



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS**

**INTERNACIONALES**

Oferta exportable de palta hass de la asociación Pro Palto para el mercado español, Chao – La Libertad 2018

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

**AUTORES**

Ferrara De Fina, Annunziata

Yupanqui Rodríguez, Renzo Rodrigo

**ASESOR:**


Olenka Ana Katherine Espinoza Rodríguez  
Luis Enrique Quiroz Veliz

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

Mercados emergentes

**TRUJILLO, PERU  
2018**

Página del jurado



---

Dra. Espinoza Rodriguez, Olenka Ana Catherine

Presidenta



---

Mg. Quiroz Veliz, Luis Enrique

Secretario



---

Mg. Manuel Sevilla Angelaths

Vocal

## Dedicatoria

Dedico todo mi esfuerzo en realizar esta tesis a mi madre por ser madre y padre para mí, por siempre apoyarme incondicionalmente y siempre dar todo de ella para mi bien estar y progreso y hacer posible que sea una persona profesional y con futuro.

A mi pequeña Valeria por ser mi principal motivación e inspiración a seguir siempre adelante.

### **Nunzia.**

Esta tesis la dedico con todo mi amor y cariño a mi abuelo Demetrio Rodríguez que desde el cielo se sienta satisfecho que seguí todos sus consejos.

A mi amada hija Aitana que fue una gran fuente de motivación e inspiración para poder superarme cada día más y que la vida nos depara un mejor futuro.

**Renzo.**

## Agradecimiento

Agradezco a mi familia por brindarme apoyo incondicional, enseñarme valores y dar lo mejor de ellos para guiarme en el transcurso de estos años y de mi carrera. Por brindarme un hogar amoroso y seguro, y ofrecerme la tranquilidad y recursos para hacer posible mi trayectoria.

A todos los profesores que en algún momento me han brindado consejos y enseñanzas valiosas para mejorarme como persona y profesional.

De manera especial, agradezco a mis asesores Olenka Espinoza y Luigi Zapata por guiarme en la creación de esta tesis de manera atenta y profesional este último año.

A mi compañero Renzo por realizar este trabajo conmigo y ser un gran amigo.

**Nunzia.**

Como principal carácter agradezco a Dios por haber iluminado el camino durante estos 5 años de mi carrera, por darme esa fuerza sobre todo en los momentos más difíciles y darme una vida con muchos conocimientos y experiencias.

Como segundo agradecimiento se los debo todo a mis padres Enma y Eduar por su apoyo incondicional en cada una de mis etapas, por cada valor y brindarme la oportunidad de una continua educación a lo largo de mi vida. Sobre todo, por ser los pilares que tome como ejemplo para poder ser una persona exitosa.

A Mayra y Aitana, por haber sido mi motor y motivo en esta parte de mi etapa profesional, fueron fuente de inspiración para seguir en la constante lucha de culminar mis estudios.

A mi compañera de tesis Nunzia por haberme motivado en seguir este camino profesional juntos y guiado sobre todo con su paciencia y entendimiento.

**Renzo.**

## Declaratoria de autenticidad

Los presentes, Annunziata Ferrara De Fina con DNI 61890765 y Renzo Rodrigo Yupanqui Rodríguez con DNI 70673465, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales, declaramos bajo juramento que toda la documentación que adjuntamos es veraz y autentica.

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

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

Trujillo, 17 de Diciembre 2018



**Annunziata Ferrara De Fina**



**Renzo Rodrigo Yupanqui Rodríguez**

## Presentación

Presentamos ante ustedes miembros del jurado, la tesis titulada "Oferta Exportable de palta hass de la asociación Pro-Palto para el mercado español, Chao- La Libertad 2018"

La presente tesis tuvo como fin analizar si la oferta exportable de palta hass es viable para el mercado español para la asociación Pro-Palto, establecida en el distrito de Chao, Cumpliendo así con el reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo con el fin de poder obtener el Bachiller y el Título Profesional de Negocios Internacionales.

Se espera poder cumplir con todos los requisitos de aprobación.

**Annunziata Ferrara De Fina**

**Renzo Rodrigo Yupanqui Rodríguez**

## Índice

Página del jurado.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Declaratoria de autenticidad.....	v
Presentacion.....	vi
Resumen.....	9
Abstract.....	10
Introducción.....	11
Realidad problemática.....	11
Trabajos previos.....	13
Teorías relacionadas al tema.....	16
Demanda.....	15
Riesgo país.....	16
Precio promedio.....	16
Barrera arancelaria.....	17
Barrera no arancelaria.....	19
Competidores.....	20
Logística.....	20
Población.....	21
Pbi per capita.....	21
Tendencia de consumo.....	22
Oferta exportable.....	22
Formulación del problema.....	24
Justificación del estudio.....	24

Hipótesis.....	25
Objetivos.....	25
Metodo.....	26
Diseño de investigación.....	27
Operacionalización de variables.....	28
Población y muestra.....	29
Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	29
Resultados.....	30
Discusion.....	40
Conclusion.....	43
Recomendaciones.....	45
Referencias.....	46
Anexos.....	48
Anexo N°01: Matriz de inteligencia comercial.....	48
Anexo N°02: Guía de análisis de la oferta exportable.....	49
Anexo N°03: Liquidaciones.....	54
Anexo N°04: Validaciones Matriz de inteligencia comercial.....	60
Anexo N°05: Validaciones Guía de análisis de la oferta exportable.....	63
Anexo N°06: Ficha técnica de guía de análisis documental.....	66
Anexo N°07: Ficha técnica de matriz de inteligencia comercial.....	67
Anexo N°08: Matriz de consistencia.....	68
Anexo N°09: Aspectos administrativos.....	69



## Resumen

La presente tesis tuvo como objetivo general analizar la oferta exportable de palta hass de la Asociación Pro-Palto para el mercado español, Chao- La libertad 2018. El diseño de investigación que se aplicó es el tipo no experimental, transversal, descriptivo que nos permitió analizar si la asociación cuenta o no con una oferta exportable suficientemente rentable para ingresar al mercado español. La población y muestra de este estudio estuvieron formadas por los documentos y por los registros estadísticos de los indicadores de exportación de palta hass de la asociación Pro-palto en el periodo 2015-2017. Para la recopilación de información se utilizó una guía de análisis documental para la oferta exportable, y una matriz de inteligencia comercial para la elección de España como mercado de destino. Se llegó a la conclusión de que la Asociación Pro-Palto posee una oferta exportable de palta hass lo suficientemente viable para el mercado español, debido a las fortalezas que tiene en su capacidad productiva, económica y financiera que la hace competitiva. Además, España ofrece grandes oportunidades debido al crecimiento constante de la demanda de palta hass y de las tendencias de consumo hasta este fruto y la preferencia de optar por productos orgánicos y saludables. Por otro lado, Pro-Palto demuestra tener debilidades considerables que atrasarían la pronta exportación directa, debido al desconocimiento e inutilizzo de instrumentos de inteligencia de mercado y a la ausencia de maquinarias y tecnología en general.

Nuestra hipótesis que viene a ser “La oferta exportable de palta hass de la Asociación Pro Palto es viable para el mercado español” se confirma de manera positiva en la comprobación de hipótesis (tabla 3.6).

Palabras clave: Oferta exportable, mercado español, palta hass, capacidad.

## Abstract

The general objective of this thesis was to analyze the exportable supply of avocado from the Pro Palto Association for the Spanish market, Chao La Libertad, the experimental, transversal, descriptive and non-analytical examination whether the association has an exportable offer or not will be profitable for enter the Spanish market. The population and the sample of this study have been formed by the documents by the statistical records of the indicators of avocado export of the association. Pro Palto in the period 2015-2017. For the collection of information, a document analysis guide was used for the exportable offer, and a commercial intelligence matrix for the selection of Spain as the destination market. It was concluded that the Pro-Palto Association has an exportable supply of avocado hass viable enough for the Spanish market, due to the strengths it has in its productive, economic and financial capacity that makes it competitive. In addition, Spain offers great opportunities due to the constant growth of demand for avocado hass and consumer trends to this fruit and the preference to opt for organic and healthy products. On the other hand, Pro-Palto demonstrates to have considerable weaknesses that would delay the direct direct export, due to the ignorance and unuse of market intelligence instruments and the absence of machinery and technology in general.

Our hypotheses that comes as "The exportable supply of avocados has the association Pro Palto is viable for the Spanish market". It is confirmed in a positive way in the verification of hypotheses (table 3.6).

Keywords: Exportable offer, spanish market, avocado hass, capacity.

## **I.Introducción**

### **1.1 Realidad problemática**

Ministerio de Agricultura (2016) en el mercado mundial hay escasez de palta. Las paltas peruanas tienen presencia en el mercado hace muchos años, pero no en cantidades elevadas debido al clima cambiante. Sin embargo, tiene potencial de exportación debido a que la lluvia no afecta a todas las localidades de cosecha de palta. Los exportadores están esperanzados en la previsión del aumento de precio en los países europeos, pero a la vez temen una posible alteración negativa del consumo. México está reservando parte de su producción con la intención de prolongar la temporada debido a que, en los meses de carencia de palta, los precios incrementan considerablemente. El volumen de producción de México es reducido y parte de la producción se destina al mercado interno, provocando así escasez de palta en Estados Unidos. Un comercializador prevé una oferta de parte de México de 200.000 toneladas, cifra insuficiente para cubrir la demanda estadounidense. China es un gran importador de paltas de Chile, México y de Perú. Francia y Países Bajos es el principal importador en Europa, con precios extremadamente altos entre 18 y 18.50 euro (72 soles aprox.). En España, al terminar la temporada de cosecha, el precio de la palta aumenta alcanzando los 3 y 3.20 euros el kg (12 soles aprox.), precio muy poco común para esa época del año. El mercado español será un destino rentable para la exportación de la palta peruana debido a numerosos factores, como por ejemplo las costumbres alimenticias, poder adquisitivo de la población, facilidades de exportación etc... Además, la palta peruana cumple con los estándares de calidad que impone España al aceptar un producto extranjero.

Ministerio de Agricultura (2017) las Direcciones Regionales de Agricultura, los departamentos que son los principales productores de la palta peruana que vienen a ser La Libertad, Lima, Ica y Ancash, desde inicio de año (2017) se tenía una previsión positiva de un incremento de producción del 30% respecto a los años anteriores. Sin embargo, el país sufrió un desastre natural conocido como Niño Costero, implica lluvias fuertes y ríos de agua y barro por las pistas de la ciudad denominada Huaico, y por ende las cosechas se perdieron o se

atrasaron de manera considerable. Ahora, pasado un año, la producción de palta aún se ve afectada debido a la elevación de la temperatura, situación que afecta la floración de las plantaciones de palto, así mismo las intensas lluvias que afectan no solo las plantaciones, sino también la infraestructura como los canales de riego y las carreteras. De todos modos, hay zonas que no han sido impactadas por dicho desastre natural, por lo que se tiene la esperanza que los distritos de Arequipa, Puno, Cusco, Junín y Ayacucho puedan compensar con la producción.

Pro Palto es una asociación de Productores de Palto Orgánico para exportación, en el Valle de Chao, fundada en el 2008, y con inicio de sus exportaciones en el 2011. Es una asociación formada por 26 socios y dirigida por un presidente, cada uno con su campo de cultivos, para el cultivo de 3 tipos de paltas diferentes: palta fuerte convencional, palta hass convencional y palta hass orgánica. Actualmente la asociación produce productos estandarizados y con calidad de exportación, sin embargo, no cuenta con la información, tecnología y logística adecuada ni las licencias necesarias para poder realizar una exportación. Es por esto que actualmente exporta sus productos de manera indirecta a través de la empresa camet trading, una empresa que enfoca sus actividades en la producción, procesamiento y comercialización de frutas frescas y procesadas de la más alta calidad a nivel mundial. Se anhela aprovechar la excelente calidad de las paltas de Pro Palto para empezar los procesos de exportación a España, sin embargo, el principal punto débil de la asociación es el volumen de producción. De consecuencia, para la solución a la problemática de Pro Palto nos planteamos las siguientes preguntas de investigación: ¿Cuánto es la oferta exportable de palta hass? ¿Pro palto cuenta con la suficiente capacidad económica, financiera, productiva y de gestión? ¿Cuáles son las características del mercado español para la exportación de palta hass?

