



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACION
DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**ESTRATEGIAS DE EXPORTACIÓN EN LOS PEQUEÑOS
AGRICULTORES DE BANANO ORGÁNICO DEL VALLE DEL
CHIRA - 2016**

**TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTORA:

Fiorella Joselyn Yesquen Cabrera

ASESOR

Dr. Sabino Muñoz Ledesma

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Comercio Internacional

LIMA - PERÚ

Año 2016

Página del jurado

.....

Presidente

.....

Secretario

.....

Vocal

Dedicatoria

A mi Madre por su apoyo incondicional
en la culminación de la Tesis.

Agradecimiento

A la Universidad Cesar Vallejo, por su reconocimiento y formación profesional.

Al Asesor Sabino Muñoz Ledesma por su valioso apoyo en la investigación.

A mis compañeros de aula.

Declaratoria de autenticidad

Yo Fiorella Joselyn Yesquen Cabrera con DNI n° 73007357, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el reglamento de grados y títulos de la universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales Escuela de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

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

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

Lima, Junio del 2016

Fiorella Joselyn Yesquén Cabrera

DNI N° 73007357

Índice

CARÁTULA

PAGINAS PRELIMINARES

Página del Jurado

Dedicatoria

Agradecimiento

Declaratoria de autenticidad

Índice

RESUMEN

ABSTRACT

I. INTRODUCCIÓN *

1.1. Realidad Problemática	12
1.2. Trabajos Previos.	15
1.3. Teorías Relacionadas al tema.....	19
1.4. Formulación al Problema	21
1.5. Justificación del estudio.....	22
1.6. Hipótesis	22
1.7. Objetivo	23

II. MÉTODO

2.1. Diseño de investigación.....	25
2.2. Variables, operacionalización.....	27
2.3. Población y muestra	27
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	
Validez y confiabilidad.....	29
2.5. Métodos de análisis de datos.....	33
2.6. Aspectos éticos.	34

III. RESULTADOS	36
------------------------------	-----------

IV. DISCUSIÓN	47
----------------------------	-----------

V. CONCLUSIONES.....	50
VI. RECOMENDACIONES.....	53
VII. REFERENCIAS.....	57

ANEXOS

- Instrumentos
- Validación de los instrumentos
- Matriz de consistencia

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo general determinar si las estrategias de exportación contribuye en los pequeños agricultores de banano orgánico del Valle de la Chira, Departamento de Piura, 2016.

La metodología empleada para la elaboración de esta tesis está relacionada al enfoque cualitativo. La investigación es básica con un nivel descriptivo, en vista que está orientada al conocimiento de la realidad tal y como se presenta en una situación espacio temporal dada. El diseño de la investigación es descriptivo simple o no experimental. La muestra estuvo representada por 30 pequeños agricultores de banano orgánico del Valle de la Chira, Piura, el instrumento utilizado se basó en cuestionario estructurado de acuerdo a la variable y dimensiones consideradas para determinar la importancia de las estrategias de exportación.

La presente investigación tuvo como finalidad si las estrategias de exportación contribuye en los pequeños agricultores de banano orgánico del Valle de la Chira, Departamento de Piura, 2016, los resultados muestran que el 50% de los pequeños agricultores consideran como bueno el uso de estrategias de exportación frente a la producción de banano orgánico y el 33% lo considera como regular el uso de estrategias de exportación y un 17% considera como malo, asimismo con relación a la asociatividad empresarial el 57% de los pequeños agricultores de banano orgánico del Valle de la Chira, Departamento de Piura, consideran como regular la asociatividad empresarial como estrategias para contribuir la producción de banano orgánico, el 37% considera como bueno y un 7% como malo la asociatividad empresarial. Asimismo con relación a las promociones comerciales el 60% de los pequeños agricultores de banano orgánico, consideran como regular las promociones comerciales como estrategias para contribuir la producción, el 23% considera malo y un 17% considera como bueno. Asimismo frente a los volúmenes de producción el 43% de los pequeños agricultores, consideran como bueno los volúmenes de producción de banano orgánico en el proceso de exportación y el 37% lo considera como bueno los volúmenes de producción lo que permitirá mejorar la

exportación de banano orgánico de los pequeños agricultores del Valle de la Chira y el 20% lo considera como malo.

Palabras claves: Estrategias de exportación, asociatividad empresarial, promoción comercial y volúmenes de producción.

ABSTRACT

This research has the general objective to determine whether export strategy contributes small farmers of organic bananas Valley Chira, Piura Department, 2016.

The methodology used for the preparation of this thesis is related to the qualitative approach. Basic research is a descriptive level, given that faces the knowledge of reality as presented in a temporary space given situation. The research design is simple descriptive or experimental. The sample was represented by 30 small farmers of organic bananas Valley Chira, Piura, the instrument used was based on structured according to the variable dimensions considered to determine the importance of export strategies questionnaire.

This research was aimed at whether the export strategy contributes small farmers of organic bananas Valley Chira, Piura, 2016, the results show that 50% of small farmers consider as well the use of strategies export against the production of organic bananas and 33% consider it to regulate the use of export strategies and 17% considered bad, also with regard to business partnerships 57% of small farmers of organic bananas Valley Chira, Piura Department, considered as a regular business partnerships as strategies to contribute to the production of organic bananas, 37% considered as good and 7% as bad business partnerships. Also regarding trade promotions 60% of small farmers of organic bananas, considered as fair trade promotions as strategies to help production, 23% considered bad and 17% considered good. Also against production volumes 43% of small farmers, considered good production volumes of organic bananas in the export process and 37% consider it as good production volumes which will improve the export of bananas organic small farmers Chira Valley and 20% consider it as bad.

Keywords: export strategies, business associations, trade promotion and production volumes..