



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

Factores determinantes del incremento de exportación de palta
hass al mercado estadounidense en la experiencia empresarial de
Agrokasa S.A. 2017-2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

AUTORA:

Soria Peralta, Juana Estefany (orcid.org/0000-0002-2266-3150)

ASESOR:

Mg. Espinoza Casco, Roque Juan (orcid.org/0000-0002-1637-9815)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA - PERÚ

2019

Dedicatoria

Este trabajo de investigación es dedicado a aquellos emprendedores que deseen incursionar en este negocio, a mi madre María Elena Soria Peralta en especial por haberme educado par ser la persona que soy en la actualidad, por su apoyo incondicional a pesar de las adversidades, a mis hermanos Juan Carlos y María del Pilar por motivarme a seguir persiguiendo mis sueños, a mis amistades por sus sabios consejos y apoyos brindados en los momentos difíciles

Agradecimiento

Agradecer a Dios y a la virgen por darme vida y fuerzas para seguir continuando con la realización de mis metas trazadas, a mi madre y hermanos por siempre creer en mi e impulsarme a seguir adelante con mis estudios.

A mi asesor Mg. Roque Espinoza, al docente Mg. Roberto Macha y otros docentes que contribuyeron con sus sabidurías para la realización de este trabajo de investigación.

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos.....	iv
Resumen.....	v
Abstract	vi
I. INTRODUCCIÓN.....	7
II. MARCO TEÓRICO	10
III. METODOLOGÍA.....	28
3.1 Tipo y Diseño de investigación	28
3.2 Categorías, subcategoría y matriz de categorización	29
3.3 Escenario de estudio.....	29
3.4 Participantes.....	30
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	30
3.6 Procedimiento de recolección de datos.....	31
3.7 Rigor científico.....	31
3.8 Método de análisis de información	32
3.9 Aspectos éticos	32
IV. RESULTADOS.....	32
4.1 Segmento 1: gerentes de empresas exportadoras de palta Hass	32
4.2 Segmento 2: Representantes/ encargados de empresas productoras de palta Hass.....	34
4.3 Segmento 3: Representantes de Organismos Públicos.....	35
V. DISCUSIÓN.....	36
VI. CONCLUSIONES.....	40
VII. RECOMENDACIONES	41
REFERENCIAS.....	42
ANEXOS	

Resumen

Esta investigación busca identificados factores que influyeron en el incremento de exportación de palta Hass hacía el mercado estadounidense a través de la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. en el año 2017-2018.

La cual, se desarrolló a través de un enfoque cualitativo descriptiva-explicativa basada en la teoría fundamentada, empleando segmentos como muestra representativa de un grupo de personas expertos en el tema, tales como representantes o encargados para analizar e interpretar sus puntos de vista de acuerdo también a sus experiencias obtenidas en cuanto a la producción y exportación de palta Hass a EE.UU., para ello se aplicó la técnica de entrevistas a profundidad personal como fuente primaria; a los representantes de las empresas seleccionadas como también a representantes de organismos públicos, empleando el instrumento de cuestionario la cual consta de preguntas abiertas, las cuales ayudan a comprender más el tema. Por otra parte, las fuentes secundarias utilizadas son artículos, datos estadísticos, etc. mediante páginas web confiables como: PROMPERU, SIICEX, HAB, SUNAT, TRADEMAP, MINAGRI, etc.

Finalmente, de acuerdo con las respuestas obtenidas se concluyó que uno de los factores preliminares del incremento de exportación de palta Hass es la inversión en promocionar el producto en el mercado estadounidense, logrando exportar el 95% de la producción de palta Hass al mercado exterior, donde los principales mercados destino son Países bajos seguido de los EE.UU., así mismo en el 2018 se posiciono en uno de los principales países exportadores de palta alcanzado las 359 989 toneladas exportadas al mercado exterior.

Palabras clave: Factores, incremento, determinación, exportación, palta Hass.

Abstract

This research seeks to identify factors that influenced the increase in Hass avocado exports to the US market through the business experience of Agrokasa S.A. in the year 2017-2018.

Which was developed through a qualitative descriptive-explanatory approach based on grounded theory, using segments as a representative sample of a group of experts on the topic, such as representatives or managers to analyze and interpret their points of view according to also to their experiences obtained in terms of the production and export of Hass avocado to the USA, for this the technique of in-depth personal interviews was applied as a primary source; to representatives of the selected companies as well as representatives of public organizations, using the questionnaire instrument which consists of open questions, which help to better understand the topic. On the other hand, the secondary sources used are articles, statistical data, etc. through reliable websites such as: PROMPERU, SIICEX, HAB, SUNAT, TRADEMAP, MINAGRI, etc.

Finally, according to the responses obtained, it was concluded that one of the preliminary factors of the increase in Hass avocado exports is the investment in promoting the product in the US market, managing to export 95% of the Hass avocado production to the foreign market. where the main destination markets are the Netherlands followed by the United States. Likewise, in 2018 it was positioned as one of the main avocado exporting countries, reaching 359,989 tons exported to the foreign market.

Keywords: Factors, increase, determination, export, Hass avocad.

I. INTRODUCCIÓN

La palta Hass es un producto muy prometedor a nivel mundial debido a sus atributos nutricionales y a su exquisito sabor, en los últimos cinco años el consumo de esta fruta se ha incrementado llegando a obtener un crecimiento 89% de las exportaciones de palta basada en el periodo 2014 al 2018 en distintos países del mundo llegando a alcázar en el año 2018 una cifra de 559.837 toneladas exportadas a nivel mundial, según TRADE MAP; en el cual el mercado estadounidense destaca como uno de los consumidores líder, seguido de Países bajos, Francia y Alemania, se podría afirmar que las promociones realizadas por los principales países exportadores de palta hass están dando frutos con la creciente demanda de este producto en distintos países.

Sin embargo, este producto a tenido una caída en el año 2018 en las exportaciones mundiales, esto debido a que la potencia mexicana líder de exportación de palta hass, no ha podido satisfacer la demanda del mercado extranjero. Por otra parte, las exportaciones peruanas no tradicionales en el año 2018 tuvieron un incremento record de 12,6% en los envíos al mercado exterior alcanzando los \$ 13 223 millones de dólares, el cual fue liderado por el sector agro con un notable crecimiento de 14,9% alcanzando así los \$ 5 860 millones de dólares en la comercialización al mercado extranjero según PROMPERU 2018. Donde los principales productos exportados al mercado extranjero fueron las uvas frescas, Paltas Hass frescas, arándanos frescos, espárragos frescos y mangos frescos; las cuales tuvieron como primordial mercado destino los Estados Unidos destacando como el primero con un consumo (importación) de US\$ 1 878 millones, la cual concentro el 32% de las ventas de los productos no tradicionales, seguido de Países bajos con US\$1 007 millones y España con US\$414 millones solo en el año 2018.

Rosales, S. (2019) afirma que el cultivo de Palta Hass tarda cuatro años hasta que pueda iniciarse la cosecha. Cada año hay un incremento de las hectáreas de cultivo de este fruto en el Perú, que actualmente es el segundo exportador de Palta Hass en el mundo, solo después de México (párr. 6).

A un así, la producción de Palta Hass se ha incrementado en distintos lugares de las regiones de Perú llegando a poseer 32.800 hectáreas a nivel nacional

teniendo como principales concentradores a la región de la libertad con un 30% y a la región de Lambayeque con un 22% según la gerente general de la Asociación de Productores de Palta Hass del Perú (ProHass), en la actualidad estas aún están en proceso de producción, dado que cada producción debe cumplir con un estándar de calidad para ser exportadas.

Según el diario Gestión, del 95% de la producción de Palta Hass peruana, el 90% es comercializado en el mercado exterior, por lo tanto, el consumo nacional de la Palta Hass es mínimo. Así mismo, a fines del año 2018 el diario Gestión afirmó, que el país de EE. UU importa 900 mil toneladas de Palta Hass, por lo que Perú como segundo proveedor antecedido por México, solamente contribuyo con 64 mil toneladas. Sin embargo, los inconvenientes obtenidos en el proceso de exportación son diversos, tanto por parte del proceso de producción los cuales tienen que realizar distintas actividades las cuales contribuyan con cumplir con los estándares de calidad exigidos por SENASA para su exportación, como también por una falta de una asesoría adecuada.

Atendiendo a la realidad problemática, se suscitó el problema general ¿Cuáles han sido los factores influyentes en el incremento de exportación de palta Hass al mercado estadounidense en la experiencia empresarial de Agrocasa S.A. 2017-2018? Y por consiguiente también se planteó problemas específicos los cuales fueron; PE1: ¿Qué importancia tienen las certificaciones de palta Hass para su exportación a los Estados Unidos en la experiencia empresarial de Agrocasa S.A. 2017-2018? PE2: ¿Cómo es la gestión logística empresarial de la palta Hass y el precio de exportación a los Estados Unidos en la experiencia empresarial de Agrocasa S.A. 2017- 2018? PE3: ¿Cómo es el volumen de exportación de la palta Hass y el uso del medio de pagos a los Estados Unidos de acuerdo a la experiencia empresarial de Agrocasa S.A. 2017 – 2018?

La justificación teórica, esta investigación tiene como propósito dar a conocer los factores que ayudaron a que el producto del sector agro sea uno más de los más exportados al nivel mundial así mismo, con este trabajo se pretende asesorar a los empresarios que pretendan incursionar en la venta de paltas Hass al mercado estadounidense, para que estos puedan tener una exportación efectiva, minimizando así los inconvenientes que se presenta en el proceso de ingresar al

mercado estadounidense, debido a que es un mercado muy exigente. En la justificación social, será muy beneficiosa para todos los empresarios que empiecen o que ya están en este negocio, dado que en el Perú contar con una asesoría adecuada respecto al proceso de exportar netamente palta Hass es muy escasa y difícil de conseguir, de modo que mediante esta investigación obtendrán un conocimiento fijo del proceso que se emplea y se requiere en las exportaciones de palta Hass al mercado estadounidense. En cuanto a la justificación metodológica, este trabajo posee de esta justificación debido a que se ha desarrollado empleando la técnica del enfoque cualitativo, recolectando así información relevante precisas y concisas valiéndose del instrumento de las entrevistas con personas especialistas en el sector, tanto jurídicos como entidades públicas. Con la finalidad de generar así un conocimiento valido y confiable el cual se pueda tomar en cuenta en otras investigaciones.

Por objetivo general se planteó: Analizar los factores que influyeron en el incremento de las exportaciones de Palta Hass al mercado estadounidense en la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017 – 2018. Así mismo tenemos los siguientes objetivos específicos: OE1: Analizar la importancia que tienen las certificaciones de palta hass para su exportación a los Estados Unidos en la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017-2018. OE2: Interpretar la gestión logística empresarial de la palta Hass y el precio de exportación a los Estados Unidos en la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017- 2018. OE3: Analizar la variación del volumen de exportación de la palta Hass y el uso de los medios de pagos en el mercado estadounidense de acuerdo a la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017 – 2018.

Mientras tanto el supuesto principal es: Los factores tienen un aporte significativo en el incremento de exportación de palta Hass al mercado estadounidense en la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017 - 2018. Teniendo también como supuestos específicos lo siguiente: SE1: Las certificaciones son importantes ya que dependen de esta la fluctuación del volumen de exportación. SE2: La buena gestión logística en la organización empresarial, influye en el precio de exportación de la palta Hass al mercado estadounidense. SE3: La variación del volumen de exportación de la palta Hass al mercado

estadounidense de acuerdo a la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017 – 2018 se debe a que el consumo de este fruto está de moda.

II. MARCO TEÓRICO

Después de diagnosticar el problema general y la justificación se expondrán diversos trabajos de investigación enfocados al tema, por lo tanto, en el ámbito nacional se tuvo en cuenta a Elera, C. (2018). En su tesis con el objetivo primordial de determinar el nivel de contribución de la producción de Palta en la exportación de Lambayeque periodo 2012– 2017. Desarrollado el tipo de investigación correlacional de diseño no experimental. “Se concluyó que si hay una relación visible entre la producción y exportación de palta en la región Lambayeque , periodo 2012-2017, donde hay una relación eficiente, por lo tanto si hay un crecimiento de producción de palta debemos tomar precauciones tanto en el cuidado de las misma o en la cosecha dado que, la palta es muy susceptible a los cambios climáticos lo cual, nos podría perjudicar al momento de exportar debido a que nos regirnos a estándares de calidad para que el producto pueda ingresar al mercado exterior”.

Por otro lado, tenemos a Godoy, A. (2018). Con su trabajo de investigación cuyo propósito primordial de determinar los factores del perfil del productor de palta hass que contribuyen al desarrollo de producción con fines de exportación de la provincia de Chincha, 2018. Aplicando el método de investigación cualitativo, donde la muestra son tres principales productores de palta hass de la provincia de chincha. “Concluyendo así que los factores del perfil del productor de palta hass son se suma importancia ya que, cada uno toma un rol importante ya sea en el desarrollo de producción el cual se puedan llegar a mejorar por parte de los productores y en las exportaciones para que estas se lleguen a concretarse”.

Reyes (2017). En su tesis con la finalidad principal de Analizar el comportamiento de las exportaciones de palta y su contribución al crecimiento económico en la región Ancash en el periodo 2012- 2016. para su investigación empleo el método no experimental descriptivo, de diseño longitudinal. “En conclusión se confirmó que el comportamiento de las exportaciones de la palta has ha sido dinámico, así mismo realizando un aporte al desarrollo económico de la región Ancash en el periodo 2012-2106”.

Hurtado, C., Murgueytio, S., Sánchez, F. y Simbala, D. (2017). Indican que dicha investigación tuvo como objetivo identificar cuáles son aquellos factores críticos de éxitos en los cuales deberíamos enfocarnos con mayor prioridad para poder ser más competitivos en nuestras exportaciones como país e incrementar nuestra participación de mercado en base a las exportaciones de palta Hass al mercado de Shanghai – China del 2014 al 2021. Para lo cual se desarrolló una investigación de tipo cualitativa descriptiva – explicativa basada en teoría fundamentada haciendo uso de la técnica de entrevista a profundidad, con el cual se concluyó que el único y fundamental factor crítico de éxito es la promoción de la palta Hass peruana. Finalmente, Loo (2017), en el desarrollo de su tesis, estableció como objetivo primordial determinar cómo se viene desarrollando de los cinco principales exportadores del mercado mundial con respecto al volumen exportado, valor exportado, cantidad producida, precios unitarios y principales mercados destino de la palta Hass en el periodo 2008 – 2016. Para la cual aplico el método de investigación fue no experimental, de tipo ex post-facto, los cuales fueron organizados en una variable la cual es exportación. Infiriendo así, que debido a la creciente producción de platas Hass se consiguió incrementar las exportaciones en el periodo 2008 – 2016.

De acuerdo a Ferrara y Yupanqui (2018). En su tesis consideraron como objetivo primordial analizar la oferta exportable de palta hass de la Asociación Pro-Palto para el mercado español, Chao- La libertad 2018, se aplicó el diseño de investigación de tipo no experimental, transversal, descriptivo. Con la cual se pudo llegar a la deducción de que la Asociación Pro-Palto tiene una gran oferta positiva exportable de palta hass lo suficientemente factible para el mercado español, debido a las fortalezas que tiene en su capacidad productiva, económica y financiera que la hace ver competitiva. Además, España ofrece grandes oportunidades debido a la evolución constante de la demanda de palta hass y de las tendencias de consumo hasta este fruto y el favoritismo de optar por productos orgánicos y saludables. Por otro lado, Pro-Palto demuestra tener debilidades considerables que retrasarían la pronta exportación directa, debido al poco conocimiento y pocos usos de instrumentos de inteligencia de mercado y a la ausencia de maquinarias y tecnología en general.

En el ámbito internacional se consideró a Castañeda y Mariles (2018) quienes en su investigación tuvieron como objetivo final asesorar más productos a la exportación e incrementar la presencia del aguacate Hass en mercados externos, específicamente Francia, ya que es el segundo importador de este producto michoacano. Así mismo se concluyó que el mercado de Francia demostró ser una opción de alta rentabilidad y viabilidad dado que se ubica como el segundo importado de aguacate Hass Michoacano y por las cuestiones de intercambio comercial que generaron ambos gobiernos, contribuyendo así en el incremento de las exportaciones mexicanas.

Por otra parte, Jaramillo, A. (2013). En su tesis con el propósito principal de desarrollar un plan de negocio para exportar aguacate Hass a Dinamarca, ofertando un producto con calidad de primera, el cual alcance conquistar dicho mercado y brinde rentabilidad a los inversionistas, con el que se concluyó que hay factibilidad para crear la empresa dedicada a la exportación de aguacate Hass a Dinamarca, satisfaciendo la necesidad existente por la deficiente producción de este producto en el país.

Así mismo, Mora, A. (2016). En su investigación titulada "México exportador Aguacate Hass a Holanda". La cual tuvo como objetivo primordial de realizar un plan de exportación del Aguacate Hass a Europa (Holanda), considerando las cualidades y características del producto, tramites de exportación. basada en un estudio realizado a los gustos y preferencias europeas. Como conclusión se determina que el aguacate es un producto prometedor el cual requiere de un adecuado plan de exportación dado que hay demanda en el mercado de Holanda.

La Palta Hass, definición y sus características descriptivas: La palta según, la Real Academia de Lengua española es el nombre en quechua del aguacate y este viene del Náhuatl (ahuacatl) una macrolengua de México, el cual significa fruto del aguacate, así como también testículo, por otra parte, es un fruto proveniente de un origen de Mesoamérica, dado que está integrada por la región cultural del continente americano el cual abarca la mitad meridional de México, precisamente de las alturas del centro y este de México y Guatemala. Sin embargo, el nombre

comercial de la palta en el mercado internacional son los siguientes: en los Estados Unidos avocado, en México aguacate, en Brasil abacate, en Francia avacat, etc.