## 1.2 Trabajos previos

Pérez (2011) en su tesis. Exportación de palta para el consumidor español, y su conocimiento en el desarrollo económico del Urcuqui de la UTN (universidad Técnica del Norte de Ecuador, para que se logre obtener la profesión de Ingeniería en economía y finanzas , tiene como objeto encontrar los problemas que tiene la palta hass al ser exportada desde Cantón Urcuquí al Mercado de España, se ejecutó el método descriptivo cuya unidad de análisis que se implementó a los productores del palta hass del cantón Urcuqui, se llegó a obtener una muestra de los 132 personas encuestadas de los 200 que existen en su población, donde se aplicaron a productores de diversas localidades, con la finalidad de obtener mejores resultados se aplicó la técnica de la encuesta, que fue aplicada directamente. Se concluyó como resultado de la investigación que la exportación de palta hass de los habitantes de Urcuqui tiene un amplio impacto en el nivel socio económico y este tiene un impacto de ambiente positivo debido a que trae consigo que los agricultores realicen nuevos cultivos y muy poco uso de químicos para mejorar la calidad a exportaras y mejorar el proceso de exportación de palta hass.

Salas (2012) en su tesis. La Investigación del mercado para exportación de aguacate al mercado Italiano de la Universidad de San Martin, para lograr tener la profesión de Negocios Internacionales, tuvo como objetivo general poder determinar las limitaciones en los periodos de 2004 -2011 que fueron afectas para la exportación de palta hacia el consumidor italiano, que se logró a emplear un método cualitativo donde se implementaron entrevistas a las empresa del Perú , que exportaban el fruto de palta y una comercializadora italiana; diseño cualitativo, se ejecutó un cuestionario público online, se pudo obtener los requisitos técnicos a través de la distribución internacional y barreras que tienen acceso al mercado de Italia, se logró determinar el comportamiento del consumidos italiano de palta hass, cuya conclusión determino que si existe una tendencia hacia el aumento a la demando, pero no existen las condiciones para que la palta hass tenga un precio accesible para el consumidor de palta hass.

Cárdenas y Figueroa (2015) en su tesis. Mercado canadiense; como oportunidad para el negocio de palta hass del Perú; año 2016-2020) de la Universidad Privada del Norte (UPN), para obtener el título en Administración y Negocios Internacionales, cuyo objetivo general fue poder analizar el mercado de Canadá como oportunidad de negocio para las exportaciones de palta hass en los periodos 2016-2020, es una investigación no experimental-longitudinal, como se implementó la recolección de datos, información de las estadísticas en páginas web, fichas bibliográficas, entrevistas, se encontró que en nuestro país existen claras ventajas competitivas a diferencia del resto del mundo, ya que posee variedad en lo que son los climas y tiene buena posición geográfica, donde se concluyó que Canadá, es un país con buenas oportunidades para los agricultores del Perú ya que su demanda está en pleno crecimiento exigiendo cada vez un producto de calidad.

Núñez (2016) en su tesis. El impacto de las estrategias en el mercado para exportación de palta orgánica en la región de Junín para los Estados Unidos, cuyo resultado es una investigación del post grado de la Universidad Agraria de la Molina, cuyo objetivo general fue analizar ciertas estrategias para la exportación de palta hass del distrito de Parihuanca, región Junín, que permitirá la viabilidad de la oferta, cuyo objetivo es lograr la rentabilidad y poder posicionarse en el mercado internacional, es una investigación descriptiva correlacional, con diseño no experimental, que analizó las estrategias del mercado para exportación de palta hacia el mercado internacional, a medida de su rendimiento de producción, costos bajos en la producción, calidad de su producto y ciertos atributos, se pudo llegar a la conclusión que la palta producida en Parihuanca de la región de Junín, tiene la ventaja comparativa por su ubicación y que todas las exportaciones en las fechas de noviembre- abril.

Gonzales y Vargas(2016) en su tesis. Plan de negocios para realizar la portación de palta con destino a Canadá de los productores de Augusta López de Pitipo- Ferreñafe 2016 de la Universidad de Sipán para lograr obtener el título de Negocios Internacionales, cuyo objetivo es plantear un plan de negocio que logre facilitar la exportación de palta hass de la asociación de los productores de Augusta López del distrito de Pitipo para el mercado

Canadiense, donde la investigación es de método deductivo para poder resolver el problema, método sintético que se logró aplicar a variables dadas en la investigación se lograron a manejar técnicas e instrumentos como la recolección de datos, donde consistió en realizar encuestas, entrevistas y guía de análisis documental, donde se llegó a la conclusión que el plan de negocios al mercado Canadiense tiende a ser viable y beneficiara a agricultores y a la mano de obra, cuyo resultado es mejorar la calidad de vida de los habitantes del distrito de Pitipo con la exportación directa de sus productores.

### **1.3 Teorías relacionadas al tema**

#### **1.3.1 Demanda**

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2010) en los países en vías de desarrollo como España vendrán a representar alrededor del 14% de las importaciones a nivel mundial de palta, lo que esto trae a la conclusión un crecimiento de los países en Latinoamérica y el caribe, que son los principales exportadores de palta. Según las cifras países europeos y Estados Unidos serán los primeros importadores de palta en el 2010, Con alrededor del 29 y 19%. Para la palta hass en ciertas temporadas tiene tendencia a elevar sus precios, es por ello que es un poco riesgoso invertir en el producto, felizmente cuando ingresa palta o mejor conocida como aguacate en España tiene a ver más oferta y el mercado logra estabilizarse. Con lo que concierne a la demanda y los aspectos climatológicos, se busca siempre los lugares como accesibilidad y que no dificulte la importación.

#### **1.3.2 Riesgo país**

Martín y Téllez (2014) en Latinoamérica se genera gran parte de la comercialización con España, estoy causa preocupación a los reguladores, por ende, el Banco de España, establecen normas para controlar y medir el riesgo país. En lo que concierne al déficit se situó en un 3,07% del PIB en el 2017 equivale alrededor de 35.758 millones de euros. Aproximadamente para el 2018 se calcula que el déficit llegara alcanzar el 2,2% del PIB, lo supone que España deje el procedimiento de la Unión Europea. La deuda pública en términos nominales sigue en crecimiento, pero sin embargo se mantiene estable, esto es gracias al crecimiento consolidado fiscal de cada año.

#### **1.3.3 Precio promedio**

Sulser y Pedroza (2004) el precio es la cantidad cuantitativa que se le da a la mercancía, el cual tiene un valor establecido por el mercado, generalmente existen factores del marketing mix que generan impacto en las mercancías. El precio se determinada a través del



tipo de objetivo que la empresa se proponga, puede determinarse por mayor número de ventas o mayor número de utilidades recibidas.

Agrodata Perú (2017) las exportaciones en el mes de abril alcanzan alrededor de los 72.5 millones de dólares estadounidenses a un precio promedio de 2.02 kilo. Uno de los principales países de destino es Holanda con 41.3 millones de dólares estadounidenses (57% total), en segundo lugar y no menos importante le sigue España con 17.2 millones de dólares estadounidenses (24% total). Las exportaciones para el año 2017 llegan alrededor de 122 toneladas de palta alcanzando así en términos monetarios alrededor de los 5.2 millones de dólares.

#### **1.3.4 Barrera arancelaria**

PromPerú (2017) España tiene que regirse a las normas de la Unión Europea, por lo cual el comercio con la Unión Europea está libre de impuestos. Cuando los exportadores entrar a España tienen que realizar una Declaración Intrastat. Si el país no es perteneciente a la Unión Europea los aranceles se calculan con el Ad Valores más el incoterms CIF. En la actualidad el Perú y Unión Europea tienen un tratado desde el año 2013. Resultado d

21e este tratado España tiene preferencia de un 99.3% de nuestros productos agrícolas y el 100% industriales. La nomenclatura arancelaria de la palta hass tiene como nombre en su código arancelario: Aguacate, cuya nomenclatura es 0804.40.00.00.

##### **1.3.4.1 Clasificación Arancelaria**

Gambrill (2002) clasifica lo siguiente

- General: El organismo mundial de Comercio (OMC) al cual la mayoría de países están asociados es alrededor de un 35%.
- Preferencial: Este arancel son los beneficios que se le otorgan a los países en los cuales se ha involucrado un tratado de Libre Comercio. Es un arancel privilegiado, donde muchas veces hasta puede llegar a cero.

- Diferencial: Este es un arancel elevado debido a ciertos riesgos que representa la entrada de sus productos, muchas veces se debe a un dumping o a la falta de calidad de su mercancía. (guion)

#### 1.3.4.2 Trámites aduanales

Chaves (2010) nos brinda a detalle los documentos para presentar:

- Factura o factura proforma: Es el documento que el vendedor detalla el precio de la mercancía y el incoterm que al que se llegó el acuerdo (FOB, CIF, C&F) también el detalle de la mercancía. La factura es la documentación que viene consigo de la mercancía, es por esta razón que debe solicitarse al vendedor copias de este, para después no tener inconvenientes.
- Conocimiento de embarque: Este documento certifica al transportista donde establece que todos los insumos fueron transportados por su empresa y que se encuentra bajo su supervisión. Tiene diferentes nombres, dependiendo del tipo de embarque: Transporte marítimo conocido en inglés como Bill of Landing, el transporte Aéreo también conocido como Air Waybill y el terrestre únicamente se le conoce como guía de transporte.
- Lista de empaque: Este es una constancia del contenido de la caja. Facilita mucho el trabajo de los supervisores aduaneros.
- Certificado de origen: Este documento hace constancia el lugar de procedencia de los materiales
- Póliza de seguro: Este es el documento por el asegura la mercancía, dependiendo cual sea el acuerdo que se ha establecido. El importador puede hacer reclamos en algún desperfecto de la mercancía o inconformidad que este tenga.
- Garantías bancarias: Muchas veces el comprador requiere de ciertos créditos para poder garantizar su compra, esta ayuda muchas veces es influenciada por las entidades Bancarias.

### 1.3.4.3 Selección de Incoterms

Ballasteros (1998) explica que esta parte es de vital importancia y hay que tener cuidado con la elección que realicemos, depende de esta decisión para que podamos optimizar los resultados. A continuación, algunos Incoterms que se recomiendan a la hora de realizar el acuerdo, según:

- El tipo de transporte: todos los medios: EXW, FCA, CPT, CIP Y DAF. Marítimos: FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ, DDU, DDP. Aéreo: FCA. Carretera o ferrocarril: FCA, DAF.
- El tipo de mercado: cuando hablamos de mercados competitivos: Grupo D. cuando hablamos de mercados en vías de desarrollo: EXW, FOB, CFR y CIF.
- La clase de mercancía: Cuando hablamos de mercancías agroalimentarias: FOB, CFR, CIF. Cuando hablamos de semielaborados o elaborados: FCA, CPT, CIP Y Grupo D
- Experiencia para la exportación: Cuando hablamos de mucha experiencia hablamos de CIF y Grupo D. cuando hablamos con poca experiencia a la hora de exportar sería EXW y Grupo F.

### 1.3.5 Barreras no arancelarias

Sulser (2016) define como las barreras no arancelarias cuando los países firmantes ya sea en un tratado de libre comercio, Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera o Unión Económica, tienen ciertas restricciones, normas o regulaciones que están fuera de las normas habituales de una barrera arancelaria, generalmente son licencias obligatorias a las mercancías, estas dependen mucho del país de destino, pues estas cambian y son de carácter obligatorio en la mayoría de los casos. Generalmente tienen el potencial para afectar sobre todo el comercio internacional.

Siicex (2017) Requisitos fitosanitarios y sanitarios: La presente norma en lo que hace referencia a la seguridad alimentaria nos ayuda a salvaguardar la salud humana, animal y del medio que nos rodea, a su vez cuida los intereses de todos los consumidores.

Requisitos del medio ambiente: Para salvaguardar el medio ambiente, todos los productos o mercaderías que son importadas deben cumplir con ciertas normativas: productos químicos,

como también sustancias que deterioran la capa de ozono, gases del efecto invernadero y sobre todo los animales en peligro de extinción.

Requisitos técnicos: Estos tratan de proteger a todos los consumidores ya que los productos importados en la UE deben seguir ciertas normas. Estas normas hacen referencia el envasado y etiquetado de la mercancía este de manera correcta.

Normas para comercializar: Todos los importadores en la Unión Europea ( de alimentos), deben cumplir requisitos de calidad.

Restricciones a la importación: Estas varían dependiendo la función y el país de donde se origina, ya sea del sector textil, agrícola y siderúrgico.

### **1.3.6 Competidores**

Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y Agricultura (2014) el Perú está entre los 20 países exportadores con mayor rendimiento de paltas con aproximadamente 10.8 toneladas métricas por hectárea, por encima de países como México (10.1) y Chile (4.3).

En este ranking los países con mayor exportación de paltas a países europeos como España están Samoa y Marruecos con alrededor del 25.5

En enero y junio la exportación de palta llego a los 253 millones de dólares, mayor en 74% con relación al periodo anterior. El precio este año aumentó en un 10% y se mantendrá en ese margen hasta finales de año. Lo que concierne a la oferta de palta hass esta se concentra en países como Europa y Estados Unidos, es por ende que es necesario comenzar a diversificar los países de destino, con la finalidad de que estos no se saturen.

