENTES DE INFORMACIÓN	Entrevista		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Gestión de exportación	CÓDIGO	2.2.3
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	es una solución que permite llevar productos a otros países de forma exitosa, con el objetivo de aumentar las ventas y desarrollar estrategias efectivas para la exportación. (Martínez, 2019)		
UNIDAD DE MEDIDA	Escala de conformidad, clasificación de certificaciones		
OBJETIVO DEL INDICADOR	identificar la ejecución del proceso para gestionar la exportación del producto		
FORMA DE CÁLCULO	V.2.2.3= identificar impacto de la gestión en la exportación.		
FUENTES DE INFORMACIÓN	Encuesta		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Encuestado		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Comprador	CÓDIGO	2.3.1
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	persona que realiza la adquisición de un producto o mercancía a cambio de un valor monetario.(Reyes, 2022)		
UNIDAD DE MEDIDA	volumen de producto vendido hacia el país destino		
OBJETIVO DEL INDICADOR	Identificar la demanda del producto por compradores en el país de EE.UU		
FORMA DE CÁLCULO	.2.3.1= n° de compradores en el país EE.UU		
FUENTES DE INFORMACIÓN	Entrevista		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Cantidad ofrecida	CÓDIGO	2.3.2
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	un número o valor que suele aumentar o disminuir dependiendo a casos de adquisición de determinada mercancía, también puede ser medida de manera aproximada o exacta. (Gallardo, 2020).		
UNIDAD DE MEDIDA	Toneladas		
OBJETIVO DEL INDICADOR	Medir la cantidad dispuesta a ofrecer al país de EEUU.		
FORMA DE CÁLCULO	Nº ofrecido de banano orgánico por la empresa.		
FUENTES DE INFORMACIÓN	Entrevista		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01 y 02		
OBSERVACIONES			

FICHA DE INDICADOR			
DENOMINACIÓN	Costo	CÓDIGO	2.3.3
DESCRIPCIÓN DEL INDICADOR	incluye la compra de productos, para la mano de obra, gastos de producción, así también es un análisis que se realiza a empresas.(Perez, 2021)		
UNIDAD DE MEDIDA	Escala de conformidad, escala de Likert		
OBJETIVO DEL INDICADOR	identificar si la empresa tiene estrategias acerca de los costos de la producción		
FORMA DE CÁLCULO	V.2.3.3= identificar estrategias acerca de costos		
FUENTES DE INFORMACIÓN	Cuestionario		
RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN	Investigador 01 y 02		
OBSERVACIONES			

Anexo 11.

Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos

TLC PERÚ - EE.UU	
Partida arancelaria	0803.90.11.00 - Bananas Tipo Cavendish Valery, frescos o secos
Barrera arancelaria	Ad Valorem 6%
Barreras no arancelarias	Normas de origen Declaración en factura Certificado fitosanitario emitido por SENASA Evaluación de residuos tóxicos – USDA Buenas prácticas agrícolas Global GAP Fair trade Certificación orgánica emitida por Estados Unidos USDA - Está certificación es necesaria para exportar el producto orgánico a Estados Unidos.

NOTA. La tabla sobre las barreras arancelarias y no arancelarias con respecto al banano orgánico en el país de Estados Unidos. Elaboración propia con base en datos obtenidos por medio de TLC Perú – EE. UU y PROMPERU.

Anexo 12.

Requisitos para la entrada al mercado estadounidense

Requisitos fitosanitarios	
Certificado fitosanitario	Institución que regula este requisito en el país destino Animal and Plant Health Inspection Service – APHIS (Servicio de Inspección de Animales y Plantas)
	Food and Drug Administration FDA (Administración de Alimentos y medicamentos)
	Institución que regula este requisito en el país de origen Servicio Nacional de Sanidad Agraria - SENASA
LMR (Límite máximo de registro de plaguicidas)	Acetamiprid 0.50* mg/Kg
	Acibenzolar Smethyl 0.10* mg/kg
	Aldrin 0.02* mg/kg
Requisitos sanitarios	"Autorización Sanitaria de Establecimiento dedicado al Procesamiento Primario de Alimentos Agropecuarios y Piensos" emitido por SENASA en cumplimiento de las Buenas Prácticas de Producción e Higiene; así como, de la aplicación de los principios del Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (APPCC/HACCP) y los Procedimientos Operativos Estandarizados de Saneamiento (POES),
Etiquetado, envases y embalaje	Denminación del producto Declaración del contenido neto Nombre y lugar del responsable Lugar de origen, idioma
Certificaciones voluntarias	Global G.A.P. Global G.A.P. GRASP Global Standard for Food Safety – BRC Safe Quality Food Program – SQF Fair Trade
Orgánico	El Programa Nacional Orgánico (NOP) desarrolla las reglas y regulaciones para la producción, manejo, etiquetado y aplicación de todos los productos orgánicos del Departamento de agricultura de los Estados Unidos (USDA).