Por lo tanto, la palta Hass es originaria de una semilla guatemalteca producida por primera vez en los Estados Unidos en el estado de California en el año 1926 en la huerta de un horticultor aficionado Rudolph Hass en la ciudad de la Habra Heights ubicado en el condado de los Ángeles, la cual fue patentada en 1935 y su globalización en los mercados se desarrolló con más fuerza en 1960 obteniendo así una demanda cada vez más ascendente, por otro lado entre sus características científicas tenemos que es un fruto de especie arbórea de género *Persea americana* proveniente de la familia de *lauraceae*, se produce en árboles de gran tamaño, su corteza es rugosa, gruesa y flexible; este fruto es de forma ovalada de color verde oscuro en el árbol y negro al madurar; su piel es gruesa con asperosidad variable; el peso de una Palta Hass tiene un promedio de 160g mínimo y como máximo 360g y posee mayor resistencia a traslados de larga distancia a diferencia de las demás variedades de palta. Así mismo, en la actualidad la variedad Hass es la más producida y comercializada a la vez a nivel mundial de acuerdo al Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI, 2019, p. 7).

Este fruto puede producirse en lugares tropicales y subtropicales de las regiones de todo el mundo, en el Perú se produce en distintas partes de la costa ya que esta posee un clima cálido y templado, así como también los valles interandinos y ceja de la selva, dado que estos ofrecen unas apropiadas condiciones de producción del fruto (MINAGRI, 2008, p. 3).

Por consiguiente, este fruto es considerado como uno de los alimentos ricos en nutrientes, dado que posee más de 20 vitaminas y minerales importantes tales como: potasio, proteínas, fósforo, hidratos, fibra, calcio, hierro, carotenos, selenio, sodio; vitamina A, B1, B2, B3, B6, B9, C, E, aceites saturados, aceites mono insaturados y poliinsaturados; así mismo esta variedad de palta Hass se ha convertido en una de las paltas más requeridas a nivel mundial por los consumidores debido a sus beneficios nutricionales y al exquisito sabor que esta tiene según el Hass Avocado Board (HAB)2019. Así mismo, En cuanto a la temporada de cosecha de Palta Hass en peruana empieza en marzo y termina fines de Setiembre en distintas zonas del Perú, en los EE. UU. Estado de California en

empieza en enero y termina en diciembre, por ende se deduce que la temporada de producción peruana como la estadounidense chocan, por lo cual nuestros frutos no son tan favorecidos en este aspecto ya que, esto puede ocasionar la devaluación de la demanda de palta Hass peruana en el mercado estadounidense y sobre todo en el estado de California debido a que este estado es productor principal de palta Hass en los EE. UU.

Teoría de la primera categoría: Oferta Exportable

presenta dos en focos distintos uno está constituido por la capacidad ociosa o la sobre producción y el otro es por la demanda que el producto tiene en el mercado exterior. Poseer de ello es contar con un alto volumen de producción fija y que esta no tenga fluctuación negativa sino positiva, para así poder satisfacer lo requerido por el mercado destino ya que, estos pueden ir en aumento de acuerdo a la demanda del producto así mismo, el producto debe cumplir con los estándares de calidad para así poderse mostrar competitivo en el mercado exterior. Por otra parte, “según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo nos indica que; la oferta exportable en más que ello, por lo tanto, las compañías deben considerar los siguientes factores que están interrelacionados, tales como: la capacidad física, económica, financiera y de gestión de la empresa” (Mincetur, 2013, p. 17). Así mismo, esta categoría presenta las siguientes sub categorías:

sub categoría: capacidad física

Se basa en la capacidad de áreas de producción con la que cuenta la empresa las cuales contribuyen en obtener un volumen de producción fijo y adecuado a ofrecer al mercado exterior. Con respecto a la capacidad física de la empresa Agrokasa S.A. , se puede destacar que esta empresa cuenta con áreas de producción y embalaje , lo que le permiten ofrecer al cliente productos de calidad, en ese sentido se puede destacar que la empresa cuenta con 3 granjas :La catalina (posee 122 ha de área comunes y 725 ha de áreas disponibles) , Santa Rita (posee 30 ha de área comunes y 195 ha de áreas disponibles) , Las mercedes (posee 53 ha de área comunes y no tiene hectáreas áreas disponibles).Así mismo entre los productos por granja se destacan : La catalina (uva 312 ha , palta 26 ha , esparrago 432 ha) ,Santa Rita (165 uva ha) , Las mercedes (palta 1236 ha ,

arandanos 150 ha).Así mismo el centro de empaque para la palta se denomina Peso (Planta empacadora Supe).

sub categoría: capacidad económica y financiera de la empresa

se refiere al capital que la empresa posee para poder invertir en el proceso de producción y comercialización del producto, por otro lado, es importante para la empresa contar con la capacidad de endeudamiento, ya que, si esta no cuenta con los recursos necesarios para solventar el proceso de producción o comercialización a corto o largo plazo, deberá incursionar en financiamiento externo el cual, aportará en parte en el desarrollo y crecimiento de la compañía. Con respecto a la capacidad económica y financiera de la empresa Agrokasa S.A. podemos destacar que la liquidez, “cubre el total del pasivo corriente, debido a una efectiva gestión del efectivo y el cumplimiento de pagos a su subsidiaria Agrokasa y accionistas” (Bolsa de valores de Lima ,2018, p.14).

Asimismo, con respecto al capital y financiamiento, “durante el 2017 Agrokasa Holdings mantiene 112’628,997 acciones comunes representativas del capital social de su subsidiaria Sociedad Agrícola Drokasa - Agrokasa, lo cual le da a Agrokasa Holdings una participación de 93.756% en el capital de ésta. El valor en libros para Agrokasa Holdings S.A. de dicho activo (acciones) asciende a USD 137.387 millones” (Bolsa de valores de Lima, 2018, p.14). Además “Tal activo ha sido financiado con recursos propios, principalmente a través del capital social compuesto por 66’475,362 acciones comunes, íntegramente suscritas y pagadas, con valor nominal de S/. 1.00 por acción” (Bolsa de valores de Lima, 2018, p.14).

sub categoría: capacidad de gestión

Basada en técnicas o estrategias empleadas en la administración de una compañía donde las dificultades que pueda tener el empresario al gestionarla dependerá del tamaño de esta, sin embargo, la finalidad principal de esta gestión es obtener mejoras de productividad, sostenibilidad, competitividad y la viabilidad de la compañía a largo plazo. En 2018, Velera establece que la gestión dentro de una compañía se enfoca en 4 herramientas principales: plan de negocio, la estructura del negocio, contabilidad y la lista de comprobación las cuales

contribuyen en la preparación de un plan de negocio completo (Varela, 2018, “Los 4 puntos básicos de la gestión empresarial”, párr. 3).

Así mismo, con respecto a la capacidad de gestión de la empresa Agrokasa S.A. se puede observar que está constituida por una plana gerencial establecida por un Gerente General (Aldo Fernando Kahan Novoa) , Gerente de Contabilidad y Finanzas (César Heredia Chávez), Contador General(Luis Calixto Vergara) ,Representante Bursátil (Vanessa Rivera De Laudi), los cuales son personas de mucha experiencia, destacando así que varios miembros tienen el grado de PhD , así mismo presenta una estructura accionaria establecida por accionistas Peruanos y de Bahamas .Con respecto a la capacidad de gestión del producto, la empresa Agrakasa S.A. tiene disponibilidad de producción para la palta, los meses de Abril , Mayo , Junio , Agosto y Septiembre. Por otro lado, la compañía posee de 1200 hectarias productivas exclusivamente de palta Hass.

Teoría de la segunda categoría volumen de exportación

según el BCRP (2011), muestra las fluctuaciones de las exportaciones realizadas en un año o periodo determinado como también de un producto en específico (p. 102). Este es un factor muy importante en análisis de mercado debido a que a través de este se adquiere información técnica de la evolución que pudo haber tenido un producto x en un periodo base en distintos mercados, ayudando así a optar por un mercado de destino para el producto x.

Para lo cual se requiere conocer la clasificación arancelaria del producto que se desea exportar. Todo producto o mercancía cuenta con la clasificación arancelaria ya sea con fines de exportación o importación, de acuerdo al Arancel de aduanas del Perú basada en la nomenclatura del sistema Armonizado de la organización mundial de aduanas (OMA), La Palta Hass se clasifica a nivel mundial en la sección II, capítulo 8 dado que, es un fruto comestible y este pertenece al reino vegetal, su partida del Sistema Armonizado contiene 4 dígitos y es la 08.04 donde la mercancía es designada como Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos, y su subpartida del S.A. se basa en 6 dígitos tales como 08.04.40 designada como Aguacates (paltas), frescas o secos.

En cuanto a la denominación subpartida NANDINA es conformada por 8 dígitos a partir de ahí en adelante los países miembros pueden crear partidas específicas (Nacional), en el Perú la subpartida nacional se clasifica en 10 dígitos, 0804.40.00.00 con designación precisa Aguacates (paltas), según fuente SUNAT.

Por otro lado, la categoría volumen de exportación, tiene las siguientes sub categorías

Sub categoría cantidades exportadas

son las toneladas exportadas de un producto específico o consolidado al mercado extranjero estos pueden ser medidos en unidades, kilos, libras etc. en un periodo determinado que se requiere analizar. En el caso de la palta Hass normalmente es medido por kilos o libras por tanto según los gráficos de la Asociación de productores de palta Hass (ProHass) mostrados en el Anexo N° 3, este fruto ha tenido una fluctuación ascendente y sorpréndete entre los años 2017 y 2018 en sus exportaciones al mercado extranjero llegando a considerarse así en el año 2018 como uno de los primordiales rubros de agro exportación, superando a otros productos ya tradicionales como lo era el esparrago, entre otros, según el Ministerio de Agricultura y riego. (Minagri, 2019, p. 5)

Así mismo, cabe recalcar que tanto el aumento de producción de palta Hass peruana como la ascendente demanda del consumo de este producto en los Estados Unidos, ayudo a que el Perú se consolide en el segundo exportador de palta Hass con 82,071 miles de toneladas en valor FOB detrás de México con destino al mercado estadounidense en el año 2018 con un crecimiento de 27% a las exportaciones realizadas en el año 2017 según información obtenida de ProHass (2019). Así también según TRADEMAP, Perú se consolido como el segundo exportador mundial de aguacate fresco y secos (palta) con 359 miles de toneladas exportadas al mercado exterior en el año 2018.

Así mismo ,entre los principales países exportadores de la palta para el año 2018 se encuentran : México (887.64 mill US\$) , representando el 46 % de las exportaciones totales , Paises bajos (167.09 mill US\$) , representando el 10 % de las exportaciones totales ,Chile (226.35 mill US\$) , representando el 9 % de las exportaciones totales , Perú (887.64 mill US\$) , representando el 7 % de las

exportaciones totales. Por otro lado los países que más demandaron el producto fueron: EE.UU. (962.92 mill US\$), representando el 43% de las importaciones totales, Francia. (204.28 mill US\$), representando el 9% de las importaciones totales, Países Bajos. (178.37 mill US\$), representando el 9% de las importaciones totales.

Finalmente, entre los principales mercados de exportación de palta para el Perú se encuentran: Países bajos (267,402.39. miles US\$), representando el 37% de las exportaciones totales, Estados Unidos (175,945.47. miles US\$), representando el 24% de las exportaciones totales. España (110,153.96. miles US\$), representando el 23% de las exportaciones totales.

Principales competidores, se denominan así a las compañías que presentan superioridad ante las demás ya sea por poseer la mejor calidad en sus productos ofrecidos u otras características que puedan tener, para ser superior ante las demás compañías las cuales ofrecen el mismo producto. Por otra parte, Cuatrecasas (2016) nos indica que, “el tiempo es uno de los pilares de la competitividad, dado que hay casos donde el plazo de entrega y la disponibilidad del producto podrían llegar a ser un factor de competitividad más decisivo que el coste” (pag.89).

En tanto los principales competidores de las exportaciones de palta Hass a nivel mundial están conformados por México que se muestra muy competitivo en este sector debido a ser el país con más hectáreas productivas, llegando a exportar en el 2018 la cantidad de 1 091,937 millones de toneladas a nivel mundial manejando el precio de exportación de palta Hass a su conveniencia, detrás de este se encuentran los países bajos con una cantidad 246,319 toneladas exportadas en el mismo periodo según las estadísticas mostradas en TRADE MAP. Por otro lado, los principales países competidores de Perú en el mundo con respecto a la exportación de palta son México, Países bajos, Chile y España. Así mismo con respecto a los principales competidores de la empresa Agrokasa S.A. a nivel nacional se encuentran: Camposol S.A., quien representó el 14 % del total de las exportaciones peruanas del producto, Avocado Packing Company S.A.C. quien representó el 8% del total de las exportaciones peruanas del producto, Agrícola Cero Prieto S.A. quien representó el 6 % del total de las exportaciones peruanas del producto, entre otras.

Sub categoría: Diversificación de mercado

Es comprendida como una estrategia que ayuda a la compañía a incursionar en nuevos mercados o introducir nuevos productos a su mercado ya consolidado, aprovechando así nuevas oportunidades de negocio y la vez minimizando riesgos de fracaso financiero, la saturación del mercado que se da cuando hay varias compañías que ofrecen el mismo producto y servicio, entre otros riesgos. Mayor (2018) en su informe afirma que la diversificación es una estrategia de crecimiento y expansión, motivada por el éxito de la empresa en la actividad que realiza (párr. 2).

En tanto la comercialización de la palta Hass en el mercado exterior siguen en proceso de diversificación, sin embargo, la empresa con nombre comercial Agrokasa S.A. desarrolla la estrategia de insertar nuevos productos así como también las presentación de sus productos de acuerdo a o requerido por sus clientes sus principales mercados del 2017 al 2018 están consolidados por países bajos con un 30 % de sus exportaciones seguido de Estados unidos con 20%, Reino Unido con 15.9% y España con 7.6%.

Teoría de la tercera categoría Certificaciones

El certificado a menudo es escrito por una agencia gubernamental a cargo de servicios agrícolas y alimenticios en el país exportador las cuales son utilizadas para garantizar que el producto se envía libre de enfermedades y aptas para el consumo (Pierre,2015, p.291). Efectivamente son documentos que todo producto con fines de exportación al mercado estadounidense debe poseer debido a que son requisitos esenciales para efectuar su ingreso a este mercado sin inconvenientes así mismo, estos manifiestan la calidad del producto ofrecido por una compañía al consumidor. Ante ello se consideró las siguientes

Entre los principales certificados con los que cuenta la empresa Agrokasa S.A. se encuentran: Certificación global de seguridad alimentaria(BRC), Buenas prácticas de agricultura (GLOBAL GAP), Puntos críticos - inocuidad del producto(HACCP), Certificado de condiciones óptimas de trabajo (WORKPLACE CONDITIONS), Certificado de pacto global de la Naciones Unidas (THE GLOBAL COMPACT), Certificación anti-terrorista de los EE.UU. (C-TPTA), Comercio

seguro(BASC). Por otro lado, la categoría certificaciones, tiene las siguientes sub categorías:

Subcategoría: Certificado de origen

Este un documento que acredita el origen de donde proviene la mercadería exportada, así mismo este certificado sirve para poder acogerse al tratado de libre comercio que se tiene con los Estados Unidos el cual garantiza un arancel 0 % para las exportaciones de palta Hass hacia este mercado el cual entro en vigencia el 1 de febrero de 2009, estos pueden ser emitido tanto por el mismo exportador si sus mercados destinos son Canadá, Correa del Sur o EE.UU. ya que solo para ellos son aplicable, en caso de ser exportado para otros países este debe ser gestionado mediante la Ventanilla única de comercio Exterior (VUCE) según MINAGRI.

subcategoría: Certificados emitidos por SENASA

En el Perú el Servicio Nacional de Salud Agropecuaria (SENASA) es la entidad que se encarga de regular que todos los productos y subproductos de origen animal y vegetal, entre otros derivados pertenecientes a este rubro con fines de exportación e importación estén en buen estado y cumplan con todos los requisitos requeridos para su finalidad, para lo cual emite certificaciones a través de fiscalizaciones, inspecciones entre otras gestiones de acuerdo al origen del producto así mismo, cabe recalcar que SENASA trabaja de la mano con las entes Estadounidenses (USDA - APHIS) para facilitar los trámites de las exportaciones e influyendo a que esta sea efectiva. (USDA) Departamento de agricultura de la EE. UU, es la entidad encargada de gestionar las acciones del cuidado tanto la salud de las plantas y de los animales, es decir estos entes se encargan de verificar el buen estado del producto importado y que esta cumpla con todos los requisitos dados para su ingreso a su país, en caso de no ser así son reexportadas de inmediato para su devolución. En tanto (APHIS) es el Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal, encargada de emitir las certificaciones en su país. Por lo tanto, el trabajo en conjunto con las entidades estadounidense que realiza SENASA ha beneficiado a muchos empresarios, dado que a minimizado las dificultades que se tenía para ingresar al mercado estadounidense, gestionadas a través de las siguientes certificaciones:

Certificado del lugar de producción (SENASA), a través de este tipo de certificación se da las visitas mensuales de supervisión a las áreas de producción con el fin de que estas cumplan con las actividades y condiciones establecidas por Senasa, algunas de ellas son que el producto a exporta este en buen estado, entre otros, por otro lado, esta visita de inspección solo se da aquellos agricultores que están registrados su lugar de producción y poseen un código único expedido por Senasa.