### **1.3.7 Logística**

Pro-Palto (2018) menciona a continuación los diversos procesos de la palta hass antes de salir al mercado extranjero:

Recepción de la fruta: La cosecha de la palta tiene que realizarse en poco tiempo y el proceso de empaque tiene que ejecutarse alrededor de las 12 horas. Si esto no se puede dar tiene que conservar la fruta alrededor de los 10°C y 15° C. en una cámara especial y luego se deben lavar las frutas con Thiabendazol, alrededor de 1 gramo por 1 litro de agua, con la finalidad de que estas no desarrollen enfermedades, posterior a eso esperar el secado y una cepillada , posteriormente se realiza la primera preselección donde se debe realizar en una mesa para seleccionar la fruta que realmente cumpla con los estándares internacionales o del país de destino , además del cepillado que se realiza con la finalidad de mejorar la visibilidad de la fruta y darle brillo.

Segunda Preselección es la parte donde se inspecciona con mayor detenimiento la fruta y en algunas ocasiones cortar el pedúnculo , posteriormente se realiza el calibrado y empacado de la fruta , que es puesta encima de polines para que pase por una balanza que pesa e ingresa a una cajonera asignada por la máquina. Luego se pasa al empaquetado donde pasan por un proceso de paletizado y es ajustada con chichos, siempre la fruta es determinada por el calibre.

Conservación: AL ser armado en pallets, se procede a un túnel de aire con la temperatura alrededor de los 8°C con una humedad entre los 90 y 95°C. Luego los pallets son dirigidos a el almacenamiento donde son conservados: Los parámetros del contenedor para la exportación de palta debe seguir los siguientes requisitos: Temperatura 6°C, oxígeno 5°C y dióxido de carbono 6%.

### **1.3.8 Población**

Organización de las Naciones Unidas (2017) España finalizo el año 2017 registrando una población de 46.549.045 personas, de los cuales el 50.94% es población femenina, mientras que el restante 40.06% es masculina. Comparando con el registro del 2016, la población española incremento de casi 100.000 personas, de los cuales 66.000 son mujeres y 35.000 hombres. España se considera uno de los países con número de habitantes más significativos, ya que en el ranking de los 195 países ocupa el lugar 29. Según los últimos estudios de la ONU, el 12.6% de la población de España son extranjeros, es decir, inmigrantes. De hecho, España es el país número 43 en el ranking, basado en el porcentaje de inmigración.

La densidad de población es media, con 92 habitantes por Km<sup>2</sup>. Desde 2008 hasta 2017 la tasa de natalidad se ha reducido de manera muy drástica, disminuyendo un 21%. En 2017, se ha registrado mayor tasa de mortalidad que de natalidad, con una diferencia de 259 personas. Según el último estudio de tasa de pobreza severa, en 2015, un 5.8% de la población se encuentra en situación de pobreza extrema, viniendo a ser en cifras 2.600.000 de personas.

### **1.3.9 PBI per cápita**

Rodríguez (2018) El producto Interno Bruto en el país de destino de la palta convencional hass (España) en el primer trimestre del 2018 ha incrementado en un 0.7%. La variación interanual del PIB es 2.9%, 2 décimas menos que el trimestre del año 2017 (3,1%). La cifra del PIB en el año 2017 para los cuatro trimestres fue alrededor de los 296 mil millones de euros, con el cual España ocupa ranking 12 a nivel mundial. El PIB Per cápita trimestral en euros es 6.363, 258 euros más que el trimestre anterior, a nivel mundial ocupa el ranking 22.

### **1.3.10 Tendencia de consumo**

Fresh Plaza (2017) el informe del consumo de alimentación en España 2017, se puede confirmar un incremento del 0.1% en los gastos de los hogares en la alimentación, alcanzando los 67.000.000 de euros. Entre las diferentes categorías de alimentación destaca principalmente los productos frescos, entre ellos la palta hass, viniendo a ser el 41% del volumen total consumido y el 44% del gasto total en alimentación. Entre los productos frescos más comprados, y en incremento, se registra la palta hass (+4.2%), la patata (+1.2%), los cereales (+0.6%) y los frutos secos (+0.3%). El consumidor español tiene preferencia por adquirir estos alimentos en el supermercado respecto a los pequeños mercados locales. El incremento del consumo de la palta hass es sustancial, debido no solo a su versatilidad en la cocina y su sabor, sino también por sus numerosos aportes nutricionales y propiedades para la salud, debido a la concienciación de la población por la comida saludable. El incremento de consumo de palta hass es registrado sobre todo en Madrid, Barcelona y País Vasco ya que son las principales ciudades donde se apuesta más por lo orgánico.

### **1.3.11 Oferta exportable**

PromPeru (2013) la finalidad de la oferta exportable es maximizar la parte financiera, económica, productiva y de gestión en una empresa generando así un mejor control, teniendo en cuenta los criterios señalados.

#### **1.3.11.1 Capacidades de la oferta exportable**

PromPeru (2013) Capacidad económica: Esta capacidad hace relevancia a los equipos de la empresa que son los más importantes para ellos, como son los que utilizan para la fabricación de sus productos.

PromPeru (2013) Capacidad financiera: La entidad tiene la capacidad de poder gestionar sus recursos para poder producir y cumplir con los pedidos. Si la empresa no puede gestionar sus recursos, es ahí donde pueden interceder las entidades bancarias con la finalidad de poder despachar sus pedidos.

PromPeru (2013) Capacidad física: Viene a ser la parte productiva de una empresa para que sea exportada. Es así que esta debe cumplir con las exigencias y parámetros del cliente, Cumpliendo así los estándares internacionales.

PromPeru (2013) Capacidad de gestión: Esta capacidad va de la mano con el gerente que debe tener un conjunto de capacidades y destrezas para poder tomar las decisiones adecuadas para poder expandirse a un plazo determinado al mercado internacional.

### 1.3 Formulación del problema

¿Cuál es la oferta exportable de palta hass de la asociación Pro Palto para el mercado español, Chao – La Libertad 2018?

### 1.4 Justificación del estudio

El presente trabajo se desarrolló de manera concreta enfocado en el mercado español y las oportunidades que tiene para la exportación de la palta hass, es importante analizar la información con intermediarios que nos faciliten otras teorías y técnicas como un refuerzo para el proyecto investigado.

#### 1.4.1 Conveniencia

Esta investigación se realiza porque serán beneficiados los futuros investigadores que requieran de esta información, con el fin de conocer cuáles son las oportunidades, exigencias que tiene el mercado español y sobre todo las condiciones para que puedan operar en el mercado internacional específicamente en la agroexportación generando aceptación en el mercado.

#### 1.4.2 Relevancia Social

El crecimiento de la producción de palta hass, conlleva a que los productores asociados y no asociados puedan beneficiarse con este estudio, ya que tiene información detallada de cuáles son los beneficios y las barreras que tiene que pasar para que no tengan ninguna dificultad de ingresar el producto al mercado español, contribuyendo al agricultor a tener una mejor calidad de vida al exportar su producto cumpliendo las exigencias del país.

#### 1.4.3 Implicaciones Prácticas

El proceso de este estudio es generar información clara y preciosa de acuerdo a grandes y pequeños inconvenientes que tienen los agricultores en poder exportar su propio producto, que ellos mismo sean quienes venden el producto y no hacerlo bajo un intermediario, y así los agricultores exporten de manera directa su producto.



## 1.5 Hipótesis

Hi: La oferta exportable de palta hass de la asociación Pro-Palto es viable para el mercado español.

## 1.6 Objetivos

### 1.6.1. Objetivo General

Determinar la oferta exportable de palta hass de la asociación Pro-Palto para el mercado español, Chao – La Libertad 2018

### 1.6.2. Objetivos Específicos

O<sub>1</sub>: Identificar la capacidad productiva de palta hass de la asociación Pro-Palto, Chao – La Libertad 2018

O<sub>2</sub>: Analizar la capacidad económica de la asociación Pro-Palto, Chao – La Libertad 2018

O<sub>3</sub>: Analizar la capacidad financiera de la asociación Pro-Palto, Chao – La Libertad 2018

O<sub>4</sub>: Analizar la capacidad de gestión de la asociación Pro-Palto, Chao – La Libertad 2018

O<sub>5</sub>: Analizar las características del mercado español para la exportación de palta hass de asociación Pro-Palto, Chao – La Libertad 2018

## II.Método

### 2.1 Diseño de investigación

#### Nivel de la investigación

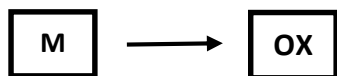
Descriptivo: Este estudio describe las propiedades, características, los perfiles de sujetos, métodos, objetivos, evalúa las variables y sus dimensiones que se investiga.

#### Diseño

No Experimental: En este estudio realizado no se manipulo las variables y se observan en su naturaleza para después ser analizados.

Transversal: Este diseño sirve como recolector de datos, tiene como fin poder describir las variables.

#### 2.1.1 Esquema de variable



M: Asociación Pro-Palto

OX: Oferta exportable

## 2.2 Operacionalización de variables

<b>VARIABLE</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
<b>OFERTA EXPORTABLE</b>	PromPeru (2016) Este análisis consiste en realizar un plan de evaluación sobre los volúmenes de producto que serán destinados al mercado internacional o mercado de destino. La oferta y la demanda vienen de la mano ya que desempeñan un equipo económico. Cuando se quiera profundizar en el tema de la oferta, se deben tomar aspectos importantes que son: la producción, los competidores, la capacidad tanto económica como financiera y de gestión.	Las capacidades de producción, económica, financiera y de gestión se medirán a través de una guía de oferta exportable	Capacidad de producción	Razón
			Capacidad económica	Razón
			Capacidad financiera	Razón
			Capacidad de gestión	Nominal
		El análisis de mercado se realizara según una matriz de inteligencia de mercado.	Análisis de mercado	Razón

**Nota: PromPeru (2016)**

### 2.3 Población y muestra

Población y muestra 1: Registros estadísticos de los indicadores de exportación de palta hass de la asociación Pro-Palto en el periodo 2016 - 2017

Población y muestra 2: Registros estadístico de los indicadores de importación de palta hass del país de España en el periodo 2016 - 2017

### 2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas que se usaran para la recolección de datos fueron la matriz de inteligencia de mercado, para analizar las características del mercado español y una guía de análisis documental para determinar las capacidades de la oferta exportable.

#### 2.4.1 Validez y confiabilidad

La valides de los instrumentos de investigación se realizó en base a 2 especialistas y un metodólogo a través de 3 constancias de validación de los docentes por cada instrumento.

### 2.5 Aspectos Éticos

La presente información que se desarrolle tiene la colaboración de los socios que son parte fundamental de la asociación. Los socios estarán informados de forma veraz, de todo el estudio desarrollado. Esta investigación se tiene en cuenta el respeto a la propiedad intelectual como también la protección a la identidad de los participantes en este estudio, sobre todo la honestidad de que se desarrolló del tema y los resultados obtenidos.

### III. Resultados

**Objetivo 1:** Identificar la capacidad productiva de palta hass de la asociación Pro-Palto, Chao  
– La Libertad 2018

Tabla 3.1

Capacidad productiva de la oferta exportable

Variable	Resultados
Capacidad física	
Capacidad de producción mensual Palta hass	700 TN
-Desarrollo del producto	.Adapta a partir de productos existentes.
-Control de calidad	.Inspección visual con guía de defectos. .Exámenes químicos. .Control en el proceso de producción.
-Sistema de producción	.Se utiliza normas y estándares internacionales para asegurar la calidad del producto. .Se dispone de controles eficaces en los procesos de producción a fin de asegurar las características y desempeño de los productos requeridos por los clientes. .Se dispone de personal que evalúa frecuentemente el proceso de producción en base de indicadores y medidas de desempeño.
-Relación con los proveedores de la empresa	.Desarrollo proveedores de productos o servicios, que necesita para crear o asegurar ventajas competitivas para sus productos.

*Nota: Los datos fueron obtenidos de la Asociación Pro-palto.*

La capacidad productiva de la Asociación Pro-palto por temporada de cosecha es de 700 TN, viniendo hacer esta de marzo- mayo. Su producción se exporta a países europeos como España. El producto cuenta con altos estándares de calidad y controles eficaces en su sistema de proyección.

