



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**Producción De Arándanos De La Asociación De Productores De
Lambayeque Y Exportación Al Mercado Estado Unidense 2010-2016**

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORA:

Gil Huamán, Nataly Alexandra

ASESOR:

Mg. Fernando Luis Márquez Caro

LINEA DE INVESTIGACION:

MARKETING Y COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA –PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DICTAMEN DE SUSTENTACIÓN DE DESARROLLO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
Nº 37- 2018/EP-NI-DPI

El presidente y los miembros del Jurado Evaluador designado con Resolución Directoral Nº 150-2018-UCV- LN/EP-NI-DPI de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales acuerdan:

PRIMERO:

- Aprobar por unanimidad ()
- Aprobar por mayoría ()
- Desaprobar ()

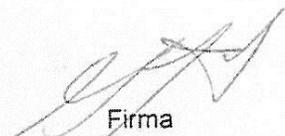
El Desarrollo de Proyecto de Tesis presentado por el (la) estudiante: GIL HUAMAN NATALY ALEXANDRA, denominado:

“PRODUCCIÓN DE ARANDANOS DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES DE LAMBAYEQUE Y EXPORTACIÓN AL MERCADO ESTADOUNIDENSE 2010-2016”

SEGUNDO: Al culminar la sustentación, el (la) estudiante obtuvo el siguiente calificativo:

NÚMERO	LETRAS	CONDICION
13	TRECE	APROBAR POR UNANIMIDAD

Presidente MAESTRO: GUERRA BENDEZU, CARLOS ANDRES



Firma

Secretario MAESTRO: ALVAREZ SANCHEZ, CARLOS ALBERTO



Firma

Vocal MAESTRO: MEDINA GUEVARA, MARIA ELENA



Firma

Los Olivos, miércoles, 11 de Julio de 2018

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a mis padres y hermanos, gracias a su paciencia y apoyo durante estos años para seguir adelante cumpliendo mi mis metas y así desarrollarme como profesional

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a Dios. A mis padres Mario y Beny por todo el esfuerzo que hacen para darme la oportunidad de una educación superior.

Y a mis grandes amigas Katsby Allison y Marialejandra quienes me motivaron a realizar esta investigación.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo Nataly Alexandra Gil Huamán, con DNI N° 72016937, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda documentación que acompaño es veraz y autentica.

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

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

NATALY ALEXANDRA GIL HUAMAN

Lima, de del 2018

PRESENTACIÓN

El presente trabajo de investigación lleva como título, ***“PRODUCCIÓN DE ARANDANOS DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES DE LAMBAYEQUE Y EXPORTACIÓN AL MERCADO ESTADO UNIDENSE 2010-2016”*** con la finalidad de determinar que existe relación entre la producción y exportación de arándanos de la Asociación de Productores de Lambayeque al mercado Estado Unidense 2010-2016, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Título Profesional de Licenciada en Negocios Internacionales .

Esperando cumplir con los requisitos de aprobación

La autora

INDICE

	Página
PAGINAS PRELIMINARES	
Página del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
I. INTRODUCCIÓN	
1.1 Realidad Problemática	1
1.2 Trabajos Previos	2
1.3 Teorías relacionadas al tema	3
1.4 Formulación del Problema	6
1.5 Justificación del estudio	6
1.6 Hipótesis	7
1.7 Objetivos	8
II. MÉTODO	9
2.1 Diseño de Investigación	10
2.2 Variables, Operacionalización	10
2.3 Población, Muestra	11
2.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	11
2.5 Métodos de análisis de datos	13
2.6 Aspectos Éticos	14

III. RESULTADOS	15
IV. DISCUSIÓN	42
V. CONCLUSIONES	44
IV.RECOMENDACIONES	
VII. REFERENCIAS	
ANEXOS	
Anexo 1: Instrumento	41
Anexo 2: Validación de los Instrumentos	42
Anexo 3: Matriz de Consistencia	43

RESUMEN

La investigación realizada tuvo como objetivo principal determinar si existe relación entre PRODUCCIÓN DE ARANDANOS Y EXPORTACIÓN AL MERCADO ESTADO UNIDENSE. El tipo de investigación fue aplicada, nivel de investigación correlacional y diseño de investigación no experimental. Se utilizó como población a 30 exportadores exportadores de arándanos de la región de Lambayeque tamaño de la muestra calculada fue de 30. La validez del instrumento se obtuvo mediante juicio de expertos y la confiabilidad con el coeficiente Alfa de Cronbach. La recolección de datos se obtuvo a través de 2 cuestionarios con 30 ítems con escala de 3 categorías. El análisis de los datos se hizo utilizando el programa estadístico SPSS versión 22.0, llegando a evidenciar que existe relación entre PRODUCCIÓN DE ARANDANOS Y EXPORTACIÓN AL MERCADO ESTADO UNIDENSE

Palabras Clave: Producción de arándanos, Exportación

ABSTRACT

The main objective of the research was to determine if there is a relationship between BULK PRODUCTION AND EXPORT TO THE UNITED STATES MARKET. The type of research was applied, level of correlational research and non-experimental research design. 30 exporters of cranberry exporters from the Lambayeque region were used as a population. The sample size was calculated as 30. The validity of the instrument was obtained through expert judgment and reliability with the Cronbach's Alpha coefficient. Data collection was obtained through 2 questionnaires with 30 items with a scale of 3 categories. The analysis of the data was done using the statistical program SPSS version 22.0, getting to show that there is a relationship between BULK PRODUCTION AND EXPORT TO THE MARKET UNITED STATES

Keywords: blueberry production, export.

I.INTRODUCCION

1.1. Realidad Problemática

En la actualidad, en la parte sierra norte del Perú es donde se cultiva arándanos con abundancia, de acuerdo con las últimas cifras disponibles en el base de datos de la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) al año 2013, la evolución de la producción de arándanos muestra una tendencia creciente. El Perú se puede convertir en un exportador líder de berries, dado que las primeras cosechas de arándanos del año 2008 realizadas en el país, dieron resultados que las plantaciones se produjeron niveles realmente altos de productividad, calidad y costos competitivos, sin embargo, se tiene proyectado que en la actualidad sólo hay sembradas 400 has de arándanos.

La alta demanda internacional del arándano ha llevado a que las empresas agroindustriales de Lambayeque apuesten por la producción del llamado blueberry.

Resalta mencionar que Lambayeque es la ciudad con un gran potencial en el cultivo de arándanos, a pesar que la cosecha de esta fruta esta aumentando de manera progresiva , aún nuestros volúmenes de exportación son realmente muy bajos para cubrir la demanda internacional. Destinar nuestras exportaciones de arándanos frescos al mercado Estado Unidense, que es altamente atractivo para productos agroindustriales de diferentes partes del mundo a corto y mediano plazo es una buena alternativa para crecer el porcentaje de participación en el comercio de los berries, con el fin de que más empresas Lambayequinas dedicadas a la agroindustria apuesten por la producción de arándanos; aprovechando que tienen experiencia de exportación.

Esta investigación tiene como finalidad ver la relación entre Producción y la Exportación de arándanos de la Asociación de Productores de Lambayeque para así incrementar el volumen de sus exportaciones y superar a los principales competidores

1.2. Trabajos previos

Nacionales

Angulo (2014). En su tesis de licenciatura de la Universidad Privada del Norte “*Oportunidad de negocio en el mercado chino para incrementar la exportación peruana de arándanos frescos de la región La Libertad*”. Basado en un enfoque cuantitativo con un nivel descriptivo y diseño no experimental. Con el objetivo es dar conocer las oportunidades de negocio a empresas e instituciones interesadas que quieran incursionar o diversificar en un nuevo mercado. Concluyó que: El arándano peruano posee atributos de competencia equiparado con otros países vendedores. El Perú goza de su posibilidad de ofertar en tiempos donde, por motivo de estación, otros países no pueden tales como Chile, Argentina, Estados Unidos, Canadá y España por las hectáreas disponibles para el cultivo.

Medina (2014). En su tesis de licenciatura de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas “*Producción y Exportación de Arándanos para Estados Unidos*”. Empleando un enfoque cuantitativo, con un nivel descriptivo correlacional y de diseño no experimental. Con el objetivo de lograr encontrar una manera eficaz en la producción y rendimiento del arándano. Concluyó que: Perú muestra grandes ventajas ya sea por su posición geográfica del terreno, las condiciones climáticas que ayudan al proceso de cultivo y no implementar en ello químicos terceros. Esto nos permite satisfacer el consumo en el hemisferio norte cuando ellos se quedan sin producción para su propia demanda interna. Tenemos un precio razonable en cuenta a la mano de obra para la cosecha y de igual manera clientes extranjeros totalmente garantizados para exportar el producto.

Vergaray (2015). En su tesis de licenciatura de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas “*Creación de una empresa para la producción y exportación de fruta fresca de arándano*”. Empleando un enfoque cuantitativo con nivel descriptivo correlacional y de diseño no experimental. Con el objetivo de dar a conocer viabilidad financiera del plan de adquisición para el establecimiento de una microempresa destinada a actividades de producción y exportación de arándanos.

Concluyó que: Hay grandes montos de inversión constante para la infraestructura de su producción del cual tienen que haber montos iniciales, inversiones de capital y contar con respaldo de un banco financiero, esto hará los volúmenes de exportación de fruta fresca de arándano incrementarse progresivamente.

Internacionales

Forbes (2012). En su tesis de titulación de la Universidad Nacional de la Pampa "*Producción de Arándanos*". De enfoque cuantitativo, con nivel descriptivo y un diseño no experimental. Con el objetivo de dar a conocer como destinar la mercadería a los países con mayores facilidades de ingreso a sus mercados. Concluyó que: En la producción de arándanos, el 80% solo es para el comercio internacional mientras que el otro 20% es para el consumo del mercado interno ya que no satisfacen los requisitos globales y la mayor parte es vendida para la fabricación de postres, tortas, jugos en el ámbito nacional. La parte restante es para los consumidores individuales, restaurantes y mercados, usualmente es distribuido helado.

Thompson (2003). In his research article of Blackwell publishing, United States "Collection, handling and storage of fruit and vegetables". Empleó un enfoque cuantitativo, de nivel correlacional y diseño no experimental. Con el objetivo de tomar medidas de precaución al momento de realizar acciones de manipuleo y empleo de la fruta. En una traducción libre, concluyó que: El arándano fue empleado como receta medicinal la cual tiene propiedades nutritivas y ricas de ácido ascórbico y antioxidantes y puede tener beneficios para el sistema cardiovascular urinario.