NOTA. La tabla sobre Requisitos para la entrada al mercado estadounidense. Elaboración propia con base en datos obtenidos por entrevista y RAMPERÚ.

Anexo 13.

Principales países importadores de banana orgánica

N°	País
1	Países Bajos
2	Panamá
3	EE.UU
4	Corea

Fuente: TRADE MAP

Matriz de selección de mercado

Criterios	PONDERADO	PAÍS A: Países Bajos							
		Bajos		PAÍS B: Panamá		PAÍS C: EE.UU		PAÍS D: Corea	
		Puntuación	Total	Puntuación	Total	Puntuación	Total	Puntuación	Total
Situación Política	0.20	4	0.8	4	0.8	4	0.8	4	0.8
Riesgo Comercial	0.35	4	1.4	5	1.75	5	1.75	4	1.4
Economía	0.25	3	0.75	4	1	4	1	4	1
Demanda	0.20	5	1	4	0.8	5	1	4	0.8
TOTAL	1		3.95		4.35		4.55		4

Fuente: SRG SSR, Los Angeles times, Real instituto el cano

Anexo 14.

FORMATO PARA LA OBTENCIÓN DEL CONSENTIMIENTO INFORMADO

RESOLUCIÓN DE VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N° 062-2023-VI-UCV

Título de la investigación: Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.

Investigador (a) (es): Antón Zeta, Milagros Sarita y Pulache Bello, Anyela Nayelly.

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada “Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023”, cuyo objetivo es establecer la relación que existe entre Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado de estadounidense, Sullana 2023. Esta investigación es desarrollada por estudiantes pregrado de la carrera profesional de Negocios Internacionales, de la Universidad César Vallejo del campus Piura, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución.

Describir el impacto del problema de la investigación. investigación. La contribución de estrategias y creación de modelos válidos y confiables. La presente investigación indaga a las capacidades o situaciones de una mediana empresa que posteriormente será utilizada como prototipo por otras del mismo o diferente rubro, para poder realizar el proceso de exportación de productos orgánicos.

Procedimiento Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se realizará una encuesta o entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: “Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023”.
2. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de 20 minutos y se realizará en el ambiente interno de la empresa agroexportadora. Las respuestas al cuestionario o guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

Participación voluntaria (principio de autonomía): Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será

respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de No maleficencia): Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia): Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia): Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Investigador (a) (es) Antón Zeta, Milagros Sarita y Pulache Bello, Anyela Nayelly; email: Msantonz@ucvvirtual.edu.pe; Anpulacheb@ucvvirtual.edu.pe y Docente asesor Michca Maguiña, Mary Hellen Mariela email: mmichcam@ucvvirtual.edu.pe

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada.

Nombre y apellidos: Antón Zeta Milagros Sarita y Pulache Bello Anyela Nayelly

Fecha y hora: 14 de Julio del 2023, a las 9:00 am

[Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas].

Anexo 15.

Ficha de revisión de proyectos de investigación del Comité de Ética en Investigación de la Escuela de Economía, Negocios Internacionales, Administración en Turismo y Hotelería y Marketing y Dirección de Empresas

Título del proyecto de Investigación: Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023.

Autores: Antón Zeta, Milagros Sarita y Pulache Bello, Anyela Nayelly.