**Objetivo 2:** Analizar la capacidad económica de la asociación Pro-Palto, Chao – La Libertad 2018

Tabla 3.2

Capacidad Económica de la oferta exportable

-Variable	Resultados
-Capacidad económica	
.Terrenos	26
.Hectáreas	46
.Metro cuadrados	78,0000
.Capacidad de producción por hectárea	18TN
.Mano de obra	130
.Maquinaria	s./0.00
.Inmuebles	s./20, 000

*Nota: Datos obtenidos de la Asociación Pro-palto*

En la tabla 3.2 se aprecian las propiedades muebles e inmuebles y recursos humanos que la asociación posee. Se indica que Pro-Palto no cuenta con maquinaria en su lista de bienes, mientras que si cuenta con un considerable número de metros cuadrados operativos para el cultivo y cosecha de la palta hass. También cuenta con una oficina de 30 m2. A diario cuenta con 130 cosechadores trabajando de lunes a sábado entre los varios terrenos.

**Objetivo 3:** Analizar la capacidad financiera de la asociación Pro-Palto, Chao – La Libertad 2018

Tabla 3.3

Capacidad Financiera de la oferta exportable

Variable	Resultados
Capacidad financiera	
-Situación financiera al último ejercicio económico	
. Endeudamiento	15%
. Rotación del capital de trabajo	20%
. Presupuesto general	Anual
Flujo de caja	Anual
Estado de resultado	Anual
Fortalezas en relación de la capacidad financiera	Nivel de riesgo bajo.

*Nota: Datos obtenidos de la Asociación Pro-palto.*

En la tabla 3.3 podemos ver resumido la capacidad de financiera de la asociación, es decir, su capacidad de obtener recursos mediante entidades financieras. Toda la actividad contables se trabaja anualmente a pesar de tener actividad de cosecha y ventas 3 meses al año.

**Objetivo 4:** Analizar la capacidad de gestión de la asociación Pro-Palto, Chao – La Libertad  
2018

Tabla 3.4

Capacidad de gestión de la oferta exportable

Variable	Resultados	
<b>Capacidad de gestión</b>		
<b>-Capacidades y habilidades de la función gerencial:</b>	Buena	Mala
.Capacidad para tomar decisiones	X	
.Imaginación, honestidad, iniciativa e inteligencia	x	
.Habilidad para supervisar, controlar y liderar	x	
.Habilidad para visualizar la actividad hacia el futuro		X
.Habilidad para despertar entusiasmo		X
.Habilidad para desarrollar nuevas ideas		X
.Disposición para asumir responsabilidades y correr riesgos inherentes		X
.Capacidad de trabajo	X	
.Habilidad para detectar oportunidades y generar nuevos ingresos		X
.Capacidad de comprender a los demás y manejar conflicto	X	
.Capacidad de adaptarse al cambio	X	
.Deseo de superación	X	
.Capacidad técnica de marketing para promocionar los productos de la empresa		x
.Capacidad para el análisis y solución de problemas.	X	
.Paciencia para escuchar	X	
.Capacidad para relacionarse	x	
<b>-Beneficios que percibe la organización del sistema de gestión de calidad:</b>		
.Confianza de los clientes	X	
.Menor cantidad de evaluaciones e inspecciones por parte de clientes y autoridad	X	
.Documentación global que facilita la comunicación y la evaluación	X	
.Mejora la competitividad de la empresa	X	



---

<b>-Precios y comercialización:</b>	
<b>.Aspectos que toma al momento de fijar los precios.</b>	.Volúmenes de compra .De acuerdo a los precios de la competencia.
<b>.Aspectos que influyen en la revisión de los precios</b>	.Costos de producción .Costos de transporte .Costos financieros .Gastos de comercialización en el exterior
<b>.Esquema de comercialización</b>	.Exportador- Importador mayorista
<b>.Medios de promoción</b>	.Ferias

*Nota: Datos obtenidos de la Asociación Pro-palto Chao por medio de una guía de observación de la oferta exportable*

Los resultados nos muestran un buen desarrollo en las gestiones de la asociación, esto trae consigo dirigirse a un mismo objetivo que mejor la competitividad y la productividad frente al mercado local y nacional e internacional.

**Objetivo 5:** Analizar las características del mercado español para la exportación de palta hass de asociación Pro-Palto, Chao – La Libertad 2018

Tabla 3.5

Características del mercado español para la exportación de palta hass

ESPAÑA	
INDICADOR	DESCRIPCION
Demanda	A nivel mundial la palta hass de Perú representa un 14%. En Europa, el mercado de países como Francia representa el mercado más grande en lo que concierne a paltas, mientras países como son España y Reino unido esta empezando a hacerse notar
Riesgo País	Entidades bancarias como en España, logran establecer reglamentos que puedan llegar a controlar y midan el riesgo que toma el país. El déficit fiscal se encuentra en un 3,07% del PIB en el 2017 significa alrededor 35.758 millones de euros. Para el año que termina 2018 se logra a tener en cuenta que el déficit fiscal llegara alcanzar el 2,2% del PIB.
Precio Promedio	En España el precio de la palta hass oscila alrededor de 2,5 y 3 euros por kilos lo que llega a significar el aumento de un 50% en el precio aproximadamente

<p>Barrera Arancelarias</p>	<p>El país de España se rige al reglamento de la Unión Europea, que conlleva a un comercio sin impuestos. A partir del año 2013 el Perú y la Unión Europea tienen un tratado. El acuerdo es una estrategia de comercio cuya finalidad es convertir el Perú en exportador, consolidándose así sus productos para más mercado, a su vez este logra desarrollar una oferta competitiva que ha logrado promover el comercio y también la inversión extranjera y nacional. Con la finalidad de poder dar mejores oportunidades económicas y mejor nivel de vida para todos sus habitantes, como la estabilidad y seguridad que podemos brindar a las inversiones.</p> <p>Este Acuerdo ha logrado mejorar las preferencias de todos nuestros productos agrícolas en un 99.3% y el 100% de todos nuestros productos industriales. Cuyos productos con mayor demanda en el extranjero son los espárragos, café los frutos, las alcachofas y otro que logran entrar a través de Europa Libre de Aranceles según el acuerdo.</p>
<p>Barreras no arancelarias</p>	<p>Existen ciertos impuestos no arancelarios que son de vital importancia, los cuales los establece el sistema fiscal: Impuestos directos: Son impuestos a la renta (Impuesto sobre Sociedades, Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas e Impuesto sobre la Renta de No Residentes). Y los impuestos indirectos (IVA, Impuesto patrimoniales, documentos jurídicos, impuestos especiales e impuestos sobre las Primas de seguros)</p>
<p>Competencia</p>	<p>El Perú se encuentra actualmente en el top 20 de los países que mayor palta cosechan, que es alrededor de 18 a 20 toneladas métricas por hectárea, por arriba de países como México y Chile. Los que suministran mayor fruta en la región de América son Chile y Perú, por encima de ellos están países como Sudáfrica, México, Kenia, entre otros.</p> <p>España es el único país de Europa que se destaca en la producción del producto. Se lograron exportar el año pasado más de 107.000 toneladas del</p>

	fruto de palta español (un 17% más que el año anterior y 79% más de hace 10 años)
Población	Al culminar el año 2017 en España se registró alrededor de 46.549.045 personas, de los cuales el 50.94% es femenina, por consiguiente el otro restante 49.06% es masculina.
PBI Percapita	El producto Interno Bruto en el país de destino de la palta convencional hass (España) en el primer trimestre del 2018 ha incrementado en un 0.7%. La variación interanual del PIB es 2.9%, 2 décimas menos que el trimestre del año 2017 (3,1%). La cifra del PIB en el año 2017 para los cuatro trimestres fue alrededor de los 296 mil millones de euros, con el cual España ocupa ranking 12 a nivel mundial. El PIB Per cápita trimestral en euros es 6.363, 258 euros más que el trimestre anterior, a nivel mundial ocupa el ranking 22.
Tendencia consumo	Entro los productos con mayor demanda en los últimos tiempos, se registrar la palta hass (4.2%), la patata (1.2%), los cereales (0.6%) y los frutos secos (0.3%). El consumidor español tiene la tendencia de realizar las compras con anterioridad y realizarlas a través de un supermercado.

*Nota: Datos extraídos de SIICEX. Servicios al exportador*

Los resultados nos muestran un buen desarrollo en las gestiones de la asociación, esto trae consigo dirigirse a un mismo objetivo que mejor la competitividad y la productividad frente al mercado local y nacional e internacional

**Comprobación de hipótesis:** La oferta exportable de palta hass de la asociación Pro-Palto es viable para el mercado español

Tabla 3.6

<b>Factores exigidos por el mercado español</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación de la oferta exportable de la empresa</b>	<b>P.P</b>
<b>.Capacidad de producción</b>	0.13	3	0.52
<b>.Parámetros de calidad</b>	0.15	3	0.45
<b>.Sistema de producción-calidad</b>	0.14	2	0.28
<b>.Innovaciones tecnológicas</b>	0.12	0	0
<b>.Capacidad financiera</b>	0.1	3	0.3
<b>.Capacidades y habilidades de la función gerencial.</b>	0.12	3	0.36
<b>.Capacidad para tomar decisiones</b>	0.11	3	0.33
<b>.Mejora la competitividad de la empresa</b>	0.13	3	0.39
<b>Peso ponderado</b>	1		2.63

*Nota: Datos obtenidos de la entrevista realizada al presidente de Pro-palto, guía documental y guía*

La tabla muestra los factores exigido por el mercado español y la calificación de la oferta exportable en función con los requerimientos del mercado español.

#### **IV. Discusión**

La asociación de Pro- palto en la actualidad no dispone de información para ofertar su producto al consumidor español, así por su parte la falta de implementación de avances tecnológicos en sus maquinarias fue un motivo para esta investigación cuyo propósito es poder analizar el perfil del mercado español para la oferta exportable de palta hass de la Asociación Pro Palto.

Así mismo como el segundo indicador de la tabla 3.2 sobre la capacidad económica actualmente esta no tiene maquinarias en lo que se refiere al área de producción, pero cuenta con la capacidad de 26 terrenos, 46 hectáreas. La capacidad de producción por hectárea es una de las mejores en Latinoamérica (alrededor de 28 toneladas por hectárea), que vendrían hacer 130 cosechadores con alta experiencia en el tema agrícola.

Como tercer indicador de capacidad financiera en la tabla 3.3, su principal fortaleza es llegar hacer frente a la situación del endeudamiento y rotación del capital del trabajo, vendría hacer un nivel de riesgo bajo debido a que estas pueden lograr a solventar sus deudas.

El cuarto indicador 3.4 de capacidad de gestión hace mención a que estos cuenta con el poder de tomar sus propias decisiones, donde existe la habilidad de controlar el mercado ya sea porque estos corren riesgos pero a su vez lo hacen con la mayor responsabilidad del caso es por ello que puede detectar las oportunidades del mercado, comprender a los demás. Esto trae consigo poder adaptarse al cambio, estar al día con los permisos y documentación necesaria para salir al mercado internacional.

Este objetivo es corroborado por Promperú (2013) cuya finalidad de la oferta exportable es mejorar la parte económica, la parte de finanzas y la parte de gestión de en la empresa llegando a mejorar el control, tenemos en cuenta que los criterios que hemos señalado debemos profundizarlos para un mejor desempeño de la oferta exportable. No contar con los estándares

internacionales dificulta la posibilidad de sobresalir en el mercado internacional, que esto es un problema de todos los productores peruanos.

En la tabla 3.5 podemos apreciar el producto bruto interno que en el país de España aumento en un 0.7% llegando a una variación del 2.9% para lo cual el país de España se encuentra en el top 12 a nivel mundial, esto se ve reflejado en que el consumidor español cuenta con un atractivo poder adquisitivo .Así fijándonos en los indicadores del riesgo comercial se encontró que es mínimo el riesgo por los grandes volúmenes de importaciones y exportaciones, un riesgo político corto y de largo plazo, en la actualidad su estado es atractivo tanto para las exportaciones como para las importaciones debido al consumo externo e interno. En España el precio de palta hass oscila el rededor de 2,5 y 3 euros el kilo, lo que tiene como significado un 50% a comparación de los últimos 3 años. En lo que concierne en barreas arancelarias España tiene seguir las reglas de la Unión Europea, cuyo tratado entro en vigor desde el año 2013. Este Acuerdo es una estrategia cuya finalidad es convertir a Perú en un país de exportación, que consolida sus productos de una forma más competitiva y mejora el comercio como la inversión, que logra brindar mayores oportunidades en la economía y mejores niveles, así también crea estabilidad y sobre todo seguridad jurídica para el comercio y también todas las inversiones.

Así mismo en la tabla 3.5. En el indicador sobre la competencia Perú se llega a encontrar entre el top 20 de los países con más rendimiento que exportan palta, alrededor de 18 y 20 toneladas métricas por hectárea, por encima de México y Chile. Los que mayores venden la palta hass son países como Perú y Chile, es por ello que contamos con la ventaja competitiva en América.