Howell (2007). En su artículo de investigación de "The bioactive compounds in blueberries and their role in the prevention of urinary tract infections at the University of New Jersey, United States". Realizando un enfoque cuantitativo con un diseño descriptivo correlacional no experimental y con el objetivo de examinación de las propiedades y características del fruto para el tratamiento y precaución de las enfermedades vía urinaria. En una traducción libre, Concluyó

que: Para la predisposición de infecciones del tracto urinario se ha utilizado el arándano como fruto con características altamente favorables y lucrativas gracias a sus ácidos que contiene y que estas luchan con bacterias en la orina.

1.3. Teorías Relacionadas al Tema

1.3.1 Variable 1: Producción

Villalba (2012). En su libro, define a la producción como una actividad realizada bajo control y la responsabilidad de una unidad institucional (empresas).

Es la actividad que se ha ido evolucionando dentro de un sistema económico. Más específicamente, se trata de la capacidad que tiene un factor productivo para elaborar determinados bienes en un periodo determinado.

Mano de obra, capital, bienes y servicios van a ser nuestras dimensiones en producción. A continuación, se presentarán en el orden correspondiente.

Dimensión 01: Mano de Obra

“Mano de obra al esfuerzo tanto físico como mental que se aplica durante el proceso de elaboración de un bien”. **Villalba (2012).**

Es decir, el dinero que se le abona al trabajador por sus servicios.

Es decir, la mano de obra va depender de cómo está clasificada para que pueda recibir la remuneración respectiva, pero también va depender del país ya que cada uno maneja una cierta clasificación de derechos laborales.

De esta manera las empresas podrán brindar sus remuneraciones de acuerdo a su rendimiento.

Dimensión 02: Capital

El capital consiste en el total del patrimonio o bienes, ya sean estatales, privados, industriales, entre otros. Es decir, cumplen con la función de producir grandes ganancias, ya sea por préstamo o inversión. **Villalba (2012).**

Es decir, es el conjunto de recursos, bienes y valores disponibles para cumplir las necesidades básicas, generando un ingreso más. Ayudando económicamente a la empresa o lugar de inversión.

Dimensión 03: Bienes y Servicios

“Mano de obra al esfuerzo tanto físico como mental que se aplica durante el proceso de elaboración de un bien” **Villalba (2012)**.

Es decir, el dinero que se le abona al trabajador por sus servicios.

En su libro indica que: los bienes y servicios es aquel resultado de todos los esfuerzos humanos que hacen para satisfacer las necesidades y el deseo de las personas.

Por otra parte, Santiago (2004). Indica que: La producción consiste en todo el cambio generado y adaptación de una materia prima para un mejor empleo de ello. Pasa por una serie de procesos de transformación del producto para que cubra necesidades prioritarias siendo este el resultado final de su combinación de factores involucrados.

Garrido (2006). En su libro, indica que la producción es: La ocupación en el que las personas ejecutamos temperamentos de un bien transformándolo para su correspondiente ajuste a nuestros principales requisitos o necesidades. Es la evolución donde reformamos componente en servicios o bienes para dar la satisfacción de las prioridades de los seres vivos.

1.3.2. Variable 2: Exportación

La exportación es el movimiento de cualquier bien o servicio entre países, con propósito comercial, para su uso o consumo en países extranjeros.

Daniels, J., Redebaugh, J. L., & Sullivan, D. (2010) Indica que las empresas que se integran en la exportación lo hacen sobre todo para aumentar sus accesos de ventas, para lograr escalas en la producción y para que pueda multiplicar sus sedes de ventas. “Exportar es solamente vender. Vender bienes y servicios elaborados en el país y que se consume en otro” Ya que el arancel es un impuesto que afecta en el comercio exterior para aumentar el valor al precio de las mercancías hacia el mercado de destino, con el objetivo de cuidarlos bienes similares.

“La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas se introducen a la

exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas” (p.714)”

Dimensión 01: Volumen de Exportación

Daniels et al. (2010) define volumen de exportación como “las 15 cantidades que se miden en magnitudes físicas y generalmente se expresan por el número de artículos producidos o por unidades de medidas (de longitud, peso o volumen)” (p.109)

Es decir, es el porcentaje de una cierta cantidad que se ofrece al mercado cubriendo las demandas generadas. Es el total de mercadería que es comercializada al mercado externo del cual se tiene que tener prioridad con los pedidos sin generar pérdidas.

Dimensión 02: Valor de Exportación

Daniels et al. (2010) “El dinero pagado o por pagar que se establece en relación de la oferta y la demanda del mercado que establecen dichos precios expresados en distintas monedas”. (p.109)

Es decir, a más volumen de mercancías que una empresa exporte mayor será su ganancia, pero para conseguir esto se necesita de estrategias bien definidas, las que ayudaran a poder determinar los volúmenes de ventas que tendrán en su mercado objetivo.

Dimensión 03: Precio de Exportación

Daniels et al. (2010) “La cantidad de dinero pagada por unidad de producto (bien o servicio)”. (p.109)

Es decir, es el importe o estimación de la exportación es el coste acordado mediante la transacción de bienes entre clientes y comerciantes con distintas ubicaciones de países.

1.4 Formulación del problema

1.4.1 Problema General

¿Qué relación existe entre la producción de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque y exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016?

1.4.2 Problema Específico

1. ¿Cómo se relaciona la mano de obra de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016?
2. ¿Cómo se relaciona el Capital de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense, 2010-2016?
3. ¿Cómo se relaciona entre bienes y servicios de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense, 2010-2016?

1.5. Justificación del estudio

El presente trabajo tiene una justificación practica y metodológica, a continuación:

Justificación practica: Los resultados que se obtendrán nos permitirán definir todos los aspectos mejora en la producción para incrementar de esta manera nuestro nivel de exportación.

Justificación metodológica: Este estudio servirá como guía metodológica para las futuras investigaciones semejantes al área de Negocios Internacionales, en el tema de Producción de una asociación para superar a sus competidores e incrementar sus niveles de exportación.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General

Existe relación entre producción de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque y exportación al mercado Estado Unidense, 2010-2016.

No existe una relación entre producción de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque y exportación al mercado Estado Unidense ,2010-2016.

1.6.2. Hipótesis Específicas

1. Existe relación entre mano de obra de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016.
2. No existe relación entre mano de obra de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016.

3. Existe relación entre Capital de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense, 2010-2016

4. No existe relación entre Capital de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense, 2010-2016

5. Existe relación entre Bienes y servicios de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016.

6. No existe relación entre Bienes y servicios de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Identificar como se relaciona producción de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016.

1.7.2. Objetivos Específicos

- 1.** Identificar como se relaciona la mano de obra de arandinos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016.
- 2.** Identificar como se relaciona el capital de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016.
- 3.** Identificar como se relaciona los bienes y servicios de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016.

II.METODO

2.1 Diseño de investigación

El diseño de esta investigación será no experimental, la cual según Hernández, Fernández y Baptista (2014) se caracteriza por no manipular las variables. (p.152).

De tipo transversal, el cual indica Hernández, Fernández y Baptista (2014) recoge datos en un tiempo determinado. (p.154).

De nivel correlacional, la cual de acuerdo a Hernández, Fernández y Baptista (2014) implica el grado de asociación entre dos o más variables. (p.93).

El tipo de enfoque de esta investigación es el cuantitativo, el cual para Hernández, Fernández y Baptista (2014) utiliza el análisis estadístico y la recolección de datos para probar teorías y establecer pautas de comportamiento. (p.4).

2.2 Variables, Operacionalización

2.2.1 Variables

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) las variables son propiedades que pueden variar y son capaces de medirse o ser observadas (p. 105).r

2.2.2 Operacionalidad

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) es la descomposición de la variable en sub términos llamados indicadores que pueden ser verificables y mediables en ítems (p. 211)

OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

VARIABLE: PRODUCCION

	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA
Producción	Santiago (2004). Indica que: La producción consiste en todo el cambio generado y adaptación de una materia prima para un mejor empleo de ello. Pasa por una serie de procesos de transformación del producto para que cubra necesidades prioritarias siendo este el resultado final de su combinación de factores involucrados.	Mano de Obra , Capital y bienes y servicios van a ser nuestras dimensiones en la Producción con una totalidad de 9 indicadores utilizando como técnica el cuestionario y como instrumento la encuesta en escala de Likert.	Mano de Obra	Mano de obra directa	2	Ordinal
				Mano de obra indirecta	5	
				Mano de obra Calificada	5	
			Capital	Capital Humano	4	
				Capital estructural	4	
			Bienes y Servicios .	Oferta	3	
				Demanda	2	
				Promociones	5	

VARIABLE: EXPORTACION

			DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA
Exportación	Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013, p. 483). En su libro definen la exportación como: la venta de bienes o servicios producidos por una empresa con sede en un país a clientes que residen en otro país.	El volumen, valor y precio de exportación van a ser nuestras dimensiones de la exportación de espárragos peruanos, con una totalidad de 9 indicadores utilizando como técnica el cuestionario y como instrumento la encuesta en escala de Likert.	Volumen de Exportación	Calidad	2	Ordinal
				Competidores	3	
				Comerciantes	5	
			Valor de Exportación	Precio	3	
				Agencia de Aduana	3	
				Gestión de Exportación	3	
			Precio de Exportación	Clientes	2	
				Cantidad de exportación	4	
				Costo	5	

2.3 Población y muestra

2.3.1. Población

Según Valderrama. (2013) la población es un conjunto de elementos finitos o infinitos, que tienen características comunes, expuestos a ser observados. (p.182).

La población está conformada por La Asociación de productores de Lambayeque

2.3.2. Muestra

Para Briones (2010) la muestra es una parte de la población, la cual sirve para representarla. (p.25).

La muestra para la presente investigación consta de 30 personas de la Asociación de productores de Lambayeque

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Se realizará una encuesta la cual nos ayudará a recoger información sobre la investigación. Esta técnica utilizada no se necesitará personal especializado, siendo el método de evaluación sumaria o escala psicométrica de Rensis Likert que utiliza encuestas específicas con el grado nunca y siempre a un reactivo de pregunta.

Cuestionario

El instrumento utilizado fue el cuestionario que según Chasteauneuf (2009, citado en Hernández, Fernández y Baptista, 2014) es un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir.

Para efectos de la presente investigación se desarrollará el cuestionario con escala tipo Likert, con un total de 60 preguntas (30 de la variable 01, y 30 de la variable 02).

