



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**EXPORTACIÓN DE ESPÁRRAGOS DE LA EMPRESA
PROCESOS AGROINDUSTRIALES S.A. AL MERCADO
INTERNACIONAL EN EL AÑO 2015**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTOR

JHON ELVE ALMANZA TAFUR

ASESOR:

MG. FERNANDO LUIS MARQUEZ CARO

LINEA DE INVESTIGACION:

COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA – PERU

2017-I

PAGINA DEL JURADO



.....
Dr. Muñoz Ledesma Sabino

PRESIDENTE



.....
Mg. Márquez Caro Fernando Luis

SECRETARIO



.....
Mg. Barco Solari Esteban

VOCAL

DEDICATORIA

Dedico esta investigación primeramente a Dios, así como a mis padres y demás familiares que me dieron su total apoyo desde el principio hasta el final en el desarrollo de la presente investigación.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial primeramente a Dios, que sin el nada seria, a mi familia por el apoyo incondicional.

Así mismo, agradecer la colaboración brindada por parte de los trabajadores de la empresa Procesos Agroindustriales S.A – exportadores de espárragos en Lima,

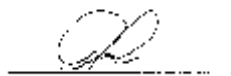
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo Jhon Elve Almanza Tafur con DNI N° 71441483, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

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

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 de la Universidad César Vallejo.

Lima 18 de julio del 2017



JHON ELVE ALMANZA TAFUR

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado, presento ante ustedes la tesis titulada “Exportación de Espárrago de la empresa Procesos Agroindustriales S.A. 2015; con la finalidad de describir y conocer las causas que originaron los niveles de exportación del espárrago de la empresa Procesos Agroindustriales en el año 2015

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales deseo cumplir con los requisitos de aprobación.

JHON ALMANZA TAFUR

ÍNDICE

Página del Jurado.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Declaratoria de Autenticidad.....	v
Presentación.....	vi
Índice	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCCIÓN	1
1.1. Realidad Problemática	11
1.2. Trabajos Previos	12
1.3. Teorías relacionadas al tema	14
1.3.1. Exportación.....	14
1.3.1.1. Exportación según Daniels y Radebaugh	15
1.3.1.1.1 Exportación según Hill.....	15
1.3.1.1.1.1. Comercio Internacional.....	16
1.3.1.1.1.2. Negociaciones Internacionales.....	16
1.3.1.2. Libre Comercio	17
1.3.1.3. Industria de la Exportación del Espárrago.....	17
1.4. Formulación del Problema	17
1.5. Justificación del Estudio	18
1.6. OBJETIVOS	
1.6.1 Objetivos General	18
1.6.2 Objetivos Especificos.....	19
II. MARCO MÉTODODOLOGICO	19

2.1.	Tipo de investigación.....	19
2.1.1	Nivel de Investigación.....	
2.1.2	Diseño de Investigación	20
2.2.	Variable Operalización	20
2.3.	Población Y muestra.....	21
2.4.	Técnicas de recolección de datos, validez Y confiabilidad	22
2.5	Validación y Confiabilidad de Instrumento	23
2.6	Método de análisis de Datos.....	24
2.7	Aspectos Éticos.....	24
III RESULTADOS		25
3.1	Descripción de los datos.....	25
3.1.1	Variable: Exportación.....	26
3.1.1.2	Dimensión 01: Política Comercial	27
3.1.1.3	Dimensión 02: Formas de Ingreso.....	28
3.1.1.4	Dimensión 03: Recursos.....	29
IV DISCUSIÓN		31
V CONCLUSIONES.....		32
VI RECOMENDACIONES		33
VII REFERENCIAS		34
VIII ANEXOS		35

RESUMEN

En esta investigación se tuvo como objetivo determinar las causas que originaron los niveles de exportación del espárrago de la empresa Procesos Agroindustriales S.A, 2015. El diseño aplicado a este estudio es no experimental de corte transversal de tipo descriptivo. La población fue de 30 personas pertenecientes al área de logística de la empresa Procesos Agroindustriales S.A, la muestra estuvo conformada también por 30 personas, el tipo de muestreo es probabilístico aleatorio sistemático. El instrumento que se utilizó fue el cuestionario válido y confiable de elaboración propia, procediéndose a obtener los resultados a una base de datos para el procesamiento estadístico con el SPSS utilizando el porcentaje de frecuencias. Las conclusiones a las que se llegaron con la presente investigación son: Se logró determinar con un porcentaje del 75% que el nivel de exportaciones se debió principalmente a la tendencia marcada del consumidor internacional, en consumir productos sanos, con un alto valor nutritivo.

Palabras Claves: Exportación, Estrategias, Logística

ABSTRACT

This research aimed to determine the causes that led to the export levels of asparagus from the company Agroindustriales Procesos S.A, 2015. The design applied to this study is non-experimental cross-sectional descriptive type. The population was 30 people belonging to the logistics area of the company Procesos Agroindustriales S.A, the sample was also formed by 30 people, the sampling type is systematic random probabilistic. The instrument that was used was the validated and reliable questionnaire of own elaboration, proceeding to obtain the results to a database for the statistical processing with the SPSS using the percentage of frequencies. The conclusions reached with the present investigation are: It was possible to determine with a percentage of 75% that the level of exports was mainly due to the marked tendency of the international consumer, to consume healthy products, with a high nutritional value

Key words: Export, Strategies, Logistics

I. PIANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Realidad Problemática.

El sector agroindustrial está teniendo un notable crecimiento relacionado directamente con las exportaciones en la que podemos resaltar el caso de los espárragos, que destaca al Perú como un país emblemático de este producto. La exportación de espárragos en los últimos 13 años ha venido incrementándose a una tasa promedio anual de 11.4%, pasando de 232 millones el 2004, hasta alcanzar los 614 millones de dólares en el 2013. Así mismo los envíos de espárragos frescos, pasaron de 140 millones de dólares en el 2004 a 413 millones de dólares en el 2013; los espárragos en conserva de 77 millones de dólares en el 2004 a 150 millones de dólares en el 2013, donde finalmente los espárragos congelados pasaron de 15 millones de dólares en el 2004 a 51 millones de dólares en el 2013. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2014).