Con los resultados que hemos expuesto se llega corroborar que el mercado Español es viable para la oferta exportable debido a que los factores exigidos por el mercado Español afirmados en la hipótesis planteada : Capacidad de producción , capacidad financiera , capacidades y habilidades de la función gerencial, capacidad para tomar decisiones y competitividad de la

empresa la ser evaluados da como resultado un peso pondera del 2.62 en función a la oferta exportable de la Asociación Pro Palto, Chao expresadas en la tabla 3.6.

Lo cual comprueba con lo mencionado que la presente investigación impulsa a que las demás asociaciones principalmente las que se encuentran en la ciudad de Chao tengan la iniciativa de llevar a cabo la exportación a España, ya que existe demanda por parte del consumidor español Existen asociaciones y empresas que no tienen conocimientos sobre lo que se refiere a la inteligencia de mercado, es por ello que el nivel de exportación por parte de la asociación de Chao es mínimo.



## V. Conclusiones

Se realizó el estudio para saber la capacidad productiva de palta hass de la Asociación Pro Palto que mostro 700 TN por cada una de las temporadas de la cosecha, donde se pudo encontrar que Pro Palto se adapta a los estándares internacionales, donde está incluida aspectos como los defectos visuales, el proceso de productivo y los exámenes químicos. La asociación en la actualidad cuenta con un control eficaz del proceso de producción con la finalidad de asegurar un óptimo desempeño del producto, que es un requisito indispensable para el cliente europeo, también el personal evalúa la producción en base a medidas de desempeño. En lo que concierne a la relación entre asociación y proveedores se tuvo que desarrollar sus propios proveedores tanto de productos como de servicios. Cabe mencionar que la palta hass es exportada a los países de la Unión Europea como España debido a los altos índices de calidad que tiene este fruto de palta.

Se llegó a estudiar la oferta exportable de la Asociación Pro Palto su capacidad económica en la que cuenta con alrededor de 26 terrenos que serían 26,000 metro cuadrados en el cual se demostró que se cuenta con un terreno de cultivo operativo listo para la cosecha de palta. La asociación no cuenta con maquinaria, cuenta con la mano de obra calificada.

En la Asociación Pro- palto para su parte financiera trae un nivel de riesgo bajo, debido a su alto índice de rotación de trabajo generados en el año 2016 y 2017 su disminuido endeudamiento y sus ratios de liquidez hacen referencia.

En la Capacidad de gestión esta muestra la mejor gestión ya que existe trabajo en equipo, capacidad para poder tomar buenas decisiones, la iniciativa, habilidades para supervisar y controlar los procesos, capacidad para los cambios, capacidad para el análisis técnico, documentación a nivel mundial y mejoramiento de los precios como reducción en los costos de producción, transporte y otros.

En el presente proyecto en lo que se refiere a las características del mercado español se pudo encontrar que tiene un PBI que mantiene una variación de 2.9 en el año 2018. Se registró altos porcentajes de importaciones y exportaciones en países de Perú, Chile, Sudáfrica, México, Israel, Kenia y Colombia. El año anterior se lograron a exportar cerca de las 107,000 toneladas de palta español (cerca de un 17% más que el anterior y un 79% más que hace 10 años) . El mayor exportador de palta hass en España es Perú con ventajas claras que son reflejadas a través del tratado con la Unión Europea en el año 2013. Este acuerdo es un conjunto de estrategias comerciales que tienen como finalidad transformar al Perú en un país exportador, trayendo más mercados para sus productos, implementando la oferta exportable competitiva y niveles de vida mejores, así como estabilidad y seguridad jurídica para las inversiones y el comercio. Como el acuerdo. Con este acuerdo con la Unión Europea se pudo obtener un acceso de alrededor del 99,3% de todos los productos agrícolas y alrededor del 100% en productos industriales. Para finalizar, esto trae como resultado un consumo alto gracias al tratado que se estima que este se seguirá manteniendo.(Tabla 3.5).

Después de haber analizado el perfil del mercado Español para la oferta exportable de palta hass de la Asociación Pro Palto, se llega la conclusión que el perfil del mercado Español es viable ya que la oferta exportable cuenta con fortalezas en su capacidad financiera y económica así también cuenta con altos estándares de calidad y el nivel alimenticio que este fruto tiene hace que tengan competitividad en el mercado español, esto hace que tenga fortalezas que pueden ser muy bien aprovechadas debido a que el poder del consumo cuenta indicadores altos y esta tendencia tiende a aumentar, por consiguiente la asociación muestra debilidades no favorables debido a la pronta exportación actualmente con cuenta con el conocimiento en lo que se refiere a la inteligencia de mercado y la falta de implementación de tecnología.

## **VI. Recomendaciones**

Se recomienda a la Asociación Pro-Palto realizar un seguimiento al proceso productivo en la cosecha y recolección de la palta, con la finalidad de mejorar los tiempos de cosecha y recolección, haciendo más eficaz el proceso logístico de la asociación.

Se recomienda a la Asociación Pro-palto buscar nuevos socios con la finalidad de poder contar con más terrenos para la cosecha de palta hass. Esto mejorará la capacidad, aumentando así la oferta exportable de la asociación, mejorando precio y volúmenes exportables. Adquirir tecnología, incluyendo maquinarias en su capacidad económica, con el fin de mejorar la capacidad de producción y agilizar los tiempos de cosecha, selección y entrega de los frutos. De la misma forma, considerar una ampliación de su infraestructura colocando áreas de almacén para incrementar los volúmenes de producción y conservación de los frutos.

Se recomienda a la Asociación Pro-Palto mantener su nivel de riesgo bajo para poder obtener con mayor facilidad un financiamiento en caso de que deseen implementar maquinarias a la cosecha de palta.

Se recomienda a la Asociación Pro-Palto en la parte de gestión mejorar la habilidad visualizar las actividades futuras, con el fin de estar a la cabeza de los nuevos cambios tecnológicos, esto le da un mejor control sobre las nuevas tendencias del mercado. Implementar un plan de marketing para dar a conocer a la asociación, una de las formas sería incursionar a las ferias que se realiza el gobierno Regional todos los años y ferias internacionales donde apunta nuestra palta hass.

Acudir a instrumentos de Inteligencia Comercial para realizar estudios y analizar los precios, volúmenes y calidad de palta hass que importan los países. Así mismo, realizar análisis sobre los diferentes competidores exportadores de palta hass de similares características.

## Referencias

- Pérez, M. (2011). *La exportación del aguacate has al mercado español y su incidencia en el desarrollo socio económico del Cantón Urcuqui, periodo 2011*. (Tesis de pregrado). Universidad Técnica del Norte de Ecuador.
- Salas, H. (2012). *Investigación de mercado para la exportación de palta hass al mercado de Italia, periodo 2012*. (Tesis de pregrado). Universidad San Martin de Porres.
- Cárdenas, J. Y Figueroa, M. (2015). *El mercado canadiense como oportunidad de negocio para las exportaciones de palta hass peruana, periodo de 2016 – 2010*. (Tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte.
- Núñez, W. (2016). *El impacto de estrategias de mercado para la exportación de palta orgánica de la región Junín a Estados Unidos, periodo 2016*. (Tesis de posgrado). Universidad Agraria de la Molina.
- Gonzales, W. y Vargas, J. (2016). *Plan de negocios para la exportación de palta hass para el mercado canadiense de la asociación de productores Augusta López de Ferreñafe, periodo 2016*. (Tesis de pregrado). Universidad Señor de Sipan.
- Ballesteros Román, A. (2001). *Comercio Exterior*.(1era Edicion) España: Universidad de Murcia.
- Gambrill Ruppert, M., & Ruiz Nápoles, P. (2006). *Procesos de Integración en las Américas*. (1era Edicion )México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Elizabeth, P. (2016). *Relación entre la calidad de la palta Hass y el volumen de las exportaciones en el mercado holandés, periodo 2009-2011*. Universidad Cesar Vallejo, Trujillo.

Raquel, E. (2017). *Perfil del mercado chino para la oferta exportable de harina de pescado de la empresa Inversiones Marañón S.A.C*. Universidad César Vallejo, Trujillo

Mayra Mariluz (2016). *Exportación de palta hass de la libertad a Estados Unidos 2008-2015*. Universidad Cesar Vallejo, Trujillo.

Liz Lozano (2016). *Comercio Internacional y Competitividad de la palta peruana 2008-2015*. Universidad Cesar Vallejo, Trujillo.

Ricardo Barboza (2015) *Exportaciones de palta Hass durante el periodo 2005-2013*. Universidad Cesar Vallejo, Trujillo.

Winnie Loo (2017) *Exportación mundial de la Palta Hass, 2008 – 2016*. Universidad Cesar Vallejo, Trujillo.

Jackeline Cardenas (2016) *Las exportaciones peruanas de palta son una oportunidad de negocio en el mercado de países bajos en el año 2016 – 2020*. Universidad Privada del Norte, Trujillo.

Ana Castañeda (2015) *Estrategias funcionales que permitan desarrollar el potencial exportador de la cooperativa CEPROVASC para la comercialización de palta orgánica hass y*

*fuerte en Barcelona, España – La Libertad, 2015.* Universidad Privada del Norte, Trujillo.

Esther Paucar (2015) *Evaluación del ciclo operativo de producción agrícola y su incidencia en la estructura económica de las Empresas Agroindustriales del valle de Virú.* Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo.

Jorge Visconde (2013) *Descripción del manejo agronómico del cultivo del palto bajo el reglamento técnico de la producción orgánica.* Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.

Stefania Accame (2018). *Análisis de los pequeños productores de palto en el Perú : propuestas para la mejora de su rendimiento productivo.* Universidad ESAN, Lima.

Martín Martín, J. L., & Téllez Valle, C. (2014). *Finanzas Internacionales.* (2ª Edición) Madrid: Paraninfo.

Pedroza Escandón, J. E., & Sulser Valdés, R. A. (2005). *La promoción internacional y servicios.*(1era Edición) Mexico: ISEF.

Rodríguez Cabrero, G. (2018). *El Estado del bienestar en España*(1era Edición). Caracas: Fundamento.

## Anexos

### Anexo N°01: Matriz de inteligencia comercial (instrumento 1)

Matriz de selección de Mercados										
N°	Crterios	Nivel de Importancia	España	Ponderado	Alemania	Ponderado	Belgica	Ponderado	BELGICA	Links
1	Demanda	13%	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3	0.39	<input type="radio"/> 1 <input checked="" type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.26	<input checked="" type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.13	Trademap	<a href="http://www.trademap.org/">http://www.trademap.org/</a>
2	Riesgo Pais	10%	<input type="radio"/> 1 <input checked="" type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.20	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3	0.30	<input checked="" type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.10	Cesce	<a href="http://www.cesce.es/web/sp/Riesgo-Pais/">http://www.cesce.es/web/sp/Riesgo-Pais/</a>
3	Precio Promedio	10%	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3	0.3	<input checked="" type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.1	<input type="radio"/> 1 <input checked="" type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.2	Siicex/Trademap	<a href="http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5es.asp?_page_ =234.00000">http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5es.asp?_page_ =234.00000</a>
4	Barreras Arancelarias	12%	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3	0.36	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3	0.36	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3	0.36	Market Access Map	<a href="http://www.macmap.org/">http://www.macmap.org/</a>
5	Barreras No Arancelarias	8%	<input type="radio"/> 1 <input checked="" type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.16	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3	0.24	<input type="radio"/> 1 <input checked="" type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.16	Standards Map	<a href="http://www.standardsmap.org/identify.aspx">http://www.standardsmap.org/identify.aspx</a>
6	Competencia	10%	<input checked="" type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.1	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3	0.3	<input checked="" type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.1	Trademap	<a href="http://www.trademap.org/">http://www.trademap.org/</a>
7	Logística	10%	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3	0.3	<input checked="" type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.1	<input type="radio"/> 1 <input checked="" type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.2	Banco Mundial	<a href="http://pisurvey.worldbank.org/">http://pisurvey.worldbank.org/</a>
8	Población	11%	<input checked="" type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.11	<input type="radio"/> 1 <input checked="" type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.22	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3	0.33	CIA	<a href="https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/">https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/</a>
9	PBI Percápita	8%	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3	0.24	<input checked="" type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.08	<input type="radio"/> 1 <input checked="" type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.16	CIA	<a href="https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/">https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/</a>
10	Tendencia consumo	8%	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3	0.24	<input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input checked="" type="radio"/> 3	0.24	<input checked="" type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3	0.08	Euromonitor	<a href="http://www.euromonitor.com/countries">http://www.euromonitor.com/countries</a>
		<b>100%</b>		<b>2.40</b>		<b>2.20</b>		<b>1.82</b>		

## Anexo N°02: Guía de análisis de la oferta exportable (instrumento 2)

### I. PRODUCTOS Y MERCADOS

#### 1.1 PRODUCTOS, MERCADOS OBJETIVO, VENTAS

1.1.1 Enumere los productos y servicios que actualmente ofrece la empresa, ordenados según su destino e importancia del mercado

Producto / servicio	Mercado Interno (% Importancia en este mercado)	Mercados externos (% Importancia en este mercado)
a)		
b)		
c)		
	100%	100%

1.1.2 ¿Cuál fue el valor de las ventas en el último año, según producto y su tendencia?