Validez

La validación del instrumento se realizará a través de un juicio de expertos, estos determinaran mediante criterios de juicio la validación cualitativa de los contenidos.

En la presente investigación el instrumento será validado por tres expertos de la UCV.

Confiabilidad

Para Hernández, Fernández y Baptista (2014) La confiabilidad es un instrumento de medición, el cual indica el grado en que su aplicación repetida al mismo objetivo produce resultados iguales. (p.200).

Para medir el instrumento de confiabilidad se acudirá al estadístico alfa de Crombach.

Variable 1: Producción

Para poder medir el nivel de confiabilidad del instrumento de medición. De la primera variable Producción utilizamos la prueba de Alfa de Crombach las cuales se obtuvo lo siguiente:

TABLA N°1

Resumen de procesamiento de casos

a. La eliminación por lista se basa en

		N	%
Casos	Valido	30	100,00
	Excluido	0	0
	Total	30	100,00

Estadísticas de fiabilidad

Todas las variables del procedimiento.

Alfa de Cronbach	N° de elementos
,749	30

INTERPRETACION

De acuerdo con los resultados del análisis de fiabilidad de la primera variable, al procesar los datos de nuestra encuesta, el Alfa de Cronbach dio como resultado 0,749 lo que demuestra que el instrumento es fiable

Variable 2: Exportación

Para poder medir el nivel de confiabilidad del instrumento de medición. De la segunda variable Exportación, utilizamos la prueba de Alfa de Crombach las cuales se obtuvo lo siguiente:

TABLA N°2

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Valido	30	100,00
	Excluido	0	0
	Total	30	100,00

- a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N° de elementos
,789	30

INTERPRETACION

De acuerdo con los resultados del análisis de fiabilidad de la primera variable, al procesar los datos de nuestra encuesta, el Alfa de Cronbach dio como resultado 0,789 lo que demuestra que el instrumento es fiable.

2.5 Método análisis de datos

Para analizar la variable se utilizará el paquete estadístico SPSS versión 22.

El programa Excel nos permitirá realizar los gráficos y porcentajes en las tablas de frecuencia, sus figuras y distribución, además se obtendrá información y se organizará, lo cual permitirá obtener una base de datos que permitirá presentar los resultados en tablas y figuras.

2.6 Aspectos éticos

En el presente proyecto de investigación se consideran los siguientes aspectos éticos:

- Confiabilidad que buscamos responder frente a la problemática planteada.
- Información objetiva propia del autor.
- Se tendrá en cuenta la veracidad de resultados; el respeto por la propiedad intelectual; el respeto por las convicciones políticas, religiosas y morales; respeto por el medio ambiente y la biodiversidad; responsabilidad social, política, jurídica y ética; respeto a la privacidad; proteger la identidad de los individuos que
- participan en el estudio; honestidad, etc.

III.RESULTADOS

3.1. Producción

Variable 01: Producción

Niveles de Producción de arándanos de la Asociación de Productores de Lambayeque 2010- 2016.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid	Casi Siempre	6	20,0	20,0	20,0
	A veces	18	60,0	60,0	80,0
	Casi Nunca	6	20,0	20,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

TABLA 1

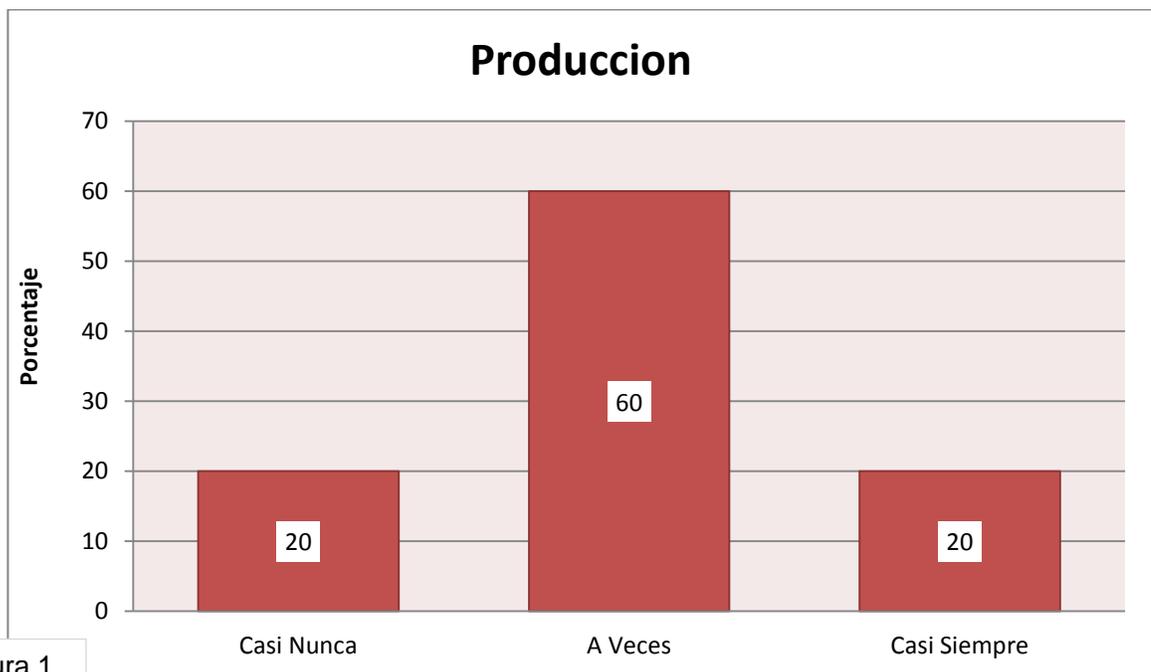


Figura 1

INTERPRETAR

Como podemos observar en la tabla 1 y figura 1, se deduce que la Producción se encuentran en el rango a veces con 60%, seguido de los rangos casi nunca y casi siempre con 20%

ambos. Por lo tanto, se observa una preferencia porcentual del 60% de encuestados que señalan que a veces existen Producción de arándanos en la asociación de Productores de Lambayeque 2010-2016.

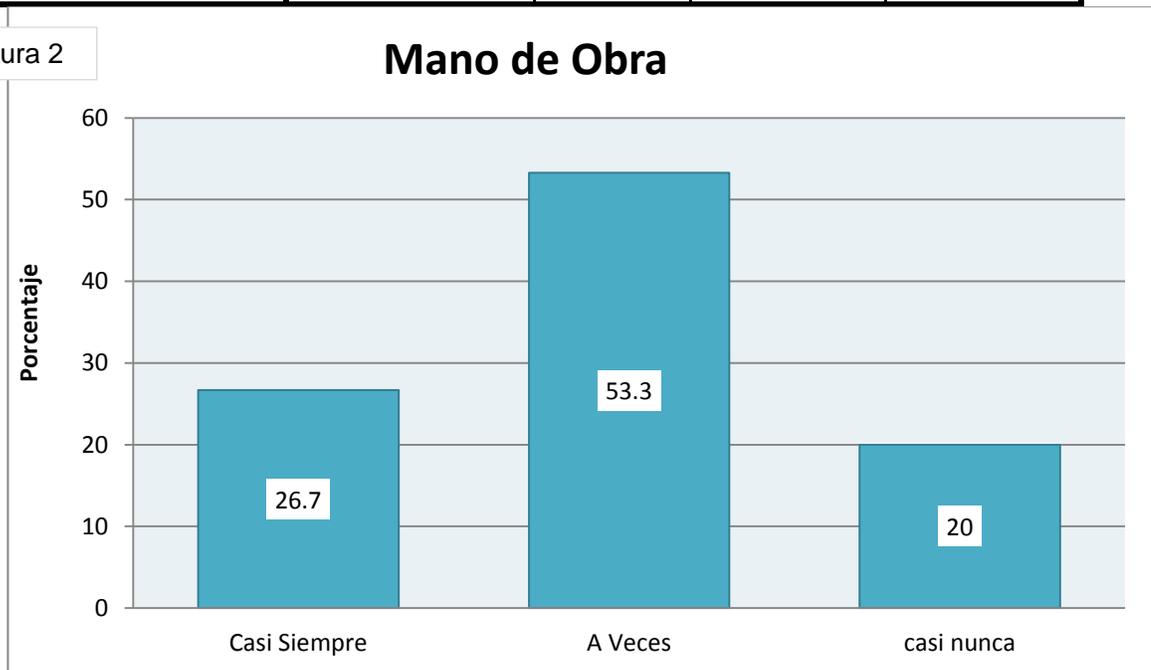
Dimensión 1- Mano de Obra

TABLA 2

Mano de Obra de arándanos de la Asociación de Productores de Lambayeque 2010-2016.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál	Casi Siempre	8	26,7	26,7
	A veces	16	53,3	80,0
	Casi Nunca	6	20,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0

Figura 2



INTERPRETAR

Como podemos observar en la tabla 2 y figura 2, se deduce que las manos de obra total en costos se encuentran en el rango a veces con 53,3%, seguido del rango casi nunca con 26,7% y por último el rango casi siempre con 20%. Por lo tanto, se observa una preferencia

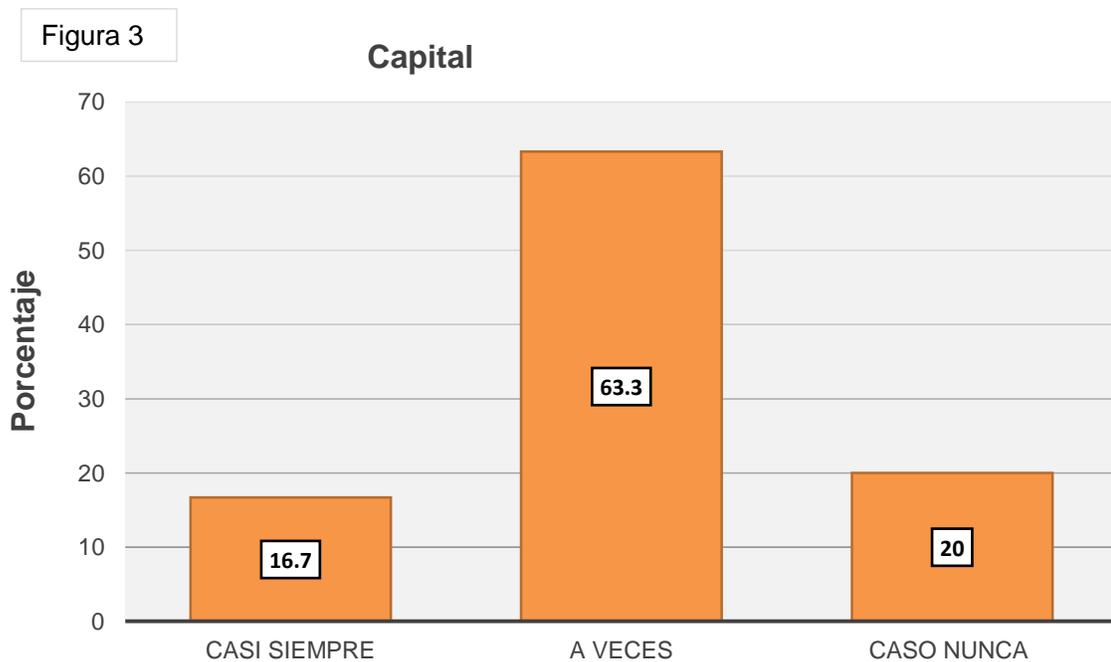
porcentual del 53,3% de encuestados que señalan que a veces existen Mano de Obra de arándanos de la Asociación de Productores de Lambayeque 2010-2016.