El espárrago es un producto natural, que posee una estructura carnosa y firme, como también un olor intenso, ligado a un sabor sutilmente dulce. Se le atribuye de ser comida gourmet debido a su consumo exclusivo y a la vez dietético. Además de ellos su alto volumen de fibras simplifica el proceso de la digestión. (Agrobanco, 2007.p.4)

La producción nacional del espárrago se encuentra centralizada en la costa, siendo el departamento de la Libertad en donde se sitúa los mejores resultados en cuanto a rendimiento y producción. El rendimiento en el Perú se caracteriza por ser el más alto a nivel mundial. En la Libertad, en los meses de enero a abril hay una elevada productividad, y a la vez una baja calidad del cultivo, mientras que en los meses de mayo a setiembre sucede totalmente lo contrario, existiendo una baja productividad, y a la vez una alta calidad de cultivo. Siendo de octubre a diciembre los meses más idóneos para cosechar (Agrobanco, 2007.p.5)

El Perú exporta espárragos en conserva y frescos, Donde los frescos son los que le representan un mayor ingreso de divisas al país, En el año 2006 las exportaciones las exportaciones de esparrago alcanzaron los 104 millones de dólares, mientras que los espárragos frescos han aumentado una considerable intervención en el valor total de las exportaciones, alcanzando los 187 millones de dólares en el 2011 (Ministerio de Agricultura y Riego, 2011)

II. MARCO REFERENCIAL

1.2 Trabajos Previos

Reyes (2006) En su tesis titulada: Factibilidad de empresas productora y procesadora exportadora de Espárrago verde, para optar el título de Ingeniería Industrial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, tiene como objetivos determinar y evaluar la viabilidad sistemática, económica y financiera de un proyecto de inversión, con el propósito de exportar espárrago verde, en particular al mercado Estadounidense, La metodología que se uso fue de carácter Aplicativo. Dio como resultado que existe un aumento marcado en el consumo de vegetales frescos en el mercado Estadounidense principalmente el de espárragos verdes, debido a la tendencia de consumir productos sanos y nutritivos que sean bajos en calorías y que a la vez sirva para prevenir algunas enfermedades que permita mejorar la calidad de vida.

Albuquerque (2014) En su Tesis titulada: Factores que determinan la demanda internacional del espárrago fresco del Perú, para obtener el título profesional de Economista de la universidad Antenor Orrego, tiene como objetivo demostrar que los factores que determinaron la demanda internacional del Espárrago fresco del Perú durante el periodo 1992-2013, fueron el precio del espárrago peruano, el precio del espárrago de otros orígenes y los ingresos de los consumidores del exterior. La metodología utilizada es No experimental: Transversal – Descriptivo.

Dio como resultado que en los años que duro el estudio, las condiciones del mercado han permitido que las exportaciones del espárrago fresco del Perú se incrementen de manera representativa, de la misma manera la cifra creció de US\$9.8MM en 1992 a US\$ 410.3 MM el 2013, lo que equivale al 4053% más.

Montenegro (2004) En su tesis titulada Mejora del desempeño de una empresa exportadora de espárrago mediante la dirección de su restricción para optar el título de Ingeniería Industrial de la Universidad de Piura, tiene como objetivo demostrar que estableciendo algunas políticas en base a los principios dados por la Teoría de Restricciones se puede mejorar el desempeño global de la empresa incrementando la utilidad neta. La metodología utilizada fue No experimental – Cualitativa: Transaccional o Transversal – Descriptivo. Dio como resultado la demostración que estableciendo políticas en base a los criterios dados por la Teoría de las Restricciones, se puede mejorar el desempeño global de la empresa mediante un incremento de la utilidad neta.

Arias y Margarita (2011) En su tesis titulada: Exportación de espárrago en conserva, procesado en la provincia de Pichincha y dirigido al mercado español bajo la certificación de Comercio Justo, para optar el grado académico de Licenciadas en Administración y Negocios Internacionales de la Universidad de las Américas de Quito, tiene como objetivo examinar la viabilidad de venta en el mercado español de espárragos en conserva sembrados e industrializado en el Ecuador bajo las prácticas de Comercio Justo. La metodología es de carácter Aplicativo. Obtuvo como resultado que el Ecuador tiene todas las condiciones tanto climatológicas, así como agroecológicas adecuadas para el correcto cultivo del espárrago.

Benalcázar y Ordóñez (2012) En su tesis titulada: Plan de Exportación del Espárrago y arveja China, mediante un centro de acopio hacia Madrid España, para optar el título de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Internacional de la escuela Politécnica del Ejército del Ecuador, Tiene como objetivo realizar el proceso de exportación de Espárrago y arveja desde China Hasta Madrid España, La metodología utilizada es no experimental -Cualitativa: Transaccional o Transversal- Descriptivo. Donde en los resultados se determinó a los principales proveedores del espárrago y arveja china hacia España, encontrándose Ecuador entre los principales exportadores de este producto en Sudamérica, beneficiándose de la demanda insatisfecha que existe en el nombrado país.

Castillo (2004) En su tesis titulada: Análisis de la estructura nacional e internacional de la Producción y Comercialización del Espárrago, para optar el título de Economía de la Universidad Autónoma de Nuevo León, tiene como objetivo generar información sobre las condiciones del mercado del espárrago, para que sirva en beneficio a los productores mexicanos del espárrago, La metodología utilizada es No experimental: Transversal – Descriptivo. Obtuvo como resultado que existe un estado alarmante para los productores nacionales de dicho país, reflejándose en el poco conocimiento que tienen acerca del mercado de espárragos, así como la escasa competitividad que tienen ante los competidores comerciales.

1.3 TEORÍAS RELACIONADAS AL TEMA

1.3.1 Daniels y Radebaugh (2010) en su teoría sobre los negocios internacionales nos dicen que el proceso de Exportación es la manera más usual que utilizan las compañías para dar inicio a sus actividades internacionales. Vale decir que las empresas que inician esta actividad lo hacen con serias intenciones de aumentar sus ventas, para lograr economías de escala en la producción y para diversificar sus ubicaciones de venta (pp.714)

1.3.2 Hill (2011) en su teoría sobre las exportaciones competencia en el mercado global nos dice que las Políticas Comerciales se basan en siete herramientas primordiales: aranceles, Subsidios, Cuotas de Importación, limitación voluntaria de exportaciones, Requisitos de contenido local, Políticas administrativas y Políticas contra el dumping. Donde el arancel es el instrumento que el GATT y la OMC mejor han podido limitar. Definiendo al arancel como: un impuesto a las importaciones(o las exportaciones). Los aranceles son de dos clases: Los Aranceles específicos (que se cobran por cargo fijo por cada unidad de un bien importado); y los Aranceles ad valorem, que se determinan como proporción del valor del artículo importado. En la mayoría de las ocasiones, se determina aranceles para salvaguardar a los productores domésticos ante la competencia extranjera, debido a que de esa manera el precio de los bienes importados aumenta. Otro punto a tomar en cuenta es que los aranceles generan ingresos al gobierno. Teniendo como conclusión que este instrumento beneficia tanto : al gobierno, ya que gracias al arancel aumentan sus ingresos; a los productores domésticos, ya que les brinda resguardo ante la competencia extranjera, aumentándoles el precio a los bienes importados; a diferencia de los consumidores que se ven perjudicados ,ya que se ven en la obligación de pagar más por estas. (pp.190 -191)