Certificado de la planta de empaque (SENASA), estas plantas deben estar registradas y deben cumplir con todo lo establecido por Senasa. En el caso de la Palta Hass según Senasa, la planta de empaque no debe recibir productos provenientes de lugares de producción no registrados, por otra parte, estas plantas deben estar libre de insectos, con mallas de 1.6mm, la Palta Hass tiene el plazo de 24 horas después de su cosecha para ser empaquetado pero previo a ello son lavadas y limpiadas el cual les permite eliminar restos de tierra o malezas, sin embargo, estas deben ser empaquetadas en cajas nuevas a prueba de bichos.

Certificado fitosanitario (SENASA), esta certificación es un documento oficial expedida por Senasa, mediante la cual se certifica y garantiza que la Palta Hass es exportada libre de plagas cuarentenarias en cumplimiento con lo estipulado en las normas 7 CFR319.56- 50 de los Estados Unidos. Finalmente, la subcategoría,

Teoría de la cuarta categoría Logística en la organización empresarial

En la actualidad este es un tema muy importante para los empresarios dado que, a través de la logística empresarial se efectúan ciertas proyecciones y controles de manera eficaz, las cuales contribuyen con brindar a los clientes un servicio o producto de calidad, a precios accesibles y en el tiempo pactado con el consumido [...] La logística se ha convertido en uno de los elementos de gran importancia en el aspecto competitivo, debido a que puede determinar la quiebra o la evolución al éxito de la comercialización del producto en el mercado extranjero (Castellanos, 2015). Así también, la categoría logística en la organización empresarial, tiene las siguientes sub categorías:

Subcategoría: Packing

Es aquel proceso el cual, comienza por la recepción del producto traído directamente del área de cosecha en el caso de la empresa Agrokasa S.A. posee de 1200 hectáreas productoras de palta Hass ubicada en la provincia de barranca la merced. La palta llega al área de empaque de la empresa en bines (canastas plásticas que pueden contener hasta 400 kg de palta hass) en un ambiente totalmente cerrado para asegurar la trazabilidad y también para el respectivo resguardo sanitario exigido por SENASA. Aquí es donde se efectúa el primer control de calidad, el cual consta de una respectiva inspección para ver el estado de como llega la fruta del campo en relación a su calibración y el estado fitosanitario (enfermedades, queresas, daños y su materia seca).

Después de ello se prosigue al descargue y al pesado de la palta Hass y finalmente a registrar los pallets. En la pre selección retirando las paltas que no cumplen con los estándares de calidad ya sea por las queresas, daños mecánicos, sobre madurez o alguna deformación. Por consiguiente, la palta pasa por un lavado directo y una desinfección compuesta ya sea por hipoclorito de calcio (150-200) y del fungicida ácido paracetico (80ppm), por agua clorada esto depende del cliente o simplemente por agua con algún detergente, dado que esto es empleado para limpiar las impurezas del producto luego pasa por un secado y encerado, el cual es una técnica efectuada para darle una mejor apariencia al producto, a la salida de este proceso la fruta es dirigida a la mesa de selección en donde los personales calificados seleccionan los frutos que cumplan con las condiciones para ser exportados en caso de no cumplirlas son descartadas y apartadas.

Una vez terminado los procesos anteriores se empieza a seleccionar la fruta de acuerdo a tres líneas: categoría 1 y 2 para poder ingresar al calibrador que es una maquinaria de última generación en tecnología la cual, mediante un software se pesa uno por uno el fruto, para ser derivando a la mesa de empackado correspondiente en función a su rango de peso que tiene cada palta Hass. En el proceso de empackado estas son empackadas de acuerdo a lo solicitado por cliente pueden ser cajas de cartón genérica negra, verde o alguna marca específica según lo solicitado por el cliente, estas puedan contener entre 4kg, 6kg, 10kg y hasta 11,2 kg de palta Hass por caja; estas también son empacketadas en bienes pequeños con capacidad de 10kg, una vez empacketadas son paletizadas de acuerdo a la

cantidad del producto que contiene cada caja, en caso de ser de calibre 12 es porque contiene 12 frutos en la caja. En cuanto a presentación más requerida por Estados Unidos es en el formato de 11,2 kilogramos.

Por otro lado, el etiquetado de las cajas con destino al mercado de los EE. UU. debe contener la siguiente información: datos del productor, lugar procedente (origen), código de barras, código de la empacadora, datos de la empacadora, la fecha en que se efectuó el empaquetado, datos de la empresa que efectúa la venta de la palta Hass y por último el código del pallet. Así mismo la empresa Agrokasa S.A. “tiene dos modernos Packings donde se acondiciona el espárrago, uno llamado Pelac (Packing de Espárragos La Catalina) y otro Pesu (Planta Empacadora Supe). En este último (Pesu) también se acondiciona y empaqueta la palta que se produce en el Fundo Virgen de Las Mercedes. El acondicionamiento y empaque de uvas se realiza en los Packings del Fundo La Catalina y del Fundo Santa Rita” (Bolsa de Valores de Lima, 2018, p.9).

Subcategoría: Almacenaje

La Palta Hass con fines de exportación son almacenadas en cámaras de frío o almacenes de atmosfera controlada a temperatura de 4° a 6° grados previo a su despacho, la humedad adecuada y optima de almacenamiento para cualquier estado de madurez de este fruto es de de 90% a 95%. Por otra parte, las cámaras de almacenamiento son especiales de acuerdo al país destino, es decir según SENASA no se puede mezclar los frutos que van para Estados Unidos con los que van para Europa cada uno debe tener un ambiente especial. Así mismo se debe asegurar que tanto el primer pallet que se procesa y se almacena debe ser el primero en ser despachado para asegurarnos de mantener una adecuada gestión de almacenaje.

subcategoría: Transporte

Este es un medio muy requerido para trasladar el producto o algún insumo requerido por la compañía de un lugar a otro este proceso, se considera un aspecto de importancia ya que, depende del transporte y la vía por la cual se traslada la mercancía, que este llegue en buen estado a su destino final satisfaciendo así al cliente. En el caso del traslado de la Palta Hass se

debe ser muy cauteloso ya que este producto es sumamente delicado por lo que, las incidencias de su traslado son recuentes. Por lo tanto, desde su respectivo despacho se debe asegurar que el fruto se traslade en contenedores refrigerados con el mismo rango de temperatura almacenada, por otro lado, estas son trasladadas por tierra al puerto del Callao para su respectivo embarque y exportación (a precio FOB).

Teoría de la quinta categoría Precio de exportación

Este es más conocido como el valor del producto que permite al productor o fabricante recuperar los costos generados en el proceso de exportación del producto por lo que, un buen análisis en la toma de decisiones entorno al precio nos ayuda a acceder a la rentabilidad anhelada por toda empresa. Para Maubert (2015) “el precio es uno de los factores básicos para la demanda que un producto pueda tener en el mercado y de este depende en parte también, el éxito o el fracaso de las actividades comerciales de la empresa productora “(pág. 133). La fijación del precio de exportación son los resultados de un análisis minucioso realizado a los costos de producción, costos de comercialización y a la situación de mercado dado que también el precio de exportación puede ser fijado por el competidor líder en el mercado. Por consiguiente, la categoría precio de exportación, tiene las siguientes subcategorías:

Subcategoría: Costos

Se considera como un gasto de inversión realizado en el proceso de producción de un producto o servicio, es decir la paga de la mano de obra, por la compra de insumos, entre otros.

Entre los principales costos para la exportación de la palta se encuentra el costo de la cadena productiva, que comprende: la ubicación (selección de plántones), manejo agronómico (preparación del terreno, trazados y marcados, apertura de hoyos, injerto, plantación, abonamiento de fondo), para plantación (construcción de coronas a pie de planta, fertilización, poda, riego, control fitosanitario, deshierbo), cosecha y selección.

Por otro lado, tenemos los costos logísticos por transporte que puede ser aéreo o marítimo según Incoterms pactado con el cliente. Así mismo el costo del

flete promedio por kg. por transporte aéreo, ruta callao-los ángeles son : 0-50 kg(US \$ 3.15) ,51 -100 kg (US \$ 3), 101-300 kg (US \$ 3), 301-500 kg (US \$ 3),501-1000 kg (US \$ 3).Asimismo los costos para el flete marítimo se presentan en la tarifa básica internacional resaltada en la herramienta rutas marítimas la cual establece los costos en promedio para el transporte Callao – Nueva York:el flete para un contenedor de 20 pies es de \$1661, 40 pies es de \$2035 y 40 pies refrigerado es de \$4263, tomando como dato adicional el reajuste. Así mismo la frecuencia de salida de las líneas navieras para la ruta Callao-New York es semanal; los días de tránsito en promedio para las siguientes líneas navieras son: Evergreen (22 días), Msc (17 días),Maersk line (18 días) , Hapag Lloyd (19 días) , Cosco Perú (15 días), Hamburg sud (17 días).El uso del transporte marítimo en las exportaciones incluye tener volúmenes considerables y un óptimo cuidado en la cadena de frío. Dado que al ser mayor el tiempo de transito al mercado de destino, aumenta también el factor riesgo sobre la calidad del producto, pero a la vez simboliza un ahorro importante de dinero.

Subcategoría: Precios

Manifestación del valor monetario de un producto o servicio, por otro lado, la demanda de un producto o servicio depende también del precio debido a que, si este no está acorde al nivel adquisitivo del consumidor, no será accesible lo cual conllevará al fracaso del producto. En cuanto a las fluctuaciones de precio de exportación de la Palta Hass durante el periodo 2017 al 2018, según SIICEX han fluctuado desde US\$1.90 a US\$2.53 el precio FOB de las exportaciones de palta Hass por kilos respecto a ese periodo como se puede también observar más delgadamente el anexo N°4.Por otro lado el precio unitario de importación para la palta en el mercado de EE.UU represento en el 2001 un valor aproximado de 1.5 US\$ por kg , el 2010 un valor aproximado de 1.9 US\$ por kg , el 2015 un valor aproximado de 2.1 US\$ por kg , el 2016 un valor aproximado de 2.5 US\$ por kg y el año 2017 un valor aproximado de 2.9 US\$ por kg, lo que denota que las exportación del producto y su valor se han incrementado notablemente en los últimos años.

Subcategoría: Cotización

La determinación de un precio de venta de un producto o servicio y las condiciones de la operación, establecido mediante un acuerdo entre el comprador y el vendedor.

Teoría de la sexta categoría Medios de pago internacional

Son aquellos intermediarios de entidades bancarias, los cuales se encargan de gestionar las documentaciones y efectuar los pagos acordados en el contrato de compra venta internacional por las partes involucradas estas operaciones se dan tanto en las exportaciones como en las importaciones.

Por otra parte, Córdoba (2015) indica que, son denominados instrumentos a las entidades financieras las cuales toman un rol importante asumiendo la responsabilidad de efectuar el pago, gestionar la documentación del comercio exterior y por ultimo financiar al comprador y vendedor en designadas operaciones de compra y venta internacional (p.207).

Cabe precisar que en la actualidad hay distintos medios de pago internacional por lo que la utilización de alguno de ellos dependerá de lo acordado por las partes intervinientes en el contrato de compra y venta internacional, dado que estas son quienes determinaran la forma de pago a efectuar y las penalidades por incumplimiento. Por otro lado, la categoría medios de pago internacional, tiene las siguientes sub categorías:

Sub categoría: Carta de crédito

Conocida también como un crédito documentario, este es uno de los medios de pago que favorece al exportador, ya que minimiza sus riesgos de impago destacando como uno de los medios de pago más seguros para el exportador dado que ente cado la carta de crédito obliga a pagar al importador, la cual es desarrollada por los bancos a solicitud del comprador (importador) debido a que, estos remiten la información de los fondos que posee el comprador avalándolo así ante el banco del exportador con el fin de brindar mayor seguridad y así como también cumplir con las condiciones del contrato de compra y venta internacional, por otra parte, el proceso de pago solo se ejecuta cuando ambas partes hayan cumplido con las estipulaciones pactadas y la mercadería a ya sido enviada en el tiempo acordado.

Asimismo, Martín y Téllez (2014) afirman que; “el crédito documentario o carta de crédito (L/C) es el medio de pago más seguro para el exportador (caro para el importador) y el más utilizado en el comercio internacional, consiguiendo acercar al máximo la fecha de pago y la de recepción de la mercancía” (p.423). De lo anterior se desprende que este tipo de medio de pago no favorece al importador si de este su prioridad es minimizar sus gastos, sin embargo, cabe resaltar que es el más utilizado según los autores.

Subcategoría: Cobranza documentaria

Este tipo de medio de pago ofrece un nivel de protección medio tanto al exportador como al importador con la diferencia de que este medio de pago no obliga a pagar como es en el caso de la carta de crédito, sin embargo, los intermediarios son los bancos, debido a que a través de ellos se da el intercambio de los documentos comerciales los cuales son entregados por el exportador a su banco electo para que este proceda a gestionarlos con el banco del importador. Por otra parte, proceso de cobranza también se puede dar contra pago o contra aceptación. Así mismo, “Hay dos tipos de cobranza: la cobranza documentaria y la cobranza simples. En realidad, las dos son cobranzas documentarias, pero remiten al cobro distintos tipos de documentos. En general la cobranza documentaria contiene documentos comerciales (tales como conocimiento de embarque, facturas comerciales, listas de empaque, etc.), acompañadas, o no, por una letra girada contra el importador. La cobranza simple, por el contrario, solo contiene uno o varios documentos financieros (letras, pagares, cheques, etc.)” (Robert, 2007, p. 83).

Subcategoría: Transferencias bancarias

La transferencia es una solicitud efectuada por el importador a una entidad financiera en la cual, este posee una cuenta corriente abierta, para que pague una cierta cantidad de dinero al exportador (Diez, 2015, p. 204).

Este un medio de pago más factible para el importador debido a que no se requiere de muchos documentos para llevar a cabo la transacción, tan solo deben contar con una cuenta bancaria tanto el exportador como el importador para efectuar la transferencia de fondos, por otra parte este tipo de medio de pago

minimiza el tiempo de desembolso, sin embargo el exportador corre el riesgo más alto de impago por parte de su cliente, por lo que se recomienda que este tipo de pago se efectúe o aplique siempre y cuando el exportador este seguro de que su cliente (importador) es confiable o un buen pagador.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y Diseño de investigación

La investigación es cualitativa descriptiva de carácter explicativo, basada en la teoría fundamentada, dado que se quiere identificar los factores determinantes del incremento de exportación de palta hass al mercado estadounidense en la experiencia empresarial de Agrokasa S.A., la información prosigue al levantamiento de datos reales brindados por la experiencia de las empresas y ministerios públicos mediante el uso de los segmentos seleccionados, utilizado como muestra representativa para examinar los puntos de vista de estos representantes y encargados en relación al segmento de exportación y producción.

Respecto al diseño de investigación descriptiva, Hernández, Fernández y Baptista, sostienen que:

Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas. (2014, p.92)

3.2 Categorías, subcategoría y matriz de categorización

Tabla 1: Matriz de Operacionalización de las categorías y sub categorías

CATEGORÍAS	SUB CATEGORÍAS	TIPO DE INVESTIGACIÓN
Oferta exportable	Capacidad fisica	
	Capacidad economica y financiera de la empresa	CUALITATIVO
	Capacidad de gestion	
Volumen de exportacion	Cantidades exportadas	PARADIGMA
	Principales competidores	Interpretativo-constructivista- sociocrítico
	Diversificación de mercado	
Certificaciones	Certificado de origen	METODO
		Inductivo
		TIPO
	Certificados emitidos por SENASA	Orientado a la comprensión del problema (a)
		Orientado a la solución del problema (b)
Logística en la organización empresarial	Packing	Orientado a la solución del problema (b)
	Almacenaje	DISEÑO
	Transporte	
Precio de exportacion	costos	FENOMENOLÓGICO (1) TEORÍA FUNDAMENTADA, ESTUDIO DE CASO(1) INVESTIGACIÓN ACCION (2)
	precios	
	cotización	
Medios de pago internacional	Carta de credito	TECNICA
	Cobranza documentaria	
	Transferencia bancaria	ENTREVISTA: GUIÓN DE ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA

Nota: Elaboración propia

3.3 Escenario de estudio

Inicialmente se estableció contacto con los representantes y luego con los encargados de la empresa Sociedad Agrícola Drokasa S.A. con el nombre comercial Agrokasa S.A., para lo cual se utilizaron herramientas como el correo electrónico, WhatsApp y por ultimo llamadas telefónicas para el levantamiento de datos. Posteriormente se realizó la entrevista con las personas especialista en el sector tanto de la empresa como de las entidades públicas tales como, el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), Sierra y Selva Exportadora quienes ofrecieron información precisa y detallada de la producción de palta HASS peruana con fines de exportación y finalmente Promperu, además se accedió a la herramienta de

ayuda al exportador, Alo exportador para reforzar la entrevista en general. El cual brindo información detallada con relación a las exportaciones de palta al mercado estadounidense.

El escenario de estudio para el trabajo de investigación fue adecuado y bueno, dado que se logró contar con el apoyo de los representantes del sector del mismo modo se observó que cada entrevistado posee de conocimientos amplios en cuanto al tema contribuyendo así con la aclaración de algunas dudas presentadas en el proceso de la investigación como también en la recolección de información precisa en cuanto a las preguntas que se efectuaron de acuerdo al tema y segmento. Obteniendo así información relevante, valiosa y de calidad adicionales a las que ya se tenía.