Dimensión 2 – Capital

TABLA 3

Capital de arándanos de la Asociación de productores de Lambayeque 2010-2016.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid				
Casi siempre	5	16,7	16,7	16,7
A veces	19	63,3	63,3	80,0
Casi Nunca	6	20,0	20,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	



INTERPRETAR

Como podemos observar en la tabla 3 y figura 3, se deduce que el Capital se encuentran en el rango a veces con 63,3%, seguido del rango casi siempre con 16,7% y por último el rango casi nunca con 20%. Por lo tanto, se observa una preferencia porcentual del 63,3% de

encuestados que señalan que a veces existen Capital de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque 2010-2016.

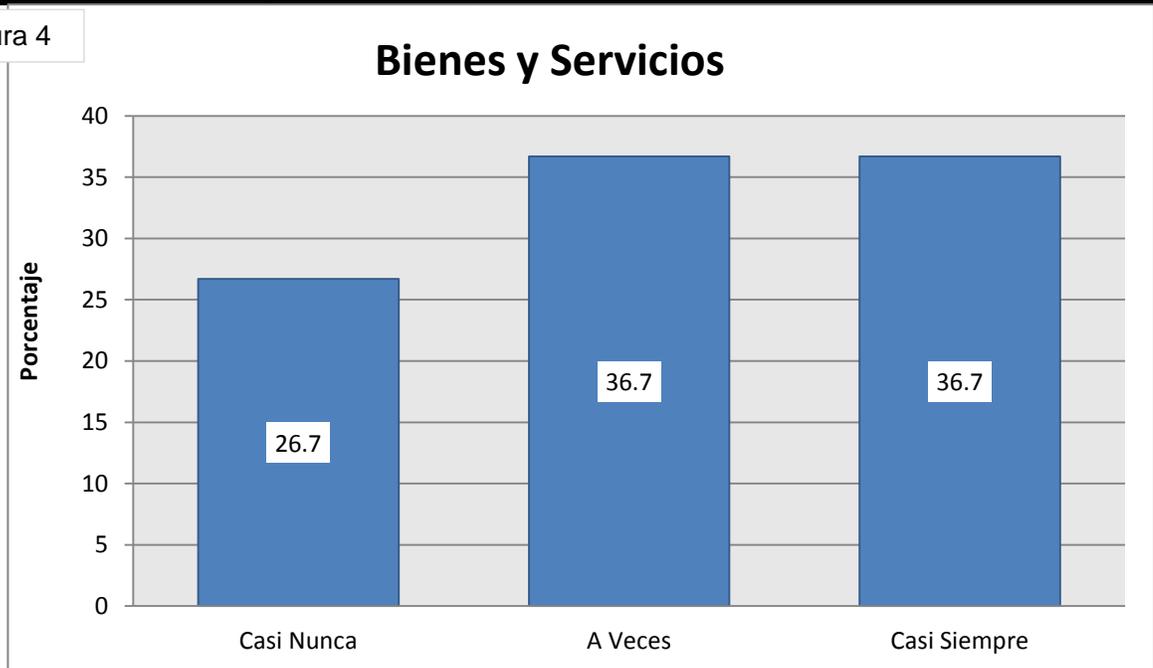
Dimensión 3 – Bienes y Servicios

TABLA 4

Bienes y Servicios de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque 2010-2016.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál	Casi Siempre	11	36,7	36,7	36,7
	A veces	11	36,7	36,7	73,3
	Casi nunca	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Figura 4



INTERPRETAR

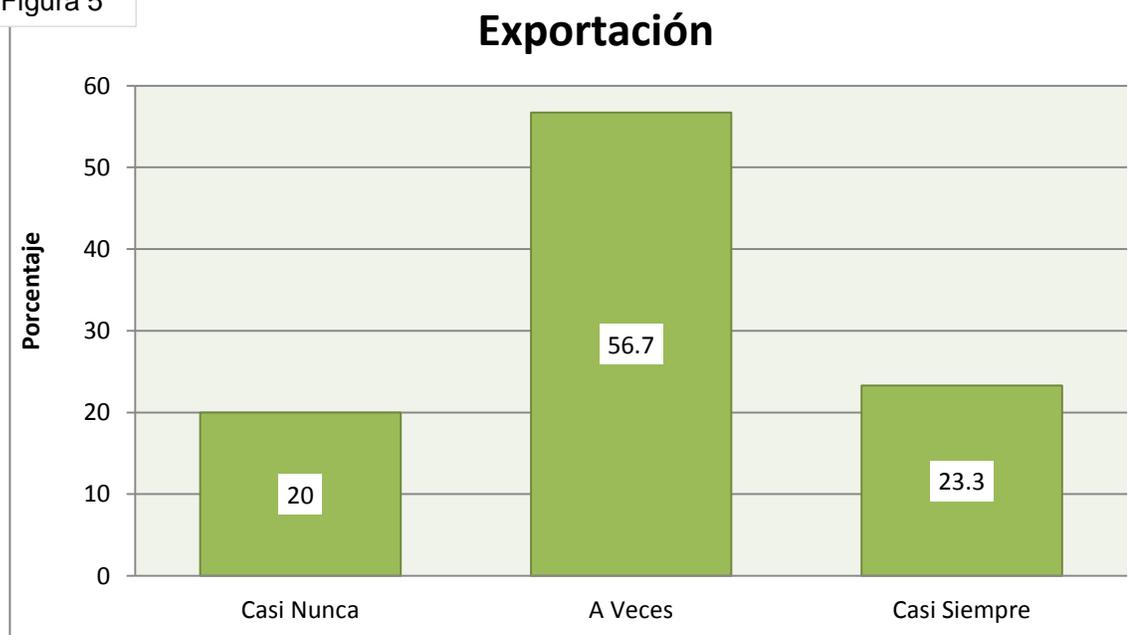
Como podemos observar en la tabla 4 y figura 4, se deduce que los Bienes y servicios se encuentran en los rangos casi nunca y a veces con 36,7%, seguido del rango casi nunca con 26,7%. Por lo tanto, se observa una nivelación porcentual del 36,7% de encuestados que señalan que casi siempre y a veces existen Bienes y Servicios de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque 2010-2016.

Variable 02: Exportación

TABLA 05**EXPORTACIÓN**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál	Casi Siempre	7	23,3	23,3	23,3
	A veces	17	56,7	56,7	80,0
	Casi Nunca	6	20,0	20,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Figura 5

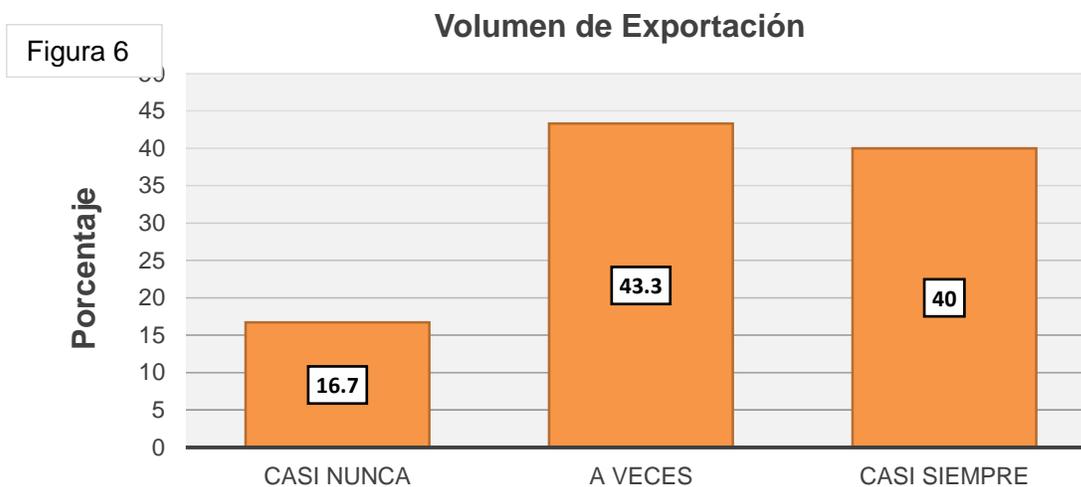
**INTERPRETAR**

Como podemos observar en la tabla 5 y figura 5, se deduce que la exportación se encuentra en el rango a veces con 56,7%, seguido del rango casi siempre con 23,3% y por último el rango casi nunca con 20%. Por lo tanto, se observa una preferencia porcentual del 56,7% de encuestados que señalan que a veces existen exportaciones favorables en la asociación de Productores de Ica 2017.