1.3.3 Malca (2005) en su teoría Comercio Internacional nos dice que el diseño y el monitoreo de tácticas de exportación no es una actividad sencilla. ¿Cómo identificar sectores prioritarios para la promoción del comercio? ¿Cómo evaluar la demanda internacional y seleccionar los mercados más prometedores para el desarrollo comercial de las actividades? ¿Cómo monitorear la dinámica y el posicionamiento de las exportaciones nacionales en los mercados líderes? la respuesta ante estas interrogantes radica en la mejor fuente de información en la comunidad empresarial o de negocios. No existe un sustituto para la experiencia y el juicio de los exportadores interesados. A pesar de ello, la agrupación de negocios no siempre cuenta con soluciones inmediatas. Los puntos de vista frecuentemente reflejan las características de un producto procedente de un sector o un mercado meta en particular. De seguro que una combinación de una investigación estratégica de mercados orientada hacia los negocios y una directa retroalimentación y visión del

área empresarial, constituye la mejor base para la construcción de estrategias de exportación. (pp. 94)

1.3.4 Sierraalta (2013) en su teoría sobre Negociaciones Comerciales Internacionales nos dice que las negociaciones son un proceso vivo entre individuos a través de un tiempo determinado y con hechos con frecuencia contrapuesta. Siendo esto indicio para pensar que todo esto es semejante a lo que conocemos como Estrategia, el procedimiento para alcanzar un objetivo o resolver un conflicto es una explicación válida para entender lo que significa una estrategia y la dinámica de la negociación. (pp.95)

1.3.5 Osorio (2010) en su teoría sobre el comercio exterior nos dice que el Libre Comercio ofrece a los consumidores un universo de alternativas, las mejores ocasiones que contribuyan a mejorar su nivel de vida, así como también a las empresas para que puedan acercarse a la innovación y a la mejora de sus productos superiores, haciendo posible a que introduzcan en el mercado una mayor cantidad de bienes y servicios, manteniendo los ya conocidos precios cómodos, así como una elevada calidad, que sirva para satisfacer los requisitos que exige el consumidor (pp.12)

1.3.6 Vizcarra et al. (1990) En su teoría sobre estructura de inversión, financiamiento y mercado nacional de la industria de la exportación del espárrago nos dicen que la actividad esparraguera nacional se inicia aproximadamente a comienzos de la década de los años cincuenta en la Provincia de Trujillo, en el departamento de la libertad, mediante la importación de las primeras semillas y coronas procedentes de los EE.UU, siendo las variedades importadas y posteriormente sembradas. Además de ello nos dicen que el espárrago es una planta de tipo perenne perteneciendo a la familia de las libáceas. Es también de tipo herbácea y lioica, siendo su nombre científico "Asparragus Officianallis" sus raíces son fibrosas y delgadas, no ramificadas, rastreras y carnosas, las mismas que forman una corona. El tallo es una rizona que se desenvuelve horizontalmente y que produce unas yemas que dan lugar a los tallos sabrosos cuando hay buena sustancia de reserva. (p. 37-39)

1.4 FORMULACION DEL PROBLEMA

Problema General

¿Cuáles son las causas que originaron los niveles de exportación del Espárrago de la empresa Procesos Agroindustriales S.A. al mercado internacional en el año 2015?

Problemas Específicos

¿Cuál es la importancia de las políticas comerciales que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado internacional en el año 2015?

¿Cuál es la importancia de las formas de ingreso de la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones del espárrago al mercado internacional en el año 2015?

¿Cuál es la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado internacional en el año 2015?

1.5 JUSTIFICACIÓN

La explicación del estudio es lograr conocer las causas de los niveles de exportación de espárragos que ha tenido la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en el periodo 2015, para así de esa manera determinar qué tan viable y beneficioso es llevar a cabo el proceso de Exportación de este producto no tradicional, la investigación se realizó con la visita a la mencionada empresa para así de esa manera saber las razones verídicas sobre las causas que originaron los niveles de exportación del producto no tradicional.

1.6 OBJETIVOS

1.6.1 Objetivo Principal

Describir las causas que originaron los niveles de exportación del espárrago de la empresa Procesos Agroindustriales S.A. al mercado internacional en el año 2015

1.6.2 Objetivos Específicos

Describir la importancia de las Políticas comerciales de la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado internacional en el año 2015.

Describir la importancia de formas de ingreso de la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado internacional en el año 2015.

Describir la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado internacional en el año 2015.

II METODO

2.1 Tipo de Investigación

Según Lozada (2014) nos dice que la investigación aplicada es aquella que busca la generación de conocimiento con aplicación directa a los problemas de la sociedad o el sector productivo. Basándose fundamentalmente en los hallazgos en los resultados tecnológicos de la investigación básica. (pp.34, Investigación aplicada: definición propiedad intelectual e industria)

2.1.2 Nivel de Investigación

Según Carrasco (2006) nos dice que la investigación es descriptiva aquella que responde a las interrogantes referidas a las características, calidades internas y externas, propiedades y rasgos esenciales de los hechos y fenómenos de la realidad en un momento definido (pp.42, Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación)

2.1.3 Diseño de Investigación

Hernández et al. (2010) nos indican que el diseño de la investigación es No experimental debido a que no se modificaran ni cambiaran las variables, asimismo es de corte transversal por que se recopilara información de un solo momento (p. 119, Metodología de la Investigación).

2.2 VARIABLE, OPERACIONALIZACIÓN

2.2.1. Variable 1: Exportación

Daniels y Radebaugh (2010) en su teoría sobre los negocios internacionales nos dicen que el proceso de Exportación es la manera más usual que utilizan las compañías para dar inicio a sus actividades internacionales. Vale decir que las empresas que inician esta actividad lo hacen con serias intenciones de aumentar sus ventas, para lograr economías de escala en la producción.

Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de medición	Instrumento de Medición
Exportación	El proceso de Exportación es la manera más usual que utilizan las compañías para dar inicio a sus actividades internacionales. Vale decir que las empresas que inician esta actividad lo hacen con serias intenciones de aumentar sus ventas, para lograr economías de escala en la producción y para diversificar sus ubicaciones de venta.	Se evaluará las políticas comerciales de la empresa, conjunta con los tipos de entrada al mercado internacional con el respaldo de sus recursos, para determinar el nivel de exportación de la empresa en el periodo 2015, y se realizará a través del Instrumento de la encuesta.	Política Comercial	Políticas administrativas	Ordinal	Questionario
				Requisitos Fiscales	Ordinal	Questionario
				Medidas no arancelarias	Ordinal	Questionario
				Tipos de entrada a mercado	Ordinal	Questionario
			Formas de Ingreso	Incentivos por parte de gobierno	Ordinal	Questionario
				Alianzas Estratégicas	Ordinal	Questionario
					Sistema de Producción	Ordinal
				Adquisición de Tecnología	Ordinal	Questionario
				Desarrollo de personal	Ordinal	Questionario
Recursos						

2.3.1 Población

La población es el grupo de todos los individuos (objetos, personas, documentos, data empresas, situaciones) a investigar, situados en un determinado espacio u territorio y varían en el intervalo del tiempo. Vara (2008, p.221)

.La población de mi estudio son 30 trabajadores que pertenecen al área de logística de la empresa Procesos Agroindustriales S.A.

2.3.2 Muestra

La muestra es el grupo de casos sacados de la población escogidos por algún procedimiento racional, siempre parte de la población. Si se tienen varias, por lo tanto se tendrán varias muestras. Vara (2008, p.222).

La muestra para la siguiente investigación será de carácter censal. Es decir la población y la muestra serán el mismo objeto de estudio conformada por el área de logística de la empresa procesos agroindustriales S.A

2.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD

2.4.1 Técnica

En ésta parte del proyecto de investigación se utilizará como técnicas a la e interpretación (definición de cuadros y gráficas).

- Interpretación: Se presentarán gráficos y cuadros de los resultados obtenidos con la herramienta.

2.4.2 Instrumento de Recolección de Datos

El instrumento que se utilizara en la presente investigación es la encuesta, para lo cual según Vazquez (2009) Las encuestas son instrumentos de investigación diseñadas para recolectar los datos necesarios para lograr los objetivos del proyecto (p.9).El instrumento está relacionado a la variable exportación cuyo objetivo será de recopilar información que detalle las causas de los niveles de exportación de espárragos de la empresa Procesos Agroindustriales S.A. 2015.

2.5 Validación y Confiabilidad de Instrumento

Validez

La validez indica el grado en el que puede inferirse conclusiones a partir de los resultados. Bernal (2014, p.248. Debido a ello la encuesta a realizar será contendrá la variable Exportación

JUEZ	ITEM 1	ITEM 2	ITEM 3	ITEM 4	ITEM 5	ITEM 6	ITEM 7	ITEM 8	ITEM 9	ITEM 10	ITEM 11	ITEM 12	ITEM 13	ITEM 14	ITEM 15	ITEM 16	ITEM 17	ITEM 18	ITEM 19	ITEM 20	ITEM 21	ITEM 22	ITEM 23	ITEM 24	ITEM 25	ITEM 26	ITEM 27	TOTAL	
Seminario Unzueta Randall Jesús	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%
Barco Solari Estevan	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%
Marquez Caro Fernando Luis	70%	70%	70%	75%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%
Jose Chombo Jaco	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%

2.5.1 Confiabilidad

Para la confiabilidad de esta investigación se utilizara la prueba Alfa de Cronbach, que trata de medir una cualidad no directamente observable en una población de sujeto, pero mide n variables de estos a través de un cuestionario buscando una correlación de los mismos (**Cronbach, 1951**)

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,730	27

INTERPRETACIÓN:

Del resultado se demuestra que la confiabilidad de = es de 0,73, lo que demuestra que el instrumento de medición tiene una fuente de confiabilidad considerada.

2.6 Método de Análisis de Datos

El análisis de los datos se realiza a través de la matriz de datos, la cual se encuentra anexada como archivo.

2.7 Aspectos Éticos:

La presente investigación se ejecutó con el consentimiento informado de parte de todos implicados en el objeto de estudio, preservando la privacidad y la confidencialidad en medida que sea necesario, respetando también la propiedad intelectual de los autores que han servido como fuente de información para la realización de la actual investigación.

III Resultados:

3.1 Descripción de Datos:

En el siguiente grafico se muestra la cantidad de preguntas realizadas, teniendo en cuenta la variable y sus dimensiones.

		Exportación	Política Comercial	Formas de Ingreso	Recursos
N	Válido	27	27	27	27
	Perdidos	0	0	0	0

Tabla 1: Exportación

3.1.1 Variable: Exportación

Objetivo General: Describir las causas que originaron los niveles de exportación del espárrago de la empresa Procesos Agroindustriales al mercado internacional en el año 2015

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Regular	16	60,0	60,0	60,0
bueno	11	40,0	40,0	100,0
Total	27	100,0	100,0	

Tabla 2: Exportación:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	2.5	2.5
EN DESACUERDO	4	10.	12.5
NI DE ACUERDO/NI DESACUERDO	5	12.5	25
DE ACUERDO	15	37.5	62.5
TOTALMENTE DE ACUERDO	15	37.5	
	15	37.5	100
TOTAL	40	100	