Especialidad del autor principal del proyecto: Estudiantes

Programa: Pregrado Negocios Internacionales

Lugar de desarrollo del proyecto (ciudad, país): Piura, Perú

Código de revisión del proyecto:

Correoelectrónico del autor de correspondencia/docente asesor: mmichcam@ucvvirtual.edu.pe

N	Criterios de evaluación	Cumple	No cumple	No corresponde
I. Criterios metodológicos				
1	El título de investigación va acorde a las líneas de investigación del programa de estudios.	X		
2	Menciona el tamaño de la población, muestra y muestreo/ escenario de estudio, participantes y unidad de análisis/ criterios de inclusión y exclusión, si corresponde.	X		
3	Presenta la ficha técnica de validación e instrumento, si corresponde.	X		
4	Evidencia la validación de instrumentos respetando lo establecido en la Guía de elaboración de trabajos conducentes a grados y títulos (Resolución de Vicerrectorado de Investigación N.º 062-2023-VI-UCV, según Anexo 2 Evaluación de juicio de expertos), si corresponde.	X		
5	Evidencia la confiabilidad del(los) instrumento(s), si corresponde.			X
II. Criterios éticos				
6	Las citas y referencias van acorde a las normas APA 7ma edición.	X		
7	El proyecto cuenta con documento de autorización de la empresa o institución (Anexo 6 Directiva de Investigación RVI N° 066-2023-VI-UCV)., si corresponde.			X
8	El proyecto cumple con las normas éticas para el desarrollo	X		

de la investigación establecidos en la RCU N° 0470-2022/UCV (Código de Ética en Investigación).

9 Ha incluido el ítem del consentimiento informado en el instrumento de recojo de datos, si corresponde. X

Nota: Se considera como APTO, si el proyecto cumple con todos los criterios de revisión que correspondan.

Lima, 30 de junio de 2023

Nombres y apellidos	Cargo	DNI N.º	Firma
Dr. Bernardo Cojal Loli	Presidente	17898066	
Mgtr. Roberto Macha Huamán	Miembro 1	0750092	
Mgtr. Leli Violeta Velásquez Viloche	Miembro 2	18217577	
Mgtr. Víctor Hugo Rojas Chacón	Miembro 3	09621351	

Anexo 16.

MODELO DE INFORME PARA PROYECTOS EXENTOS DE REVISIÓN
INFORME DE REVISIÓN DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN DEL COMITÉ
DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN DE: NEG. INTERNACIONALES, MARKETING,
TURISMO Y ECONOMÍA

OFICIO MÚLTIPLE N° 054-2023-VI-UCV

El que suscribe, presidente del Comité de Ética en Investigación de [Negocios Internacionales, Marketing y Dirección de Empresas, Administración en Turismo y Hotelería, y Economía], deja constancia que el proyecto de investigación titulado “Estándares de calidad y exportación del banano orgánico en una mediana empresa al mercado estadounidense, Sullana 2023”, presentado por los autores Milagros Sarita Antón Zeta, Anyela Nayelly Pulache Bello, queda exento de revisión de acuerdo a la verificación realizada por [los miembros del CEI que fueron designados para la verificación] de acuerdo a la comunicación remitida el 23 de junio por lo cual se determina que la continuidad para la ejecución del proyecto de investigación cuenta con un dictamen favorable.

Lima, 23 de junio de 2023

Nombres y Apellidos	Cargo	DNI N°	Firma
Dr. Bernardo Cojal Loli	Presidente	17898066	
Mgtr. Roberto Macha Huamán	Miembro 1	0750092	 ROBERTO MACHA HUAMAN
Mgtr. Leli Violeta Velásquez Viloche	Miembro 2	18217577	
Mgtr. Víctor Hugo Rojas Chacón	Miembro 3	09621351	



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, **Flores Farro Ynma Angélica** con **DNI N° 40200403**, Dra. En Gestión Pública y gobernabilidad (se adjunta constancia SUNEDU), de profesión Docente desempeñándome actualmente como docente de la escuela de Negocios Internacionales Lima Norte

Por medio de la presente hago constar que he revisado la investigación de ANTÓN ZETA MILAGROS SARITA, PULACHE BELLO ANYELA NAYELLY, denominada “ESTÁNDARES DE CALIDAD Y EXPORTACIÓN DEL BANANO ORGÁNICO EN MEDIANAS EMPRESAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE, SULLANA 2023” con fines de Validación los instrumentos:

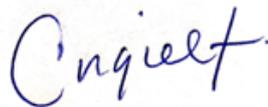
LISTADO DE INSTRUMENTOS.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

<i>INSTRUMENTO 01</i>	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

INSTRUMENTO 02	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 30 días del mes de setiembre del 2023



Mgtr. : Flores Farro Ynma Angélica
DNI : 40200403
Especialidad : Dra. Gestión Pública y gobernabilidad
E-mail : Yfloresf@ucvvirtual.edu.pe
Teléfono : 993258083

**PERÚ**

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de
Educación Superior UniversitariaDirección de Documentación e
Información Universitaria y
Registro de Grados y Títulos**REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES**

Graduado	Grado o Título	Institución
FLORES FARRO, YNMA ANGELICA DNI 40200403	BACHILLER EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y GESTION DE EMPRESAS Fecha de diploma: 17/01/2014 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS S.A.C. PERU
FLORES FARRO, YNMA ANGELICA DNI 40200403	LICENCIADO EN ADMINISTRACION Fecha de diploma: 08/06/15 Modalidad de estudios: PRESENCIAL	UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA ASOCIACIÓN CIVIL PERU
FLORES FARRO, YNMA ANGELICA DNI 40200403	MAESTRA EN GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO Fecha de diploma: 11/05/18 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 04/09/2015 Fecha egreso: 10/06/2017	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO PERU
FLORES FARRO, YNMA ANGELICA DNI 40200403	DOCTORA EN GESTIÓN PÚBLICA Y GOBERNABILIDAD Fecha de diploma: 11/04/22 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 03/09/2018 Fecha egreso: 27/01/2022	UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO S.A.C. PERU

**“ESTÁNDARES DE CALIDAD Y EXPORTACIÓN DEL BANANO ORGÁNICO EN UNA MEDIANA EMPRESA AL MERCADO ESTADOUNIDENSE,
SULLANA 2023”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: *Escala de evaluación de estrategias de marketing.*

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 -				Regular 21 -				Bue 41 -				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 -				OBSERVACIONES
		0 5	6 10	11 15	16 20	21 25	26 30	31 35	36 40	41 45	46 50	51 55	56 60	61 65	66 70	71 75	76 80	81 85	86 90	91 95	96 100	
ASPECTOS DE VALIDACION																						
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje															X						
2. Objetividad	Esta expresado conductas observables															X						
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en															X						
4. Organización	Existe u Organización lógi entre sus ítems															X						
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.															X						
6. Intencionalidad	Adecuado para tema de Investigación															X						



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, **Llerena Romero Michael** con **DNI N° 41707169** Magister en Administración y negocios (se adjunta constancia SUNEDU), de profesión Docente desempeñándome actualmente como docente de la escuela de Negocios Internacionales Lima Norte

Por medio de la presente hago constar que he revisado la investigación de ANTÓN ZETA MILAGROS SARITA, PULACHE BELLO ANYELA NAYELLY, denominada “ESTÁNDARES DE CALIDAD Y EXPORTACIÓN DEL BANANO ORGÁNICO EN MEDIANAS EMPRESAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE, SULLANA 2023” con fines de Validación los instrumentos:

LISTADO DE INSTRUMENTOS.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

<i>INSTRUMENTO 01</i>	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

<i>INSTRUMENTO 02</i>	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 30 días del mes de setiembre del 2023



Mgtr. : Llerena Romero Michael Alexander
 DNI : 41707169
 Especialidad : Mg. Negocios Internacionales
 E-mail : mromeroll@ucvvirtual.edu.pe
 Teléfono : 997609842

**REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES**

Graduado	Grado o Título	Institución
ROMERO LLERENA, MICHAEL ALEXANDER DNI 41707169	BACHILLER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Fecha de diploma: 13/09/16 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 01/09/2011 Fecha egreso: 16/07/2016	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO <i>PERU</i>
ROMERO LLERENA, MICHAEL ALEXANDER DNI 41707169	LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Fecha de diploma: 20/12/16 Modalidad de estudios: PRESENCIAL	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO <i>PERU</i>
ROMERO LLERENA, MICHAEL ALEXANDER DNI 41707169	MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA Fecha de diploma: 13/12/19 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 02/04/2018 Fecha egreso: 11/08/2019	UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO S.A.C. <i>PERU</i>