Dimensión 1 – Volumen de exportación**TABLA 06**

Volumen de Exportación de la Asociación de Productores Lambayeque 2010-2016

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál	Casi Siempre	12	40,0	40,0	40,0
	A veces	13	43,3	43,3	83,3
	Casi Nunca	5	16,7	16,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



INTERPRETAR

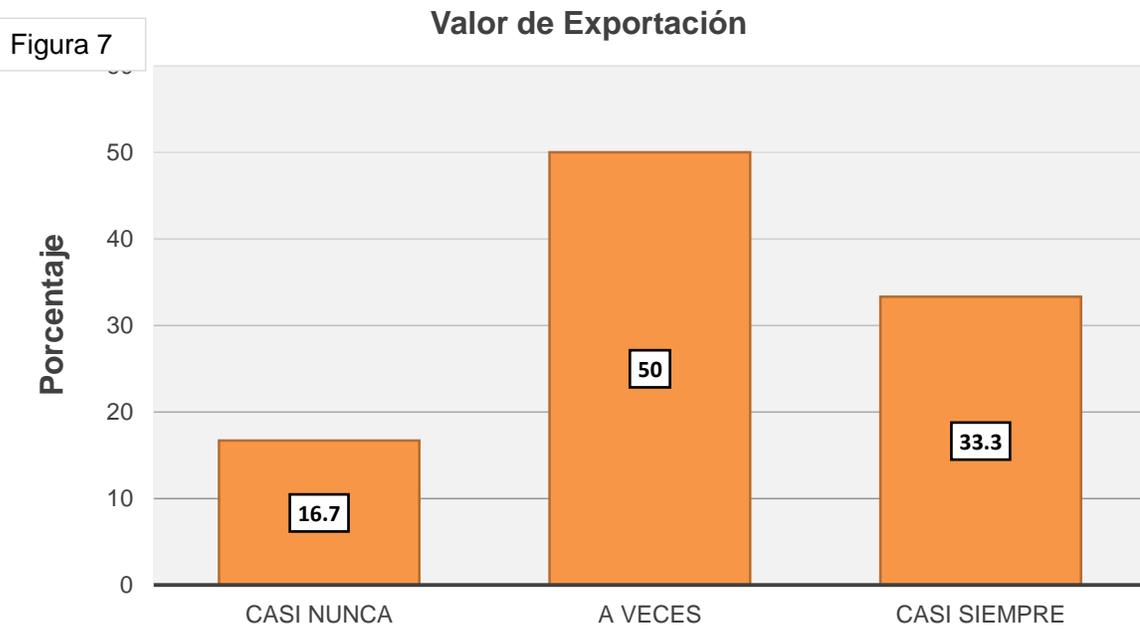
Como podemos observar en la tabla 6 y figura 6, se deduce que el volumen de exportación se encuentra en el rango a veces con 43,3%, seguido del rango casi siempre con 40% y por último el rango casi Nunca con 16,7%. Por lo tanto, se observa una preferencia porcentual del 43,3% de encuestados que señalan que a veces existe volumen de exportación en la asociación de Productores de Lambayeque 2010-2016.

Dimensión 2 – Valor de Exportación

TABLA 07

Valor de Exportación (agrupado)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál	Casi Siempre	10	33,3	33,3	33,3
	A veces	15	50,0	50,0	83,3
	Casi Nunca	5	16,7	16,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



INTERPRETAR

Como podemos observar en la tabla 7 y figura 7, se deduce que el valor de exportación se encuentra en el rango a veces con 50%, seguido del rango casi siempre con 33,3% y por último el rango casi nunca con 16,7%. Por lo tanto, se observa una preferencia porcentual del 50% de encuestados que señalan que a veces existe valor de exportación en la asociación de Productores de Lambayeque 2010-2016.

Dimensión 3 – Precio de Exportación

TABLA 08

Precio de Exportación (agrupado)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Vál	Casi Siempre	12	40,0	40,0	40,0
	A veces	13	43,3	43,3	83,3
	Casi Nunca	5	16,7	16,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Figura 8



INTERPRETAR

Como podemos observar en la tabla 8 y figura 8, se deduce que el precio de exportación se encuentra en el rango a veces con 43,3%, seguido del rango casi siempre con 40% y por último el rango casi Nunca con 16,7%. Por lo tanto, se observa una preferencia porcentual del 43,3% de encuestados que señalan que a veces existe precio de exportación en la asociación de Productores de Lambayeque 2010-2016.

3.2 Estadística Inferencial

Contraste de Hipótesis General

- Contrastación de hipótesis de las variables producción y exportación

H₁ Existe una relación entre producción de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque y exportación al mercado Estado Unidense, 2010-2016.

H₀ No existe una relación entre producción de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque y exportación al mercado Estado Unidense, 2010-2016.

Tabla 09.

Correlación entre la variable producción y la variable exportación.

			Producción	Exportación
Rho de Spearman	Producción	Coefficiente de correlación	1	,802**
		Sig. (bilateral)		,000
		N	30	30
	Exportación	Coefficiente de correlación	,802**	1
		Sig. (bilateral)	,000	
		N	30	30

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

INTERPRETACIÓN

Como se observa en la tabla 09, el coeficiente Spearman obtenido ($r=0,802$, $Sig=0,000$) entre Producción y la exportación, es un valor que indica una correlación positiva considerable entre ambas variables.

Decisión: Por lo tanto, según los resultados obtenidos se decide rechazar la hipótesis nula de la hipótesis general del estudio.

Contraste de Hipótesis Específica

- Contrastación de hipótesis de la mano de obra y la variable exportación.

H₁ Existe una relación entre mano de obra de arándanos de la asociación de

productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016.

H₀ No existe relación entre mano de obra de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016.

Tabla 10.

Correlación entre la dimensión mano de obra y la variable exportación.

		Mano de Obra	Exportación
Rho de Spearman	Mano de Obra	1	,663**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	30
Exportación	Exportación	,663**	1
		Sig. (bilateral)	,000
		N	30

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

INTERPRETACIÓN

Como se observa en la tabla 10, el coeficiente Spearman obtenido ($r=0,663$, $Sig=0,000$) entre la dimensión Mano de Obra y la variable exportación, es un valor que indica una correlación positiva media entre ambas variables.

Decisión: Por lo tanto, según los resultados obtenidos se decide rechazar la hipótesis nula de la hipótesis específica del estudio.

- Contrastación de hipótesis de la dimensión capital y la variable exportación.

H₁ Existe una relación entre Capital de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense, 2010-2016

H₀ No existe relación entre Capital de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense, 2010-2016

Tabla 11.

Correlación entre la dimensión capital y la variable exportación.

		Capital	Exportación	
Rho de Spearman	Capital	Coefficiente de correlación	,614**	
		Sig. (bilateral)	,000	
		N	30	
	Exportación	Coefficiente de correlación	,614**	1
		Sig. (bilateral)	,000	
		N	30	30

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

INTERPRETACIÓN

Como se observa en la tabla 11, el coeficiente Spearman obtenido ($r=0,614$, $Sig=0,000$) entre la dimensión Capital y la variable exportación, es un valor que indica una correlación positiva media entre ambas variables.

Decisión: Por lo tanto, según los resultados obtenidos se decide rechazar la hipótesis nula de la hipótesis específica del estudio.

- Contratación de hipótesis de la dimensión Bienes y Servicios y la variable exportación.

H₁ Existe una relación entre Bienes y servicios de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016.

H₀ No existe una relación entre Bienes y servicios de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016.

Tabla 12.

Correlación entre la dimensión Bienes y Servicios y la variable exportación.

		Bienes y Servicios	Exportación
Rho de Spearman	Bienes y Servicios	Coefficiente de correlación	1
		Sig. (bilateral)	,000
		N	30
	Exportación	Coefficiente de correlación	,663*
		Sig. (bilateral)	,000
		N	30

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

INTERPRETACIÓN

Como se observa en la tabla 12, el coeficiente Spearman obtenido ($r=0,663$, $Sig=0,000$) entre la dimensión Bienes y Servicios y la variable exportación, es un valor que indica una correlación positiva media entre ambas variables.

Decisión: Por lo tanto, según los resultados obtenidos se decide rechazar la hipótesis nula de la hipótesis específica del estudio.

IV. DISCUSIÓN

Los resultados de la presente investigación nos dan referencias que aportan a la afirmación de Forbes (2012) en su tesis de maestría publicado por la Universidad Nacional de la Pampa, en la cual señala el porcentaje estimado de consumo tanto interno (20%) como externo (80%) de este fruto, como se ha podido notar en los cuadros, la producción ha crecido exponencialmente con la adquisición de más terrenos para la cosecha del arándano, esto ha permitido de igual que se genere más exportaciones que cubran la demanda contando con stock suficiente para nuestros consumidores. Luego tenemos a Medina (2014) en su tesis de licenciatura de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, en sus conclusiones nos señala que poseemos precios razonables y accesibles que son llamativos para los consumidores extranjeros ya sea por la mano de obra para la elaboración de la cosecha como también el tipo de terreno fértil con clima adecuado para su producción, como se observa en los cuadros, los precios de chacra manteniendo un precio justo para empresas surgidoras con deseos de exportar y de igual forma para los consumidores que mientras más alto es su adquisición se brindara precios más cómodos. Por último tenemos al autor Angulo(2013) en su artículo publicado por la Asociación de Exportadores, señala que el Perú produce el arándanos en tiempos donde nuestras competencias no pueden, muy aparte que no tienen el mismo precio atractivo que de Perú, con los grandes resultados podemos decir que el Perú cuenta con todo el potencial para poder entrar a nuevos mercados, en este caso el Chino, el cual es muy rentable por la gran demanda por fiestas culturales que tienen y que para ventaja del Perú, produce y exporta en esos tiempos. Es importante mencionar que varios de los autores citados en el marco teórico del proyecto de investigación y expertos entrevistados, subestiman el potencial económico que puede generar el cultivo del arándano, sin embargo no se debe dejar de reconocer que estamos en un proceso intensivo de aprendizaje, si bien la inserción del arándano a tierras peruanas fue exitosa esto supone retos técnicos que poco a poco estamos venciendo, la experiencia que tenemos desde hace 7 años nos muestra que para alcanzar una producción óptima y una rentabilidad importante se requiere de mucho esfuerzo y dedicación

CONCLUSIONES

Conclusión 1:

En esta investigación se logro identificar la opinión de los encuestados con respecto a la relación de la Producción de arándanos y Exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016; concluyendo que existe una relación positiva entre ambas variables, como lo evidencia la Tabla N° 09.

Conclusión 2:

Con respecto a las dimensiones, se determinó que existe una relación positiva entre entre mano de obra de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016; así como se evidencia en la Tabla N° 10.

Conclusión 3:

Se determinó que existe una relación positiva entre Capital de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense, 2010-2016; así como se evidencia en la Tabla N° 11.

Conclusión 4:

Se determinó que existe una relación positiva entre Bienes y servicios de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016; así como se evidencia en la Tabla N° 12.

RECOMENDACIONES

Se recomienda estudiar la Producción en sus tres dimensiones fundamentales, las cuales fueron expuestas en esta investigación, puesto que estas ayudaran a determinar cuál de estas necesitara ayuda de un asesor de negocios que lograra fortalecerlas.