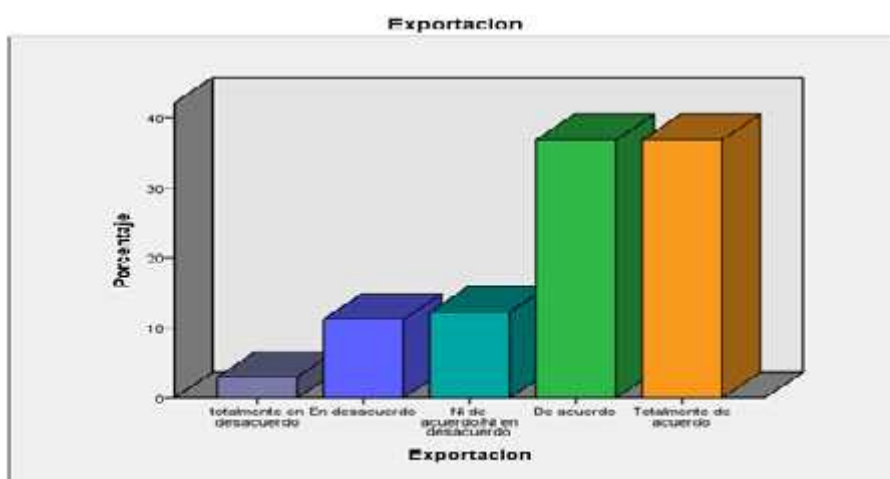


Figura 1: Barras según Exportacion

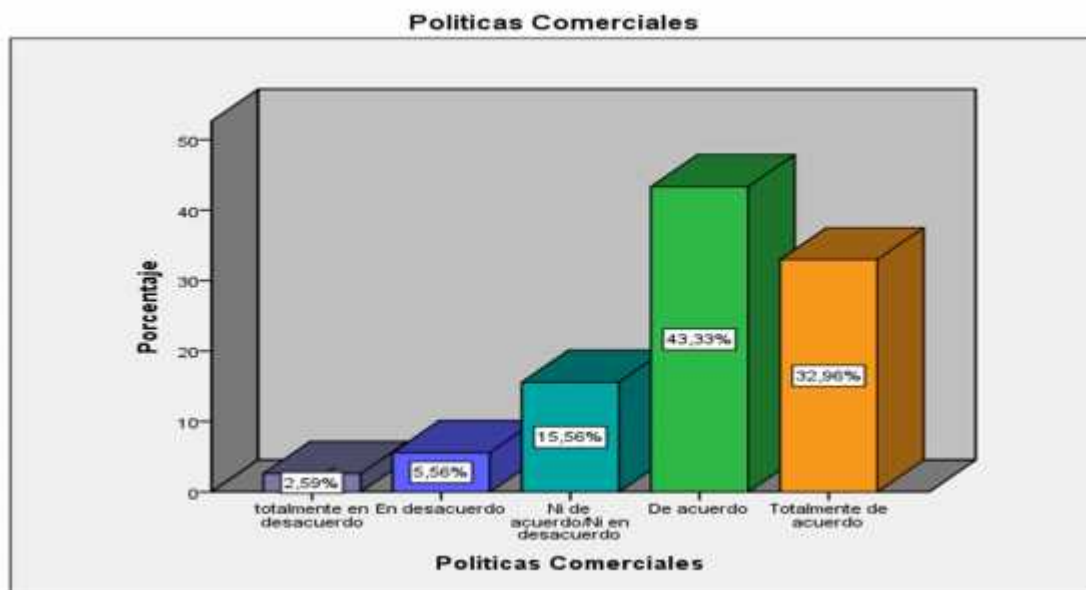
Interpretación: Como se observa en la tabla 2 figura 1, se puede afirmar que la Exportación se encuentra en el rango de acuerdo, así como totalmente de acuerdo con un porcentaje de 37,5%

Por lo tanto se evidencia que un 37.5 % de encuestados que señalan que el aumento del consumo del espárrago en el mercado internacional se debió principalmente a la tendencia por consumir productos sanos y de calidad

3.1.1.1 Dimensión Política Comercial

Descripción de la dimensión Políticas comerciales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	2.59	2.59
EN DESACUERDO	2	5.56.	8.15
NI DE ACUERDO/NI DESACUERDO	5	15.56	23.71
DE ACUERDO	18	43.33	67.4
TOTALMENTE DE ACUERDO	13	32.96	100
TOTAL	40	100	

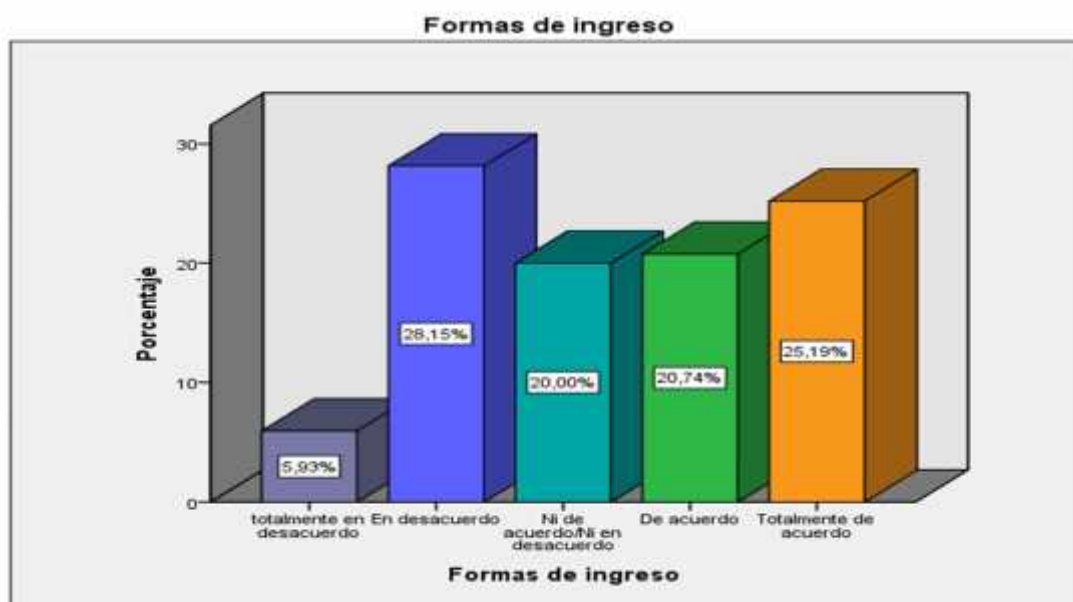


Interpretación: Como se observa en el grafico se puede afirmar que la etapa de políticas comerciales, está ubicada en el rango de de acuerdo con un 43%, seguido, totalmente de acuerdo con 32.96 %,

Debido a ellos se evidencia que el 43% de los encuestados de la empresa Procesos Agroindustriales S.A señalan que las políticas comerciales que utiliza son realmente importantes para conseguir los niveles de exportación del esparrago para el año 2015