Producto / servicio	Total, Ventas Año:.....	Mercado Interno (% de ventas a este mercado)	Mercados externos (% de ventas a este mercado)	Tendencia		
				Creciente	Constante	Decreciente
a)						
b)						
c)						
TOTAL						



**II. EVALUACIÓN DE LAS CAPACIDADES DE LA OFERTA EXPORTABLE DE LA COMPAÑÍA PARA LA GESTIÓN DE EXPORTACIÓN.**

**2.1 CAPACIDAD FÍSICA**

2.1.1 Cuál es la capacidad de producción instalada de sus productos de exportación (actual y potencial), que se alcanzaría al mes, en tres turnos de trabajo al día. Señale el número de unidades producidas actualmente

Producto (exportado /potencial)	Capacidad instalada		Producción actual (número de unidades)	Duración promedio de la jornada de trabajo actual
	Unidad de medida	Numero de unidades mensual en 3 turnos/día		

2.1.2 Marque cómo lleva a cabo la innovación o desarrollo de nuevos productos:

- Adapta a partir de productos existentes
- Contrata el desarrollo
- Compra el Know-How
- Compra los prototipos
- Realiza invenciones o innovaciones propias
- Otro

2.1.3 Marque los procedimientos que utiliza para el control de la calidad del producto

- Inspección visual
- Inspección visual con guía de defectos
- Ensayos físicos
- Exámenes químicos
- Control estadístico
- Control en el proceso de producción
- Control en todos los procesos

2.1.4 Marque las características que identifican el sistema de producción de su empresa:

- Se utiliza normas y estándares internacionales para asegurar la calidad del producto

- Los productos y sus procesos se revisan constantemente a fin de adaptarlos a las necesidades de los clientes, las nuevas tecnologías y los aspectos ambientales
- La elaboración de nuevos productos está respaldada en estudios, a fin de asegurar su introducción en el mercado y la entrega de productos que satisfagan las necesidades de los clientes
- Se dispone de controles eficaces en los procesos de producción a fin de asegurar las características y desempeño de los productos requeridos por los clientes
- Se ejecutan proyectos de mejoramiento continuo de la producción
- Se dispone de personal que evalúa frecuentemente el proceso de producción en base de indicadores y medidas de desempeño

2.1.5 Marque las características que identifican la relación con los proveedores de su empresa:

- La relación con un proveedor es el resultado de un proceso de definición de requerimientos, selección, calificación, contratación y evaluación, de forma que se garanticen los requisitos de la organización
- La empresa desarrolla proveedores de productos o servicios, que necesita para crear o asegurar ventajas competitivas para sus productos
- Se han consolidado alianzas estratégicas con los proveedores
- La organización dispone de personal que evalúa el desempeño de sus proveedores y propone acciones para eliminar causas de posible desvío
- La organización planifica, evalúa y ejecuta proyectos conjuntos con sus proveedores que implican innovaciones tecnológicas

## **2.2 CAPACIDAD FINANCIERA**

2.2.1 Califique la situación financiera de su empresa, al último ejercicio económico, de acuerdo a los siguientes índices (de ser posible, proporcione la cifra)

Índice Financiero	Cifra	Situación (x)	
		Sobre el nivel de aceptación	Bajo el nivel de aceptación
1) Liquidez			
2) Endeudamiento			
3) Rotación del capital de trabajo			
4) Rentabilidad del capital			
5) Otro .....			

2.2.2 Señale la información financiera que dispone la empresa y su periodicidad con que se elaboran

Información	Tiene		Periodicidad			
	si	no	Sema nal	Men sual	Trimes tral	Anual
1) Presupuesto general						
2) Flujo de Caja						
3) Estado de resultados						
4) Balance general						
5) Cálculo de costos por producto						
6) Punto de equilibrio de la empresa						
7) Otros....						

2.2.3 Marque las fortalezas que tiene actualmente su empresa, relativa a la capacidad de financiamiento:

- La empresa está calificada con un nivel de riesgo bajo
- La empresa está calificada con un nivel de riesgo mediano
- La empresa dispone de garantías para acceder a nuevos créditos
- La empresa tiene una buena reputación financiera en la banca local
- La empresa tiene una buena reputación financiera en la banca internacional
- La empresa cotiza acciones u obligaciones en la Bolsa
- La empresa tiene experiencia en titularización
- La empresa ha constituido fiducias
- Otra fortaleza.....

## 2.3 CAPACIDAD DE GESTION

2.3.1 Marque las capacidades y habilidades que implica realizar una correcta función gerencial

CAPACIDADES Y HABILIDADES DE LA FUNCION GERENCIAL	BUENA	MALA
Capacidad para tomar decisiones		
Imaginación, honestidad, iniciativa e inteligencia		
Habilidad para supervisar, controlar y liderar		
Habilidad para visualizar la actividad hacia el futuro		
Habilidad para despertar entusiasmo		
Habilidad para desarrollar nuevas ideas		
Disposición para asumir responsabilidades y correr riesgos inherentes		
Capacidad de trabajo		
Habilidad para detectar oportunidades y generar nuevos ingresos		
Capacidad de comprender a los demás y manejar conflictos		
Capacidad de adaptarse al cambio		
Deseo de superación		
Capacidad técnica de marketing para promocionar los productos de la empresa		
Capacidad para el análisis y solución de problemas		
Paciencia para escuchar		
Capacidad para relacionarse		

2.3.2 Marque qué beneficios percibe su organización del sistema de gestión de calidad

- Mayor orientación hacia el cliente.
- mayor confianza de los clientes, instituciones financieras, compañías de seguros y autoridades públicas.
- Menor cantidad de evaluaciones e inspecciones por parte de clientes y autoridades.
- Disponer de una base firme para la mejora y desarrollo de actividades.
- Mayor confianza en las operaciones, productos y servicios de la organización.
- Una definición clara de las responsabilidades y autoridades.
- Una documentación global de los procesos internos, que facilita la comunicación y la evaluación.
- Se dispone de un método de detección de las debilidades del sistema y facilita la corrección.

# Anexo N°03: Liquidaciones

001-0044

001-0046

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

## LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: MODESTO LAYZA VASQUEZ 4427  
FECHA: 06 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 80 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	946,65	355,15	410,70
DSCTO. POR JAVA	70,40	27,20	30,40
PESO NETO KILOS	876,25	327,95	380,30

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	876,25	6,50	5.695,63
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	87,63
APORTE POR COSECHA				0,10	87,63
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			876,25	6,30	5.520,38
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	327,95	3,80	1.246,21
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	32,80
APORTE POR COSECHA				0,10	32,80
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			327,95	3,60	1.180,62
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	380,30	1,20	456,36
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	38,03
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			380,30	1,10	418,33
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					-
NETO A DEPOSITAR \$/,					7.119,33

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

## LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: ARTEMISA LIZARDI DE ALVA 4422  
FECHA: 06 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 89 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	1.426,25	262,25	282,20
DSCTO. POR JAVA	104,00	19,20	19,20
PESO NETO KILOS	1.322,25	243,05	263,00

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	1.322,25	6,50	8.594,63
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	132,23
APORTE POR COSECHA				0,10	132,23
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			1.322,25	6,30	8.330,18
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	243,05	3,80	923,59
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	24,31
APORTE POR COSECHA				0,10	24,31
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			243,05	3,60	874,98
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	263,00	1,20	315,60
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	26,30
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			263,00	1,10	289,30
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					-
NETO A DEPOSITAR \$/,					9.494,46

*[Firma manuscrita]*

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

001-0035

## LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: BERTILA GOMEZ SOTELO 4447  
FECHA: 31 DE MARZO  
TOTAL JAVAS: 188 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	3.608,25	381,25	209,62
DSCTO. POR JAVA	291,60	30,60	16,20
PESO NETO KILOS	3.316,65	350,65	187,42

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	3.316,65	6,50	21.558,23
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	331,67
APORTE POR COSECHA				0,10	331,67
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			3.316,65	6,30	20.894,90
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	350,65	3,80	1.332,47
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	35,07
APORTE POR COSECHA				0,10	35,07
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			350,65	3,60	1.262,34
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	187,42	1,20	224,90
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	18,74
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			187,42	1,10	206,16
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					-
NETO A DEPOSITAR \$/,					22.363,40

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

001-0036

## LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: SUSANA MURGA VASQUEZ 4427  
FECHA: 31 DE MARZO  
TOTAL JAVAS: 266 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	5.006,00	39,00	619,00
DSCTO. POR JAVA	421,20	3,60	50,40
PESO NETO KILOS	4.584,80	35,40	568,60

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	4.584,80	6,50	29.803,20
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	458,48
APORTE POR COSECHA				0,10	458,48
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			4.584,80	6,30	28.884,24
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	35,40	3,80	134,52
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	3,54
APORTE POR COSECHA				0,10	3,54
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			35,40	3,60	127,44
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	568,60	1,20	682,32
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	56,86
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			568,60	1,10	625,46
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					-
NETO A DEPOSITAR \$/,					29.637,14

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

001-0049

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: ARTEMISA LIZARDI DE ALVA 4422  
FECHA: 19 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 100 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	1.147,70	1.066,85	-
DSCTO. POR JAVA	83,20	76,80	-
PESO NETO KILOS	1.064,50	990,05	-

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	1.064,50	6,50	6.919,25
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	106,45
APORTE POR COSECHA				0,10	106,45
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	106,45
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			1.064,50	6,20	6.599,90
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	990,05	3,80	3.762,19
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	99,01
APORTE POR COSECHA				0,10	99,01
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			990,05	3,60	3.564,18
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					
NETO A DEPOSITAR \$/					10.164,08

*Artemisa Lizardi de Alva*

001-0047

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: SUSANA MURGA VASQUEZ 4429  
FECHA: 06 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 204 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	2.912,71	875,80	544,80
DSCTO. POR JAVA	220,80	85,60	40,00
PESO NETO KILOS	2.691,91	810,20	504,80

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I			
			KILOS	PRECIO	TOTAL	
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	2.691,91	6,50	17.497,42	
(-) DESCUENTOS						
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	269,19	
APORTE POR COSECHA				0,10	269,19	
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1				2.691,91	16.959,83	
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	810,20	3,80	3.078,76	
(-) DESCUENTOS						
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	81,02	
APORTE POR COSECHA				0,10	81,02	
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			810,20	3,60	2.916,72	
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	504,80	1,20	605,76	
(-) DESCUENTOS						
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	50,48	
APORTE POR COSECHA				-	-	
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE				504,80	1,10	555,28
(-) OTROS DESCUENTOS						
APORTE MENSUAL						
NETO A DEPOSITAR \$/					20.431,03	

*Susana Murga Vasquez*

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

001-0048

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: ARTURO CHAVEZ MACEDO 4409  
FECHA: 19 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 129 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	1.709,85	1.280,15	42,85
DSCTO. POR JAVA	115,20	88,00	3,20
PESO NETO KILOS	1.594,65	1.192,15	39,65

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	1.594,65	6,50	10.365,23
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	159,47
APORTE POR COSECHA				0,10	159,47
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	159,47
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			1.594,65	6,20	9.886,83
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	1.192,15	3,80	4.530,17
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	119,22
APORTE POR COSECHA				0,10	119,22
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			1.192,15	3,60	4.291,74
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	39,65	1,20	47,58
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	3,97
APORTE POR COSECHA					
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			39,65	1,10	43,62
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					
NETO A DEPOSITAR \$/					14.222,19

*Arturo Chavez Macedo*

001-0045

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: SEBASTIAN QHISPE SALDANA 4437  
FECHA: 06 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 100 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	1.623,95	253,40	211,05
DSCTO. POR JAVA	124,80	19,20	16,00
PESO NETO KILOS	1.499,15	234,20	195,05

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	1.499,15	6,50	9.744,48
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	149,92
APORTE POR COSECHA				0,10	149,92
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			1.499,15	6,30	9.444,65
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	234,20	3,80	889,96
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	23,42
APORTE POR COSECHA				0,10	23,42
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			234,20	3,60	843,12
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	195,05	1,20	234,06
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	19,51
APORTE POR COSECHA					
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			195,05	1,10	214,56
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					
NETO A DEPOSITAR \$/					10.502,32

*Sebastian Qhispe Saldana*



ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

001-0072

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: LUIS ALBERTO SANCHEZ FLORES  
FECHA: 05 DE MAYO  
TOTAL JAVAS: 21 UNID.