**“ESTÁNDARES DE CALIDAD Y EXPORTACIÓN DEL BANANO ORGÁNICO EN UNA MEDIANA EMPRESA AL MERCADO ESTADOUNIDENSE,
SULLANA 2023”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: *Escala de evaluación de estrategias de marketing.*

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 –				Regular 21 –				Bue 41 –				Muy Buena 61 – 80				Excelente 81 -				OBSERVACIONES
		0 5	6 10	11 15	16 20	21 25	26 30	31 35	36 40	41 45	46 50	51 55	56 60	61 65	66 70	71 75	76 80	81 85	86 90	91 95	96 100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje															X						
2. Objetividad	Esta expresado conductas observables															X						
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en															X						
4. Organización	Existe Organización Lógica entre sus ítems															X						
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.															X						
6. Intencionalidad	Adecuado para tema de Investigación															X						



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, **Pasache Ramos Máximo Fidel** con **DNI N° 07903350** Magister en Ingeniero economista (se adjunta constancia SUNEDU), de profesión Docente desempeñándome actualmente como docente de la escuela de Negocios Internacionales Lima Norte

Por medio de la presente hago constar que he revisado la investigación de ANTÓN ZETA MILAGROS SARITA, PULACHE BELLO ANYELA NAYELLY, denominada “ESTÁNDARES DE CALIDAD Y EXPORTACIÓN DEL BANANO ORGÁNICO EN MEDIANAS EMPRESAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE, SULLANA 2023” con fines de Validación los instrumentos:

LISTADO DE INSTRUMENTOS.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

<i>INSTRUMENTO 01</i>	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

<i>INSTRUMENTO 02</i>	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 30 días del mes de setiembre del



NANCY OZEJO LUDEÑA

2023

Mgtr. : Pasache Ramos Máximo Fidel
 DNI : 07903350
 Especialidad : Mg. Ingeniero economista
 E-mail : mpasacher@ucvvirtual.edu.pe
 Teléfono : 985997741

**PERÚ**

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de
Educación Superior UniversitariaDirección de Documentación e
Información Universitaria y
Registro de Grados y Títulos**REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES**

Graduado	Grado o Título	Institución
PASACHE RAMOS, MAXIMO FIDEL DNI 07903350	BACHILLER EN INGENIERIA ECONOMICA Fecha de diploma: 26/10/94 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA PERU
PASACHE RAMOS, MAXIMO FIDEL DNI 07903350	TITULO PROFESIONAL DE INGENIERO ECONOMISTA Fecha de diploma: 25/08/99 Modalidad de estudios: PRESENCIAL	UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA PERU
PASACHE RAMOS, MAXIMO FIDEL DNI 07903350	MAESTRO/MAGISTER EN DOCENCIA UNIVERSITARIA Fecha de diploma: 15/04/17 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 04/04/2014 Fecha egreso: 31/12/2016	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO PERU
PASACHE RAMOS, MAXIMO FIDEL DNI 07903350	DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN Fecha de diploma: 08/08/22 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 01/04/2019 Fecha egreso: 27/01/2022	UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO S.A.C. PERU

**“ESTÁNDARES DE CALIDAD Y EXPORTACIÓN DEL BANANO ORGÁNICO EN UNA MEDIANA EMPRESA AL MERCADO ESTADOUNIDENSE,
SULLANA 2023”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: *Escala de evaluación de estrategias de marketing.*

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 -				Regular 21 - 40				Bue 41 -				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 -				OBSERVACIONES
		0 5	6 10	11 15	16 20	21 25	26 30	31 35	36 40	41 45	46 50	51 55	56 60	61 65	66 70	71 75	76 80	81 85	86 90	91 95	96 100	
ASPECTOS DE VALIDACION																						
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje															X						
2. Objetividad	Esta expresado conductas observables															X						
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en															X						
4. Organización	Existe u organización lógi entre sus ítems															X						
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.															X						
6. Intencionalidad	Adecuado para tema de investigación															X						