3.1.1.2 Dimensión Formas de Ingreso:

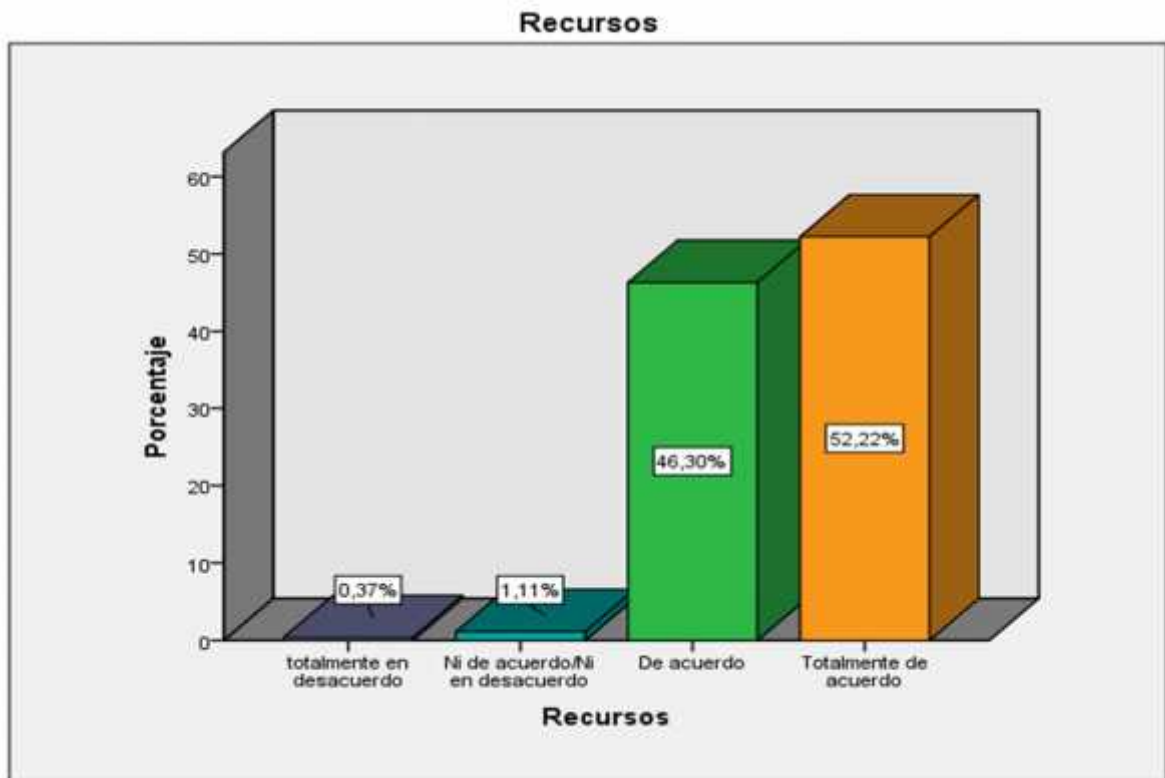
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
TOTALMENTE EN DESACUERDO	2	5.93	5.93
EN DESACUERDO	13	28.15	34.08
NI DE ACUERDO/NI DESACUERDO	7	20	54.08
DE ACUERDO	8	20.74	74.82
TOTALMENTE DE ACUERDO	10	25.19	100
TOTAL	40	100	



Interpretación: Como se aprecia en el grafico se puede afirmar que la etapa de formas de ingreso está ubicado en el rango de en desacuerdo con un 28.15%, debido a ello se evidencia que el 28.15% de los encuestados afirman que la forma de ingreso de la empresa Procesos Agroindustriales S.A no posee una fortaleza, debido principalmente al poco apoyo del gobierno a las empresas exportadoras pequeñas.

3.1.1.3 Dimensión Recursos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	0.37	0.37
EN DESACUERDO	1	1.11	1.48
DE ACUERDO	23	46.3	47.78
TOTALMENTE DE ACUERDO	25	52.22	100
TOTAL	40	100	



Interpretación: Del grafico se puede afirmar que la etapa recursos, se encuentra en el rango de totalmente de acuerdo con 52.22%, debido a ello se evidencia que el 52.2% de los encuestados señalan que están totalmente de acuerdo en que los recursos son un valor esencial para lograr los niveles de exportación de la empresa Procesos Agroindustriales para el año 2016.

IV Discusión:

En la investigación de Reyes (2006) titulada: Factibilidad de empresas productora y procesadora exportadora de Espárrago verde, Se concluyó principalmente que existe un aumento marcado en el consumo de vegetales frescos en el mercado Estadounidense principalmente el de espárragos verdes, debido a la tendencia de consumir productos sanos y nutritivos que sean bajos en calorías y que a la vez sirva para prevenir algunas enfermedades que permita mejorar la calidad de vida.

En relación con el primer antecedente se concluyó que el 75 % de los encuestados afirmaron estar de acuerdo en que el aumento en las exportaciones del espárrago se dio entre otras razones por la inclinación por parte del consumidor internacional en consumir productos sanos y a la vez con un alto valor nutritivo.

Montenegro (2004) En su tesis titulada Mejora del desempeño de una empresa exportadora de espárrago mediante la dirección de su restricción Dio como resultado la demostración que estableciendo políticas en base a los criterios dados por la Teoría de las Restricciones, se puede mejorar el desempeño global de la empresa mediante un incremento de la utilidad neta.

Con respecto al anterior antecedente se concluyó que el 76 % de los encuestados afirmar que las políticas comerciales que utilizó la empresa para el periodo 2015 fueron las correctas, así mismo hacen un hincapié en que las teorías de las restricciones que aplicaron algunos países importadores de este producto no tradicional, fueron algunos de los puntos en contra que no permitieron que las exportaciones tengan un nivel tan óptimo.

Castillo (2004) En su tesis titulada: Análisis de la estructura nacional e internacional de la Producción y Comercialización del Espárrago Obtuvo como resultado que existe un estado alarmante para los productores mexicanos, reflejándose en el poco conocimiento que tienen acerca del mercado de espárragos, así como la escasa competitividad que tienen ante los competidores comerciales.

En relación al anterior antecedente se puede afirmar que una de las ventajas competitivas que tiene la empresa Procesos Agroindustriales S.A y en general las empresas exportadoras peruanas con respecto a otros competidores internacionales, es el amplio conocimiento del productor peruano con respecto a dicho producto, cuyas diferencias se ven reflejadas en sus respectivos niveles de exportaciones.

V Conclusiones:

Conclusión:

En la presente investigación se logró determinar con un porcentaje de 75% que las causas de los niveles de exportación de espárragos de la empresa Procesos Agroindustriales en el año 2015, se debió al amplio conocimiento del productor peruano sobre dicho producto no tradicional, así como también la tendencia del consumidor internacional por preferir productos naturales sanos con un alto valor agregado.

Conclusión Especifica 1.

Con respecto a la dimensión Políticas Comerciales, el 76% considera que sus políticas comerciales están bien diseñadas y ejecutadas para su nivel esperado de exportaciones, mientras que solo un 6% considera que se debe mejorar aun sus políticas comerciales a través de una exhaustiva investigación de mercados

Conclusión Especifica 2.

Así mismo, en la dimensión Formas de ingreso, se obtuvo que el 20% de la población señala que las formas de ingreso de la empresa Procesos Agroindustriales S.A no la consideran como una fortaleza, debido principalmente al poco apoyo que el estado brinda a las empresas agroexportadoras pequeñas.

Conclusión Especifica 3.

Finalmente con respecto a la dimensión Recursos el 98% de los encuestados señalan que los recursos que utiliza la empresa son vitales para lograr su nivel de exportaciones de espárragos, gracias al nivel de inversión que la empresa deposita en adquirir los equipos más sofisticados para dicho objetivo.