4447  
CAT. 1 CAT. 2 DESCARTE  
PESO BRUTO KILOS 82,45 25,62 358,69  
DSCTO. POR JAVA 6,40 1,60 25,60  
PESO NETO KILOS 76,05 24,02 333,09

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	76,05	6,50	494,33
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	7,61
APORTE POR COSECHA				0,10	7,61
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	7,61
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			76,05	6,20	471,51
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	24,02	3,80	91,28
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	2,40
APORTE POR COSECHA				0,10	2,40
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			24,02	3,60	86,47
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	333,09	1,20	399,71
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	33,31
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			333,09	1,10	366,40
TOTAL FACTURADO POR SOCIO S/,					
924,38					
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					-
NETO A DEPOSITAR S/,					
924,38					

*[Handwritten signature]*

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

001-0055

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: BERTILA GOMEZ SOTELO  
FECHA: 19 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 81 UNID.

4477  
CAT. 1 CAT. 2 DESCARTE  
PESO BRUTO KILOS 735,30 1.006,05 112,25  
DSCTO. POR JAVA 52,80 70,40 6,40  
PESO NETO KILOS 682,50 929,65 105,85

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	682,50	6,50	4.436,25
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	68,25
APORTE POR COSECHA				0,10	68,25
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	68,25
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			682,50	6,20	4.231,50
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	929,65	3,80	3.532,67
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	92,97
APORTE POR COSECHA				0,10	92,97
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			929,65	3,60	3.346,74
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	105,85	1,20	127,02
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	10,59
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			105,85	1,10	116,44
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					-
NETO A DEPOSITAR S/,					
7.694,68					

*[Handwritten signature]*

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

001-0054

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: SEBASTIAN QUISPE SALDAÑA  
FECHA: 19 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 92 UNID.

4457  
CAT. 1 CAT. 2 DESCARTE  
PESO BRUTO KILOS 1.290,85 445,60 165,30  
DSCTO. POR JAVA 99,20 35,20 12,80  
PESO NETO KILOS 1.191,65 410,40 153,50

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	1.191,65	6,50	7.745,73
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	119,17
APORTE POR COSECHA				0,10	119,17
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	119,17
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			1.191,65	6,20	7.388,23
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	410,40	3,80	1.539,52
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	41,04
APORTE POR COSECHA				0,10	41,04
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			410,40	3,60	1.477,44
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	153,50	1,20	184,20
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	15,35
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			153,50	1,10	168,85
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					-
NETO A DEPOSITAR S/,					
9.034,52					

*[Handwritten signature]*

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

001-0050

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: SUSANA MURGA VASQUEZ  
FECHA: 19 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 192 UNID.

4479  
CAT. 1 CAT. 2 DESCARTE  
PESO BRUTO KILOS 2.835,20 941,90 534,25  
DSCTO. POR JAVA 204,80 65,60 36,80  
PESO NETO KILOS 2.630,40 876,30 497,45

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	2.630,40	6,50	17.097,60
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	263,04
APORTE POR COSECHA				0,10	263,04
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	263,04
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			2.630,40	6,20	16.308,48
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	876,30	3,80	3.329,94
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	87,63
APORTE POR COSECHA				0,10	87,63
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			876,30	3,60	3.154,68
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	497,45	1,20	596,94
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	49,75
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			497,45	1,10	547,20
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					-
NETO A DEPOSITAR S/,					
20.010,36					

*[Handwritten signature]*

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

001-0068

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: ARTEMISA LIZARDI DE ALVA 4472  
FECHA: 05 DE MAYO  
TOTAL JAVAS: 90 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	826,30	641,70	816,55
DSCTO. POR JAVA	57,60	44,80	57,60
PESO NETO KILOS	768,70	596,90	758,95

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	768,70	6,50	4.996,55
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	76,87
APORTE POR COSECHA				0,10	76,87
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	76,87
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			768,70	6,20	4.765,94
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	596,90	3,80	2.268,22
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	59,69
APORTE POR COSECHA				0,10	59,69
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			596,90	3,60	2.148,84
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	758,95	1,20	910,74
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	75,90
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			758,95	1,10	834,85
TOTAL FACTURADO POR SOCIO S/,					
					7.749,63
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					-
NETO A DEPOSITAR S/,					7.749,63

*Artemisa Lizardi de Alva*

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

001-0069

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: AVELINO PEREZ RODRIGUEZ 4433  
FECHA: 05 DE MAYO  
TOTAL JAVAS: 74 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	661,75	39,10	928,65
DSCTO. POR JAVA	48,00	3,20	67,20
PESO NETO KILOS	613,75	35,90	861,45

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	CONV	613,75	5,30	3.252,88
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	61,38
APORTE POR COSECHA				0,10	61,38
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			613,75	5,10	3.130,13
CAMET TRADING SAC	HASS	CONV	35,90	2,30	82,57
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	3,59
APORTE POR COSECHA				0,10	3,59
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			35,90	2,10	75,39
CAMET TRADING SAC	HASS	CONV	861,45	1,10	947,60
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	86,15
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			861,45	1,00	861,45
TOTAL FACTURADO POR SOCIO S/,					
					4.066,97
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					65,00
NETO A DEPOSITAR S/,					4.001,97

*Avelino Perez Rodriguez*

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

001-0070

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: SUSANA MURCIA VASQUEZ 4429  
FECHA: 05 DE MAYO  
TOTAL JAVAS: 115 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	887,25	204,30	1.499,55
DSCTO. POR JAVA	65,60	14,40	105,50
PESO NETO KILOS	821,65	189,90	1.394,05

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	821,65	6,50	5.340,73
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	82,17
APORTE POR COSECHA				0,10	82,17
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	82,17
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			821,65	6,20	5.094,23
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	189,90	3,80	721,62
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	18,99
APORTE POR COSECHA				0,10	18,99
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			189,90	3,60	683,64
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	1.394,05	1,20	1.672,86
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	139,41
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			1.394,05	1,10	1.533,46
TOTAL FACTURADO POR SOCIO S/,					
					7.311,33
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					-
NETO A DEPOSITAR S/,					7.311,33

*Susana Murcia Vasquez*

ASOCIACION DE PRODUCTORES  
PRO PALTO VALLE CHAO

001-0071

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: CATALINA RODRIGUEZ DE ROSALES 4439  
FECHA: 05 DE MAYO  
TOTAL JAVAS: 169 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	1.625,45	598,00	1.622,35
DSCTO. POR JAVA	115,20	43,20	312,00
PESO NETO KILOS	1.510,25	554,80	1.510,35

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	CONV	1.510,25	5,30	8.004,33
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	151,03
APORTE POR COSECHA				0,10	151,03
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			1.510,25	5,10	7.702,28
CAMET TRADING SAC	HASS	CONV	554,80	2,30	1.276,04
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	55,48
APORTE POR COSECHA				0,10	55,48
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			554,80	2,10	1.165,08
CAMET TRADING SAC	HASS	CONV	1.510,35	1,10	1.661,39
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	151,04
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			1.510,35	1,00	1.510,35
TOTAL FACTURADO POR SOCIO S/,					
					10.377,71
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					-
NETO A DEPOSITAR S/,					10.377,71



007-0057

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: ROGER ZAVALA BOZA 4451  
FECHA: 25 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 14 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	289,15	-	14,90
DSCTO. POR JAVA	22,40	-	1,60
PESO NETO KILOS	266,75	-	13,30

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		TOTAL
			KILOS	PRECIO	
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	266,75	6,50	1.733,88
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	26,68
APORTE POR COSECHA				0,10	26,68
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	26,68
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			266,75	6,20	1.653,85
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	-	3,80	-
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	-
APORTE POR COSECHA				0,10	-
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			-	3,60	-
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	13,30	1,20	15,96
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	1,33
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			13,30	1,10	14,63
TOTAL FACTURADO POR SOCIO S/,					1.668,48
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					65,00
NETO A DEPOSITAR S/,					1.603,48

*[Handwritten signature]*

001-0058

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: PERCY VALVERDE TAMAYO 4446  
FECHA: 25 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 37 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	710,50	48,50	76,75
DSCTO. POR JAVA	51,20	3,20	4,80
PESO NETO KILOS	659,30	45,30	71,95

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		TOTAL	
			KILOS	PRECIO		
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	659,30	6,50	4.285,45	
(-) DESCUENTOS						
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	65,93	
APORTE POR COSECHA				0,10	65,93	
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	65,93	
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1				659,30	6,20	4.087,66
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	45,30	3,80	172,14	
(-) DESCUENTOS						
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	4,53	
APORTE POR COSECHA				0,10	4,53	
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2				45,30	3,60	163,08
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	71,95	1,20	86,34	
(-) DESCUENTOS						
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	7,20	
APORTE POR COSECHA				-	-	
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE				71,95	1,10	79,15
TOTAL FACTURADO POR SOCIO S/,					4.329,89	
(-) OTROS DESCUENTOS						
APORTE MENSUAL					65,00	
NETO A DEPOSITAR S/,					4.264,89	

007-0059

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: ARTURO CHAVEZ MACEDO 4409  
FECHA: 25 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 120 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	1.326,15	819,35	629,45
DSCTO. POR JAVA	92,80	56,00	43,20
PESO NETO KILOS	1.233,35	763,35	586,25

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		TOTAL
			KILOS	PRECIO	
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	1.233,35	5,50	8.016,78
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	123,34
APORTE POR COSECHA				0,10	123,34
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	123,34
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			1.233,35	6,20	7.646,77
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	763,35	3,80	2.900,73
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	76,34
APORTE POR COSECHA				0,10	76,34
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			763,35	3,60	2.748,06
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	586,25	1,20	703,50
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	58,63
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			586,25	1,10	644,88
TOTAL FACTURADO POR SOCIO S/,					11.036,71
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					65,00
NETO A DEPOSITAR S/,					10.971,71

*[Handwritten signature]*

007-0067

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: SEBASTIAN QUISEP SALDAÑA 4437  
FECHA: 05 DE MAYO  
TOTAL JAVAS: 71 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	106,70	85,95	1.451,25
DSCTO. POR JAVA	8,00	6,40	99,20
PESO NETO KILOS	98,70	79,55	1.352,05

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		TOTAL	
			KILOS	PRECIO		
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	98,70	6,50	641,55	
(-) DESCUENTOS						
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	9,87	
APORTE POR COSECHA				0,10	9,87	
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	9,87	
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1				98,70	5,20	611,94
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	79,55	3,80	302,29	
(-) DESCUENTOS						
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	7,96	
APORTE POR COSECHA				0,10	7,96	
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2				79,55	3,60	286,38
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	1.352,05	1,20	1.622,46	
(-) DESCUENTOS						
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	135,21	
APORTE POR COSECHA				-	-	
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE				1.352,05	1,10	1.487,26
TOTAL FACTURADO POR SOCIO S/,					2.385,58	
(-) OTROS DESCUENTOS						
APORTE MENSUAL					-	
NETO A DEPOSITAR S/,					2.385,58	

*[Handwritten signature]*

001-0062

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: SEBASTIAN QUISPE SALDAÑA 4437  
FECHA: 25 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 55 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	350,95	390,75	485,70
DSCTO. POR JAVA	27,20	27,20	33,60
PESO NETO KILOS	323,75	363,55	452,10

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	323,75	6,50	2.104,38
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	32,38
APORTE POR COSECHA				0,10	32,38
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	32,38
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			323,75	6,20	2.007,25
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	363,55	3,80	1.381,49
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	36,36
APORTE POR COSECHA				0,10	36,36
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			363,55	3,60	1.308,78
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	452,10	1,20	542,52
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	45,21
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			452,10	1,10	497,31
TOTAL FACTURADO POR SOCIO S/,					3.813,34
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					65,00
NETO A DEPOSITAR S/,					3.748,34

*Quispe*

001-0063

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: BERTILA GOMEZ SOLEO 4477  
FECHA: 25 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 24 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	59,30	295,45	189,80
DSCTO. POR JAVA	4,80	20,80	12,80
PESO NETO KILOS	54,50	274,65	177,00

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	54,50	6,50	354,25
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	5,45
APORTE POR COSECHA				0,10	5,45
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	5,45
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			54,50	6,20	337,90
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	274,65	3,80	1.043,97
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	27,47
APORTE POR COSECHA				0,10	27,47
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			274,65	3,60	988,74
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	177,00	1,20	212,40
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	17,70
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			177,00	1,10	194,70
TOTAL FACTURADO POR SOCIO S/,					1.521,94
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					65,00
NETO A DEPOSITAR S/,					1.456,94

*Bertila*

001-0064

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: SUSANA MURGA VASQUEZ 4429  
FECHA: 25 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 29 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	248,25	220,40	177,05
DSCTO. POR JAVA	17,60	16,00	12,80
PESO NETO KILOS	230,65	204,40	164,25

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	230,65	6,50	1.499,23
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	23,07
APORTE POR COSECHA				0,10	23,07
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	23,07
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			230,65	6,20	1.430,03
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	204,40	3,80	776,72
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	20,44
APORTE POR COSECHA				0,10	20,44
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			204,40	3,60	735,84
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	164,25	1,20	197,10
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	16,43
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			164,25	1,10	180,58
TOTAL FACTURADO POR SOCIO S/,					2.346,55
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					65,00
NETO A DEPOSITAR S/,					2.281,55

*Susana Murga*

001-0061

LIQUIDACION DE COSECHA 2016 - 2017

SOCIO: MODESTO LAYZA VASQUEZ 4421  
FECHA: 25 DE ABRIL  
TOTAL JAVAS: 60 UNID.