Debido al crecimiento de las exportaciones de arándanos hacia el mercado Estado Unidense, se recomienda a la Asociación de Productores el desarrollo de valor, volumen y costo de la exportación, lo cual facilitaría la producción, calidad, bienes y servicios

Asimismo, se recomienda realizar un estudio de mercado actualizado en su mercado destino, ya que los factores de exportación podrían ser desgastados y eso conllevaría a pérdidas de volumen de exportación.

Finalmente, en lo que respecta a los canales de distribución que aplica la asociación y las diferentes empresas dentro de ella, la mayoría de encuestados las consideran relativamente buenas, por lo cual se recomendaría revisarlos para detectar las deficiencias y optar por mejoras a largo plazo.

VII. REFERENCIAS

Animal and Plant Health Inspection Service.
Recuperado el 2013, de
https://epermits.aphis.usda.gov/manual/index.cfm?action=cirReportP&PERMITTE D_ID=8296

ADEX. (17 de febrero 2016). *PIURA ES LA REGIÓN EXPORTADORA MODELO PARA EL PERÚ*. Perú: Lima.

Recuperado de:

<http://adexperu.org.pe/prensa/notas-de-prensa/item/519-piura-es-la-region-exportadora-modelo-para-el-peru>

ALADI. (s.f). *Indicadores Sociales/Demográficos*. Lima: ALADI.

Recuperado de
<http://www.aladi.org/nsfaladi/indicado.nsf/vvindicadoresweb/Conceptos%20y%20definiciones>

Animal and Plant Health Inspection Service.
Recuperado el 2013, de
https://epermits.aphis.usda.gov/manual/index.cfm?action=cirReportP&PERMITTE D_ID=8296

Angulo (2014). *Oportunidad de negocio en el mercado chino para incrementar la exportación peruana de arándanos frescos de la región La Libertad*.

Universidad Privada del Norte. Lima, Perú.

Asesoría y Capacitación de Marketing (28 de noviembre del 2011). Participación del Mercado y Estrategias de Crecimiento. Capacitación y Asesoramiento en Marketing y Ventas. Capacitación del Plantel de Ventas y Seminarios para Micro emprendedores. E-: Argentina, Córdoba y La Plata, Argentina.

Recuperado de: <http://marketingextra.blogspot.pe/2011/11/participacion-del-mercado-y-estrategias.html>

Banco Central de la Reserva del Perú. (2016). *Glosario-V*. Lima: Perú.

Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/v.html>

Barceló et al (2015). EU-Latin America cooperation on regional innovation strategies in the framework of regional policy. Hamburgo, Alemania: FUNDACIÓN EU-LAC 2015

Recuperado de: <https://eulacfoundation.org/en/system/files/EU-LAC%20RIS3%20Cooperation.pdf>

Belletich, E. (4 de julio del 2015). “Piura debería convertirse en el principal centro agroexportador del Perú”. Lima: udep[Hoy].

Recuperado de:

<http://udep.edu.pe/hoy/2016/piura-deberia-convertirse-en-el-principal-centro-agroexportador-del-peru/>

Blueberry, U. H. (2013). Blueberry little blue dynamos.

Obtenido de

<http://www.blueberrycouncil.org/health-benefits-of-blueberries/blueberry-nutrition/>

Blueberries Chile. (2012). *BRECHAS DE COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA DEL ARÁNDANO EN CHILE*. Santiago de Chile.

Cabrejos, C. (2011). ACTUALIZACIÓN DEL MAPA REGIONAL DEL SECTOR AGRARIO EN PIURA. Piura: CIPCA.

Recuperado de:

http://209.177.156.169/libreria_cm/archivos/pdf_609.pdf

Castro, W. (17 de Junio del 2013). Non-governmental organizations and the sustainability of small and medium-sized enterprises in Peru: Paises Bajos: the SENSE Research School for Socio-Economic and Natural Sciences of the Environment

Recuperado de: <http://edepot.wur.nl/258818>

Castro, A. (2008). Manual de las exportaciones (2nd. Edición). Colombia: Editorial Universidad del Rosario. Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=Frss6jph2nAC&printsec=frontcover&dq=Castro,+La+exportacion&hl=es->

Chambi, G. (2016). “LA FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES DE FABRICACIÓN DE

MUEBLES DEL PARQUE INDUSTRIAL Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DEL PERIODO”. Perú: Universidad Autónoma de Perú.

Recuperado de :

[http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/351/1/CHAMBI%20VIL LANUEVA%20GIESELA%20NILA.pdf](http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/351/1/CHAMBI%20VIL%20LANUEVA%20GIESELA%20NILA.pdf)

Chávez, J. (Enero de 2012). “CADENA DE VALOR, ESTRATEGIAS GENÉRICAS Y COMPETITIVIDAD: EL CASO DE LOS PRODUCTORES DE CAFÉ ORGÁNICO DEL MUNICIPIO DE TANETZE DE ZARAGOZA, OAXACA”. Mexico: OAXACA DE JUÁREZ- INSTITUTO TECNOLÓGICO DE OAXACA

Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2010). *Negocios Internacionales Ambientes y Operaciones*. En J. D. Daniels, L. H. Radebaugh, & D. P. Sullivan, *Negocios Internacionales Ambientes y Operaciones* (pág. 920). México: Pearson Educación.

Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2012). *Negocios Internacionales Ambientes y Operaciones* (12 ed.). Mexico: Pearson.

DIRECCION REGIONAL DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO. (2016). *Catalogo exportador de la región Piura*. Piura: Gobierno Regional de Piura.

Recuperado de:

<http://www.regionpiura.gob.pe/documentos/grde/catalogo1.pdf>

Duarte, F. (2008). *Fundamentos de comercio internacional: Un enfoque empresarial*. Lima: Printed in Perú.

Escobar, A y Montejo, Y. (2012). *DETERMINACION DEL COSTO UNITARIO DE LOS PRODUCTOS DE LA COMPAÑÍA ATEMKA LTDA, POR MEDIO DE UNA PROGRAMACION EN EXCEL*. Colombia: UNIVERSIDAD DE LA SALLE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES CONTADURIA PÚBLICA.

Recuperado de:

<http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/17131/T17.12%20E18d.pdf?sequence=1>

Estrada,G. (2010). ESTRATEGIAS COMPETITIVAS PARA UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE MENSAJERÍA INTERNACIONAL.Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.

Recuperado de :

http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08_2161_IN.pdf

Economipedia (13 de Octubre 2016). Diferenciación de producto.

Recuperado de: <http://economipedia.com/definiciones/diferenciacion-de-producto.html>

Falcón, C y Mori, H (2013). Modelo de innovación para la competitividad y el desarrollo de los gobiernos regionales. Lima: Escuela de Postgrado de la UPC.

Recuperado de <http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/333117/1/82-272-1-PB.pdf>

Garrido, J. (2012). La estrategias competitivas de las micro y pequeñas empresas detallistas ante la gran distribución. Barcelona: Universitat Internacional de Cataluna.

Recuperado de:

http://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/104512/Tesi_Jordi_Garrido.pdf?sequence=1

Hernandez, S. (2014). Metodología de la investigación. México D.F.: Edamsa Impresiones, S.A. de C.V.

Hernández, F. Gestiopolis. (18 de Abril del 2013). *Estrategias competitivas y su importancia en la gestión de las empresas.*

Recuperado de:<http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia-2/estrategias-competitivas-y-su-importancia-en-la-gestion-de-las-empresas.htm>

Herrera, J. (2012). DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN EL PERÚ ENTRE 2000 Y 2010.Perú: Universidad San Martin de Porres.

Recuperado de :

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/607/3/herrera_jj.pdf

Instituto Nacional de Estadística e Informática Oficinas Sectoriales de Estadística.
(2016). Avance económico departamental Marzo 2016. Perú: Piura.

Recuperado de:

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1368/piura.htm. La Universidad Jose Carlos Mariategui.(s.f). LA ESTRATEGIA DE ENFOQUE O ALTA SEGMENTACION DE MICHAEL PORTER – ESPIRITU EMPRESARIAL. Perú: UNIVERSIDAD JOSÉ CARLOS MARIATEGUI

Recuperado de:

http://bv.ujcm.edu.pe/links/cur_comercial/EstraMarkEmpresarial-6.pdf

Malca, O y Rubio, J. (2014). Obstáculos a la actividad exportadora: Encuesta a las empresas exportadoras del Perú. Lima: Universidad del Pacifico Centro de Investigaciones.

Recuperado de:

<http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/968/DD1410.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ministerio de Agricultura y Riego. (08 de Febrero del 2017). Perú: Lima.

Recuperado de: <http://www.minagri.gob.pe/portal/publicaciones-y-prensa/noticias-2017/18518-agro-peruano-exporto-por-casi-us-5-800-millones-en-2016>

Mirano, G. (2012). Los instrumentos financieros y su impacto en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación en el sector agropecuario en el Valle de Lurín. Lima: Universidad San Martin de Porres.

Recuperado de:

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/567/3/mirano_gr.pdf

Oliveros,Q. (2016). Caracterización de la competitividad de las mypes del Perú: el caso de la panadería y pastelería El Manantial E. I. R. L., Nuevo Chimbote, 2013. Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Recuperado de:

<file:///C:/Users/acer/Desktop/1219-4252-1-PB.pdf>

Paco, J. (9 de julio del 2014). “Piura es la región agroindustrial que más crece en el

país y el mundo”. Perú:udep[hoy]-

Recuperado de:

<http://udep.edu.pe/hoy/2014/piura-es-la-region-agroindustrial-que-mas-crece-en-el-pais-y-el-mundo/>

Perú Informa (19 de Febrero del 2017). Recuperado de:

<http://www.peruinforma.com/minagri-drap-trabajaran-unidos-desarrollo-la-agricultura/>

Peña, M. (2016). CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y COMPETITIVIDAD EN LAS MYPE, RUBRO RESTAURANTES VEGETARIANOS DEL CENTRO DE PIURA, AÑO 2016. Perú: Universidad Católica los Ángeles Chimbote.

Recuperado de:

boazz.844fja6so0gel.jagd.gdn/?sov=2445123716&hid=bdlhdtjlhbljrd&&redid=11811&gsid=68&campaign_id=29&p_id=2506&id=XNSX.17ae5fab%7C%7C6e90%7C%7C44b2%7C%7Ca68a%7C%7C53ca422657c3-r11811-t68&impid=0ab5adca-6524-11e7-9079-12c26be3c49e#

Porter, M. (2013). Ser competitivo. Edición actualizada y aumentada. (6ta ed.). Grupo planeta.