VI. RECOMENDACIONES

Recomendación General: La empresa Procesos Agroindustriales S.A ubicado en el distrito de San Isidro, debe aprovechar el amplio conocimiento del producto no tradicional, invirtiendo más en centros de acopio para así poder tener un nivel más óptimo de nivel de exportaciones

Recomendación Especifica 1: Con respecto a las políticas comerciales, es necesario que la empresa investigue aún más los mercados potenciales, estrechando aún más las alianzas estratégicas con sus socios y proveedores para así de esa manera mejorar aún más la oferta exportable

Recomendación Especifica 2: Respecto a las formas de ingreso, trabajar con PRODUCE y PROMPEX en el desarrollo del sector, para así de esa manera tener más capacidad de poder ingresar a los mercados donde aún no se exporta,

Recomendación Especifica 3: En lo que respecta a su recursos tecnológicos, tener una liquidez considerable que le permita poder seguir invirtiendo en la adquisición de recursos sofisticados que le permitan seguir teniendo un considerable nivel de exportación del Espárrago.

VII Referencias Bibliográficas

- Agrobanco (2007) Área de desarrollo cultivo del espárrago. Recuperado de www.agrobanco.com.pe
- Alburqueque (2014) Factores que determina la demanda internacional del espárrago fresco del Peru periodo 1992-2013 (Tesis de grado) Universidad Privada Antenor Orrego
- Arias y Margarita Exportación de espárrago en conserva, procesado en la provincia de Pichincha y dirigido al mercado español bajo la certificación de Comercio Justo (Tesis de grado) Universidad de las Americas -Quito
- Benalcázar y Ordóñez (2012) Plan de exportación de espárrago y arveja china mediante un centro de acopio hacia Madrid España (Tesis de grado) Escuela politécnica del ejercito del Ecuador)

- Bernal (2010) Metodología de la investigación (3era Ed) Editorial Wordcolor. Bogotá-Colombia
- Bravo y Farto (2007) Creación de una empresa de producción de espárrago para su comercializadora en Estados Unidos, (Tesis de grado) Universidad San Francisco de Quito
- Carrasco (2006) Estrategias y técnicas del diseño de Investigación Editorial San Marcos -Lima
- Daniels y Radebaugh (2010) Negocios Internacionales (2da Ed) Editorial Person Education Florida.EE.UU
- Hernández, Fernández y Baptista (2010) Metodología de la Investigación. Editorial Mc Graw Hill. México DF
- Hill (2011) Negocios Internacionales Competencia en el mercado global (8va Ed). Editorial Mc Graw Hill. México DF
- Montenegro (2004) Mejora de una empresa exportadora de esparrago mediante la dirección de sus restricción (Tesis de grado) Universidad de Piura
- Osorio (2010) Introducción al comercio Internacional (3era Ed) Universidad Autónoma de México
- PromPeru (2009) Productos Agrícolas. Editorial PromPeru. Recuperado de www.promperu.gob.pe
- Reyes (2006) Factibilidad de empresa productora y procesadora-exportadora de esparrago verde (Tesis de grado) Pontificia Universidad Catolica del Perú
- Sierraalta (2013) Negociaciones Comerciales Internacionalese Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú
- Vara (2010) 7 pasos para una tesis exitosa Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres- Lim

VII ANEXOS MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema	Objetivo	Operacionalización de la Variable											
Problema General	Objetivo Principal	Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición	Instrumento					
¿Cuáles son las causas que originaron los niveles de exportación del Espárrago de la empresa Procesos Agroindustriales S.A. al mercado Internacional en el año 2015?	Describir las causas que originaron los niveles de exportación del espárrago de la empresa Procesos Agroindustriales S.A. al mercado Internacional en el año 2015	EXPORTACIÓN	El proceso de Exportación es la manera más usual que utilizan las compañías para dar inicio a sus actividades internacionales. Vale decir que las empresas que inician esta actividad lo hacen con serias intenciones de aumentar sus ventas, para lograr economías de escala en la producción y para diversificar sus ubicaciones de venta.	Se evaluará las políticas comerciales de la empresa, conjunta con los tipos de entrada al mercado internacional con el respaldo de sus recursos, para determinar el nivel de exportación de la empresa en el periodo 2015, y se realizará a través del instrumento de la encuesta.	Política Comercial	Políticas Administrativas	Ordinal	Cuestionario					
¿Cuál es la importancia de las políticas comerciales que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015?	Describir la importancia de las Políticas comerciales de la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015.					Requisitos fitosanitario	Ordinal	Cuestionario					
¿Cuál es la importancia de las formas de ingreso de la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones del espárrago al mercado Internacional en el año 2015?	Describir la importancia de formas de ingreso de la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015.					Medidas Arancelarias	Ordinal	Cuestionario					
¿Cuál es la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015?	Describir la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015.				EXPORTACIÓN	El proceso de Exportación es la manera más usual que utilizan las compañías para dar inicio a sus actividades internacionales. Vale decir que las empresas que inician esta actividad lo hacen con serias intenciones de aumentar sus ventas, para lograr economías de escala en la producción y para diversificar sus ubicaciones de venta.	Se evaluará las políticas comerciales de la empresa, conjunta con los tipos de entrada al mercado internacional con el respaldo de sus recursos, para determinar el nivel de exportación de la empresa en el periodo 2015, y se realizará a través del instrumento de la encuesta.	Formas de Ingreso	Tipos de entrada al mercado	Ordinal	Cuestionario		
¿Cuál es la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015?	Describir la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015.								Incentivos por parte del gobierno	Ordinal	Cuestionario		
¿Cuál es la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015?	Describir la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015.								Alianzas Estratégicas	Ordinal	Cuestionario		
¿Cuál es la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015?	Describir la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015.							Recursos	El proceso de Exportación es la manera más usual que utilizan las compañías para dar inicio a sus actividades internacionales. Vale decir que las empresas que inician esta actividad lo hacen con serias intenciones de aumentar sus ventas, para lograr economías de escala en la producción y para diversificar sus ubicaciones de venta.	Se evaluará las políticas comerciales de la empresa, conjunta con los tipos de entrada al mercado internacional con el respaldo de sus recursos, para determinar el nivel de exportación de la empresa en el periodo 2015, y se realizará a través del instrumento de la encuesta.	Sistema de Producción	Ordinal	Cuestionario
¿Cuál es la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015?	Describir la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015.										Adquisición de Tecnología	Ordinal	Cuestionario
¿Cuál es la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015?	Describir la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015.										Desarrollo de Personal	Ordinal	Cuestionario
¿Cuál es la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015?	Describir la importancia de los recursos que utilizó la empresa Procesos Agroindustriales S.A. en las exportaciones de espárragos al mercado Internacional en el año 2015.												

CUESTIONARIO

Buenos días/tardes, estoy realizando una encuesta para recopilar datos acerca de las causas del nivel de exportaciones del espárrago de la empresa Procesos Agroindustriales S.A al mercado internacional en el año 2015 , Le agradezco de antemano cada minuto de su tiempo por responder las siguientes preguntas:

Instrucciones:

Marcar con un aspa la alternativa que usted cree conveniente.