3.4 Participantes

De acuerdo al enfoque optado en esta investigación se requiere de un análisis preciso y de profundidad para lo cual, se izó uso de una muestra de representativa de expertos con relación a los segmentos elegidos para su respectivo análisis profundo e individual, donde se consideraron a los representantes y encargado de una de las empresas que más han exportado palta Hass al mercado estadounidense en el año 2018, así como también a la Asociación de Productores de Palta Hass (PROHASS) y finalmente a representantes de las instituciones publicas del sector, por lo que no implica un cálculo probabilístico si no una investigación de enfoque cualitativa.

Para poder ampliar los conocimientos básicos en cuanto a proceso de exportaciones de palta Hass se opta por tener los siguientes segmentos:

Segmento 1: Gerente general de la empresa exportadora de palta Hass.

Segmento 2: Encargado o jefes de producción/logística.

Segmento 3: Representantes de organismos públicos.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Realizamos la técnica de las entrevistas individuales a profundidad a los distintos expertos en cada uno de los segmentos descritos previamente, éste instrumento fue escogido debido a que el tema a investigar debía ser

complementado con las fuentes primarias. En lo que respeta las fuentes secundarias empleadas para el análisis se tomaron en cuenta fuentes online, así como también los sitios web de las entidades públicas del rubro tales como: SENASA, PROHAS, MINAGRI, SIICEX, PROMPERU, BCR, PROPERU y por último el Hass Avocado Board (HAB). En relación al instrumento empleado fue el cuestionario donde se plasmaron preguntas precisas respecto a la categoría y al segmento para poder obtener respuestas precisas las cuales contribuyan con la investigación, para ello en el desarrollo de las entrevistas se previó el uso de aparatos tecnológicos a fin de tener y guardar información completa.

3.6 Procedimiento de recolección de datos

Se procedió a definir el marco teórico, una vez lista se pasó a contactarnos con los especialistas en el rubro solicitando una cita para la respectiva de entrevista y así determinar los segmentos a utilizar por consiguientes se empezó a realizar las preguntas en base a las categorías y al segmento a fin de que el entrevistado nos pueda contestar las preguntas sin presentar alguna dificultad, y así poder recolectar información esencial, las cuales serán examinadas para responder a los objetivos plasmados en la investigación, finalmente se empieza a efectuar las entrevistas personalizada a profundidad, después de obtener el informe requerido se inicia la consolidación de este, obteniendo así un resultado preliminar el cual será analizado. Por otro lado, también se realizó la ponderación de cada uno de los participantes según el criterio de observación y el nivel de confiabilidad de los entrevistados, lo que servirá para el futuro análisis de datos y resultados, discusión de resultados y la generación de las conclusiones.

3.7 Rigor científico

Al respectó Bisquerra et al. (2009), afirma que el rigor científico de una investigación cualitativa está constituido por el nivel de certeza que provee sus resultados, así mismo nos indica que a través de esta investigación se puede adquirir conocimiento práctico y subjetivo (p.287). Debido a ello dicha investigación se llevó a cabo por medio de bases teóricas y la búsqueda de datos relevantes.

3.8 Método de análisis de información

El proceso del análisis de información cualitativa es creativo y dinámico, la cual se enriquece principalmente de las experiencias de los expertos en el rubro escogidos para participar en el muestreo representativo, obtenido así directamente datos relevantes mediante entrevistas personales con preguntas y respuestas abiertas en base a las categorías planteadas en el marco teórico del presente trabajo.

Así mismo Hernández, Fernández y Baptista (2010) nos indican que: “La recolección de datos está orientada a proveer de un mayor entendimiento de los significados y experiencias de las personas, es decir no se inicia la recolección de datos con instrumentos preestablecidos, sino que el investigador comienza a aprender por observación y descripción de los participantes y concibe formas para registrar los datos que se van refinando conforme avanza la investigación” (p.13).

3.9 Aspectos éticos

Este trabajo fue realizado en base al respeto a la propiedad intelectual y a su autenticidad, por lo que se recurrió al uso del manual APA, para poder así realizar el respectivo citado de las fuentes utilizadas en la realización de este trabajo de investigación.

IV. RESULTADOS

Este capítulo recopila los resultados adquiridos, como parte del proceso cualitativo la cual esta relacionadas las diferentes categorías y segmentos. Con la finalidad de identificar y analizar los factores determinantes del incremento de exportación de palta Hass al mercado estadounidense en la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017-2018.

4.1 Segmento 1: gerentes de empresas exportadoras de palta Hass

Categoría 1: Oferta Exportable

Los gerentes de la empresa y la Asociación de productores y exportadores de palta Hass entrevistadas Concuerdan con que la palta Hass posee de oferta exportable no solo en el mercado estadounidense sino a nivel mundial, el cual está respaldado por una constante inversión en promocionar el consumo de este producto mediante

sus propiedades nutricionales y su delicioso sabor, efectuado después de una investigación científica realizada por los EE.UU., la cual influyo para que este país se enfoque en la promoción general solamente de la variedad Hass.

Categoría 2: Volumen de exportación

El incremento de las exportaciones de palta Hass no solo se debe a que este ya posee una fuerte demanda en el mercado estadounidense, sino también al aumento de producción de este fruto en el Perú hoy en día se tiene 31 700 hectáreas específicamente de la variedad Hass, la estrategia que empleada por la empresa Agrokasa S.A. es la diversificación en cuanto a sus presentaciones ofrecidas de acuerdo a lo solicitado por sus clientes hoy en día ofrece una variedad de 21 presentaciones de cajas de cartón y bines ofrecidas a sus clientes.

Categoría 3: Logística en la organización empresarial

Los tramites que son gestionados por la empresa para su para su traslado son: la factura comercial, la lista de empaque donde se consigna los datos del producto para poder facilitar su ubicación y manipuleo, así como el detalle de la cantidad de bultos, el peso neto y bruto. así también como el certificado de origen para acogerse al TLC.

Categoría 4: Precio de exportación

Los precios de exportación de este fruto son cada vez más fluctuantes esto debido al incremento de su demanda y también al incremento de su producción, sin embargo, quien maneja los precios en el mercado estadounidense es México ya que este lidera en la comercialización de palta Hass, así como también a nivel mundial por su sobreproducción de este fruto y por la cercanía que este tiene asía Estados Unidos a diferencia de Perú, por lo tanto el precio FOB de exportación de palta Hass se posiciono entre \$ 1.9 por kilo a \$2.53 por Kg. Alcanzado en el periodo 2017 al 2018.

Categoría 5: Medios de pago internacional

Entorno a este tipo de negocio los medios de paga más utilizados son la carta de crédito, la transfería bancaria, dado que se trabaja a consignación es decir esto puede ser pagado cuando el producto arribé en el puerto de destino o cuando este

sea vendido a terceros así mismo también hay una negociación de origen estadounidense que es conocido como el mínimo garantizado, en la cual se fija un precio único durante un periodo determinado por ambas partes, donde este no variara por ningún motivo.

4.2 Segmento 2: Representantes/ encargados de empresas productoras de palta Hass

Categoría 1: Oferta Exportable

Una adecuada técnica de producción nos puede acercar a una estimación del volumen de producción a obtener en un periodo fijado mas no lo puede fijar ya que esta depende también de los cambios climáticos por los que pueda atravesar en su proceso productivo la cual pueda ser que esta no alcance al volumen de producción estimada por lo que las empres ofrecen una cierta cantidad por debajo de su estimación de su volumen de producción de palta Hass

Categoría 2: Volumen de exportación

La temporada de cosecha peruana no nos favorece ya que choca con la temporada del estado de California, sin embargo, la diversificación de las variedades de presentaciones en cajas y bienes ofrecidas al mercado estadounidense han contribuido en el incremento de la exportación de la mano también con promoción que esta tiene a través de la Asoc. Peruvian Avocado Commission.

Categoría 3: Certificaciones

Los entrevistados concuerdan que las certificaciones emitidas por SENASA son de suma importancia en el proceso de exportación ya que, si la empresa no cuenta con estas no podrá ingresar al mercado destino ni salir al mercado exterior, debido a que las certificaciones que otorga SENASA certifica que el producto exportado cumple con todos los requisitos requeridos para su exportación contribuyendo a que la empresa tenga un acceso directo al mercado estadounidense

Categoría 4: Logística en la organización empresarial

El proceso logístico de la palta Hass es un tema de suma importancia, dado que esto influye de manera significativa a que el producto exportado llegue a su destino final en perfectas condiciones conservado su calidad ofrecida al consumidor estadounidense, dado que el producto es muy delicado en las manipulaciones que se puedan efectuar, por lo que para realizar su exportación pasa por distintos procesos de inspección y selección la cuales deben ser aprobadas para salir al mercado extranjero.

Categoría 5: Precio de exportación

La temporada de cosecha donde se genera un mayor costo de producción es en abril y principios de julio ya que aproximadamente en ese mes la palta llega un porcentaje de maduras adecuada para ser recolección con fines de exportación, por ende, se necesita un número mayor personas especializadas en la cosecha de este producto. en cuanto a la fluctuación de precios puede afectar el proceso de producción siempre y cuando esté por debajo del costo de producción.

4.3 Segmento 3: Representantes de Organismos Públicos

Categoría 1: Oferta Exportable

PROMPERU y Sierra y Selva exportadora comparten la idea de que la demanda que hoy en día tiene la palta Hass se debe a que se ha realizado un fuerte trabajo desde hace 2 años atrás en promocionar los beneficios nutricionales que este brinda a través de su consumo, para lo cual se creó una asociación de exportadores de palta Hass en los EE.UU. el cual permite acceder al 85% del impuesto pagado por comercializar la palta Hass peruana en este mercado, llamada Asoc. Peruvian avocado Commission encargada recibir el 85% del recaudo realizada por la Asoc. HAB para invertir únicamente en la promoción del consumo de palta Hass peruana

Categoría 2: Volumen de exportación

MINAGRI y Sierra y Selva exportadora identifican como la región con más producción de palta Hass con fines de exportación a la región de la libertad quien concentra 9400 hectáreas de producción de palta a diferencia de las demás regiones, esto se puede deber al clima cálido que posee la libertad.

Categoría 3: Certificación

Las entidades públicas entrevistadas coinciden en que las certificaciones emitidas por SENASA no solo garantizan el ingreso sin dificultades al mercado estadounidense, sino también contribuyen con acreditar la fiabilidad de la calidad del producto ofrecido ante el consumidor extranjero. En cuanto al certificado de origen utilizado lo puede regularizar tanto el exportador como el importador por lo que esto depende de lo acordado en su negociación por la empresa.

Categoría 4: Precio de exportación

Los organismos públicos entrevistados tienen cierta concordancia con el rango de las fluctuaciones de los precios en los últimos años promediándolo entre \$1.9 alcanzado como mínimo y máximo \$2.8 dólares por kilo comercializado en el exterior. Esto se debe al incremento de producción y a la inversión en promoción comercial que se está efectuando.

Categoría 5: Medios de pago internacional

En cuanto a los entrevistado al sector público, se entiende que el medio de pago más empleado en las exportaciones de palta Hass es la carta de crédito, debido a que la comercialización de este fruto es generalmente con plazos definido para su pago. En cuanto los plazos negociados de pago se establecen en el contrato de compra y venta comercial, así como también se especifica en la carta de crédito.

V. DISCUSIÓN

El presenta capítulo se explica basándonos en los resultados obtenidos de nuestras entrevistas realizados, la cual está dividida en segmentos y categorías e implica un proceso cualitativo. El objetivo es analizar los factores determinantes del incremento de exportación de palta Hass al mercado estadounidense en la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. s.a. 2017-2018.

Discusión del primer resultado a partir de la categoría: Oferta exportable

De acuerdo a la información obtenida a través de cada entrevistado respecto a la oferta exportable que hoy en día posee la palta Hass en el mercado estadounidense, se define que esto se debe a lo invertido por Hass Avocado Board (HAB) una asociación estadounidense la cual se encarga de recolectar un

gravamen o impuesto de 0.5 centavos de dólares de cada kilo comercializado de palta Hass en los EE.UU., para que el HAB pueda costear los gastos que incurre en promocionar ya sea por periódico, medios televisivos, radio, afiches, etc. dando a conocer los beneficios nutricionales de este producto incentivando así su consumo de la palta Hass.

Sin embargo, hoy en día Perú tiene su propia asociación de exportadores líderes en palta Hass en Estados Unidos llamada Asoc. Peruvian Avocado Commission la cual se encarga de promocionar netamente palta Hass peruana. Por lo tanto, el enfoque de la oferta exportable que tiene la palta Hass en la actualidad no se debe solo a la sobreproducción de este fruto sino a la necesidad que se ha creado en los ciudadanos estadounidenses mediante la promoción de los beneficios que implica su consumo.

Discusión del segundo resultado a partir de la categoría: Volumen de exportación

El creciente volumen de exportación de la palta Hass en los años 2017 y 2018 se debe a dos factores principales, a la demanda que este fruto tiene hoy en día a nivel mundial y a las crecientes áreas productoras que tiene el Perú las cuales, poseen de adecuadas condiciones climáticas para su producción de este fruto, produciendo paltas de una calidad competitiva en el mercado exterior, por otro lado, esto también se debe a las constantes capacitaciones de mejora de calidad en el proceso productivo y al respaldo de inversiones que se viene dando en promocionar la palta Hass peruana en el mercado extranjero, cabe precisar que en los EE.UU. esto se emplea a través de la Asociación Peruvian Avocado Commission.

Así mismo, la diversificación de la presentación de empaque tiene un aporte en cuanto al incremento del volumen de las exportaciones dado que, esto puede ser modificado de acuerdo a lo requerido por el cliente satisfaciendo así su necesidad y fidelizándolo como cliente especial.

Discusión del tercer resultado a partir de la categoría: Certificaciones

Respecto a lo respondido por los representantes o encargados de las empresas y organismos públicos entrevistados se interpreta que la certificación es una fase fundamental en el proceso de exportación de palta Hass, dado que si la

compañía no cuenta con las certificaciones requeridas y emitidas por SENASA el producto no podrá salir al mercado exterior. Por otro lado, estas certificaciones garantizan tanto al producto como a la empresa que la comercializa creando seguridad en los consumidores de la palta Hass y a la vez generando prestigio en cuanto a la calidad del fruto que ofrece la compañía el mercado exterior.

Discusión del cuarto resultado a partir de la categoría: Logística en la organización empresarial

Cabe recalcar que este es un elemento clave en la cadena de producción de una compañía puesto que, a través de ello las empresas consiguen entregar a tiempo y en el lugar establecido su producto a sus clientes.

En las entrevistas realizadas a los representantes y encargados de la empresa Agrokasa S.A. y la asociación PROHASS, se determina que una buena gestión tanto en el proceso de cosecha, packing, almacenaje y traslado del fruto contribuyen con exportar un producto de calidad superior a otros, manteniendo en gran proporción sus beneficios nutricionales en la llegada al mercado destino. Para lo cual se requiere de muchas técnicas de producción y de constantes estudios y constates capacitaciones al personal.

Por otra parte, en cuanto a los tramites que efectúa la empresa exportadora son la factura comercial, la lista de empaque (packing list), el certificado de origen (opcional).

Discusión del quinto resultado a partir de la categoría: Precio de exportación

Con relación a esta categoría las respuestas obtenidas a través de la entrevista personal, tanto por la empresa Agrokasa S.A., la Asociación PROHASS y los organismos públicos, se precisa que las fluctuaciones dadas del precio FOB de exportación de la palta Hass al mercado estadounidense en los últimos años en gran parte se dio tanto por el incremento de la producción como a la inversión que se viene dando en promocionar su consumo mediante sus beneficios nutricionales creando así necesidad de su consumo en los humanos. Así también se precisa que México es el principal productor de palta Hass en gran cantidad por lo que, este es quien fija los precios de exportación en el mercado mundial manejándolas en algunas ocasiones a su conveniencia principalmente cuando el precio empieza a

bajar, los precios FOB de exportación alcanzados se encuentran entre \$1.9 a \$ 2.8 dólares por kilo comercializado en el mercado extranjero.

Discusión del sexto resultado a partir de la categoría: Medios de pago internacional

De acuerdo a esta categoría los entrevistados coincidieron con su respuesta, determinando que el medio de pago más utilizado es la carta de crédito, ya que el producto es comercializado a consignación o acreditado esto depende de la negociación efectuada tanto del comprador como del vendedor, estableciendo así formas de pago y sus respectivos plazos de pago, por otro lado, mayormente el plazo de pago brindado es cuando el producto arribe en el puerto destino del comprador (importador).

VI. CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos se valida el supuesto principal “los factores tienen un aporte significativo en el incremento de exportación de palta Hass al mercado estadounidense en la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017 - 2018. Ya que uno de los factores que se han identificado en proceso es la inversión en promocionar el producto, y por otro lado incremento de su producción, el primer factor mencionado es el que mayor aporte a tenido en cuanto al incremento de exportación de palta Hass, debido a que a través de sus diferentes promociones del beneficio nutricional que tiene la palta Hass, en día se le conoce como un fruto principal de mesa que anteriormente no estaba dentro de los frutos nutricionales de mesa de los EE.UU.

Se valida el supuesto “las certificaciones son importantes ya que, depende de esta la fluctuación del volumen de exportación, puesto que de acuerdo a los entrevistados si este fruto con fines de exportación no cuenta con la certificación fitosanitaria emitida por SENASA, la palta Hass no podrá salir al mercado exterior dado que, no estaría cumpliendo con los requisitos de exportación.

Se invalida es supuesto “la buena gestión logística en la organización empresarial, influye en el precio de exportación de la palta Hass al mercado estadounidense, dado que quien fija el precio de exportación de la palta Hass es México el principal productor y exportador de palta Hass en gran cantidad.