	CAT. 1	CAT. 2	DESCARTE
PESO BRUTO KILOS	193,75	187,75	969,70
DSCTO. POR JAVA	14,40	12,80	65,60
PESO NETO KILOS	179,35	154,95	900,90

DETALLE	VARIEDAD	STATUS	CATEGORIA I		
			KILOS	PRECIO	TOTAL
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	179,35	6,50	1.165,78
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	17,94
APORTE POR COSECHA				0,10	17,94
AMPLIACION CERTIFICACION ORGANICA				0,10	17,94
FACTURADO POR SOCIO CAT. 1			179,35	6,20	1.111,97
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	154,95	3,80	588,81
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	15,50
APORTE POR COSECHA				0,10	15,50
FACTURADO POR SOCIO CAT. 2			154,95	3,60	557,82
CAMET TRADING SAC	HASS	ORG	900,90	1,20	1.081,08
(-) DESCUENTOS					
IMPUESTO A LA RENTA				0,10	90,09
APORTE POR COSECHA				-	-
FACTURADO POR SOCIO DESCARTE			900,90	1,10	990,99
TOTAL FACTURADO POR SOCIO S/,					2.660,78
(-) OTROS DESCUENTOS					
APORTE MENSUAL					65,00
NETO A DEPOSITAR S/,					2.595,78

*Modesto*



**Anexo N°04: Validaciones (instrumento 1)**

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

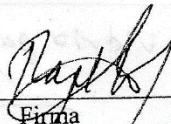
Yo, Antonio Rafael Rodríguez Huedano, titular del DNI N° 18024345, de profesión Educador, ejerciendo actualmente como Directe, en la Institución UCV

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (matriz de inteligencia comercial), a los efectos de su aplicación al personal que labora en la empresa Inversiones Maraón S.A.C.

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

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			/	
Amplitud de contenido			/	
Redacción de los Ítems			/	
Claridad y precisión			/	
Pertinencia			/	

En Trujillo, a los 20 días del mes de junio del 2017

  
Firma

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

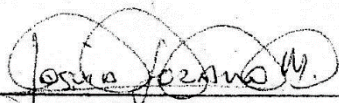
Yo, Lesvia Lozano Miranda, titular del DNI. N° 17932960, de profesión \_\_\_\_\_, ejerciendo actualmente como Docente, en la Institución Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (matriz de inteligencia comercial), a los efectos de su aplicación al personal que labora en la empresa *Inversiones Marañón S.A.C.*

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

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			/	
Amplitud de contenido			/	
Redacción de los Ítems			/	
Claridad y precisión			/	
Pertinencia			/	

En Trujillo, a los 20 días del mes de Junio del 2017

  
Firma



### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

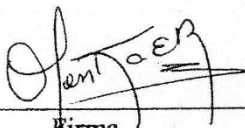
Yo, Olenka Espinoza Rodríguez, titular del DNI. N° 18092486, de profesión Economista, ejerciendo actualmente como Docente de Investigación, en la Institución Cesar Vallejo.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (matriz de inteligencia comercial), a los efectos de su aplicación al personal que labora en la empresa Inversiones Marañón S.A.C.

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

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_

  
\_\_\_\_\_  
Firma

## Anexo 5: Validaciones instrumento 2

### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

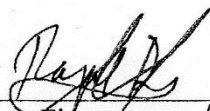
Yo, Antonio Rafael Rodríguez Andrade, titular  
del DNI. N° 18084378, de profesión  
\_\_\_\_\_, ejerciendo  
actualmente como Docente, en la  
Institución UCV

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (guía de oferta exportable), a los efectos de su aplicación al personal que labora en la empresa Inversiones Maraón S.A.C.

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

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			/	
Amplitud de contenido			/	
Redacción de los Ítems			/	
Claridad y precisión			/	
Pertinencia			/	

En Trujillo, a los 20 días del mes de junio del  
2012

  
Firma

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Yo, Lesvia Lozano Miranda, titular  
del DNI. N° 17932960, de profesión  
Docente, ejerciendo  
actualmente como Docente, en la  
Institución Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (guía de oferta exportable), a los efectos de su aplicación al personal que labora en la empresa Inversiones Marañón S.A.C.

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

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems				
Amplitud de contenido				
Redacción de los Ítems				
Claridad y precisión				
Pertinencia				

En Trujillo, a los 20 días del mes de junio del  
2017

Lesvia Lozano Miranda  
Firma



### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

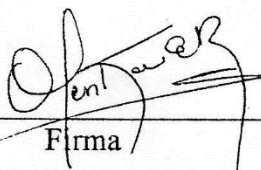
Yo, Olenka Espinoza Rodriguez, titular  
del DNI. N° 18092486, de profesión  
Economista, ejerciendo  
actualmente como Docente de Investigación, en la  
Institución Universidad Cesar Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (guía de oferta exportable), a los efectos de su aplicación al personal que labora en la empresa Inversiones Marañón S.A.C.

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

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_

  
Firma



## **Anexo N°06: Ficha técnica de guía de análisis documental**

**Instrumento:** Guía de análisis documental para medir la oferta exportable

**Autor:** Leila Raquel Escobedo Polo

**Procedencia:** Universidad Cesar Vallejo

**País:** Perú

**Puntuación:** Calificación manual y computarizada

**Significación:** Indicadores de oferta exportable: CAPACIDAD PRODUCTIVA, CAPACIDAD ECONOMICA, CAPACIDAD FINANCIERA y CAPACIDAD DE GESTION.

**Objetivo:** Analizar si la empresa cuenta con oferta exportable rentable

**Usos:** En la investigación

**Materiales:** Se utilizaron hojas impresas con el cuestionario

**Anexo N°07: Ficha técnica de matriz de inteligencia comercial**

Instrumento: Matriz de inteligencia comercial para la elección del mercado de destino.

**Autor:** Leila Raquel Escobedo Polo

**Procedencia:** Universidad Cesar Vallejo

**País:** Perú

**Puntuación:** Calificación manual y computarizada

**Significación:** Indicador a medir: ANÁLISIS DE MERCADO

**Usos:** En la investigación

**Materiales:** Utilizaremos una laptop con Excel

## Anexo N°08: Matriz de consistencia

Titulo	Planteamiento del problema	Objetivos	Hipótesis	Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores	Ítems	Medición
Oferta exportable de palta hass de la Asociación Pro Palto para el mercado español, Chao – La Libertad 2018	¿Cuál es la oferta exportable de palta hass de la asociación Pro Palto para el mercado español- Chao- La libertad 2018?	Objetivo general: Determinar la oferta exportable de palta hass de la asociación Pro Palto, Chao- La Libertad 2018	La oferta exportable de palta hass de la asociación Pro Palto para el mercado español es de 10.000 toneladas anuales	Oferta Exportable	Según PROMPERU (2016), Este análisis consiste en realizar un plan de evaluación sobre los volúmenes de producto que serán destinados al mercado internacional o mercado de destino	Las capacidades de producción, económica, financiera y de gestión se medirán a través de una guía de oferta exportable	Capacidad de producción	1	Razón
		Objetivos Específicos:  O1: Identificar la capacidad productiva de palta hass de la asociación Pro Palto, Chao- La Libertad 2018					Capacidad económica	2	Razón
		O2: Analizar la capacidad económica de la asociación Propalto, Chao - La Libertad 2018					Capacidad financiera	3	Razón
		O3: Analizar la capacidad financiera de la Asociación Pro Palto, Chao- La libertad 2018					Capacidad de gestión	4	Nominal
		O4: Analizar la capacidad de gestión de la asociación Pro Palto, Chao – La libertad 2018							
		O5: Analizar las características del mercado español para la exportación de palta hass de la asociación Pro Palto, Chao – La Libertad, 2018			El análisis de mercado se realizara según una matriz de inteligencia de mercado.	Análisis de mercado	5	Nominal	

## **Anexo N°09: Aspectos administrativos**

### **I. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

#### **1.1 RECURSOS Y PRESUPUESTO**

##### **1.1.1 Recursos**

**1.1.1.1 Humanos:** para el presente proyecto se emplearán los

Siguientes recursos humanos:

- 02 investigadores
- 01 asesor metodólogo
- 01 asesor especialista

#### **1.2 FINANCIAMIENTO**

Con Recursos Propios: El proyecto de investigación será cubierto en 100% por parte de los investigadores.

<b>Código</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Precio Unit.</b>	<b>Costo total</b>
<b>2.3.1</b>	<b>COMPRA DE BIENES</b>				
<b>2.3.15</b>	<b>Materiales y útiles</b>				
<b>2.3.15.12</b>	<b>Papelerías en general, materiales y útiles de Oficina</b>				
<b>2.3.1 5.1 2</b>	Hojas bond A4	1	Millar	S/. 20.00	S/. 20.00
<b>2.3.1 5.1 2</b>	Lapicero	6	Unid	S/. 2.00	S/. 12.00
<b>2.3.1 5.1 2</b>	Borrador	3	Unid	S/. 1.00	S/. 3.00
<b>2.3.1 5.1 2</b>	Engrapador	1	Unid	S/. 20.00	S/. 20.00
<b>2.3.1 5.1 2</b>	Perforador	1	Unid	S/. 20.00	S/. 20.00
<b>SUBTOTAL</b>					<b>S/. 75.00</b>
<b>2.3.2</b>	<b>Contratación de Servicios</b>				
<b>2.3.2.1.2</b>	<b>Viajes Domésticos</b>				
<b>2.3.2.1.2.1</b>	<b>Pasajes y Gastos de Transporte</b>				
<b>2.3.2.1.2 1</b>	Movilidad local	3	Unid	S/. 100.00	S/. 300.00
<b>SUBTOTAL</b>					<b>S/. 300.00</b>
<b>2.3.2 1.2 2</b>	<b>Viáticos y Asignaciones por Comisión de Servicio</b>				
<b>2.3.2 1.2 2</b>	Alimentación	3	Unid	S/.100.00	S/. 300.00
<b>SUBTOTAL</b>					<b>S/. 300.00</b>
<b>2.3.2 2</b>	<b>Servicios Básicos, Comunicaciones, Publicidad y Difusión</b>				
<b>2.3.2 2.2</b>	<b>Servicios de Telefonía e Internet</b>				
<b>2.3.2 2.2 1</b>	<b>Servicio de Telefonía Móvil</b>				
<b>2.3.2 2.2 1</b>	Claro – RPC	3	Unid	S/. 70.00	S/. 210.00
<b>SUBTOTAL</b>					<b>S/. 210.00</b>
<b>2.3.2 2.2 3</b>	<b>Servicio de Internet</b>				
<b>2.3.2 2.2 3</b>	Claro	3	Unid	S/. 90.00	S/. 270.00
<b>SUBTOTAL</b>					<b>S/. 270.00</b>
<b>2.3.22. 4</b>	<b>Servicio de Publicidad, impresiones, difusión e imagen institucional</b>				
<b>2.3.22.4 4</b>	<b>Servicio de impresiones, encuadernados y empastados</b>				
<b>2.3.22.4 4</b>	Impresiones	300	Hojas	S/.0.10	S/. 30.00
<b>2.3.22.4 4</b>	Fotocopias	200	Hojas	S./ 0.10	S/. 20.00
<b>2.3.22.4 4</b>	Anillados	8	Unid	S/. 4.00	S/. 32.00
<b>SUBTOTAL</b>					<b>S/. 82.00</b>
<b>2.3.27. 4</b>	<b>Servicio de procesamiento de datos e informática</b>				
<b>2.3.27.4 2</b>	<b>Procesamiento de datos</b>				
<b>2.3.27.4 2</b>	Memoria USB- 8 GB	1	Unid	S/. 20.00	S/. 20.00
<b>2.3.27.4 2</b>	Laptop LENOVO	1	Unid	S/. 1400	S/. 4000.00
<b>SUBTOTAL</b>					<b>S/. 4020.00</b>
<b>TOTAL</b>					<b>S/. 5257.00</b>