1= Totalmente de acuerdo 2= De acuerdo 3= Ni de acuerdo/Ni desacuerdo
 4= En desacuerdo 5= totalmente en desacuerdo

Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición				
		1	2	3	4	5
Políticas Comerciales	Políticas Administrativas					
	Considera muy importantes las políticas administrativas de la empresa					
	Piensa que las políticas administrativas de la empresa interviene directamente en el nivel de exportaciones del espárrago					
	Esta realmente satisfecho con las políticas administrativas de la empresa					
	Requisitos Fitosanitarios					
	Piensa que es necesario conocer muy bien los requisitos fitosanitarios para la exportación del espárrago					
	Cree que favorece en mucho los requisitos fitosanitarios en las exportaciones del espárrago					
	Considera muy importantes los requisitos fitosanitarios dentro de las políticas de la empresa					

Formas de Ingreso	Aranceles					
	Piensa que es necesario conocer Las tarifas de las barreras arancelarias en las exportaciones de esparrago					
	Las medidas arancelarias provocan una disminución en el nivel de exportaciones					
	Considera Ud. que las barreras arancelarias restringen de alguna manera las exportaciones					
	Tipos de entrada					
	Considera importante conocer los tipos de entrada de la empresa					
	Considera vital el tipo de entrada que utiliza la empresa en sus exportaciones					
	Considera una muy buena medida el exporta fácil					
	Incentivos por parte del gobierno					
	Considera que el gobierno se preocupa en apoyar las empresas agroexportadoras nacionales					
	Es suficiente el apoyo que recibe por parte del gobierno					
	Influye mucho el apoyo del gobierno en las exportaciones de espárrago					
	Alianzas Estratégicas					
	Es realmente necesario tener alianzas estratégicas					
	Consideran tener ventaja competitiva al poseer alianzas estratégicas					
	Qué tanto influye tener alianzas estratégicas en el nivel de exportaciones de espárragos					
	Sistema de Producción					
	Considera que influye mucho tener implantaciones en el exterior para lograr el nivel de exportaciones del esparrago					

Recursos	Su sistema de producción es vital para cumplir los requisitos de exportación					
	Considera que es vital invertir en su sistemas de producción					
	Adquisición de tecnología					
	Es muy relevante poseer la tecnología sofisticada para obtener el nivel de exportaciones del espárrago					
	La tecnología utilizada influye mucho en la calidad del espárrago					
	Considera que es vital tener una importante inversión en el mejoramiento de la tecnología					
	Desarrollo de Personal					
	Considera importante tener una cultura organizacional para la mejora constante del personal					
	Es realmente necesario capacitar al personal constantemente					
	Considera que su clima organizacional influye directamente para lograr los niveles de exportación del espárrago					

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE DISEÑO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

1.1. Apellido y Nombre del validador: América Vargas Randall
 1.2. Cargo o institución donde labora: D.T.C. - UCV
 1.3. Especialidad del validador: DR. EN GERENCIA
 1.4. Nombre del instrumento: _____
 1.5. Título de la investigación: _____
 1.6. Año del instrumento: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

CRITERIOS	DESCRIPCIONES	Deficiente = 00-20%	Buena = 21-40%	Buena = 41-60%	Muy Buena = 61-80%	Excelente = 81-100%
1. Claridad	Esta herramienta con lenguaje apropiado y específico.				70%	
2. Objetividad	Esta herramienta es analítica sin sesgos.				70%	
3. Actualidad	Adecuada al estado de la ciencia y tecnología.				70%	
4. Solidez	Cubre los aspectos en su totalidad.				70%	
5. Intencionalidad	Adecuada para todos aspectos de las estrategias.				70%	
6. Coherencia	Hay un aspecto bien definido.				70%	
7. Cobertura	Cubre los hechos, antecedentes y consecuencias.				70%	
8. Metodología	La estrategia responde al propósito de diagnóstico.				70%	
9. Pertinencia	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.				70%	
PROCESO DE VALIDACIÓN					70%	

PERTINENCIA DE LOS ÍTEMS O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO

Primer Variable:

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	/		
Ítem 2	/		
Ítem 3	/		
Ítem 4	/		
Ítem 5	/		
Ítem 6	/		
Ítem 7	/		
Ítem 8	/		
Ítem 9	/		
Ítem 10	/		
Ítem 11	/		
Ítem 12	/		
Ítem 13	/		
Ítem 14	/		
Ítem 15	/		
Ítem 16	/		
Ítem 17	/		
Ítem 18	/		
Ítem 19	/		
Ítem 20	/		
Ítem 21	/		
Ítem 22	/		
Ítem 23	/		
Ítem 24	/		
Ítem 25	/		
Ítem 26	/		
Ítem 27	/		

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 70% *% V. OPCIÓN DE APLICABILIDAD:

- El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.
- El instrumento debe ser modificado antes de ser aplicado.

Lugar y Fecha:


 Firma del respectivo investigador:
 DNI. Nº 4.3311504 Teléfono Nº 99 7175295

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellido y Nombre del validador: BARCO SOLARI, ESTEBAN AUGUSTO
 1.2. Cargo e institución desde labora: ITE - O.D.P.
 1.3. Especialidad del validador: TEC. ASESORES INSTRUMENTALES
 1.4. Nombre del instrumento: _____
 1.5. Título de la investigación: _____
 1.6. Autor del instrumento: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

CRITERIOS	DESCRIPCIONES	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%
1. Claridad	Esta formulado con lenguaje apropiado y específico.				70%	
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables.				70%	
3. Actualidad	Adecuado al estado de la ciencia y tecnología.				70%	
4. Solidez	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.				70%	
5. Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias.				70%	
6. Consistencia	Basado en aspectos teórico-científicos.				70%	
7. Coherencia	Entre los ítems, indicadores y dimensiones.				70%	
8. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.				70%	
9. Pertinencia	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.				70%	
PROMEDIO DE VALIDACIÓN						

PERTINENCIA DE LOS ÍTEMES O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO

Primer Variable

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEGANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1			
Ítem 2			
Ítem 3			
Ítem 4			
Ítem 5			
Ítem 6			
Ítem 7			
Ítem 8			
Ítem 9			
Ítem 10			
Ítem 11			
Ítem 12			
Ítem 13			
Ítem 14			
Ítem 15			
Ítem 16			
Ítem 17			
Ítem 18			
Ítem 19			
Ítem 20			
Ítem 21			
Ítem 22			
Ítem 23			
Ítem 24			
Ítem 25			
Ítem 26			
Ítem 27			

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN: _____ % V. OPCIÓN DE APLICABILIDAD:

- El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.
- El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lugar y fecha:


 Firma del experto evaluador
 DNI N° 02807633 Teléfono N° 91059266