Se valida el supuesto “la variación del volumen de exportación de la palta Hass al mercado estadounidense de acuerdo a la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017 – 2018 se debe a que el consumo de este fruto está de moda”. Dado que está de moda es un término utilizado por las empresas exportadoras de palta Hass, refiriéndose a la gran demanda que este fruto tiene en la actualidad en el mercado estadounidense.

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda capacitar al personal de producción constantemente dado que, si contamos con personales calificados podremos comercializar productos de alta calidad y estos también podrán llegar en buenas condiciones al mercado extranjero satisfaciendo así la necesidad de los clientes por consumir este fruto.

Por otro lado, también se recomienda seguir invirtiendo en promocionar la palta Hass peruana para que sea más conocido en cuanto a los beneficios que posee este fruto y a la calidad de fruto que ofrece el Perú y por ende aumente su demanda en los mercados exteriores.

Como empresa realizar una diversificación de mercado previo a estudios, así también se recomienda brindar distintas presentaciones de empaque de palta Hass o que estas puedan ser modificadas de acuerdo a la necesidad del cliente, ya que esto nos permitirá tener acceso a más clientes en el mercado exterior.

REFERENCIAS

- Armando, C. (enero, 2019). La situación del mercado internacional de paltas. *MINAGRI*. <https://bibliotecavirtual.midagri.gob.pe/index.php/analisis-economicos/estudios/2019/28-la-situacion-del-mercado-internacional-de-la-palta/file>
- BCRP. (marzo, 2011). Glosario de Términos Económicos. *Banco Central de Reserva del Perú*. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>
- Bisquerra et al. (2009). *Metodología de la investigación educativa* (2ª ed.). La muralla S.A. https://www.google.com.pe/books/edition/Metodolog%C3%ADa_de_la_investigaci%C3%B3n_educat/Vsb4_cVukkcC?hl=es-419&gbpv=1&dq=rigor+cientifico+de+la+investigacion&pg=PA287&printsec=frontcover
- Bustamante, D. (2019). *Perú Season 2019* [Diapositivas]. Lima: ProHass. <file:///C:/Users/ASUS/Downloads/PRESENTACION%20PMA%202019%20CAMPAÑA%20PALTA%20HASS%202019%20PERU%20FINAL.pdf>
- Castañeda, J. y Marile, E. (2018). *Proyecto de Exportación de Aguacate Hass del Estado de Michoacan a Francia, como oportunidad de negocio (2017)*. [Tesis de licenciatura, Universidad Autónoma del estado de Mexico]. [http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/94454/Proyecto%20de%20expor%20taci%C3%B3n%20\(2017\)%20.pdf?sequence=1](http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/94454/Proyecto%20de%20expor%20taci%C3%B3n%20(2017)%20.pdf?sequence=1)
- Castellanos, A. (2015). *La logística comercial internacional*. Bogotá: Universidad del Norte.
- Cuatrecasas, L. (2016). *Claves del lean management en tiempos de máxima competitividad*. Profit editorial. <https://books.google.com.pe/books?id=TM9qCwAAQBAJ&pg=PT134&dq=la+competitividad+de+un+producto&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjrluPxpAmdAhUJwlkKHawTDjUQ6AEIMTAB#v=onepage&q=la%20competitividad%20de%20un%20producto&f=false>
- Diez, J. (2015). *Medios de pago internacional*. Editorial Elearning. https://books.google.com.pe/books?id=y7BWDwAAQBAJ&printsec=copyright&hl=es&source=gbs_pub_info_r#v=onepage&q&f=false

- Elera, C. (2018). *La producción de palta y su contribución a la exportación de Lambayeque 2012-2017* [Tesis de licenciatura, Universidad Cesar Vallejo].
http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8295/1/53641_1.pdf
- Ferrara, A. y Yupanqui, R. (2018). *Oferta exportable de palta hass de la asociación Pro Palto para el mercado español, Chao – La Libertad 2018* [Tesis de licenciatura, Universidad Cesar Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/26815/Ferrara_dfa.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Jaramillo, A. (2013). *Plan de Negocios para la Exportación de Aguacate Hass A Dinamarca, período año 2012 – 2022* [Tesis de licenciatura, Universidad Tecnológica Equinoccial].
<http://repositorio.ute.edu.ec/handle/123456789/8295>
- Godoy, A. (2018). *Perfiles de productores de palta Hass con fines de exportación de la provincia de Chíncha, 2018* [Tesis de licenciatura, Universidad Cesar Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/32139/Godoy_PAJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, M. (2010), *Metodología de la investigación*. (5.ª ed.). D.F., México: Mc Graw Hill.
- Hurtado, c. et al. (2017). *Factores de críticos de éxito para incrementar participación de mercado de Perú en la exportación de palta Hass a la ciudad de Shanghái- china en los años 2014 a 2021*. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas].
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621832/Hurtado_tc.pdf?sequence=5&isAllowed=y#page=30&zoom=100,0,557N
- Loo, W. (2017). *Exportación mundial de la Palta Hass, 2008 – 2016* [Tesis de licenciatura, Universidad Cesar Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/16698/Loo_SWA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Maubert V., M (2015). *Comercio internacional: aspectos operativos, administrativos y financieros*. (3.ª ed.). México: Trillas.

- Martin, L. y Téllez, C. (2014). *Finanzas internacionales*. (2.a ed.). Madrid: Paraninfo.
- Maza, S. (diciembre 2008). *Estudio de palta en el Perú y el Mundo*. MINAGRI.
https://www.midagri.gob.pe/portal/download/pdf/herramientas/boletines/estudio_palta.pdf
- Mora, A. (2015). “México exportador Aguacate Hass a Holanda” [Tesina de licenciatura técnica, centro de Estudio Científico y Tecnológico 5 “Benito Juárez”].
<https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/24797/Aguacate%20hass%20a%20%20holanda.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mincetur. (2013). *El ABC del Comercio Exterior. Guía Práctica del Exportador*, III. Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
- Reyes, T. (2017). *Análisis del comportamiento de las exportaciones de palta y su contribución al crecimiento económico en la región Ancash en el periodo 2012- 2016* [Tesis de licenciatura, Universidad Cesar Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/10215/reyes_r_t.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Robert, M. (2007). *Operaciones bancarias*. (7.a ed.). Bogotá: Ecoe ediciones.
- Rosales, S. (21 de enero del 2019). Palta Hass: alistan 2,000 nuevas hectáreas de cultivos con una inversión de US\$ 50 millones. *Gestión*.
<https://gestion.pe/economia/palta-hass-alistan-2-000-nuevas-hectareas-inversion-us-50-millones-256181-noticia/?ref=gesr>
- Valera, M. (2018, 3 mayo). *Los 4 puntos básicos de la gestión empresarial*. Cursos femxa.es. <https://www.cursosfemxa.es/blog/puntos-basicos-gestion-empresarial>

ANEXOS

Anexo 1

Tabla 1 : Matriz de consistencia cualitativa (versión 1)

MATRIZ DE CONSISTENCIA CUALITATIVA												
TÍTULO	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	SUPUESTOS	CATEGORÍAS	SUB CATEGORÍAS	TIPO DE INVESTIGACIÓN						
FACTORES DETERMINANTES DEL INCREMENTO DE EXPORTACIÓN DE PALTA HASS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE EN LA EXPERIENCIA EMPRESARIAL DE AGROKASA S.A. 2017-2019	¿Cuáles han sido los factores influyentes en el incremento de las exportaciones de Palta Hass al mercado estadounidense en la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017 – 2018?	OBJETIVO GENERAL: Analizar los factores que influyeron en el incremento de las exportaciones de Palta Hass al mercado estadounidense en la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017 – 2018.	SUPUESTO PRINCIPAL Los factores tienen un aporte significativo en el incremento de exportación de palta Hass al mercado estadounidense en la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017 - 2018.	Oferta exportable	Capacidad física	CUALITATIVO						
					Capacidad económica y financiera de la empresa							
		Capacidad de gestión										
						Volumen de exportación	Cantidades exportadas	PARADIGMA				
							Principales competidores	Interpretativo-constructivista- sociocrítico				
							Diversificación de mercado					
						Certificaciones					Certificado de origen	METODO Inductivo
												TIPO Orientado a la comprensión del problema (a) Orientado a la solución del problema (b)
											Certificados emitidos por SENASA	Orientado a la comprensión del problema (a)
												Orientado a la solución del problema (b)
Orientado a la comprensión del problema (a)												
Orientado a la solución del problema (b)												
Logística en la organización empresarial									Packing	DISEÑO		
		Almacenaje										
		Transporte										
Precio de exportación					costos	FENOMENOLÓGICO (1) TEORÍA FUNDAMENTADA, ESTUDIO DE CASO(1) INVESTIGACIÓN ACCION (2)						
					precios							
					cotización							
Medios de pago internacional					Carta de crédito	TECNICA						
					Cobranza documentaria							
					Transferencia bancaria	ENTREVISTA: GUIÓN DE ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA						
¿Qué importancia tienen las certificaciones de palta Hass para su exportación a los Estados Unidos en la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017-2018?		Analizar importancia que tienen las certificaciones de palta hass para su exportación a los Estados Unidos en la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017-2018.	Las certificaciones son importantes ya que dependen de esta la fluctuación del volumen de exportación.									
¿Cómo es la gestión logística empresarial de la palta Hass y el precio de exportación a los Estados Unidos en la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017 - 2018?		Interpretar la gestión logística empresarial de la palta Hass y el precio de exportación a los Estados Unidos en la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017-2018.	La buena gestión logística en la organización empresarial, influye en el precio de exportación de la palta Hass al mercado estadounidense.									
¿Cómo es el volumen de exportación de la palta Hass y el uso del medio de pagos a los Estados Unidos de acuerdo a la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017 – 2018?		Objetivo específico 3: Analizar la variación del volumen de exportación de la palta Hass y el uso de los medios de pagos en el mercado estadounidense de acuerdo a la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017 – 2018.	La variación del volumen de exportación de la palta Hass al mercado estadounidense de acuerdo a la experiencia empresarial de Agrokasa S.A. 2017 – 2018 se debe a que el consumo de este fruto está de moda.									

Nota: Elaboración propia.

Tabla 2

DESCRIPCIÓN DEL CONTEXTO INTERNO			
Segmento / Contexto	SEGMENTO 1: GERENTES DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE PALTA HASS	SEGMENTO 2: REPRESENTANTES DE EMPRESAS PRODUCTORAS	SEGMENTO 3: REPRESENTANTES DE ORGANISMOS PUBLICO
Observaciones antes de la entrevista	El gerente de exportación tuvo buena disponibilidad y un trato amable para poder filmar la entrevista, el inicio se dio 15 minutos después de la hora acordada debido a percances en la llegada a la empresa.	El gerente de producción fue muy amable y mostro mucho interés en la entrevista, tuvo buena disposición y la entrevista inicio 30 minutos después de la hora pactada.	La representante del sector público tuvo buena disponibilidad y trato amable pero por políticas de la entidad nos mencionó que no se puede filmar y tomar fotos dentro de las instalaciones, por lo tanto solo se grabó en audio la entrevista la cual se dio inicio dentro de la hora pactada.
Observaciones durante la entrevista	El gerente es una persona que cuenta con experiencia en el rubro de exportaciones de productos agrícolas, se mostró muy seguro y nos compartió su punto de vista en relación a las preguntas planteadas.	El entrevistado cuenta con amplia experiencia en el ámbito de producción, se expresó libremente de acuerdo a las preguntas planteadas, nos sugirió visitar algunas regiones de producción en temporadas de cosecha.	La representante de la entidad pública cuenta con aplica experiencia dentro del sector de exportaciones de productos agrícolas y se expresó libremente de acuerdo a las preguntas planteadas, se sentía muy segura y nos compartió parte de sus experiencia.
Observaciones después de la entrevista	En el cierre de la entrevista, el gerente nos corrigió algunas preguntas que estaban mal planteadas y nos sugirió cambiar de producto por uno más comercializado. Así mismo, dio sugerencias para el crecimiento de las exportaciones de productos agrícolas.	El entrevistado recalca durante toda la entrevista que no cuentan con apoyo por parte del estado en lo que respecta asistencias técnicas. Así mismo, recalca que la empresa solo produce y las exportaciones no son de gran relevancia.	La representante nos recalca que toda empresa que desea ingresar al mundo de las exportaciones primero debe abastecer el mercado nacional. Así mismo planteo sugerencias para que entidades públicas brinden mayor apoyo a los productores.
Conclusión general por segmento	La entrevista realizada al gerente fue muy buena, nos ayudó aclarar algunos conceptos y permitió poder aportar información valiosa a nuestro proyecto de investigación.	La entrevista realizada al gerente de producción fue muy buena, nos brindó respuestas concretas y puntos de vista respecto a producción. Nos recomendó visitar zonas de producción pero en épocas de cosecha que es en marzo y setiembre.	Luego de la entrevista realizada a la representante del sector público, quedamos muy satisfechos ya que confirmo muchos puntos que se había tratado con los representantes de exportaciones y productores, por lo tanto nos brindó información muy valiosa para nuestro proyecto de investigación.

Nota: Elaboración propia.

Tabla 3

GUÍA DE ENTREVISTA - INVESTIGACIÓN CUALITATIVA				
N°	SEGMENTOS / CATEGORÍAS	SEGMENTO 1: GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA EXPORTADORA DE PALTA HASS DROKASA S.A.	SEGMENTO 2: JEFE DE PRODUCCIÓN / LOGÍSTICA	SEGMENTO 3: REPRESENTANTES DE ORGANISMOS PÚBLICOS / ACUERDOS COMERCIALES
1	Oferta exportable	¿para usted como empresario que implica poseer una oferta exportable?	¿cuáles son los factores intervinientes para obtener una producción fija a ofrecer al mercado exterior?	El sector publico cuenta con algún proyecto de promoción ante el consumo de la palta Hass peruana en el mercado estadounidense.
		¿si la compañía cuenta con oferta exportable cual es el enfoque de esta?	¿cómo se ha desarrollado la mejora de calidad del producto ofrecida a los EE. UU en la experiencia de la compañía?	
		a que nicho de mercado está dirigida la exportación de palta Hass en el mercado EE. UU.?	¿Cuáles son los beneficios que este producto ofrece al consumidor?	
	Volumen de exportación	¿Cuál ha sido la fluctuación del crecimiento de la exportación de Palta Hass en los años 2017-2018?	La temporada de cosecha peruana de la Plata Hass contribuye en el aumento del volumen de exportación?	En el Perú donde se concentra la mayor parte producción de palta Hass a exportar.
		¿Qué estrategias emplea la empresa para aumentar la demanda en el mercado estadounidense?		
		¿Cuál es el estado del mercado estadounidense que concentra el nivel más alto de consumo de palta Hass?		
		cuáles son sus principales mercados extranjeros de exportación de Palta Hass de la empresa		

3	Certificaciones	No aplica	¿Cuál de todas las certificaciones considera que es la más tediosa de obtener de acuerdo así experiencia?	¿De qué manera las certificaciones contribuyen en las exportaciones de palta Hass?
			¿La utilización del certificado de origen es de vital importancia? ¿por qué?	
			¿Qué requisito exige SENASA para otorgar las certificaciones a la empresa?	
			¿De qué manera interviene senasa en la exportación de palta Hass al mercado estadounidense?	
			¿Cuántas visitas de inspección realiza SENASA durante el proceso de producción?	
4	Logística en la organización empresarial	¿Cuáles son los tramites de transporte que la empresa gestiona para la exportación de la palta Hass?	¿Cuál es el proceso adecuado de packing que se emplea en la Palta Hass a exportar?	No aplica
			¿Cómo es el almacenaje de la palta Hass a ser exportada al mercado de los EE. UU.??	
			¿El medio de transporte y la vía, son determinadas por cliente exportador?	
5	Precio de exportación	¿De quién depende el estatus del precio de exportación de la palta Hass, en el mercado estadounidense?	¿En qué temporadas se eleva los costos de producción de la palta Hass a exportar?	¿Cómo ha fluctuado los precios de exportación de palta Hass entre los años 2017 y 2018?
		¿Cómo ha fluctuado el precio de exportación de la palta Hass en		

		mercado estadounidense entre los años 2017-2018?		
		Como afectan las temporadas de cosecha en las oscilaciones del precio de exportación de la palta Hass?	¿La fluctuación de precios genera pérdidas en el proceso de producción?	
6	Medios de pago internacional	¿Cuál es la importancia de optar por un adecuado medio de pago internacional?	No aplica	¿Cuáles son los medios de pago más cotidianos en las exportaciones de palta Hass de Perú?
		¿Qué tipos de medio de pago utiliza la empresa con frecuencia en el contrato de compra y venta de palta Hass al mercado estadounidense? ¿por qué?		
		¿Las entidades financieras interviniente financian tanto la mercadería como el pago a tiempo del comprador estadounidense?		
		¿De qué manera se puede optar por un medio de pago donde el exportador corra el más mínimo riesgo de pérdida o impago?		

Nota: Elaboración propia.