Krugman, P., Obstfeld, M; y Melitz, M (2012). Economía internacional - teoría y política. (9ª ed.). Pearson Educación, S.A; Madrid.

PYMEX.(2 de julio 2010). Aprende a exportar .Lima: El ABC del Comercio Exterior – Guía Práctica del Exportar / Mincetur.

Recuperado de

<https://pymex.pe/exportaciones-peruanas/aprenda-a-exportar/ique-es-un-precio-de-exportacion>

Ricardo, D. (1817). *Principios de economía política y tributación*. Recuperado el 21 de octubre

Recuperado de http://www.ehu.es/Jarriola/Docencia/EcoInt/Lecturas/David%20Ricardo_Principios_VII_Comercio%20exterior.pdf.

Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2010). *Macroeconomía con aplicaciones a Latinoamérica*. (19ª Ed.). Editorial McGRILL HILL Interamericana editores, S.A de C.V, 2010.

Sanfuentes, A. (1997). *Manual de economía*. Santiago: Andres Sanfuentes.

SoloContabilidad. (5 de Junio del 2017).Costo unitario proyectado de producción.

Recuperado de:

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:iDMlAaDfShsJ:www.solocontabilidad.com/2012/09/costo-unitario-proyectado-de-produccion.html+&cd=5&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Smith, A. (1776). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*.

Recuperado de:

https://books.google.com.pe/books?id=J2bXO-HfT20C&printsec=frontcover&dq=la+riqueza+de+las+naciones+Jos%C3%A9+Alonso+oRTIZ&hl=es&sa=X&ved=0CB0Q6AEwAGoVChMIj__mzY6eyAIVRXUeCh1KAQVj#v=onepage&q&f=falseKrugman

Vergaray (2015). *Creación de una empresa para la producción y exportación de fruta fresca de arándano*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima, Perú.

Vivanco (2013). *Exportación definitiva - Sunat*.

Recuperado en:

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitación/2013-1-SUNAT4-Exportacion%20definitiva.pdf>

Villalba. (2003). *El arte de la guerra competitiva. Menú estratégico*. Centro Nacional para la Competitividad. Ediciones IESA.

Weinberger (2009). *Estrategia para lograr y mantener la competitividad de la empresa*. Lima, Perú.

Recuperado de:

<http://www.eumed.net/ce/2015/1/capital-humano.html>

Zorraquino. (31 de Mayo del 2017). ¿QUÉ ES BRAND LOYALTY?.

Recuperadode: <http://www.zorraquino.com/proyectos/>

ANEXOS

Anexo 1: Instrumento

INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS						
ESTIMADO (A):						
Buenos días/tardes, estamos realizando una encuesta para recopilar datos cerca de la producción de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque y exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016. Le agradezco de antemano cada minuto de su tiempo por responder las siguientes preguntas:						
<i>*Le agradezco de antemano su tiempo, comprensión y disposición brindada.</i>						
INSTRUCCIONES: A continuación, se presenta una serie de preguntas, las cuales Usted deberá responder marcando con un aspa (X) la respuesta que considere conveniente.						
CUESTIONARIO						
VARIABLE: Produccion						
DIMENSIONES	PREGUNTAS	VALORES DE ESCALA				
		NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
		1	2	3	4	5
Mano de Obra	1. La empresa cuenta con mano de obra indirecta.					
	2. Existe escasez de recursos para contar con mano de obra indirecta					
	3. Es rentable contratar mano de obra directa					
	4. Se realiza proyectos para evitar la escasez de mano de obra directa					
	5. Les realizan una capacitación sobre en que afecta contratar la mano de obra directa					
	6. Influyen la mano de obra directa en la capital de la empresa					
	7. La empresa apoya en el contrato de la mano de obra directa .					
	8. Con que frecuencia contratan a mano de obra calificada .					
	9. tener mano de obra calificada mejora la experiencia de trabajar					
	10. Contratar a personas con mano de obra calificada aumenta el valor de la empresa					
	11. Mejora los procesos de producción la					

	mano de obra calificada					
	12.La información financiera con qué frecuencia depende de la mano de obra calificada					
Capital	13. Es positiva la productividad de los trabajadores					
	14. Con que frecuencia Contratan a personal con discapacidad					
	15.Existe discriminación entre los mismos trabajadores que afecta en la producción.					
	16. Se cuenta con diferentes variedades durante el año.					
	17. Ustedes como empresa creen que influya el capital estructural I en la exportación .					
	18. El estado aporta un porcentaje del capital					
	19. El capital va depender de la demanda del producto en la zona					
	20.La infraestructura es obstáculo para aumentar la produccion					
Bienes y Servicios	21. La empresa brinda ofertas a sus clientes potenciales					
	22.En Invierno hay oferta para este producto					
	23.Cuando se les malogra la produccion ustedes lo venden con menor precio					
	24.En la empresa ah crecido la demanda de este producto					
	25. En la época de invierno el producto tiene demanda					
	26.Realizan promociones al por mayor.					
	27. Existe promoción para este producto					
	28. Brindan servicios personalizados para fechas especiales					
	29.. La calidad del producto es un determinante para realizar una cotización de volumen					
	30.Con qué frecuencia responden a las consultas o reclamos sobre la calidad de los arándanos					

INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS

ESTIMADO (A):

Buenos días/tardes, estamos realizando una encuesta para recopilar datos cerca de la producción de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque y exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016. Le agradezco de antemano cada minuto de su tiempo por responder las siguientes preguntas:

**Le agradezco de antemano su tiempo, comprensión y disposición brindada.*

INSTRUCCIONES: A continuación, se presenta una serie de preguntas, las cuales Usted deberá responder marcando con un aspa (X) la respuesta que considere conveniente.

CUESTIONARIO

VARIABLE: EXPORTACION

DIMENSIONES	PREGUNTAS	VALORES DE ESCALA				
		NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
		1	2	3	4	5
Volumen de Exportación	1. La calidad del producto es un determinante para realizar una cotización de volumen .					
	2. La estación del año afecta en la calidad del producto					
	3. Se identifica a los competidores según lugar a exportar.					
	4. Realizan cada año una investigación de mercado					
	5. Los competidores tienen tecnológica más avanzada que ustedes.					
	6. Se vende a comerciantes nacionales que luego exportan.					
	7. Realizan descuentos razonables para grandes compradores					
	8. Se venden a comerciantes nacionales que luego exportan					
	9. Tienen algún contacto con los comerciantes					

	frecuentes					
	10.tienen una base de datos de los comerciantes frecuentes .					
Valor de Exportación	11. Se está pendiente al precio internacional del producto.					
	12.Ustedes definen el precio por la competencia .					
	13. Va depender la estación para imponer un precio .					
	14.Cumplen con todos los requisitos para enviarlo a la agencia de aduana					
	15. Se contratan servicios de agencia de aduana.					
	16. Es rentable enviarlo o la agencia de aduanas les cobra un monto elevado					
	17.Se evalúa periódicamente la competitividad en la gestión de exportación.					
	18 El estados les apoya con los fletes en las agencias de aduanas					
	19. Los gastos de transporte incluyen en el valor de exportación					
Precio de Exportación	20. Se utiliza un precio especial para clientes recurrentes.					
	21. El precio de sus productos son dispuestos por toneladas.					
	22. Se establece el costo en dólares.					
	23.Hay restricción sobre la cantidad para exportar arándanos .					
	24.Realizarían descuentos mayores al 50% del precio original					
	25. Se brindan descuentos a clientes que solicitan gran					

	cantidad de producto Para exportar .					
	26.Depende de la cantidad que está exportando para el cobro de arancel .					
	27..El precio va depender mucho de la época del producto					
	28.El costo de exportación depende mucho del lugar destino					
	29.Dependiendo del incoterms el costo de exportación varia .					
	30.Tiene relación con los costos y tiempos para la exportación de arándanos ?					

Anexo 2: Validación del Instrumento

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO PRODUCCION

Nº	Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Mano de obra							
	Mano de obra directa	✓		✓		✓		
	Mano de obra indirecta	✓		✓		✓		
	Mano de obra calificada	✓		✓		✓		
	Capital							
	Capital Humano	✓		✓		✓		
	Capital Estructural	✓		✓		✓		
	Bienes y Servicios							
	Oferta	✓		✓		✓		
	Demanda	✓		✓		✓		
	Promociones	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): *Si hay suficiencia*

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

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./Mgtr./Lic.: *Romani Franco Vivian* DNI: *08144929*
Especialidad del validador: *Administración*

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

Lima, 21 de noviembre de 2017

[Firma]
Firma del Experto Informante

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA EXPORTACION

Nº	Dimensiones/Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Volumen de exportacion							
	calidad	✓		✓		✓		
	Competidores	✓		✓		✓		
	Comerciantes	✓		✓		✓		
	Valor de exportacion							
	Precio	✓		✓		✓		
	Agencia de Aduanas	✓		✓		✓		
	GestioneExportacion	✓		✓		✓		
	Precio de exportacion							
	Clientes	✓		✓		✓		
	Cantidad de exportacion							
	Costos	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): *Si hay suficiencia*

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

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./Mgtr./Lic.: *Romani Franco Vivian* DNI: *08144929*
Especialidad del validador: *Administración*

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

Lima, 21 de noviembre de 2017

[Firma]
Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA EXPORTACION

N°	Dimensiones/Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Volumen de exportación	✓		✓		✓		
	calidad	✓		✓		✓		
	Competidores	✓		✓		✓		
	Comerciantes	✓		✓		✓		
	Valor de exportación	Si	No	Si	No	Si	No	
	Precio	✓		✓		✓		
	Agencia de Aduanas	✓		✓		✓		
	GestioneExportacion	✓		✓		✓		
	Precio de exportación	Si	No	Si	No	Si	No	
	Clientes	✓		✓		✓		
	Cantidad de exportación	✓		✓		✓		
	Costos	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./ Mgtr./ Lic.: MARQUEZ CARO, Fernando DNI: 08729589
 Especialidad del validador: Contable

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

Lima 21 de noviembre de 2017


 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO PRODUCCION

N°	Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Mano de obra	Si	No	Si	No	Si	No	
	Mano de obra directa	✓		✓		✓		
	Mano de obra indirecta	✓		✓		✓		
	Mano de obra calificada	✓		✓		✓		
	Capital	Si	No	Si	No	Si	No	
	Capital Humano	✓		✓		✓		
	Capital Estructural	✓		✓		✓		
	Bienes y Servicios	Si	No	Si	No	Si	No	
	Oferta	✓		✓		✓		
	Demanda	✓		✓		✓		
	Promociones	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./ Mgtr./ Lic.: MARQUEZ CARO, Fernando DNI: 08729589
 Especialidad del validador: Contable