Tabla 4

GUÍA DE ENTREVISTA - INVESTIGACIÓN CUALITATIVA			
Entrevistados / Categorías	SEGMENTO 1: GERENTES DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE PALTA HASS		CONCLUSIONES DEL SEGMENTO
	AGROKASA SA - Camila Borgesa	PROHASS - Arturo Medina	
Oferta exportable	<p>La empresa empezó a exportar en el 2006 la palta Hass con un total de 100 cajas de 4 Kg cada una, debido a la fuerte demanda que se fue incrementando durante los años la empresa empezó a aumentar sus áreas de producción de palta Hass con fines de exportación al mercado estadounidense, hoy en día posee de 1200 Hectáreas productora de este fruto, ofreciendo una variedad de presentaciones a pedido de los clientes, sin embargo, la mayor parte de sus exportaciones se van a Europa como principal destino de exportación, la empresa nos aclara que este producto no solo posee de oferta exportable en estados unidos sino a nivel mundial</p>	<p>La palta Hass hoy en día en su término utilizado está de moda por ende este posee de oferta exportable en el mercado estadounidense, sin embargo, esto se debe a que Estados Unidos invierte cerca de \$80 millones de dólares al año solo en promoción para levantar el consumo de este fruto a través de todo tipo de promoción. Esto debido a que el gobierno americano descubrió científicamente que la palta Hass es un producto muy saludable (para el corazón, obesidad, diabetes y para prevenir la leucemia. Por lo que, hace 17 años aproximado la EE. UU. creo un gravamen para la comercialización de este fruto dentro de su nación el cual por cada kilo vendido el gobierno americano nos quita 0.05 centavos de dólares recaudados por la Asoc. Hass Avocado board, de todo lo recolectado Hace 2 años atrás se da el 85 % a las asociaciones creadas, asociación Peruvian avocado commission y sirve para promocionar netamente palta Hass peruana la cual en el 2018 gasto 4 millones de</p>	<p>Los gerentes de la empresa y la Asociación de productores y exportadores de palta Hass entrevistadas Concuerdan con que la palta Hass posee de oferta exportable no solo en el mercado estadounidense sino a nivel mundial, el cual está respaldado por una constante inversión en promocionar el consumo de este producto mediante sus propiedades nutricionales y su delicioso sabor, efectuado después de una investigación científica realizada por los EE.UU., la cual influyo para que este país se enfoque en la promoción general solamente de la variedad Hass.</p>

	<p>esto debido a que hoy en día ya se considera como un fruto más en la mesa de frutas saludable todo esto gracias a la invertido en promocionar las propiedades nutricionales de este fruto.</p>	<p>dólares en promocionar la palta Hass en el mercado de la EE. UU.</p>	
<p>Volumen de exportación</p>	<p>La empresa tuvo una fluctuación desasenté en la exportación de palta Hass en el año 2017 bajando su exportación en 2% en ese año, en el 2018 la diversificación de sus presentaciones de cajas ofrecidas a este mercado incrementó su demanda en un 4% satisfaciendo la necesidad de su cliente contribuyendo así a que el Perú pueda consolidarse como el segundo proveedor de palta Hass del mercado estadounidense. Sin embargo sus principales mercados</p>	<p>El volumen de exportación de palta Hass con destino a los EE.UU. en el 2017 alcanzando las 64,410 toneladas exportadas y en el 2018 se incrementó en un 27% llegando a exportar 82,071 toneladas, parte de esto se debió a las malas prácticas que realizó México en cuanto a sus exportaciones en este periodo dándonos cabida para lograr posicionarnos en el segundo exportador de palta Hass a nivel mundial y también en cuanto a la promoción que se ha venido realizando en el mercado estadounidense. Cabe recalcar que los empresarios asociados tienen como mercado principal Europa y los EE.UU.</p>	<p>El incremento de las exportaciones de palta Hass no solo se debe a que este ya posee una fuerte demanda en el mercado estadounidense, sino también al aumento de producción de este fruto en el Perú hoy en día se tiene 31 700 hectáreas específicamente de la variedad Hass, la estrategia que empleada por la empresa Agrokasa S.A. es la diversificación en cuanto a sus presentaciones ofrecidas de acuerdo a lo solicitado por sus clientes hoy en día ofrece una variedad de 21 presentaciones de cajas de cartón y bins ofrecidas a sus clientes. pto otro lado las empresas entrevistadas</p>

	extranjeros son los países bajos(holanda) con un 30 % de sus exportaciones y la EE.UU. con 24%.		coinciden en cuanto a sus principales mercados de exportación.
Certificaciones	No aplica	No aplica	No aplica
Logística en la organización empresarial	la empresa gestiona la factura comercial, la lista de embarque, así como también el certificado de origen	los trámites que regula la empresa se basan en la factura comercial, la lista de embarque donde se detalla el producto, su peso y la cantidad de sus bultos trasladados, así como también el certificado de origen requeridos para su exportación	los trámites que son gestionados por la empresa para su traslado son: la factura comercial, la lista de empaque donde se consigna los datos del producto para poder facilitar su ubicación y manipuleo así como el detalle de la cantidad de bultos, el peso neto y bruto. así como también el certificado de origen para acceder al TLC.

<p>Precio de exportación</p>	<p>El precio de exportación de la palta Hass en los años 2017 y 2018 se posiciono entre \$ 1.9 dólares por Kg. Alcanzando el precio más alto en ese periodo de \$ 2.53 dólares por Kg., si bien es cierto los precios de exportación son manejados por el líder en la comercialización de este fruto que es México, la fluctuación de este precio se debe a la estacionalidad de producción de la palta Hass, sin embargo la retención que realizo México en sus exportaciones en el 2018 contribuyo en el aumento de las exportaciones de este fruto al mercado estadounidense.</p>	<p>La determinación del precio de exportación de la palta Hass depende de la oferta y la demanda, así mismo esto también depende de México quien maneja el mercado de acuerdo a su conveniencia por la ventaja que esta tiene en cuanto a su volumen de producción y exportación y a la cercanía en la que se encuentra de los importantes supermercados de la EE.UU., ellos se encuentran a 2 días mientras nosotros nos encontramos a 20 días, por lo que nos es muy difícil manejar el mercado. En tanto México puede parar sus exportaciones sin alguna dificultad cuando el precio empieza a caer buscando alzar el precio de este producto y a veces devaluando su confiabilidad frente a su clientes principales.</p>	<p>Los precios de exportación de este fruto son cada vez más fluctuantes esto debido al incremento de su demanda y también al incremento de su producción, sin embargo, quien maneja los precios en el mercado estadounidense es México ya que este lidera en la comercialización de palta Hass, así como también a nivel mundial por su sobreproducción de este fruto y por la cercanía que este tiene asía Estados Unidos a diferencia de Perú, por lo tanto el precio FOB de exportación de palta hass se posiciono entre \$ 1.9 por kilo a \$2.53 por Kg. Alcanzado en el periodo 2017 al 2018.</p>
<p>Medios de pago internacional</p>	<p>La empresa AgroKasa en cuanto a su experiencia normalmente procede a negociar el medio de pago a utilizar para sus transacciones, donde generalmente opta por el medio de pago a través de una carta de crédito dando su producto a consignación u al</p>	<p>En la comercialización de palta Hass se hace uso del medio de pago la carta de crédito, debido a las estafas que siempre hay en todo negocio, con un plazo de 30 días de arribo de la mercadería para realizar el pago, por otro lado también se trabajó a consignación basada en la oferta y la demanda, y hasta en un término de un mínimo garantizado pactando un precio el cual puede ser beneficioso tanto por el</p>	<p>Entorno a este tipo de negocio los medios de paga más utilizados son la carta de crédito, la transferencia bancaria, dado que se trabaja a consignación es decir esto puede ser pagado cuando el producto arribé en el puerto de destino o cuando este sea vendido a terceros así mismo también hay una negociación de origen</p>

	<p>trato llamado mínimo garantizado que consiste en la fijación de precio de exportación por ambas partes la cual no va a fluctuar por ningún motivo una vez aprobada por las partes involucradas así el precio de comercialización suba o baje todo ello mediante un contrato de compra y venta internacional.</p>	<p>exportador como por el importador, sin embargo si se pretende tener el más mínimo riesgo de impago se puede hacer uso de la carta fianza.</p>	<p>estadounidense que es conocido como el mínimo garantizado, en la cual se fija un precio único durante un periodo determinado por ambas partes, donde este no variara por ningún motivo.</p>
--	---	--	--

Nota: Elaboración propia.

Tabla 5

GUÍA DE ENTREVISTA - INVESTIGACIÓN CUALITATIVA			
Entrevistados / Categorías	SEGMENTO 2: REPRESENTANTES/ENCARGADOS DE EMPRESAS PRODUCTORAS		CONCLUSIONES DEL SEGMENTO
	AGROKASA SA - Raul Obrenovich	PROHASS - Carlos Choque	
<p>Oferta exportable</p>	<p>A medida que la demande del consumo de este producto aumentaba por sus beneficios para las personas que sufren de obesidad, del corazón entre otros, también se gestionó la mejora de la calidad a través de técnicas de producción y cosecha con la finalidad de obtener productos de alta calidad, las cuales puedan ser</p>	<p>No se puede promediar una producción fija pero si se puede estimar el volumen de producción a obtener ofreciendo al mercado extranjero bajo esa estimación la cantidad a vender, en cuanto se observo la ascendente demanda de palta Hass la asociación de PROHASS, difundido pautas de la mano con SENASA a sus asociados las cuales permitieron tener un producto de calidad que ofrecer al mercado extranjero,</p>	<p>Una adecuada técnica de producción nos puede acercar a una estimación del volumen de producción a obtener mas no lo puede fijar ya que esta depende también de los cambios climáticos por los que pueda atravesar en su proceso productivo la cual pueda ser que esta no alcance al volumen de</p>

	<p>competitivos en el mercado extranjero, sin embargo, la cantidad a producir no puede definirse exactamente, pero puede ser estimada es debido a que este producto es muy delicado y puede variar su volumen de producción ante los efectos climáticos.</p>	<p>concentrando un valor nutricional alto en cada palto.</p>	<p>producción estimada por lo que las empresas ofrecen una cierta cantidad por debajo de su estimación de su volumen de producción de palta Hass</p>
<p>Volumen de exportación</p>	<p>Se podría decir que la temporada de cosecha influye en el aumento de exportación de palta Hass a nivel mundial, pero en cuanto al mercado específico de los EE. UU. no se podría decir lo mismo dado que tenemos la misma temporada de cosecha de este producto en el estado de California por lo que, este en ocasiones nos puede ir en contra como también nos puede favorecer puesto, que si este no satisface su mercado los empresarios se verán con la obligación de incurrir en la importación de palta Hass.</p>	<p>La diversificación tanto de mercados como las presentaciones en las cuales se comercializa este fruto de la mano con el incremento de producción han influido en el volumen de exportación de los últimos años llegando a exportar solamente la variedad Hass 338,549 mil toneladas exportada a nivel mundial en el año 2018 del cual el 24 % estuvo dirigida al mercado estadounidense.</p>	<p>la temporada de cosecha peruana no nos favorece ya que choca con la temporada del estado de California, sin embargo, la diversificación de las variedades de presentaciones en cajas y bienes ofrecidas al mercado estadounidense en contribuido en el incremento de la exportación de la mano también con promoción que esta tiene a través de la Asoc. Peruvian Avocado Commission.</p>

<p>Certificaciones</p>	<p>para que la palta Hass pueda ser exportada al mercado estadounidense debe cumplir con tener si o si la certificación fitosanitaria emitida por SENASA, así como también las certificaciones del área de producción y las plantas empaquetadoras, ya que APHIS autoriza el ingreso de la palta Hass a su mercado siempre y cuando este certificado por SENASA que el fruto proviene de campos libres de plaga, para lo cual SENASA realiza visitas casi 1 vez por semana para constatar de ello.</p>	<p>contar con todas las certificaciones en cuanto al rubro son importantes debido a que a través de estos tenemos el ingreso garantizado al mercado estadounidense, ya que la entidad encargada de regular estas certificaciones trabaja al apir de APHIS por lo tanto tener todas las certificaciones estipuladas por SENASA para la comercialización de la palta Hass nos brinda el acceso directo al mercado estadounidense.</p>	<p>Los entrevistados concuerdan que las certificaciones emitidas por SENASA son de suma importancia en el proceso de exportación ya que, si la empresa no cuenta con estas no podrá ingresar al mercado destino ni salir al mercado exterior, debido a que las certificaciones que otorga SENASA certifica que el producto exportado cumple con todos los requisitos requeridos para su exportación contribuyendo a que la empresa tenga un acceso directo al mercado estadounidense</p>
<p>Logística en la organización empresarial</p>	<p>El proceso de packing empieza en la recepción del fruto traído directamente de la zona de producción, para luego pasar por un proceso de selección, lavado, selección de acuerdo a su calibre para luego ser empaquetado y almacenado en cámaras de pre frío con una temperatura de 5° a 6° grados, en ambientes especiales de acuerdo a su destino, así mismo estas pueden ser almacenadas en áreas con temperatura controlada en base 4° o 6° a grados, por otra parte esta</p>	<p>la planta de packing debe estar registrada en SENASA, por otro lado este es un proceso de importancia ya que depende de esto que el producto cuente con una buena presencia tanto física como nutricional a la llegada al mercado estadounidense, para lo cual estos frutos no pueden pasar el plazo de 24 horas a partir de la cosecha para ser recepciones en la planta de packing, una vez recepciona la mercancía pasa por distintas pasa por un proceso de selección inspección lavado calibrado para su respectivo empaque una vez lista se paletiza y se envía a las cámaras de frío para su almacenaje previo así despacho.</p>	<p>El proceso logístico de la palta Hass es un tema de suma importancia, dado que esto influye de manera significativa a que el producto exportado llegue a su destino final en perfectas condiciones conservado su calidad ofrecida al consumidor estadounidense, dado que el producto es muy delicado en las manipulaciones que se puedan efectuar, por lo que para realizar su exportación pasa por distintos proceso de inspección y selección la cuales deben ser</p>

	<p>temperatura debe conservarse hasta llegar al mercado destino. a través de cualquier medio de transporte acordado por las involucradas</p>		<p>aprobadas para salir al mercado extranjero.</p>
<p>Precio de exportación</p>	<p>los costos de producción normalmente se elevan entre abril y junio, dado que se emplea con más fuerza la cosecha de este producto para la cual se requiere de ciertos trabajadores especializados o con experiencia en la cosecha de este fruto ya que una mala recogida de este fruto ocasiona pérdidas en cuanto al volumen de producción, por otro lado también hay un incremento de costos en el proceso de fertilización de la planta. La fluctuación de precios de exportación puede generar perdida si es que este es menor al costo de producción mientras tanto no.</p>	<p>El aumento de costo se da en la temporada de fertilización ya que se hacen estudios para ello y la compra de ciertos insumos de la mano con la poda de los arboles así mismo esto depende en parte de la empresa y la calidad de producto que se desea obtener, por lo que también aumenta el costo de producciones entre abril y fines de junio donde se recolecta la palta en gran volumen para ser exportadas a nivel mundial ya que por esta témpora alcanza un estado de madures adecuado para su exportación.</p>	<p>La temporada de cosecha donde se genera un mayor costo de producción es en abril y principios de julio ya que aproximadamente en ese mes la palta llega un porcentaje de madures adecuada para se recolección con fines de exportación, por ende, se necesita un número mayor personas especializadas en la cosecha de este producto. en cuanto a la fluctuación de precios puede afectar el proceso de producción siempre y cuando esté por debajo del costo de producción.</p>

Medios de pago internacional	NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA
-------------------------------------	-----------	-----------	-----------

Nota: Elaboración propia.

Tabla 6

GUÍA DE ENTREVISTA - INVESTIGACIÓN CUALITATIVA				
Entrevistados / Categorías	SEGMENTO 3: REPRESENTANTES DE ORGANISMOS PUBLICOS			CONCLUSIONES DEL SEGMENTO
	PROMPERU – Carmen Ascama	MINAGRI – Ing. Janet Colquichagua	SIERRA Y SELVA EXPORTADORA – Ing. Guillermo Parodi	
Oferta exportable	La oferta exportable que tiene la palta Hass se debe a sus beneficios nutricionales y su exquisito sabor que este fruto tiene, por lo que su consumo ha ido en aumento mediante promociones que se han encargado de brindar la información del alto valor nutricional que este fruto concentra ya que años atrás se desconocía de su valor nutricional,	No Aplica	La demanda que hoy en día posee la palta Hass se debe a un arduo trabajo de marketing realizada mediante la asociación Hass avocado board quién se encarga de invertir en promocionar el consumo de este fruto a través de distintos medios de promoción, todo ello desde su investigación realizada al beneficio que tiene consumir este producto por lo que para ello creó un gravamen 0.5 centavos por kilo de palta Hass comercializada en esta nación	PROMPERU y Sierra y Selva exportadora comparten la idea de que la demanda que hoy en día tiene la palta Hass se debe a que se ha realizado un fuerte trabajo desde hace 2 años atrás en promocionar los beneficios nutricionales que este brinda a través de su consumo, para lo cual se creó una asociación de exportadores de palta Hass en los EE.UU. el

	<p>concientizando así du consumo tanto sin embargo el consumo nacional de este producto con las justa alcanza un aproximado de 5% y el 95 % de este fruto es comercializado en el mercado exterior.</p>		<p>utilizando el recaudó, para su promoción mediante distintas formas, desde hace 2 años atrás esta Asoc. HAB Brinda el 85% a la Asoc. Peruvian avocado Commission la cual se encarga de promocionar netamente palta Hass peruana en el mercado EE. UU..</p>	<p>cual permito acceder al 85% del impuesto pagado por comercializar la palta Hass peruana en este mercado, llamada Asoc. Peruvian avocado Commission encargada recibir el 85% del recaudo realizada por la Asoc. HAB para invertir únicamente en la promoción del consumo de palta Hass peruana</p>
<p>Volumen de exportación</p>	<p>La producción de este fruto se da se da en gran parte en las regiones costeras del Perú, estas se pueden deber a que estas zonas concentran las condiciones climáticas, por otra parte en los últimos años el principal mercado destino de la palta Hass peruana está liderado por Países bajos (Holanda) y el mercado estadounidense.</p>	<p>MINAGRI nos indica que la exportación de palta en general en el 2018 creció en un 45% alcanzado un volumen de exportación de 360,072 miles de toneladas al nivel mundial a diferencia del año 2017 que alcanzo una cantidad exportada de 247,000 mil toneladas exportadas, liderando por el</p>	<p>En el Perú el volumen mas alto de producción de palta Hass con fines de exportación esta concentrada en la región de la Libertad con 9400 hectáreas, después de esta se encuentra Lambayeque con 6900 hectáreas de producción, por consiguiente Lima con 6100 hectáreas, Ica con 4300 hectáreas finalmente Ancash con 2700 hectáreas</p>	<p>MINAGRI y Sierra y Selva exportadora identifican como la región con más producción de palta Hass con fines de exportación a la región de la libertad quien concentra 9400 hectáreas de producción de palta a diferencia de las demás regiones, esto se puede deber al clima cálido que posee la libertad, mientras que Promperu sostiene que la produccion se consentra en gran magnitud en toda la cota peruana.</p>

		departamento de la libertad		
Certificaciones	Las certificaciones fitosanitarias, planta de empaque, área de producción de palta Hass emitidas por (SENASA)son importantes dado que, a través de estas se autoriza el ingreso de la palta Hass los estados unidos por el APHIS, por otro lado estas garantiza la buena calidad del producto exportado por una compañía.	Contar con las certificaciones requeridas para la exportación de palta Hass, es de suma importancia ya que, mediante estas certificaciones se da a conocerá la fiabilidad de la calidad del fruto comercializado en el mercado exterior.	Es uno de los tramites de mayor importancia debido a que, si la empresa no cuenta con las certificaciones para la exportación de la palta Hass, este fruto no podrá salir a ningún mercado exterior.	Las entidades públicas entrevistadas coinciden en que las certificaciones emitidas por SENASA no solo garantizan el ingreso sin dificultades al mercado estadounidense, sino también contribuyen con acreditar la fiabilidad de la calidad del producto ofrecido ante el consumidor extranjero.

<p>Logística en la organización empresarial</p>	<p>No Aplica</p>	<p>No Aplica</p>	<p>No Aplica</p>	<p>No Aplica</p>
<p>Precio de exportación</p>	<p>Esta entidad nos indica que la fluctuación de precios de exportación que la palta Hass ha obtenido en los últimos años se promedió entre 1.9 a máximo 2.5 dólares por Kg de acuerdo a las temporadas de este fruto.</p>	<p>El precio de exportación en los últimos años de la palta Hass, han asilado entre el más mínimo \$2 dólares al máximo de \$2.8 dólares por kilo.</p>	<p>La palta Hass en los últimos ha incrementado su precio de exportación boredeando entre \$2 dólares (FOB) a \$2.5 el kilo a diferencia de años anteriores.</p>	<p>Los organismos públicos entrevistados tienen cierta concordancia con el rango de las fluctuaciones de los precios en los últimos años promediándolo entre \$1.9 alcanzado como mínimo y máximo \$2.8 dólares por kilo comercializado en el exterior.</p>
<p>Medios de pago internacional</p>	<p>El medio de pago más utilizado por los exportadores de palta Hass a nivel nacional es la carta de crédito previa a una negociación con el comprador.</p>	<p>El medio de pago que se utiliza en la comercialización de palta Hass en el exterior a veces es negociable, sin embargo, si se habla de un medio de pago más utilizado se podría</p>	<p>Las empresas exportadoras de palta Hass pueden utilizar cualquier medio de pago, pero generalmente si se trata de una empresa privada ellos manejan sus alternativas de medios de pago con entidades compradoras, si es una organización debe tener capacidad de poder negociar como tal, en base a lo que</p>	<p>En cuanto a los entrevistados al sector público, se entiende que el medio de pago más empleado en las exportaciones de palta Hass es la carta de crédito, debido a que la comercialización de este fruto es generalmente con</p>

		decir que es la carta de crédito.	está comprando. Aun así el medio de pago más empleado por los exportadores es la carta de crédito, dado que mayormente se da consignación el producto.	plazos definido para su pago.
--	--	-----------------------------------	--	-------------------------------

Nota: Elaboración propia.

Tabla 7.

GUÍA DE ENTREVISTA - INVESTIGACIÓN CUALITATIVA			
Segmento / Categorías	SEGMENTO 1: GERENTES DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE PALTA HASS	SEGMENTO 2: REPRESENTANTES/ ENCARGADOS DE EMPRESAS PRODUCTORAS DE PALTA HASS	SEGMENTO 3: REPRESENTANTES DE ORGANISMOS PUBLICO
Oferta exportable	Los gerentes de la empresa y la Asociación de productores y exportadores de palta Hass entrevistadas Concuerdan con que la palta Hass posee de oferta exportable no solo en el mercado estadounidense sino a nivel mundial, el cual está respaldado por una constante inversión en promocionar el consumo de este producto mediante sus propiedades nutricionales y su delicioso	Una adecuada técnica de producción nos puede acercar a una estimación del volumen de producción a obtener mas no lo puede fijar ya que esta depende también de los cambios climáticos por los que pueda atravesar en su proceso productivo la cual pueda ser que esta no alcance al volumen de producción estimada por lo que las empres ofrecen una cierta cantidad por debajo de su	PROMPERU y Sierra y Selva exportadora comparten la idea de que la demanda que hoy en día tiene la palta Hass se debe a que se ha realizado un fuerte trabajo desde hace 2 años atrás en promocionar los beneficiar nutricionales que este brinda a través de su consumo, para lo cual se creó una asociación de exportadores de palta Hass en los EE.UU. el cual permito acceder al 85% del impuesto pagado por comercializar la palta Hass peruana en este mercado, llamada Asoc. Peruvian avocado Commission encargada recibir el

	sabor, efectuado después de una investigación científica realizada por los EE.UU., la cual influyo para que este país se enfoque en la promoción general solamente de la variedad Hass.	estimación de su volumen de producción de palta Hass	85% del recaudo realizada por la Asoc. HAB para invertir únicamente en la promoción del consumo de palta Hass peruana
Volumen de exportación	El incremento de las exportaciones de palta Hass no solo se debe a que este ya posee una fuerte demanda en el mercado estadounidense, sino también al aumento de producción de este fruto en el Perú hoy en día se tiene 31 700 hectáreas específicamente de la variedad Hass, la estrategia empleada por la empresa Agrokasa S.A. es la diversificación en cuanto a sus presentaciones ofrecidas de acuerdo a lo solicitado por sus clientes hoy en día ofrece una variedad de 21 presentaciones de cajas de cartón y bins ofrecidas a sus clientes.	La temporada de cosecha peruana no nos favorece ya que choca con la temporada del estado de California, sin embargo, la diversificación de las variedades de presentaciones en cajas y bienes ofrecidas al mercado estadounidense han contribuido en el incremento de la exportación de la mano también con promoción que esta tiene a través de la Asoc. Peruvian Avocado Commission.	MINAGRI y Sierra y Selva exportadora identifican como la región con más producción de palta Hass con fines de exportación a la región de la libertad quien concentra 9400 hectáreas de producción de palta a diferencia de las demás regiones, esto se puede deber al clima cálido que posee la libertad.

<p>Certificaciones</p>	<p>NO APLICA</p>	<p>Los entrevistados concuerdan que las certificaciones emitidas por SENASA son de suma importancia en el proceso de exportación ya que, si la empresa no cuenta con estas no podrá ingresar al mercado destino ni salir al mercado exterior, debido a que las certificaciones que otorga SENASA certifica que el producto exportado cumple con todos los requisitos requeridos para su exportación contribuyendo a que la empresa tenga un acceso directo al mercado estadounidense</p>	<p>Las entidades públicas entrevistadas coinciden en que las certificaciones emitidas por SENASA no solo garantizan el ingreso sin dificultades al mercado estadounidense, sino también contribuyen con acreditar la fiabilidad de la calidad del producto ofrecido ante el consumidor extranjero. En cuanto al certificado de origen utilizado lo puede regularizar tanto el exportador como el importador por lo que esto depende de lo acordado en su negociación por la empresa.</p>
<p>Logística en la organización empresarial</p>	<p>Los tramites que son gestionados por la empresa para su para su traslado son: la factura comercial, la lista de empaque donde se consigna los datos del producto para poder facilitar su ubicación y manipuleo, así como el detalle de la cantidad de bultos, el peso neto y bruto. así también como el certificado de origen para acogerse al TLC.</p>	<p>El proceso logístico de la palta Hass es un tema de suma importancia, dado que esto influye de manera significativa a que el producto exportado llegue a su destino final en perfectas condiciones conservado su calidad ofrecida al consumidor estadounidense, dado que el producto es muy delicado en las manipulaciones que se puedan efectuar, por lo que para realizar su exportación pasa por distintos procesos de inspección y selección la cuales deben ser</p>	<p>NO APLICA</p>

		aprobadas para salir al mercado extranjero.	
Precio de exportación	<p>Los precios de exportación de este fruto son cada vez más fluctuantes esto debido al incremento de su demanda y también al incremento de su producción, sin embargo, quien maneja los precios en el mercado estadounidense es México ya que este lidera en la comercialización de palta Hass, así como también a nivel mundial por su sobreproducción de este fruto y por la cercanía que este tiene así Estados Unidos a diferencia de Perú, por lo tanto el precio FOB de exportación de palta hass se posiciono entre \$ 1.9 por kilo a \$2.53 por Kg. Alcanzado en el periodo 2017 al 2018.</p>	<p>La temporada de cosecha donde se genera un mayor costo de producción es en abril y principios de julio ya que aproximadamente en ese mes la palta llega un porcentaje de maduras adecuada para se recolección con fines de exportación, por ende, se necesita un número mayor personas especializadas en la cosecha de este producto. en cuanto a la fluctuación de precios puede afectar el proceso de producción siempre y cuando esté por debajo del costo de producción.</p>	<p>Los organismos públicos entrevistados tienen cierta concordancia con el rango de las fluctuaciones de los precios en los últimos años promediándolo entre \$1.9 alcanzado como mínimo y máximo \$2.8 dólares por kilo comercializado en el exterior.</p>

<p>Medios de pago internacional</p>	<p>Entorno a este tipo de negocio los medios de paga más utilizados son la carta de crédito, la transferencia bancaria, dado que se trabaja a consignación es decir esto puede ser pagado cuando el producto arribé en el puerto de destino o cuando este sea vendido a terceros así mismo también hay una negociación de origen estadounidense que es conocido como el mínimo garantizado, en la cual se fija un precio único durante un periodo determinado por ambas partes, donde este no variara por ningún motivo.</p>	<p>NO APLICA</p>	<p>En cuanto a los entrevistado al sector público, se entiende que el medio de pago más empleado en las exportaciones de palta Hass es la carta de crédito, debido a que la comercialización de este fruto es generalmente con plazos definido para su pago.</p>
--	--	------------------	--

Nota: Elaboración propia.

Tabla 8: Fluctuación de precios de exportación a nivel mundial (2017-2018)

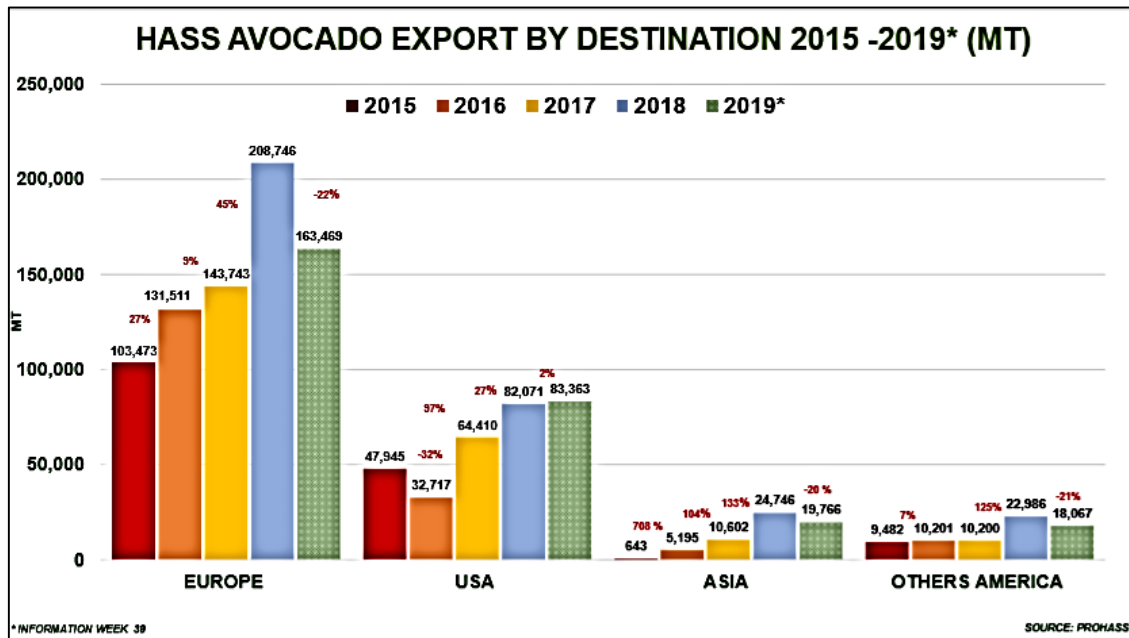
Precios FOB de exportación 2017 (Kg)											
DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAY	ABR	MAR	FEB	ENE
2.08	1.90	3.27	1.94	2.45	2.58	2.49	2.40	2.31	2.18	2.19	2.03
Precios FOB de exportación 2018 (Kg)											
DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAY	ABR	MAR	FEB	ENE
1.96	2.01	1.50	1.89	1.99	1.95	1.81	1.99	2.39	2.53	2.39	

Nota Elaboración propia

Fuente:

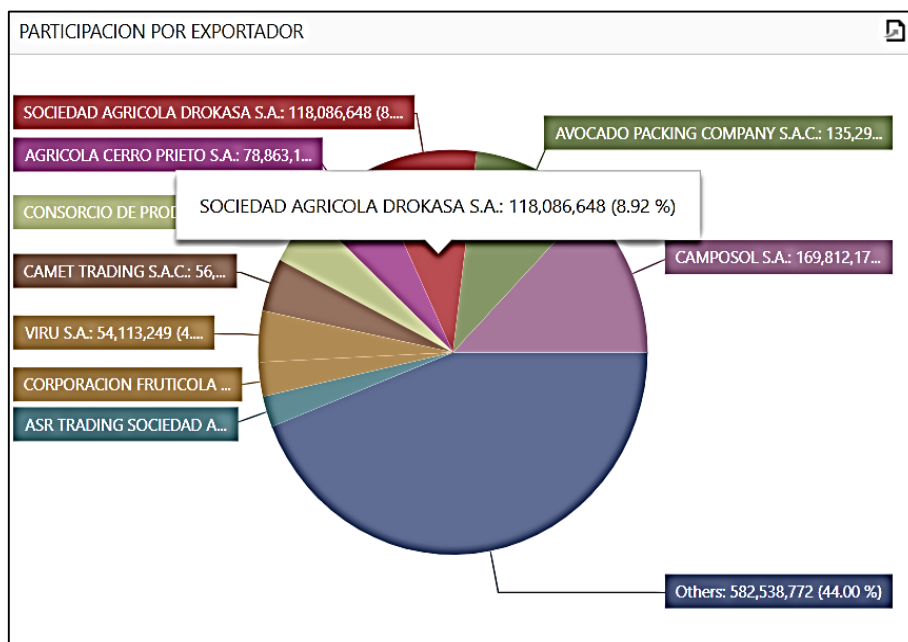
SIISEX

Figura 1: crecimiento de las exportaciones de palta Hass



Fuentes: PROHASS

figura 2: Principales exportadores de palta a nivel mundial 2017-2018



Fuente: kunaq

Figura 3: Participación de las compañías, en las exportaciones de palta a nivel mundial 2017-2018

EXPORTADOR	OPERACIONES	CONTENEDORES	PESO BRUTO KGS	PESO NETO KGS	FOB USD	% FOB
CAMPOSOL S.A.	3,708	291	84,962,256	77,926,859	169,812,178	12.83 %
AVOCADO PACKING COMPANY S.A.C.	2,746	0	57,943,649	52,040,335	135,297,932	10.22 %
SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A.	2,309	1,211	56,645,185	51,012,078	118,086,648	8.92 %
AGRICOLA CERRO PRIETO S.A.	1,612	629	38,488,110	35,073,199	78,863,102	5.96 %
CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A.	1,145	579	27,331,425	24,568,316	59,805,478	4.52 %
CAMET TRADING S.A.C.	1,307	642	30,564,495	27,465,084	56,223,871	4.25 %
VIRU S.A.	1,126	1	26,628,853	24,479,492	54,113,249	4.09 %
CORPORACION FRUTICOLA DE CHINCHA S.A.C.	739	394	17,827,150	16,009,162	36,168,517	2.73 %
ASR TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	720	297	16,893,696	15,627,997	32,903,073	2.49 %
INCAVO S.A.C.	547	30	13,216,219	12,181,482	31,113,168	2.35 %
	27,796	7,665	643,446,602	583,897,962	1,323,812,820	

Fuente: kunaq

Anexo 2: Evidencias de la validación del instrumento utilizado



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Mg. Julio Samuel Zárate Suárez
Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de Ciencias Empresariales EAP de Negocios Internacionales de la UCV, en la sede ATE, 2019-II, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Licenciado en Negocios Internacionales.

El título de mi proyecto de investigación es; Factores determinantes del Incremento de Exportación de Palta Hass al Mercado Estadounidense en la Experiencia empresarial de Agrokasa-S.A. 2017-2018. Siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en las variables comprendidas en mi investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las categorías y segmentos.
- Matriz de operacionalización.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



FIRMA
Soria Peralta, Juana Estefany
D.N.I: 70406977

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS CATEGORIAS

Categoría 1: Oferta Exportable, Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo nos indica que; la oferta exportable en más que ello, por lo tanto, las compañías deben considerar los siguientes factores que están interrelacionados, tales como: la capacidad física, económica, financiera y de gestión de la empresa (Mincetur, 2013, p. 17).

Categoría 2: Valor de exportación, el BCRP (2011), muestra las fluctuaciones de las exportaciones realizadas en un año o periodo determinado como también de un producto en específico (p. 102). Este es un factor muy importante en análisis de mercado debido a que a través de este se adquiere información técnica de la evolución que pudo haber tenido un producto x en un periodo base en distintos mercados, ayudando así a optar por un mercado de destino para el producto x.

Categoría 3: Certificaciones, El certificado a menudo es escrito por una agencia gubernamental a cargo de servicios agrícolas y alimenticios en el país exportador las cuales son utilizadas para garantizar que el producto se envía libre de enfermedades y aptas para el consumo (Pierre,2015, p.291).

categoría 4: Logística en la organización empresarial, En la actualidad este es un tema muy importante para los empresarios dado que, a través de la logística empresarial se efectúan ciertas proyecciones y controles de manera eficaz, las cuales contribuyen con brindar a los clientes un servicio o producto de calidad, a precios accesibles y en el tiempo pactado con el consumidor [...] La logística se ha convertido en uno de los elementos de gran importancia en el aspecto competitivo, debido a que puede determinar la quiebra o la evolución al éxito de la comercialización del producto en el mercado extranjero (Castellanos, 2015).

categoría 5: Precio de exportación Para Maubert (2015) “el precio es uno de los factores básicos para la demanda que un producto pueda tener en el mercado y de este depende en parte también, el éxito o el fracaso de las actividades comerciales de la empresa productora” (pág. 133). La fijación del precio de exportación son los resultados de un análisis minucioso realizado

a los costos de producción, costos de comercialización y a la situación de mercado dado que también el precio de exportación puede ser fijado por el competidor líder en el mercado.

categoría 6: Medios de pago internacional, Córdoba (2015) indica que, son denominados instrumentos a las entidades financieras las cuales toman un rol importante asumiendo la responsabilidad de efectuar el pago, gestionar la documentación del comercio exterior y por último financiar al comprador y vendedor en designadas operaciones de compra y venta internacional (p.207).

**ENTREVISTA DEL SEGMENTO 1: GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA
EXPORTADORA DE PALTA HASS DROKASA S.A.**

Estimado(a) Usuario, el presente cuestionario trata sobre **exportación** de palta HASS, tiene como propósito recoger información para conocer el proceso que este implica y buscar alternativas de solución. Es de carácter anónimo, por lo que le solicitamos responder con sinceridad, veracidad y con total libertad, marcando con una (x) el casillero de la alternativa que consideres pertinente.

Muchas Gracias.

Nº	EXPORTACION	RESPUESTAS
1	¿Para usted como empresario que implica poseer una oferta exportable?	
2	¿Si la compañía cuenta con oferta exportable cual es el enfoque de esta?	
3	¿A qué nicho de mercado está dirigida la exportación de palta Hass en el mercado EE. UU.?	
4	¿Cuál ha sido la fluctuación del crecimiento de la exportación de Palta Hass en los años 2017-2018?	
5	¿Qué estrategias emplea la empresa para aumentar la demanda en el mercado estadounidense?	
6	¿Cuál es el estado del mercado estadounidense que concentra el nivel más alto de consumo de palta Hass?	
7	¿Cuáles son sus principales mercados extranjeros de exportación de Palta Hass de la empresa?	
8	¿Cuáles son los tramites de transporte que la empresa gestiona para la exportación de la palta Hass?	
9	¿De quién depende el estatus del precio de exportación de la palta Hass, en el mercado estadounidense?	
10	¿Cómo ha fluctuado el precio de exportación de la palta Hass en mercado estadounidense entre los años 2017-2018?	
11	Como afectan las temporadas de cosecha en las oscilaciones del precio de exportación de la palta Hass?	
12	¿Cuál es la importancia de optar por un adecuado medio de pago internacional?	
13	¿Qué tipos de medio de pago utiliza la empresa con frecuencia en el contrato de compra y venta de palta Hass al mercado estadounidense?; por qué?	
14	¿Las entidades financieras interviniste financian tanto la mercadería como el pago a tiempo del comprador estadounidense?	
15	¿De qué manera se puede optar por un medio de pago donde el exportador corra el más mínimo riesgo de pérdida o impago?	

Matriz de Operacionalización de las categorías y sub categorías

CATEGORIAS	SUB CATEGORIAS	TIPO DE INVESTIGACIÓN
Oferta exportable	Capacidad fisica	
	Capacidad economica y financiera de la empresa	CUALITATIVO
	Capacidad de gestion	
Volumen de exportacion	Cantidades exportadas	PARADIGMA
	Principales competidores	Interpretativo-constructivista- sociocrítico
	Diversificación de mercado	
Certificaciones	Certificado de origen	METODO
		Inductivo
	Certificados emitidos por SENASA	TIPO
		Orientado a la comprensión del problema (a)
		Orientado a la solución del problema (b)
		Orientado a la comprensión del problema (a)
Logística en la organización empresarial	Packing	Orientado a la solución del problema (b)
	Almacenaje	DISEÑO
	Transporte	
Precio de exportacion	Costos	
	Precios	FENOMENOLÓGICO (1) TEORÍA FUNDAMENTADA, ESTUDIO DE CASO(1) INVESTIGACIÓN ACCION (2)
	Cotización	
Medios de pago internacional	Carta de credito	TECNICA
	Cobranza documentaria	ENTREVISTA: GUIÓN DE ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA
	Transferencia bancaria	

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Nº	Segmento / Ítems	Pertinencia ₁		Relevancia ₂		Claridad ₃		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
GERENTES DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE PALTA HASS								
1	¿para usted como empresario que implica poseer una oferta exportable?	✓		✓		✓		
2	¿si la compañía cuenta con oferta exportable cual es el enfoque de esta?	✓		✓		✓		
3	¿A qué nicho de mercado está dirigida la exportación de palta Hass en el mercado EE. UU.?	✓		✓		✓		
4	¿Cuál ha sido la fluctuación del crecimiento de la exportación de Palta Hass en los años 2017-2018?	✓		✓		✓		
5	¿Qué estrategias emplea la empresa para aumentar la demanda en el mercado estadounidense?	✓		✓		✓		
6	¿Cuál es el estado del mercado estadounidense que concentra el nivel más alto de consumo de palta Hass?	✓		✓		✓		
7	cuáles son sus principales mercados extranjeros de exportación de Palta Hass de la empresa	✓		✓		✓		
8	¿Cuáles son los tramites de transporte que la empresa gestiona para la exportación de la palta Hass?	✓		✓		✓		
9	¿De quién depende el estatus del precio de exportación de la palta Hass, en el mercado estadounidense?	✓		✓		✓		
10	¿Cómo ha fluctuado el precio de exportación de la palta Hass en mercado estadounidense entre los años 2017-2018?	✓		✓		✓		
11	Como afectan las temporadas de cosecha en las oscilaciones del precio de exportación de la palta Hass?	✓		✓		✓		

12	¿Cuál es la importancia de optar por un adecuado medio de pago internacional?	/	/	/	
13	¿Qué tipos de medio de pago utiliza la empresa con frecuencia en el contrato de compra y venta de palta Hass al mercado estadounidense? ¿por qué?	/	/	/	
14	¿Las entidades financieras interviniste financian tanto la mercadería como el pago a tiempo del comprador estadounidense?	/	/	/	
15	¿De qué manera se puede optar por un medio de pago donde el exportador corra el más mínimo riesgo de pérdida o impago?	/	/	/	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Mg: Zarate Suarez, Julio

DNI: 10368418

Especialidad del validador: Negocio Internacionales

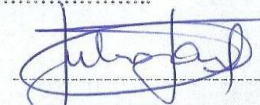
.....de.....del 20.....

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

N o	Segmento / Ítems	Pertinencia 1		Relevancia 2		Claridad 3		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
REPRESENTANTES DE EMPRESAS PRODUCTORAS								
1	¿cuáles son los factores intervinientes para obtener una producción fija a ofrecer al mercado exterior?	/		/		/		
2	¿cómo se ha desarrollado la mejora de calidad del producto ofrecida a los EE. UU en la experiencia de la compañía?	/		/		/		
3	¿Cuáles son los beneficios que este producto ofrece al consumidor?	/		/		/		
4	La temporada de cosecha peruana de la Plata Hass contribuye en el aumento del volumen de exportación?	/		/		/		
5	¿Cuál de todas las certificaciones considera que es la más tediosa de obtener de acuerdo así experiencia?	/		/		/		
6	¿La utilización del certificado de origen es de vital importancia?¿por qué?	/		/		/		
7	¿Qué requisito exige SENASA para otorgar las certificaciones a la empresa?	/		/		/		
8	¿De qué manera interviene senasa en la exportación de palta Hass al mercado estadounidense?	/		/		/		
9	¿Cuántas visitas de inspección realiza SENASA durante el proceso de producción?	/		/		/		
10	¿Cuál es el proceso adecuado de packing que se emplea en la Palta Hass a exportar?	/		/		/		
11	¿Cómo es el almacenaje de la palta Hass a ser exportada al mercado de los EE. UU.??	/		/		/		
12	¿El medio de transporte y la vía, son determinadas por cliente exportador?	/		/		/		

13	¿En qué temporadas se eleva los costos de producción de la palta Hass a exportar?	/	/	/	/	/	
14	¿La fluctuación de precios genera pérdidas en el proceso de producción?	/	/	/	/	/	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

S

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: *D* Mg: *Zorabé Suarez Julio*

DNI: *10 268448*

Especialidad del validador: *Negocios Internacionales*

.....de.....del 20.....


Firma del Experto Informante.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

N ^o	Segmento / Ítems	Pertinencia ₁		Relevancia ₂		Claridad ₃		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	REPRESENTANTES DE ORGANISMOS PÚBLICOS / ACUERDOS COMERCIALES							
1	El sector público cuenta con algún proyecto de promoción ante el consumo de la palta Hass peruana en el mercado estadounidense.	/		/		/		
2	En el Perú donde se concentra la mayor parte producción de palta Hass a exportar.	/		/		/		
3	¿De qué manera las certificaciones contribuyen en las exportaciones de palta Hass?	/		/		/		
4	¿Cómo ha fluctuado los precios de exportación de palta Hass entre los años 2017 y 2018?	/		/		/		
5	¿Cuáles son los medios de pago más cotidianos en las exportaciones de palta Hass de Perú?	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

 Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

 Apellidos y nombres del juez validador: Dr/Mg: Zarate Suarez del.º

 DNI: 10868498

 Especialidad del validador: negocio internacional

de.....del 20.....


Firma del Experto Informante.
¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Mg. Vladimir Eloy, Villanueva Obregoso
Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de Ciencias Empresariales EAP de Negocios Internacionales de la UCV, en la sede ATE, 2019-II, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Licenciado en Negocios Internacionales.

El título de mi proyecto de investigación es; Factores determinantes del Incremento de Exportación de Palta Hass al Mercado Estadounidense en la Experiencia empresarial de Agrokasa-S.A. 2017-2018. Siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en las variables comprendidas en mi investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las categorías y segmentos.
- Matriz de operacionalización.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



FIRMA
Soria Peralta, Juana Estefany
D.N.I: 70406977

12	¿Cuál es la importancia de optar por un adecuado medio de pago internacional?	✓	✓	✓	
13	¿Qué tipos de medio de pago utiliza la empresa con frecuencia en el contrato de compra y venta de palta Hass al mercado estadounidense? ¿por qué?	✓	✓	✓	
14	¿Las entidades financieras interviniste financian tanto la mercadería como el pago a tiempo del comprador estadounidense?	✓	✓	✓	
15	¿De qué manera se puede optar por un medio de pago donde el exportador corra el más mínimo riesgo de pérdida o impago?	✓	✓	✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable | Aplicable después de corregir | No aplicable |

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Vladimir Villanueva Ortega

DNI: 29688615

Especialidad del validador: Finanzas

22 de 07 del 2019.

Firma del Experto Informante.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

12	¿Cuál es la importancia de optar por un adecuado medio de pago internacional?	✓		✓		✓	
13	¿Qué tipos de medio de pago utiliza la empresa con frecuencia en el contrato de compra y venta de palta Hass al mercado estadounidense? ¿por qué?	✓		✓		✓	
14	¿Las entidades financieras interviniste financian tanto la mercadería como el pago a tiempo del comprador estadounidense?	✓		✓		✓	
15	¿De qué manera se puede optar por un medio de pago donde el exportador corra el más mínimo riesgo de pérdida o impago?	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable | Aplicable después de corregir | No aplicable |

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: *Vladimir Villanueva Ortega*

DNI: *29685615*

Especialidad del validador: *Finanzas*

22 de *07* del 20*19*



Firma del Experto Informante.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

12	¿Cuál es la importancia de optar por un adecuado medio de pago internacional?	✓		✓		✓	
13	¿Qué tipos de medio de pago utiliza la empresa con frecuencia en el contrato de compra y venta de palta Hass al mercado estadounidense? ¿por qué?	✓		✓		✓	
14	¿Las entidades financieras interviniste financian tanto la mercadería como el pago a tiempo del comprador estadounidense?	✓		✓		✓	
15	¿De qué manera se puede optar por un medio de pago donde el exportador corra el más mínimo riesgo de pérdida o impago?	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable | Aplicable después de corregir | No aplicable |

Apellidos y nombres del juez validador, Dr/ Mg: Vladimir Villanueva Echevarría

DNI: 29685615

Especialidad del validador: Financiera

22 de 07 del 2019.



Firma del Experto Informante.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Mg. Espinoza Casco, Roque Juan
Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de Ciencias Empresariales EAP de Negocios Internacionales de la UCV, en la sede ATE, 2019-II, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Licenciado en Negocios Internacionales.

El título de mi proyecto de investigación es; Factores determinantes del Incremento de Exportación de Palta Hass al Mercado Estadounidense en la Experiencia empresarial de Agrokasa-S.A. 2017-2018. Siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en las variables comprendidas en mi investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las categorías y segmentos.
- Matriz de operacionalización.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



FIRMA
Soria Peralta, Juana Estefany
D.N.I: 70406977

12	¿Cuál es la importancia de optar por un adecuado medio de pago internacional?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	¿Qué tipos de medio de pago utiliza la empresa con frecuencia en el contrato de compra y venta de palta Hass al mercado estadounidense? ¿por qué?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	¿Las entidades financieras interviniste financian tanto la mercadería como el pago a tiempo del comprador estadounidense?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	¿De qué manera se puede optar por un medio de pago donde el exportador corra el más mínimo riesgo de pérdida o impago?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable | Aplicable después de corregir | No aplicable |

Apellidos y nombres del juez validador: Dr/Mg: *Experto Cesca Requero Juan*

DNI: *07766625*

Especialidad del validador: *Negocio Internacionales*

22 de *07* del 20*19*

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.

13	¿En qué temporadas se eleva los costos de producción de la palta Hass a exportar?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	¿La fluctuación de precios genera pérdidas en el proceso de producción?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable | Aplicable después de corregir | | No aplicable | |

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/Mg: *Espinoza Cesar Joaquin*

DNI: *07366664*

Especialidad del validador: *Negocio Internacionales*

de *07* del 20*19*.

[Firma manuscrita]

Firma del Experto Informante.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo
 Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

N°	Segmento / Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
REPRESENTANTES DE ORGANISMOS PÚBLICOS / ACUERDOS COMERCIALES								
1	El sector público cuenta con algún proyecto de promoción ante el consumo de la palta Hass peruana en el mercado estadounidense.	✓		✓		✓		
2	En el Perú donde se concentra la mayor parte producción de palta Hass a exportar.	✓		✓		✓		
3	¿De qué manera las certificaciones contribuyen en las exportaciones de palta Hass?	✓		✓		✓		
4	¿Cómo ha fluctuado los precios de exportación de palta Hass entre los años 2017 y 2018?	✓		✓		✓		
5	¿Cuáles son los medios de pago más cotidianos en las exportaciones de palta Hass de Perú?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable | Aplicable después de corregir | | No aplicable | |

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./Mg.: *Jorge Luis Casapaz*

DNI: *07166666*

Especialidad del validador: *Seguros Internacionales*

22 de *07* del 20*19*

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Note: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

[Firma]
Firma del Experto Informante.

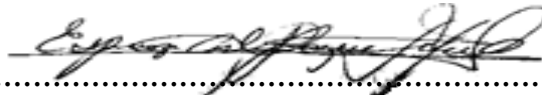
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR

Yo, Roque Juan Espinoza Casco, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo, filial Ate, revisor (a) del trabajo de investigación titulado:

“FACTORES DETERMINANTES DEL INCREMENTO DE EXPORTACIÓN DE PALTA HASS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE EN LA EXPERIENCIA EMPRESARIAL DE AGROKASA S.A. 2017-2018”, del (de la) estudiante SORIA PERALTA, JUANA ESTEFANY, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 21% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Ate 20 de diciembre, 2019



Firma

Roque Juan Espinoza Casco
DNI: 07766626