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

Lima 21 de noviembre de 2017


 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO PRODUCCION

N°	Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Mano de obra							
	Mano de obra directa	✓		✓		✓		
	Mano de obra indirecta	✓		✓		✓		
	Mano de obra calificada	✓		✓		✓		
	Capital							
	Capital Humano	✓		✓		✓		
	Capital Estructural	✓		✓		✓		
	Bienes y Servicios							
	Oferta	✓		✓		✓		
	Demanda	✓		✓		✓		
	Promociones	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Op Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador, Dr / Mgtr / Lic.: MICHELENA ROS ENRIQUE OMAR DNI: 07912826

Especialidad del validador: MAGISTER EN ADMINISTRACION

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

LIMA 14 de noviembre de 2017
 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA EXPORTACION

N°	Dimensiones/indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Volumen de exportacion							
	calidad	✓		✓		✓		
	Competidores	✓		✓		✓		
	Comerciantes	✓		✓		✓		
	Valor de exportacion							
	Precio	✓		✓		✓		
	Agencia de Aduanas	✓		✓		✓		
	GestioneExportacion	✓		✓		✓		
	Precio de exportacion							
	Cientes	✓		✓		✓		
	Cantidad de exportacion	✓		✓		✓		
	Costos	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Op Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador, Dr / Mgtr / Lic.: MICHELENA ROS ENRIQUE OMAR DNI: 07912826

Especialidad del validador: MAGISTER EN ADMINISTRACION

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

LIMA 14 de noviembre de 2017
 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO PRODUCCION

N°	Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Mano de obra	✓		✓		✓		
	Mano de obra directa	✓		✓		✓		
	Mano de obra indirecta	✓		✓		✓		
	Mano de obra calificada	✓		✓		✓		
	Capital	✓		✓		✓		
	Capital Humano	✓		✓		✓		
	Capital Estructural	✓		✓		✓		
	Bienes y Servicios	✓		✓		✓		
	Oferta	✓		✓		✓		
	Demanda	✓		✓		✓		
	Promociones	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay Suficiencia

Op Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Dr./ Mgr./ Lic. CAROLINA ESPINOZA VARGAS LAMBLER DNI: 03337553

Especialidad del validador: Magister Economía - Finanzas

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

Olivia 14 de noviembre de 2017

 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA EXPORTACION

N°	Dimensiones/Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Volumen de exportacion	✓		✓		✓		
	calidad	✓		✓		✓		
	Competidores	✓		✓		✓		
	Comerciantes	✓		✓		✓		
	Valor de exportacion	✓		✓		✓		
	Precio	✓		✓		✓		
	Agencia de Aduanas	✓		✓		✓		
	GestioneExportacion	✓		✓		✓		
	Precio de exportacion	✓		✓		✓		
	Clientes	✓		✓		✓		
	Cantidad de exportacion	✓		✓		✓		
	Costos	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay Suficiencia

Op Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Dr./ Mgr./ Lic. CAROLINA ESPINOZA VARGAS LAMBLER DNI: 03337553

Especialidad del validador: Magister Economía - Finanzas

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

Olivia 14 de noviembre de 2017

 Firma del Experto Informante

Anexo 3: Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	OPERACIONALIZACION DE VARIABLES										
			VARIABLE: PRODUCCION										
Problema Principal	Objetivo Principal	Hipótesis Principal		DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA				
¿Qué relación existe entre la producción de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque y exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016?	Identificar como se relaciona las estrategias competitivas en la exportación de espárragos de la asociación de productores de Ica al mercado australiano 2017.	Existe una relación entre producción de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque y exportación al mercado Estado Unidense, 2010-2016.	Producción	Santiago (2004). Indica que: La producción consiste en todo el cambio generado y adaptación de una materia prima para un mejor empleo de ello. Pasa por una serie de procesos de transformación del producto para que cubra necesidades prioritarias siendo este el resultado final de su combinación de factores involucrados.	Mano de Obra , Capital y bienes y servicios van a ser nuestras dimensiones en la Producción con una totalidad de 9 indicadores utilizando como técnica el cuestionario y como instrumento la encuesta en escala de Likert.	Mano de Obra	Mano de obra directa	2	Ordinal				
							Mano de obra indirecta	5					
							Mano de obra Calificada	5					
Capital	Capital Humano	4											
	Capital estructural	4											
Bienes y Servicios .	Oferta	3											
	Demanda	2											
	Promociones	5											
VARIABLE: EXPORTACION													
										DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA
¿Cómo se relaciona la mano de obra de arándanos de la asociación de productos de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense, 2010-2016?	Identificar como se relaciona la estrategia de liderazgo total en costos en la exportación de espárragos de la asociación de productores de Ica al mercado australiano 2017.	Existe una relación entre mano de obra de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016.	Exportación	Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013, p. 483). En su libro definen la exportación como: la venta de bienes o servicios producidos por una empresa con sede en un país a clientes que residen en otro país.	El volumen, valor y precio de exportación van a ser nuestras dimensiones de la exportación de espárragos peruanos, con una totalidad de 9 indicadores utilizando como técnica el cuestionario y como instrumento la encuesta en escala de Likert.	Volumen de Exportación	Calidad	2	Ordinal				
							Competidores	3					
							Comerciantes	5					
Valor de Exportación	Precio	3											
	Agencia de Aduana	3											
	Gestión de Exportación	3											
Precio de Exportación	Clientes	2											
	Cantidad de exportación	4											
	Costo	5											
¿Cómo se relaciona el capital de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016?	Identificar como se relaciona la estrategia de diferenciación en la exportación de espárragos de la asociación de productores de Ica al mercado australiano 2017.	Existe una relación entre Capital de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense, 2010-2016											
¿Cómo se relaciona los bienes y servicios de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016?	Identificar como se relaciona la estrategia de enfoque o alta segmentación en la exportación de espárragos de la asociación de productores de Ica al mercado australiano 2017.	Existe una relación entre los bienes y servicios de arándanos de la asociación de productores de Lambayeque en la exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016											

Anexo 4:

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02
		Versión : 09
		Fecha : 23-03-2018
		Página : 1 de 1

Yo, CARLOS ALBERTO ALVAREZ SÁNCHEZ docente de la Facultad CIENCIAS ADMINISTRATIVAS y Escuela Profesional NEGOCIOS INTERNACIONALES de la Universidad César Vallejo SEDE NORTE (precisar filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada

"PRODUCCIÓN DE ARÁNDANOS DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE LAMBAYEQUE Y EXPORTACIÓN AL MERCADO ESTADO UNIDENSE 2010-2016", del (de la) estudiante **NATALY ALEXANDRA GIL HUAMAN**, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 28% 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.

Lugar y fecha... LIMA, 11 DE ENERO DE 2019



[Handwritten signature in blue ink]

Firma

CARLOS ALBERTO ALVAREZ SÁNCHEZ

DNI: 45690855

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------

Anexo 5:

28

Resumen de coincidencias

28 %

Se están viendo fuentes en:

Coincidencias	
1	repositorio.univalle... Fuentes de Internet 4 %
2	Entregado a Pionifica... Fuentes de Internet 2 %
3	Transpacto del Upa... Fuentes de Internet 1 %
4	encopylet... Fuentes de Internet 1 %
5	Entregado a Universi... Fuentes de Internet 1 %
6	www.coulballejo.com... Fuentes de Internet 1 %
7	www.scribd.com... Fuentes de Internet 1 %
8	calatama.uclm.es... Fuentes de Internet 1 %
9	Entregado a Cultor Tra... Fuentes de Internet 1 %
10	Entregado a Universida... Fuentes de Internet 1 %
11	prezi.com... Fuentes de Internet 1 %

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Producción De Arándanos De La Asociación De Productores De
Lambayeque Y Exportación Al Mercado Estado Unidense 2010-2016

TESIS PARA OBTENER TITULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORA:
Gil Huaman , Natily Alexandra

Numero de palabras: 7929

High Resolution

Activado

28/06/2018

Anexo 6:



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

..... Gil Huamán, Nataly, Alexandra

D.N.I. : 7208937

Domicilio : Asociación Cabo Juan Linces MZ 04 Lt. 1 Urb. El Pinar

Teléfono : Fijo : Móvil : 980436906

E-mail : natalyalexandra7@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales

Escuela : Negocios Internacionales

Carrera :

Título : Licenciado de Negocios Internacionales

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :

Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es):

..... Gil Huamán Nataly Alexandra

.....

.....

Título de la tesis:

..... Producción de Arándanos de la Asociación de Productores de

..... de Lambayeque y la Exportación Al mercado Estado Unidense 2010-2016

Año de publicación : 2018

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento, autorizo a la Biblioteca UCV-Lima Norte,
a publicar en texto completo mi tesis.

Firma : 

Fecha : 11 de Enero del 2019

Anexo 7:

ESPECIE VALORADA S/
OFICINA DE FINANZAS DEL ALUMNO



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FORMATO DE SOLICITUD

Solicita: Visto bueno
para empastado

Yo,

..... Nataly Alexandra Ssi Huamán

(Nombres y apellidos del solicitante)

..... con DNI N.º 72016937

domicilio en Asociación Cabo Juan Laceres, MZ. 04 LT. 1, UCB El Pinar

en mi condición de..... del alumno(a)

(Padre/madre/apoderado/tutor)

..... con código de alumno o código de matrícula N.º 6700261192

de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales..... recorro a

su honorable despacho para solicitar lo siguiente:

.....
Solicito el visto bueno para el empastado
de mi trabajo
.....

(Explica con claridad el asunto)

Por lo expuesto, agradeceré se atienda mi petición.

Lima, 11 de Enero..... de 2019.....

Anexos:

A. 980436906.....

B. 945099985.....

C. 988798004.....

D.

Firma del solicitante



Anexo 8:



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

Escuela de Negocios Internacionales

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Nataly Alexandra del Huaman

INFORME TÍTULADO:

Producción de Arandanos de la Asociación de Productores
de Lambayegue y la Exportación al mercado Estado Unidense 2010-2016

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

SUSTENTADO EN FECHA: 11/07/2018

NOTA O MENCIÓN: 13 (trece)



[Firma]
FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN