



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**“PROPUESTA PARA MEJORA DE LA SIEMBRA, PRE COSECHA Y
COSECHA DE MANGO PARA INCREMENTAR EL VOLUMEN DE
EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA PROMANGO EN EL
DEPARTAMENTO DE PIURA, AÑOS 2014 AL 2018”.**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

AUTOR:

CESAR AUGUSTO CHANG VALDEZ

ASESOR:

DR. MIGUEL SALDARRIAGA PACHERRE

LINEA DE INVESTIGACIÓN:

GESTIÓN DE ORGANIZACIONES

PIURA – PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Universidad César Vallejo
Facultad de Ciencias Empresariales

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo – Piura, siendo las 5:00 pm del día SABADO 22 de DICIEMBRE del 2018.

El Jurado Evaluador de la Tesis denominada:

"PROPUESTA PARA MEJORA DE LA SIEMBRA, PRE COSECHA Y COSECHA DE MANGO PARA INCREMENTAR EL VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA PROMANGO EN EL DEPARTAMENTO DE PIURA, AÑOS 2014 AL 2018"

Sustentada por:

CHANG VALDEZ CESAR AUGUSTO

(Apellidos)

(Nombres)

Bachiller en:

Administración.

ACUERDAN:

Aprobar

RECOMIENDAN

Levantar observaciones

Presidente (a) del Jurado: Dr. Miguel Saldarriaga Pacherre

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado: Dr. Freddy Castillo Palacios

Nombre Completo

Firma

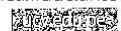
Miembro (a) del Jurado: Dr. Luis Sánchez Pacheco

Nombre Completo

Firma

CAMPUS PIURA:
Av. Prolongación Chulucanas s/n.
Tel.: (073) 285 900 Anx.: 5501.

fb/ucv.peru
@ucv_peru
#saliradelante



DEDICATORIA:

A Dios por darme la fortaleza necesaria para seguir adelante y no claudicar ante los problemas e inconvenientes que se me presentaron durante la elaboración de la misma, por darme la suficiente capacidad para asumir esta responsabilidad tan grande y necesaria para lograr ser mejor en esta vida.

A mi familia quienes son el pilar de mi vida, por quienes me esfuerzo por seguir adelante y darles el orgullo de ver me como un profesional, aspirando siempre ser un gran ejemplo para ellos, en especial para mi hija.

AGRADECIMIENTO:

A mis padres por todos los consejos y por el apoyo que me han brindado para lograr mis objetivos y darles la gran alegría de ser un profesional de quien puedan sentirse orgullosos.

Declaratoria de autenticidad

Yo, Cesar Augusto Chang Valdez con DNI N° 40327802 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo de la Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica y que la información recogida de la bibliográfica especializada tiene la autoría pertinente de acuerdo a las normas establecidas.

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 y omisión, tanto en los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Piura, 30 de Setiembre del 2018



César Augusto Chang Valdez

Presentación

Presentación El trabajo de investigación titulado “Propuesta para mejora de la siembra, pre cosecha y cosecha de mango para incrementar el volumen de exportación de la empresa Promango en el departamento de Piura, años 2014 al 2018”, se presenta para obtener el título profesional en Administración de Empresas, en estricta observancia y cumplimiento del Reglamento de Grados y Título de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de administración de empresas.

El objetivo de la investigación es proponer una mejora en el proceso productivo de mango para incrementar el volumen de exportación. El diseño de la investigación es no experimental porque que no se van a manipular las variables. Es de tipo carácter transversal por qué se va hacer un análisis y luego una propuesta de cómo mejorar el proceso de producción desde la siembra, pre cosecha y cosecha.

Asimismo se propondrán cómo manejar mejor la producción y se realizara una identificación de los principales factores que están perjudicando la productividad del mango durante la ventana comercial de este cultivo.

Señores miembros del jurado espero que esta investigación sea evaluada y merezca su aprobación.

César Augusto Chang Valdez

INDICE

Páginas Preliminares	1
Página del Jurado	2
Dedicatoria	3
Agradecimiento	4
Declaratoria de autenticidad	5
Presentación	6
Índice	7
Resumen	9
Abstract	10
I. INTRODUCCIÓN	11
1.1 Realidad Problemática.....	11
1.2 Trabajos previos.....	13
1.2.1. Antecedentes Internacionales.....	13
1.2.2. Antecedentes Nacionales.....	15
1.2.3. Antecedentes Locales.....	17
1.3 Teorías relacionadas al tema.	19
1.3.1. Marco Teórico.....	19
1.4 Formulación del problema.....	23
1.4.1. Pregunta General.....	23
1.4.2. Preguntas Específicas.....	23
1.5 Justificación del estudio	23
1.6 Objetivos.	24
1.6.1. Objetivo General.....	24
1.6.2. Objetivos Específicos.....	24

II. METODOLOGIA	25
2.1 Diseño de investigación	25
2.2 Variables, operacionalización.....	25
2.2.1. Variables.....	25
2.2.2. Matriz de Operacionalización de Variables.....	25
2.3 Población y muestra	30
2.3.1. Población.	30
2.3.2. Muestra.....	30
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	30
2.5 Métodos de análisis de datos.....	31
2.6 Aspectos éticos.....	31
III. RESULTADOS	32
IV. DISCUSIÓN	43
V. CONCLUSIÓN	47
VI. RECOMENDACIONES	48
VII. PROPUESTA	49
VIII. REFERENCIAS	52
ANEXOS	54
• Anexo 1: Instrumentos	55
• Anexo 2: Validación de los instrumentos.....	58
• Anexo 3: Matriz de consistencia.....	71
• Anexo 4: Cuadros y Gráficos	72
Estadísticas de producción y variedad de Mangos departamento de Piura	
• Anexo 5: Validación y confiabilidad.....	83
• Anexo 6: Formato turnitin del asesor	85

RESUMEN

El Perú es uno de los principales exportadores de Mango a nivel mundial, exporta su fruta a los mercados de Estados Unidos y Europa principalmente. En Piura se encuentra el 80% de la producción de mango que se exporta a los diferentes países de destino, y la Asociación Peruana de Productores de Mango representa el 25% de esta producción. Por estas razones, el objetivo del presente estudio es el mejorar el proceso de producción de siembra pre cosecha y cosecha de mango para incrementar el volumen de exportación en la campaña 2018, ampliando la ventana comercial del cultivo, la cual se congestiona en ciertas semanas pico de la campaña realizando podas escalonadas en los campos de los asociados. Y mejorando el proceso productivo, analizando el motivo de descarte de fruta y diagnosticando los problemas que se asocian a la cosecha. En esta investigación se ha empleado el método deductivo y una investigación de tipo no experimental en relación a que no se van a manipular las variables, la población está compuesta por 17 asociados de la Asociación Peruana de Productores de Mango y se ha utilizado como instrumento la encuesta mediante un cuestionario.

Palabras Claves: Exportación, Comercialización, Mercado Externo; Cosecha.

ABSTRACT

Peru is one of the main exporters of Mango worldwide, exports its fruit to the markets of the United States and Europe mainly. In Piura, 80% of mango production is exported to the different countries of destination, and the Peruvian Association of Mango Producers represents 25% of this production. For these reasons, the objective of this study is to improve the production process of pre-harvest sowing and mango harvest to increase export volume in the 2018 season, expanding the commercial window of the crop, which becomes congested in certain peak weeks of the campaign making stepped pruning in the fields of the associates. And improving the production process, analyzing the reason for discarding fruit and diagnosing the problems associated with the harvest. In this research, the deductive method and non-experimental type research have been used in relation to the fact that the variables are not going to be manipulated, the population is composed of 17 associates of the Peruvian Association of Mango Producers and the instrument has been used as an instrument Survey using a questionnaire.

Keywords: Exportation, Commercialization, Foreign Market, harvest.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

La economía mundial viene creciendo de manera sostenida, según datos del Fondo Monetario Internacional en su informe de julio del presente año. Se proyecta que el crecimiento mundial alcanzará 3,9% en 2018 y 2019. Actualmente vivimos en un mundo de cambio rápido y acelerado en el que las organizaciones/asociaciones desempeñan un rol fundamental para la economía de sus asociados, uno de los aspectos más importantes para una organización empresarial es importante el manejo comercial, lo cual de ser ineficiente afectaría a la rentabilidad de la empresa. Es por ello que es necesario realizar una investigación sobre la relación que existe entre los procesos productivos de siembra pre cosecha y cosecha para incrementar la producción de mango con la finalidad de lograr una mayor rentabilidad y el éxito de la organización.

En los últimos años, las tasas de crecimiento de la producción agropecuaria mundial y los rendimientos de los cultivos han disminuido, según informe del fondo de naciones unidas para la alimentación. Esto ha suscitado temores de que el mundo no sea capaz de incrementar lo suficiente la producción de alimentos y otros productos para asegurar una alimentación adecuada de la población futura. La disminución no se ha producido a causa de la escasez de tierra o agua, sino más bien debido a que la demanda de productos agropecuarios ha disminuido. (FAO, 2018)

En el departamento de Piura, la agricultura viene en crecimiento impulsada por la demanda de los mercados internacionales y se viene especializando en la producción de alimentos como el mango, banano, uva, limón, etc. En los valles del departamento existen 14, 178.78 hectáreas sembradas con plantaciones de mango, de acuerdo con datos de la junta de usuarios de mango de San Lorenzo (JURSL), destinadas para exportación de mango fresco, de las cuales 12, 465.77 Has., corresponde a la variedad Kent, y de ellas el 15% se encuentran en desarrollo. Actualmente la rentabilidad para los productores no ha sido buena, y no lo será en el futuro cuando el área en crecimiento pase a ser área en producción, lo que empeorará la situación actual en la producción de mango Kent la cual posiblemente se duplicara en los próximos años;

asimismo, se tienen una sobre oferta en el mercado local. En lo que respecta al abastecimiento de plantas empacadoras para procesar fruta en las fechas punta de cosecha, y de similar forma esto genera sobreoferta en los mercados del exterior, esto está siendo causado por la falta de un adecuado manejo del proceso productivo en el cultivo de mango. En la actualidad se producen las variedades: ataulfo, chato, criollo, davies, edward, haden, kafro, keitt, kent, rosado y tomy; lo que se evidencia que la región Piura cuenta con la mayor variedad de mango a nivel nacional.

El sobre abastecimiento de fruta por un inadecuado programa de exportaciones de forma global en el Peru, nos lleva a tener demasiada fruta y no tener mercado a donde enviarla ya que el consumo nacional no es suficiente para satisfacer las necesidades de la producción interna, de darse esto, no quedara más que dejar que la fruta se madure en la planta para evitar gastos de cosecha. Algunos productores han llegado a dejar la fruta en el campo para que sirva de abono para las plantas, enterrándola evitando que contaminen los campos con mosca de la fruta, la cual es atraída por el azúcar del fruto una vez que es picada por los pájaros, ardillas u otros animales del campo.

Por los motivos señalados de sobre producción de mango en la campaña 2018, es necesario regular la oferta, controlando la producción a fin de no saturar el mercado, afectando los precios a los productores, precios de exportación y la rentabilidad de los productores. El inadecuado manejo agronómico no permite que se optimicen los recursos que requiere la planta para poder producir la fruta de manera escalonada y no saturar la ventana comercial. Existen cuellos de botella en la producción, además no se comercializa de forma directa con los importadores de los mercados del exterior. Actualmente el acceso a la información para contactar con compradores de manera directa es difícil; pero esto es necesario para evitar intermediarios y así el productor tenga mayor rentabilidad.

Los productores actualmente tienen muchos factores en contra, el exportador que es quien comercializa su fruta le carga de forma unilateral los sobrecostos que se dan durante la comercialización, obteniendo finalmente un precio por su fruta muy bajo, que no compensa todo el esfuerzo realizado en todo el proceso productivo, no

habiendo una equidad en el reparto de los beneficios, cuando hay un buen precio en el mercado extranjero solo se le paga al productor un precio promedio.

1.2 Trabajos Previos

1.2.1. Antecedentes internacionales

Cedeño, F., Fernanda, M., & Mora K. (2016) en su investigación. “Análisis para la exportación de mango a mercado estadounidense por la economía popular y solidaria”, Universidad de Guayaquil, El objetivo de la investigación se centra en un análisis para la exportación de mango a mercado americano basado en la economía popular y solidaria. Se presenta el diseño de un plan de exportación de mango ecuatoriano para el mercado estadounidense el cual se logrará estableciendo la oferta y demanda de mango en el mercado estadounidense y subsiguientemente alineando las estrategias necesarias para cubrir el mercado. Se determinó que, existe la predisposición para la exportación de mango, sin embargo, los productores requieren inversión y precios preferenciales para poder aumentar la cosecha de mangos y mejorar su calidad, con el fin de que cumpla los requerimientos necesarios para su ingreso al mercado estadounidense. Debido a esto, se ha desarrollado una propuesta focalizada a la creación de una empresa exportadora de mango a Estados Unidos agrupando a pequeños productores de mango y brindando asistencia técnica para mejorar sus procesos

García J., & Morales M. (2017). en su trabajo “Manual para el aprovechamiento de mango niño en Chahuities, Oaxaca” Tesis doctoral. Facultad en Ciencias de la Nutrición y Alimentos-Licenciatura en Ciencia y Tecnología de Alimentos-UNICACH).

En esta investigación se explica que el mango es una de las frutas más sanas y consumidas en el mundo, se cataloga como la cuarta fruta más comercializada a nivel mundial, sin embargo, no en todos los países existen las condiciones idóneas para el desarrollo del fruto. Un dato importante para esta investigación es que solo por debajo de la India, México es el segundo productor de mango en el mundo y se posiciona como el primer exportador según datos del Comité Nacional Sistema Producto Mango A.C (CONASPROMANGO, 2013). Sin embargo existe un fenómeno recurrente en este fruto, llamado mango niño, el cual provoca pérdidas y desperdicios a los

productores porque no alcanza su tamaño óptimo, una alternativa de aprovechamiento de este fruto es el diseño de un manual que se implementara en el estado de Oaxaca, en la localidad de Chahuítes, con esto se podría asignar un valor agregado al mango que beneficiará agricultores y comerciantes de este fruto, buscando con ello la formación de una micro o mediana empresa dedicada a la producción de subproductos, proporcionando empleo a personas de la región.

Se diseñó un manual de aprovechamiento y elaboración de productos muy práctico y sencillo de entender, con la finalidad de ayudar a los productores de mango Ataulfo (*Mangifera indica* L.) que se ven afectados con el fenómeno de mango niño, para que así las pérdidas monetarias por no poder vender o exportar las toneladas de mango que están deficientes en tamaño y peso para su comercialización, se les pueda darle una reutilización como conservas alimenticias y no se deje que se descompongan en los suelos de las huertas o sirvan solo de alimento para el ganado. Ciertamente no será tan retribuable en cuestión de ganancias comparado con la exportación, sin embargo, no será de pérdida total y habrá un ingreso extra para las familias de los productores.

Moreno, F., & José, D. (2018). en su trabajo “Análisis socioeconómico de la producción y comercialización de mango *Mangifera indica* L. en dos zonas de la provincia del Guayas” . Tesis de bachiller. Universidad de Guayaquil.

Este estudio trata de determinar las causas que influyen en el bajo rendimiento medido en Kilogramos por hectárea, que actualmente está afectando a los productores de mango de la zona. El rendimiento de este cultivo y el impacto económico que genera la producción de este rubro en sus economías familiares y que tendencia presenta a corto y largo plazo, para el desarrollo de estas zonas, basándose en una investigación bibliográfica, de campo y explicativa. Teniendo como objetivo general del estudio, hacer un análisis socioeconómico de la producción de mango en estos dos cantones productores de la provincia del Guayas, determinando así su incidencia en los niveles de producción y rentabilidad.

Asimismo se concluye que en la producción de mango en el Ecuador, se sitúa a esta fruta en un mercado con un dinamismo creciente que ofrece oportunidades de trabajo y desarrollo, no solo en la exportación sino también en la comercialización, el mercado mundial de mango ha generado millones de dólares al año, ya que esta fruta es muy apetecida por los países desarrollados donde sus habitantes desean tener una mejor

calidad de vida y los hace grandes consumidores de esta fruta la que consideran saludable, por otro lado el mercado nacional e internacional ofrece las oportunidades, depende de los señores empresarios y en el respaldo de las instituciones públicas el lograr obtener un mayor beneficio y participación en el comercio de esta fruta.

Dando como recomendación, realizar un análisis socioeconómico de la producción de mango en otros cantones productores de la provincia del Guayas; realizar una investigación de como poder diversificar el mercado nacional de la producción de mango según la información oficial disponible; realizar un análisis que determine los costos de producción y la viabilidad del cultivo en otras zonas de la provincia del Guayas

1.2.2. Antecedentes nacionales

Castillo, Herrera, Mendoza, & Ulloa (2018) en su tesis “Planeamiento estratégico para la industria del mango peruano”. Pontificia Universidad Católica del Perú.

Según este estudio Para el año 2027 se pretende liderar las exportaciones en términos monetarios, para lo que se habrá incrementado el volumen de producción y el empleo, así como el rendimiento por hectárea a través de la capacitación y el uso de tecnología de punta, especialmente en sistemas de riego. Todo ello llevará a que la Industria del Mango Peruano vea elevarse su rentabilidad, beneficiando tanto a las grandes empresas como a los productores tradicionales. Lo cual se logrará implementando estrategias que se han analizado extensivamente en este documento, como por ejemplo: (a) desarrollar el mercado de Estados Unidos para procesados; (b) penetrar en los mercados asiáticos con mango fresco; (c) desarrollar cultivos orgánicos de mango. (d) integrarse verticalmente con retailers y mayoristas para incentivar el consumo del mango peruano en el mercado nacional; (e) integrarse verticalmente hacia adelante, de modo tal que cada asociación o cooperativa de agricultores tenga su propia unidad de comercialización para reducir el número de intermediarios y elevar la rentabilidad; y (f) integrar horizontalmente a todos los pequeños productores de mango en asociaciones que les permitan acceder a financiamiento, tecnología y mercados. Asimismo se llegó a la conclusión de que se proyecta una industria con alto rendimiento por hectárea, al haber incorporado tecnología y capacitar a los trabajadores. Esto la

llevará a aumentar su volumen de producción para soportar el crecimiento en exportaciones, desarrollar los mercados en que se tiene presencia actualmente pero también penetrar en nuevas geografías. A través del desarrollo de la industria, con el apoyo de la fuerza laboral que se incrementará en los próximos 10 años, se logrará aumentar el margen sobre ventas y con ello la rentabilidad. En el siguiente capítulo se proponen las estrategias para conseguir los objetivos a largo plazo que se han establecido.

Estrella & Hidalgo (2015) en su tesis “Alternativas de mercado para la exportación del mango fresco (*Mangifera indica* L.)”. Universidad Nacional Agraria La Molina. El objetivo de la presente investigación es determinar las posibilidades de exportación del mango fresco a nuevos mercados, Analizando la demanda de consumo del producto en los mercados potenciales y considerando un enfoque de riesgo. Para determinar la rentabilidad de colocar el producto en los mercados de destino, se emplea el método de simulación estocástica de Monte Carlo mediante el software @ risk, el cual permite analizar el riesgo e influencia de las variables explicativas y su impacto en la variabilidad o riesgo de la variable explicada. La metodología considera los precios CIF, volumen de exportación, costos de exportación, variables que a su vez pueden afectar los niveles de rentabilidad. En base a los resultados de la simulación de Monte Carlo, se concluye que los países potenciales que presentan mayor cantidad de escenarios positivos en cuanto a niveles de rentabilidad, así como niveles mayores de rentabilidad promedio, asociado a menores niveles de riesgo son: Francia, Suiza y China, mientras que Vietnam y Colombia tienen más probabilidades de obtener escenarios negativos. Otra oportunidad para competir en los mercados futuros es aprovechar la alta apreciación y el enorme valor del mango peruano. Lo que nos dará una agenda de crecimiento agroexportador pujante al futuro y permitirá tener un desarrollo rural de las regiones productoras a la vez mejorar la calidad de vida de los productores. Con los resultados obtenidos en la investigación, se evidencia que la rentabilidad de exportar mango fresco son ampliamente superiores en China, Francia y Suiza mientras que en Vietnam y Colombia las probabilidades de obtener pérdidas económicas son altas, 32.1% y 71.8% respectivamente.

Lozano, L. (2016) en su investigación “Optimización del Proceso de Empaque de fruta congelada para Incrementar la productividad en la empresa MEBOL S.A.C. SMP, Lima 2015 – 2016”. Universidad César Vallejo. En esta investigación se tuvo como objetivo principal demostrar cómo la optimización del proceso de empaque de fruta congelada incrementa la productividad en la Empresa MEBOL S.A.C. SMP, Lima 2015 – 2016. La investigación se desarrolló bajo un diseño Cuasi-Experimental, con enfoque cuantitativo, en el cual la muestra estuvo conformada por 65 días de proceso de producción de mango. De acuerdo a los resultados obtenidos podemos concluir que la optimización de tiempos de trabajo incrementan la productividad de la MOD; en 1.95 Kg por cada hora hombre trabajada pasando de 9.73 Kg/H-H a 11.68 Kg/H-H. En cuanto a la productividad física del mango, se concluye que gracias a la presente investigación ésta tuvo un incremento de 0.1; es decir para el periodo 2016 se produjeron 247.6 TN de producto terminado que el año anterior. Todo ello se ve reflejado en la rentabilidad de la empresa pasando de ganar S/.1.24 a S/. 2.23 por cada sol invertido en base al año anterior.

1.2.3. Antecedentes Locales:

Peralta, M. (2003) en su tesis “Comportamiento de la demanda del mango en EEUU. Ventanas para la exportación”. Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. La presente tesis, brinda una información general y detallada del comportamiento del mercado del mango en los Estados Unidos de Norteamérica a nivel importador- exportador para el comercio exterior de dicho producto. Se puede observar cómo es que se realiza la oferta mundial de este producto agrícola a dicho mercado: quiénes son los principales oferentes, las épocas en que emprenden sus campañas de exportación y a qué niveles de oferta llegan o participación de mercado tienen cada uno de ellos, basándose en datos mensuales brindados por el United States International Trade Commission (USITC) entre enero de 1996 y agosto del 2002. Tras una comprensión del mismo y dada la relación de equilibrio existente entre ambas variables (precios y cantidades), se propone un modelo que identifica claramente la demanda del mango en dicho país, cuantificándola. Con todo esto, se brinda información acerca de la estructura y comportamiento de la demanda, lo cual, unido a un análisis de la realidad peruana en cuanto a la exportación de mango se refiere

-representada por su cadena de valor- permite identificar las ventajas y limitaciones que tiene el Perú con respecto a dicho mercado. Entre las conclusiones de este trabajo, se pudo concluir que México es el principal y más grande exportador de mango fruta al mercado norteamericano, estando el Perú en la tercera ubicación respecto a los demás países exportadores de este producto en lo que a volúmenes de exportación se refiere (año 2001). • El Perú incrementó el nivel de sus exportaciones de mango en el mercado norteamericano en un 26.8% en el año 2001 respecto a sus niveles de exportación del 2000. • El periodo de mayor oferta de mango en el mercado se presenta entre los meses de abril y julio, sobrepasándose los 25 millones de kilogramos importados por mes, en donde México tiene una participación del 85% en los niveles de oferta.

Balmaceda, E. & Bruderer, A. (2017) en su investigación “Identificación de las condiciones de éxito de un consorcio exportador en medianos productores de mango del Valle de San Lorenzo, Piura”. Universidad San Ignacio de Loyola. El presente estudio de investigación gira en torno a los medianos productores de mango en el valle de San Lorenzo, en Piura. El propósito de la investigación es identificar las condiciones de éxito de un consorcio de exportación de medianos productores de mango con la finalidad de mantener un consorcio exitoso y sostenible en el tiempo. La investigación se realiza a partir de una muestra de 33 encuestados que son medianos productores de mango, los cuales se ubican en un rango de 15 a 80 hectáreas de mango en el valle de San Lorenzo. Los encuestados en su mayoría perciben que las condiciones de éxito de un consorcio de exportación de mango son la experiencia en la exportación, el mayor compromiso en el consorcio, la confianza entre los miembros y la igualdad de condiciones.

Como conclusión se obtuvo que las condiciones de éxito dentro de un consorcio de productores de mango son la experiencia en la exportación, mayor compromiso en el consorcio, confianza entre los miembros e igualdad de condiciones. Asimismo se vio que un mayor compromiso y participación de los productores motiva para pertenecer a un consorcio, y además genera la captación de nuevos socios.

Castillo, Z. (2015). en la tesis “Estrategias De Producto Orientadas a la introducción de pulpa de mango congelada para el consumo en las familias del distrito de Piura 2015”. Universidad César Vallejo. Esta investigación tuvo como objetivo

diseñar las estrategias de producto orientadas a la introducción de pulpa de mango congelada para el consumo en las familias del distrito de Piura. Para el desarrollo de la investigación se aplicó un enfoque cualitativo y cuantitativo, la investigación cualitativa sirvió de complemento para la investigación cuantitativa, en el cual se empleó un método descriptivo, determinándose como público objetivo a los jefes de familia. En ambas investigaciones se utilizó la misma población correspondiente a 9457 viviendas del Distrito de Piura. Por medio de estos resultados se diseñaron las estrategias de producto las cuales permitirán la introducción de Pulpa de Mango Congelada para el consumo en las familias del Distrito de Piura, se debe considerar la marca FRUTIMANGO, resaltando como beneficio la salud y el ser un antioxidante, envase de plástico , etiqueta informativa y atención al cliente como servicio de apoyo.

1.3 Teorías relacionadas al tema:

1.3.1. Marco Teórico:

a. Teoría de las exportaciones:

Las exportaciones nacen como la necesidad que tienen los países de abastecerse de productos y lamentablemente no todos lo pueden producir en su territorio, así como productos propios de la zona que sirven para consumo interno y tienen un sobrante que se conocen en economía como excedente. Este excedente cada país lo busca en el resto del mundo quienes lo necesita y a la vez quien paga los mejores precios y nace lo que se conoce como las exportaciones para el país que produce y vende al extranjero y la contrapartida son las importaciones para el país que produce y no le alcanza para su consumo interno y le compran el excedente a los países que no lo necesitan. En economía, una exportación es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional.

b. Mercado internacional

El mercado es el espacio físico o conceptual donde se realizan o desean realizar las transacciones comerciales, lo cual incluye al conjunto de compradores o posibles compradores, sus necesidades, capacidad de compra, usos y costumbres, canales de distribución y segmentación, y a los competidores. El concepto de mercado en el

marketing internacional corresponde a un lugar ubicado en uno o varios países distintos al país del oferente. (Lerma & Márquez, 2010, p.199)

c. Precio

El precio es la cuantificación en dinero de un valor que depende de la utilidad que el producto tenga para satisfacer las necesidades o deseos de quien adquiere el producto o servicio. Por otro lado, en relación con el oferente y en una economía de libre mercado, el precio es el valor monetario de cambio que se le asigna al producto con el fin de obtener un beneficio económico. El precio es uno de los cuatro elementos fundamentales de la mezcla de marketing que, para lograr los objetivos de la empresa en cuanto a utilidad y participación de mercado, tendrán que accionar los empresarios. (Lerma & Márquez, 2010, p.162)

d. Exportaciones tradicionales:

Son aquellos productos que se exportan con muy poca frecuencia y el país no depende de ellos. Ejemplo: Los cigarros, bebidas alcohólicas, pieles, automóviles, etc.

e. Exportaciones no tradicionales:

Son aquellas exportaciones limitadas por el Estado por razones de seguridad. Ejemplo: En diciembre del 2.002 el país vivió un tipo de exportación restringida, debido al Paro Petrolero, cuando se redujo la producción del petróleo, las exportaciones fueron restringidas para poder medio abastecer la nación. Otro tipo de exportación restringida son las drogas, por ser de ilícito comercio.

f. Exportaciones restringidas y no restringidas

Son aquellas que se realizan sin restricciones del Estado, pero deben cumplir con los debidos procesos aduaneros correspondientes.

g. Comercio Exterior

El comercio exterior beneficia a los países de distintas maneras. En primer lugar, existen beneficios derivados de un mejor uso de los recursos, ya que cada país puede especializarse en las mercancías que produce más eficientemente o para las cuales está mejor dotado. El Perú, por su parte, empezó su apertura comercial en los años 90, la

cual se ha consolidado como una política de estado que nos ha permitido aprovechar nuestros recursos naturales e ir fortaleciendo otros bienes y servicios producidos en el país para colocarlos en el extranjero.

Además, los países se benefician del aumento de la competencia, ya que la apertura del comercio reduce la brecha entre el costo de producción de una mercancía y su precio de venta, permitiendo a los consumidores tener acceso a productos de más bajo precio. Los consumidores también se ven beneficiados por la mayor variedad de mercancías y servicios disponibles para ellos mediante la apertura comercial.

Adicionalmente, el comercio incentiva la innovación y transferencia tecnológica, ya que al aumentar el tamaño del mercado aumenta también la competencia extranjera, lo cual lleva a las empresas a invertir en investigación y desarrollo, así como al intercambio de estas innovaciones. Esto beneficia directamente a los países en desarrollo, ya que facilita el acceso a tecnología producida en el extranjero e incentiva la generación de tecnologías propias en países como el nuestro.

h. Cosecha:

Se define como la recolección de frutos, semillas u hortalizas en los campos de producción en la época del año cuando ya están maduros. La cosecha es el final del crecimiento o el final del ciclo de un fruto en particular.

i. Rentabilidad:

El término se refiere a los beneficios obtenidos procedentes de una inversión realizada con anterioridad. Este concepto resulta muy importante tanto en el ámbito empresarial como en el de las inversiones, ya que permite conocer la capacidad de una compañía para remunerar los recursos financieros empleados.

j. Producción:

Se denomina a cualquier tipo de actividad destinada a la fabricación, elaboración u obtención de bienes y servicios.

k. Volumen:

La palabra volumen posee diversas definiciones según sea el ámbito. Una de ellas es como propiedad física de la materia: es el espacio que ocupa un cuerpo.

l. Rendimiento:

Se refiere a la proporción que surge entre los medios empleados para obtener algo y el resultado que se consigue. El beneficio o el provecho que brinda algo o alguien también se conocen como rendimiento.

m. Parámetros de cosecha:

Son aquellas características del cultivo, y etapas de su desarrollo, que nos van a indicar que ya éste está listo para ser cosechado. Cada rubro agrícola tiene su propio comportamiento fisiológico que determina características físicas y químicas, que van a variar de acuerdo a la especie, su naturaleza genética y las condiciones ambientales presentes y a la demanda de los clientes.

n. Demanda:

Es el valor global del mercado que expresa las intenciones adquisitivas de los consumidores. La curva de la demanda muestra la cantidad de un bien específico que los consumidores o la sociedad están dispuestos a comprar en función del precio del bien.

o. Oferta:

Es aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los consumidores bajo determinadas condiciones de mercado. Cuando las condiciones vienen caracterizadas por el precio en conjunto de todos los pares de precio de mercado y oferta, forman la llamada curva de oferta.

p. Descarte:

Es el fruto con golpe, rayas, deformaciones o que no cumplió con todos los parámetros exigidos por el cliente para su exportación a los mercados internacionales.

q. Guías de remisión:

Es el documento que emite el remitente para sustentar el traslado de bienes con motivo de su compra o venta y la prestación de servicios que involucran o no la transformación de bienes, cesión en uso, Consignaciones y remisiones entre establecimientos de una misma empresa y otros

1.4. Formulación del problema:**1.4.1. Pregunta General:**

¿Cómo mejorar el proceso de producción de siembra pre cosecha y cosecha de mango para incrementar el volumen de exportación?

1.4.2. Preguntas específicas:

¿Cuáles son las condiciones y la problemática de la siembra del cultivo del mango?

¿Cuáles son los problemas asociados a la pre cosecha del cultivo de mango?

¿Dónde se presentan los problemas asociados a la cosecha del mango?

¿Cuáles son los problemas asociados al producto de descarte?

¿Cuál es la problemática asociada a las exportaciones del mango?

1.5. Justificación del estudio:

El presente trabajo de acuerdo a lo que se ha descrito anteriormente cae dentro de una justificación práctica y económica. Práctica porque va a permitir resolver un problema y económica porque va a mejorar la rentabilidad en los productores al conseguir incrementar el volumen de exportación de su fruta.

Los problemas vividos en campañas pasadas son la base para poder analizar y evaluar el proceso productivo en la producción de mangos, de igual manera con la producción que sale al mercado del exterior. Creemos que manejando un adecuado proceso se puede obtener mejores resultados en la campaña incrementando la producción y ampliando la ventana comercial para la exportación de esta fruta.

Los productores están bastante preocupados por lo que viene, siendo necesario analizar esta problemática, notando que las empresas exportadoras normalmente le atribuyen al productor los gastos que se generan en la exportación y no se les beneficia de la misma forma cuando el producto obtiene un precio aceptable o por encima del precio promedio.

Los productores al no obtener un precio que les beneficie corren el riesgo de no contar con liquidez para financiar la campaña siguiente, teniendo que tomar como alternativa la búsqueda de préstamos en entidades financieras comerciales o entidades de apoyo al agro como AGROBANCO, pero, debiendo pagar intereses por este préstamo, lo que también genera más cargos en contra.

Es por estos motivos que vemos factible la organización escalonada de la producción y la revisión de las dificultades asociadas al proceso productivo, cosecha y descarte que se obtenga durante la campaña.

1.6. Objetivos:

1.6.1. Objetivo General:

Proponer la mejora del proceso de siembra, pre cosecha, y cosecha de mango para conseguir incrementar el volumen exportable.

1.6.2. Objetivos Específicos:

- Identificar las condiciones y la problemática de la siembra del cultivo del mango
- Diagnosticar los problemas asociados a la pre cosecha del cultivo de mango
- Describir los problemas asociados a la cosecha del mango
- Caracterizar los problemas asociados al producto de descarte
- Identificar la problemática asociada a las exportaciones del mango

II METODOLOGIA

2.1 Diseño de la investigación:

El tema materia de estudio se ajusta a un sistema de investigación no experimental, en razón a que no se van a manipular las variables.

De carácter transversal o transaccional porque se va a hacer un análisis en un tiempo determinado tal como suceden los hechos y luego una propuesta de cómo mejorar el proceso de producción desde la siembra, pre cosecha y cosecha del Mango.

Es una investigación de tipo descriptiva, por que analiza y describe hechos o fenómenos de una realidad.

2.2. Variables, operacionalización:

2.2.1. Variables

Proceso productivo

El proceso productivo del Mango, encierra todas las labores culturales que se realizan con la finalidad de obtener un fruto de calidad e inocuo con fines exportables. Durante el proceso de siembra, pre cosecha y cosecha se presentan varios factores que motivan a que el rendimiento por hectárea de fruta de mango sea menor, como por ejemplo el clima y la falta de una programación de poda para poder ampliar la ventana comercial del cultivo, asimismo se pueden utilizar otros agroquímicos para retrasar o prolongar el proceso de cuajado del mango haciendo que el fruto se produzca de forma escalonada.

Volumen de exportación

El volumen de exportación es la cantidad total de fruta que logró obtener todas las características y parámetros para su exportación a los mercados de destino.

		<ul style="list-style-type: none"> - Mejora de la Cosecha. 	<p>cosecha..</p> <ul style="list-style-type: none"> - Realizar actividades adecuadas para un rendimiento idóneo de cosecha mediante la capacitación, supervisión, adiestramiento, a los cosechadores así como respetando las normas de calidad para obtener una producción inocua. 	<ul style="list-style-type: none"> - Parámetros de cosecha de la fruta. - Guías de remisión de transporte de fruta cosechada. - Porcentaje de fruta de descarte. - Rendimiento de jabas por pareja de cosechadores. 	<ul style="list-style-type: none"> - Nominal - Nominal - Nominal - Intervalo
--	--	---	---	---	--

<p>V2 Volumen de Exportación</p>	<p>El volumen de exportación es la cantidad total de fruta que logró obtener todas las características y parámetros para su exportación a los mercados de destino.</p>	<p>-Volumen de fruta cosechada en campo.</p> <p>-Volumen de fruta de descarte.</p>	<p>- El volumen de fruta para su exportación Controlando adecuadamente la cosecha con registros de control diarios, semanales y mensuales. Analizando los rendimientos por pareja de cosechadores.</p> <p>- El descarte es perjudicial para la producción y esta se debe controlar adecuadamente de forma diaria y semanal, brindando capacitación a los cosechadores diarias para evitar cada día el descarte sea mayor. Se necesita un adecuado control de el porque se descarta</p>	<p>- Cantidad de jabas cosechadas por día. Registro Cosecha</p> <p>- Cantidad de jabas por cosechador. Jabas Hombre: Registro de cosechadores de la campaña. Listas de Asistencia</p> <p>- Cantidad de plantas en producción sembradas por hectáreas Plantas x Ha: Hectáreas en producción por fundo. Hectáreas:</p> <p>- Fruta que no cumplió con los parámetros de exportación. Descarte:</p> <p>- Fruta con estado de maduración no apto.</p> <p>- Fruta maltrata o mallugada durante su cosecha. Descarte:</p> <p>- Fruta con maduración avanzada.</p> <p>- Fruta con sobrepeso o malformación.</p>	<p>- Intervalo</p> <p>- Intervalo</p> <p>- Nominal</p> <p>- Intervalo</p> <p>- Intervalo</p> <p>- Nominal</p> <p>- Nominal</p> <p>- Nominal</p> <p>- Nominal</p> <p>- Nominal</p>
--------------------------------------	--	--	--	---	---

		<p>-Volumen de fruta apta para su exportación.</p>	<p>la fruta.</p> <p>- Es la Fruta que pasó todo el proceso de cosecha y empacado, quedando solo fruta apta como producto terminado y empacado, fruta que cumple con todos los parámetros para su exportación se medirá mediante la cantidad de cajas y contenedores exportados por semana.</p>	<p>- Fruta que cumple los parámetros exigidos por el cliente. (si) (no)</p> <p>- fruta transportada hacia la planta.</p> <p>- Fruta que logro pasar por todo el proceso de empaque.</p> <p>- Cajas con producto terminado.</p> <p>- Contenedores exportados por semana/mes/año.</p>	<p>- Nominal</p> <p>- Nominal</p> <p>- Nominal</p> <p>- Ordinal</p> <p>- Intervalo</p>
--	--	--	--	---	--

2.3. Población y Muestra:

2.3.1. Población

Por tratarse de una asociación se tomara como población el número de socios o propietarios con el número de Has de producción de mango de cada uno de ellos, en total 17 asociados.

Los 17 miembros de la asociación que a través de un cuadro estadístico por tratarse de una población muy reducida la muestra (n) es igual a la población (N).

2.3.2. Muestra

La conforman los 17 miembros de la asociación que a través de un cuadro estadístico por tratarse de una población muy reducida la muestra (n) es igual a la población (N).

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

Las técnicas que se van a utilizar en el presente trabajo son las siguientes:

2.4.1. Técnicas de recolección

2.4.1.1. Encuesta

Técnica que nos va a permitir recoger información de los socios productores de mango, para conocer de qué manera siembran, manejan la Pre Cosecha y la Cosecha. La información recogida va a permitir detectar las falencias que tienen en el proceso de siembra pre cosecha y cosecha de la fruta para luego proponerles las mejoras o los correctivos que se deben hacer para que se incremente el rendimiento de tonelada por hectárea.

2.4.1.2. Entrevista

Técnica de recolección de datos se entrevista a 3 productores de nivel A aquel que tiene mayor cantidad de hectáreas, B el intermedio y C los de menor número de hectáreas, un entrevistado por cada nivel. Esta entrevista va a permitir recoger datos que se requieren en la investigación cuando el entrevistado nos señale como maneja su siembra pre cosecha y cosecha,

asimismo nos informen si el rendimiento por hectárea ha mejorado año a año y que problema se le presenta.

2.4.2. Instrumentos de recolección

2.4.2.1. Cuestionario

Se aplicara un cuestionario de preguntas a los 25 asociados para recoger datos relevantes para la investigación.

2.4.2.2. Guía de preguntas

2.4.3. Validez

Para los efectos de validez se recurrirá a profesionales expertos en el tema y metodología de la investigación para que revisen la encuesta y la línea de preguntas y luego de hacer las correcciones den el visto bueno para la aplicación de los cuestionarios.

2.4.4. Confiabilidad

Para la prueba de confiabilidad, el cuestionario de preguntas no se someterá a la prueba estadística con el coeficiente de KR-20 Kuder Richardson por no corresponder.

2.5. Métodos de Análisis y Datos

Los datos estadísticos que se han obtenido en la presente investigación se presentaron dependiendo del tipo de instrumentos aplicados. En el caso del cuestionario que está dirigido a los asociados fue procesado mediante el paquete estadístico SPSS versión 22.0, y el programa Excel, 2014.

2.6 Aspectos Éticos.

Se respecto de autoría de los autores de la bibliografía y argumentos que se tienen para el presente trabajo se utilizara las normas APA (siglas en ingles) y en español significa (Asociación de Psicólogos Americanos). Teniendo en cuenta las fichas textuales es decir los que se van a tomar tal cual lo señale el autor sin quitar ni agregar palabra ni signos. Así mismo se garantiza que los datos obtenidos serán utilizados únicamente para fines de la investigación.

III RESULTADOS

3.1. Condiciones bajo las cuáles se realiza la siembra del cultivo del mango

Tabla. 1. Resumen descriptivo de la cantidad sembrada, en producción y en crecimiento de mango, variedad Kent

Kent	Fundos	Mínimo	Máximo	Media	Mediana
Hectáreas cultivadas	17	9	450	69.9	40
En producción	17	9	400	62.9	40
En crecimiento	17	2	50	10.8	8

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

El estudio indica que los fundos investigados cultivan un mínimo de 9 hectáreas y un máximo de 450 hectáreas, con un promedio de aproximadamente 70 hectáreas por fundo; la mediana en este caso indica que la mitad de los fundos tienen hasta 40 hectáreas cultivadas y el resto tienen cultivada una cantidad mayor. Con respecto a la producción, la cantidad mínima es de 9 hectáreas y la máxima de 400 hectáreas, con un promedio de aproximadamente 63 hectáreas y una mediana de 40 hectáreas; esta última cifra indica que la mitad de los fundos tienen hasta 40 hectáreas en producción y la otra mitad tiene produciendo una cantidad mayor. El área que tienen los fundos en crecimiento, es relativamente pequeña, siendo la mínima de 2 hectáreas y la máxima de 50 hectáreas, con un promedio de 11 hectáreas y una mediana de 8 hectáreas; esta última cifra indica que la mitad de los fundos tienen hasta 8 hectáreas de mango en crecimiento y el resto, tiene una cantidad mayor.

Tabla. 2. Volumen de plantas sembradas por hectárea y producción por hectárea

Aspectos	Fundos	Mínimo	Máximo	Media	Mediana
Nº de plantas por Ha	17	156	1111	429.1	334
Producción por Ha (Tn)	17	12	33	20.4	20

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

En otro de los aspectos investigados, el estudio indica que hay fundos en los cuáles hay un mínimo de 156 plantas/Ha., en cambio hay otros en donde hay un máximo de 1111 plantas/Ha.; la mediana en este caso indica que en el la mitad de los fundos tienen hasta 334 plantas/Ha., mientras que en el resto tienen una cifra mayor de plantas/Ha.. Con respecto a la producción, el estudio revela que el promedio y la mediana es de aproximadamente de 20 Tn/Ha.; la mediana indica que en la mitad de los fundos logra entre 12y 20 Tn/Ha, en cambio, la otra mitad logra una producción mayor, siendo la máxima de 33 Tn/Ha.

Tabla. 3. Aspectos del proceso productivo

Características		Nº	%
Aplicación correcta de los pesticidas	Si	17	100.0%
Total		17	100.0%
Parte del proceso donde existen mayores problemas	Siembra	5	29.4%
	Pre cosecha	6	35.3%
	Cosecha	6	35.3%
Total		17	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

El estudio revela que en todos los fundos se aplica correctamente los pesticidas., no existiendo problemas en este aspecto; sin embargo, el estudio indica que el 29.4% tiene de los fundos problemas en la siembra, mientras que el 35.3% tiene problemas en la pre cosecha o en la cosecha.

Tabla. 4. Dificultades que se presentan en la siembra del mango

Dificultades (n=5)	Nº	%
Falta de agua	3	60%
Clima	1	20%
Antracnosis	1	20%
Mosca de la fruta	1	20%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

El estudio revela que de los 5 fundos que consideran que en la siembra es donde tienen más dificultades, 3 tienen problemas de falta de agua y uno tiene problemas con el clima, otro con la antracnosis y un tercero con la mosca de la fruta.

Tabla. 5. Aspectos técnicos del proceso productivo

Aspectos		N°	%
Asesoramiento técnico	Si	4	23.5%
	No	13	76.5%
Total		17	100.0%
Certificación	Global Gap	17	100.0%
	GRASP	8	47.1%
	Tesco	1	5.9%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Uno de los principales problemas que tienen los fundos investigados, es la falta de asesoramiento técnico; sólo el 23.5% de los fundos indica tener dicho asesoramiento, a diferencia del 76.5%, que no lo tiene. En cuanto a las certificaciones, todos tienen la Global Gap, mientras que el 47.1% tiene la certificación GRASP y un solo fundo cuenta con la certificación Tesco.

Tabla. 6. Otros problemas que se presentan en la siembra, pre cosecha y cosecha

Problemas	N°	%
Agua	8	80.0%
Poda	1	10.0%
Limpieza de canales	1	10.0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

En general el estudio revela el mayor problema que enfrentan los agricultores investigados es la falta de agua, según lo indican 8 de los 10 agricultores que manifiestan tener problemas en la siembra; luego hay un agricultor que tiene problemas con la poda y otro con la limpieza de canales.

3.2. Condiciones bajo las cuáles se realiza la pre cosecha del cultivo de mango

Tabla. 7. Épocas de pre cosecha del mango

Época	Setiembre		Octubre		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Pre cosecha	15	88.2%	2	11.8%	17	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

El estudio revela que la época de la pre cosecha es mayormente durante el mes de setiembre, según lo indica el 88.2% de los investigados; luego hay otro 11.8%, que inicia la pre cosecha en el mes de octubre.

Tabla. 8. Dificultades que se presentan en la pre cosecha del mango

Dificultades (n=6)	Nº	%
Clima	4	66.7%
Antracnosis	1	16.7%
Contratos legales	1	16.7%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

De los 6 agricultores que manifestaron que los mayores problemas se presentan en la pre cosecha, 4 indican que es el clima, el que genera dicha situación; luego hay un agricultor que indica que en esta fase del proceso productivo que tienen problemas con la Antracnosis y otro con la falta de contratos legales para asegura sus ventas.

Tabla. 9. Otros problemas que se presentan en la pre cosecha

Problemas	Nº	%
Clima	5	50.0%
Aplicación de inductores	3	30.0%
Agua	2	20.0%
Uso de preventivos	1	10.0%
Planificación de la venta	1	10.0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

En general, se encontró 10 agricultores que indican tener problemas en la fase de la pre cosecha, de los cuales la mitad, tiene problemas con el clima, 3 tienen problemas con la aplicación de inductores y un agricultor con el uso de preventivos y otro con la planificación de la venta.

3.3. Condiciones bajo las cuales se realiza la cosecha del cultivo de mango

Tabla. 10. Épocas de cosecha del mango

Época	Noviembre		Diciembre		Enero		Febrero		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Cosecha	8	47.1	9	52.9					17	100.0
		%		%						%
Épocas de mayor producción			4	23.5	12	70.6	1	5.9%	17	100.0
			%	%	%	%				

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

El estudio revela que las épocas de la cosecha mayormente son noviembre y diciembre, según lo indica el 47.1% y el 52.9%; en cuanto a las épocas de mayor producción, el 70.6% de los investigados refieren que es el mes de enero; luego hay otro 23.5% que considera que es el mes de diciembre en donde hay mayor producción, mientras que un agricultor indica que es el mes de febrero.

Tabla. 11. Semanas de mayor producción de su fruta

Semanas	Nº	%
Semana 52	4	23.5%
Semana 01	9	52.9%
Semana 02	11	64.7%
Semana 03	5	29.4%
Semana 04	2	11.8%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

El estudio revela que la semana 02 es la de mayor producción de la fruta, según la opinión del 64.7% de encuestados, luego hay un 52.9% que indica a la semana 01, como la

de mayor producción; Una cifra mucho menor, 29.4%, 23.5% y 11.8%, que indican que la semana 03, la semana 52 o la semana 04; es la de menor producción.

Tabla. 12. Aspectos que caracterizan a los trabajadores

Aspectos		N° fundos	%
Número de cosechadores que laboran por día	20 a 30	6	35.3%
	40 a 50	9	52.9%
	100	1	5.9%
	200	1	5.9%
Total		17	100.0%
Rendimiento por pareja de cosechadores/día	20 jabas	15	88.2%
	30 jabas	2	11.8%
Total		17	100.0%
Realización de capacitación a los cosechadores	Si	16	94.1%
	No	1	5.9%
Total		17	100.0%
Coordinaciones antes de iniciar la cosecha	Si	17	100.0%
Total		17	100.0%
Tiempo que duran las coordinaciones	10 minutos	3	17.6%
	20 minutos	9	52.9%
	30 minutos	5	29.4%
	Total	17	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

De acuerdo a los resultados del estudio, la cantidad de cosechadores que laboran por día es bastante variada, el 35.3% tiene entre 20 y 30 cosechadores, el 52.9% tiene de 40 a 50 trabajadores, otro fundo tiene 100 cosechadores y otro tiene 200.

Tabla. 13. Otros problemas que se presentan en la siembra, pre cosecha y cosecha

Problemas	Nº	%
Falta personal calificado	5	38.5%
Mosca de la fruta	3	23.1%
Falta de compradores	2	15.4%
Antracnosis	2	15.4%
Transporte de la fruta	1	7.7%
Supervisión a los cosechadores	1	7.7%
Asesoría legal	1	7.7%
Dificultad del transporte de personal	1	7.7%
Lluvia	1	7.7%
Falta de pago	1	7.7%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Otro problemas que tienen los agricultores en la fase de la cosecha se asocian a la falta de personal calificado, según lo indica el 38.5%; luego el 23.1% tiene problemas con la mosca de la fruta, el 15.4% tiene problema con la falta de compradores y el resto tiene otro tipo de problemas.

Tabla. 14. Tiempo transcurrido para la poda, luego de realizada la cosecha

Tiempo	Nº	%
Un día	6	35.3%
Cinco días	10	58.8%
Veinte días	1	5.9%
Total	17	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Los resultados indican además que la mayoría de agricultores, 58.8%, realiza la poda de las plantas, luego que transcurren cinco días de realizada la cosecha; otro 35.3%, realiza la poda cuando transcurre un día después de la cosecha y un solo agricultor lo realiza después de 20 días de realizada la cosecha.

3.4. Caracterización del proceso de descarte

Tabla. 15. Características del producto de descarte

Aspectos	Nº de fincas	%	Mínimo	Máximo	Media
Porcentaje de descarte	17	100.0%	5	20	7.9
Rayados	17	100.0%	10	90	37.9
Maduración	11	64.7%	10	60	30.9
Chapa	8	47.1%	10	50	27.5
Malformaciones	7	41.2%	5	40	24.3
Insolación	7	41.2%	10	55	22.1
Otro (Fruto chico, verde, mayugado)	3	17.6%	10	50	33.3

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Los resultados del estudio indican que el porcentaje de descarte fluctúa entre 5% y 20%, con un promedio de 7.9%; el estudio también indica que todo los agricultores tienen problemas que la fruta presenta rayados; el porcentaje de descarte por esta causa va desde el 10% hasta un 90%, con un promedio de 37.9%. Otro problema que se presenta es la maduración, afectando al 64.7% de agricultores; el porcentaje del producto que tiene este tipo de problemas varía entre 10% y 60%, con un promedio de 30.9%. El tercer problema presentado es la presencia de fruta sin Chapa, que afecta al 47.1% de los agricultores; la cifra de mango afectada por este problema varía entre 10% y 50%, con un promedio de 27.5% de la fruta. Luego se encontró un 41.2% de agricultores afectado por malformaciones del producto, variando las cifras entre el 5% y 40% de la producción, con un promedio de 24.3%. La insolación también afecta al 41.2% de los agricultores, con un mínimo del 10% del producto y un máximo de 555; el promedio en este caso, alcanzó la cifra de 22.1%. Otros problemas que tienen los agricultores, son el tamaño del fruto, o la falta de madurez y el mallugado, aunque éstos problemas solo afectan a 3 agricultores.

Tabla. 16. Aspectos que generan el descarte

Aspectos	Nº	%
Maltrato de la fruta por parte de los trabajadores	11	68.8%
Falta de personal calificado	3	18.8%
Clima	1	6.3%
Falta de agua	1	6.3%
Falta de compradores	1	6.3%
Difícil acceso	1	6.3%
Otros	3	18.8%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

El principal problema que genera el descarte, es el maltrato de la fruta por parte de los trabajadores, según lo indica el 68.8% de los investigados; luego hay un 18.8% que indica que el problema se genera por la falta de personal calificado; luego hay un agricultor que indica que dicho problema se genera por el clima, falta de agua, falta de compradores, dificultades de acceso al fundo, entre otras.

3.5. Caracterización del destino de la producción (Exportaciones)

Tabla. 17. Destino de la producción del mango

Países	Nº de fincas	%	Mínimo	Máximo	Media
EEUU	16	94.1%	20%	100%	58.8%
Europa	16	94.1%	10%	100%	45.9%
Asia	2	11.8%	10%	10%	10%
Otros	1	5.9%	5%	5%	5%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

El estudio indica que el principal destino del mango es el mercado de EE.UU. y Europa, según lo refiere el 94.1%; la cifra de mango que se exporta al mercado de EE.UU.; a este mercado, hay agricultores que envían solo el 20%, mientras que hay otros que envían la totalidad de su producción a este mercado; en promedio, a este mercado se envía el 58.8% de la producción. Al mercado de Europa, la cantidad mínima enviada es del 10%,

mientras que hay otros que también envían la totalidad de su producción; el promedio de la producción que se envía a este mercado es de 45.9%. Al mercado de Asia, solo hay dos agricultores (11.8%) que envían su producción; ambos envían solo el 10% de lo que producen a este mercado. Luego se encontró un agricultor que envía su producción a otros mercados.

Tabla. 18. Características de las exportaciones

Aspectos		Nº	%
Exporta directamente su fruta	Si	5	29.4%
	No (Intermediario)	12	70.6%
Total		17	100.0%
Ventas de la fruta de exportación a otro exportador	Si	11	64.7%
	No	6	35.3%
Total		17	100.0%
Forma de fijar los precios	A consignación	16	94.1%
	Por el mercado	1	5.9%
Total		17	100.0%
Persona jurídica que paga la fruta	El importador	6	35.3%
	El acopiador	11	64.7%
Total		17	100.0%
Moneda con la que le pagan la fruta	Soles	1	5.9%
	Dólares	16	94.1%
Total		17	100.0%
Puntualidad en los pagos	Si	12	70.6%
	No	5	29.4%
Total		17	100.0%
Conocimiento de los exportadores	Si	5	29.4%
	No	12	70.6%
Total		17	100.0%
Posibilidades para exportar	Si	6	35.3%
	No	11	64.7%
Total		17	100.0%
Experiencia en exportaciones en forma directa	Si	6	35.3%
	No	11	64.7%
Total		17	100.0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Los resultados del estudio indican que sólo el 29.4% de los agricultores exporta directamente la fruta, mientras que el 70.6%, lo hace a través de intermediarios. También se encontró que el 64.7% de agricultores, vende la fruta de exportación a otros exportadores. La forma de fijar los precios es mayormente a consignación, como lo indica el 94.1% de investigados; sólo un agricultor fija los precios por el mercado. La persona jurídica que paga la fruta mayormente es el acopiador, según lo indica el 64.7%; luego el 35.3%, refiere que es el importador, el que le paga la fruta. La moneda con la que mayormente se paga la fruta es el dólar, según lo manifiesta el 94.1% de investigados; solo un agricultor indica que le pagan en soles. Los resultados también indican que la mayoría de agricultores, 70.6%, recibe sus pagos en forma puntual, inmediatamente después de realizada la venta. El estudio indica asimismo que sólo el 29.4% de agricultores conoce a los exportadores.

La capacidad para exportar directamente solo se refleja en el 35.3% de los agricultores, los que indican que tienen en exportaciones directas.

Tabla. 19. Principales obstáculos para exportar

Dificultades	Nº	%
Falta de personal especializado	12	100.0%
Desconocimiento de tramites de exportación	11	91.7%
Desconocimiento de la logística	6	50.0%
Bajo volumen del producto	3	25.0%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Los principales obstáculos para exportar se asocian a la falta de personal especializado, según lo indican los 12 agricultores que refieren tener dificultades para exportar su producto; luego, el 91.7%, señala que la dificultad radica en el desconocimiento de tramites de exportación; una cifra mucho menor, 50%, asocia la dificultad al desconocimiento de la logística y el 25%, al bajo volumen de producción que tienen.

IV DISCUSION:

Según los resultados de la investigación para mejorar el proceso de siembra, pre cosecha, y cosecha, para lograr incrementar la producción exportable hemos encontrado los siguientes aspectos:

Según el estudio realizado (Tabla 1), en algunos fundos cultivan un mínimo de 9 hectáreas y un máximo de 450 hectáreas siendo un promedio de 70 hectáreas por fundo, y la mitad de todos los fundos tienen hasta 40 hectáreas cultivadas. El área que tienen de cultivo de mango aun en crecimiento los productores investigados no es tan alta, siendo este un problema más ajeno en productores que no pertenecen a la asociación. Asimismo se ha observado (Tabla 2) que la papaya es un cultivo por el cual se inclinan la mayoría de productores, como cultivo alternativo siguiéndole el limón y la Uva, relativamente, está última ha tenido una baja considerable con respecto a dos años atrás, dado el evento del fenómeno del niño costero, el cual perjudicó a los productores que cultivan uva, dejando la inversión abandonada y buscando otro cultivo menos costoso, asimismo las enfermedades aumentaron por la inundación de campos y que se dieron por el crecimiento del área en el Valle de San Lorenzo. Algunos productores también siembran palta, banano, tamarindo y cacao.

En el caso de la siembra (Tabla 3) se ha encontrado en nuestra investigación que esta se inicia en marzo y febrero en un 82.40% y un 17.60% respectivamente, algunos productores dejan pasar algunos días para iniciar la poda de la nueva campaña y otros lo hacen inmediatamente al siguiente día, esto con la finalidad de iniciar rápidamente o atrasar un poco la fecha de cosecha de la próxima campaña, ya que si se inician los labores de poda temprano, podrán obtener una cosecha temprana o viceversa lo que hará ampliar la ventana comercial de la fruta.

El volumen de plantas sembradas y la producción por hectárea (tabla 4) en esta investigación varía, según el tipo de distanciamiento que hay en la plantación, en el estudio tenemos un mínimo de 156 plantas por hectárea y un máximo de 1,111 plantas por hectáreas. La plantación de la mitad de los fundos investigados tiene 334 plantas/ha y el resto de fundos tienen mayor cantidad de plantas, la producción por hectárea en algunos fundos es baja entre 12TN y dada la cantidad de plantas por

hectárea. La producción está entre 12 TN a 33 TN, las plantaciones de alta densidad actualmente son el nuevo reto de los productores siendo casi una necesidad para poder incrementar la producción.

En el proceso productivo (Tabla 5) el estudio arroja que todos los fundos aplican correctamente, los pesticidas cuenta con personal capacitado y preparado para realizarlo de forma eficiente y correcta, respetando las normas de uso correcto de aplicación de fitosanitarios y usando los equipos de protección y materiales adecuados. Debemos agregar que los productores realizan a sus aplicadores exámenes de colinesterasa para poder saber si están adquiriendo sustancias tóxicas en su organismo, este examen se realiza mediante un análisis de sangre. El estudio arroja que el 29.40% de los fundos tiene problemas en la siembra y la 35.30% tiene problemas en la pre cosecha, siendo el más importante la falta de agua para regar y la planta pueda recuperarse y adquirir nutrientes para iniciar el nuevo proceso productivo, el otro factor que aqueja a los productores es el clima, este es en un punto de largo estudio y análisis siendo de gran ayuda para los productores los pronósticos y servicios que brinda SENAMHI mediante charlas de perspectivas y prospección. La antracnosis y la mosca de la fruta son otro de los problemas que se presentan siendo SENASA en el tema de mosca de la fruta el ente regulador, actualmente se tiene que el MTD es de 0.42 el cual es bastante preocupante en cosecha puesto que de pasar el límite del MTD (mosca/trampa/día) los fundos entran en cuarentena siendo imposible cosechar y vender la fruta. En el caso de la antracnosis más se puede apreciar en destino cuando ya ha llegado la fruta y se manifiesta con manchas negras en la fruta o en parte de la pulpa, este mango ya no sirve para la venta, es por eso que en destino se toman fotografías y se envían informes a la llegada de cada contenedor.

El estudio arroja que en el aspecto técnico del proceso productivo el 76.50% de los productores encuestados cuentan con asesoramiento técnico (tabla 7) de forma interna, ellos cuentan con sus ingenieros de campo encargados y no necesitan asesoramiento externo salvo que sean casos pocas veces vistos o temas nuevos que se puedan dar en la plantación, solo el 23.50% cuenta con asesoramiento externo por técnicos recomendados por la misma asociación y en temas específicos, se cuenta con expertos en diferentes temas. En cuanto a las certificaciones (Tabla 7) todos tienen la

certificación Global Gap y entre los comentarios recibidos por las personas entrevistadas, los mercados son muy exigentes y actualmente cada año exigen nuevas certificaciones tanto social como certificaciones de producto. El 47.10% tiene certificación GRASP que es nueva y el mercado europeo la exige como normativa de cumplimiento de los derechos sociales de los trabajadores. Solo un fundo tiene certificación TESCO que es mucho más exigente en el Reino Unido; es una norma utilizada como requisito para productores que suministran fruta a Tesco en el Reino Unido.

Entre otros de los problemas que se presentan (tabla 8) 8 de los productores también indican que el agua es un problema importante y otros en la poda y limpieza de canales en el fundo por la proliferación de malezas.

Las épocas de pre cosecha mayormente es el mes de setiembre (Tabla 9), como lo señala el 88.2%, mes que coincide con el cambio de clima; es precisamente este factor, señalado como uno de los que dificultan proceso productivo (Tablas 10 y 11); otros factores que dificultan la pre cosecha son la aplicación de inductores.(Tabla 11).

El mango se empieza a cosechar durante los meses de noviembre y diciembre (Tabla 12), aunque la época de mayor producción es el mes de enero, siendo la semana 02, donde se presenta la mayor producción (Tabla 13). Con respecto al número de cosechadores, el estudio indica que los fundos mayormente utilizan entre 40 y 50 personas dependiendo además del tamaño del fundo (Tabla 14), según el 52.9% de encuestados. Los resultados indican que el rendimiento por pareja de cosechadores, mayormente es de 20 jabas de acuerdo a la opinión del 88.2%. La mayoría de productores capacita a los cosechadores 94.14% y tienen reuniones antes de 20min de iniciar cosecha se los capacita, se les capacita aunque con todos ellos se coordina aproximadamente por 20 minutos, antes de iniciar la cosecha.

Entre las dificultades que se presentan en cosecha, son la falta de personal capacitado, porque lo debe capacitar el productor (Tabla 15) y la presencia de Antracnosis; mosca de la fruta y falta de compradores, entre otras (Tabla 16). El estudio indica además (Tabla 17) que la poda se realiza mayormente después de 5 días de realizada la cosecha.

Las fruta de descarte varían entre 5% y 20% de la producción (Tabla 18); siendo la causa principal el rayado de la fruta, el % del descarte por esta causa va desde el 10% al 90% cifras alarmantes en algunos casos.

La segunda causa del descarte es la maduración, que genera entre el 60% y el 60% del producto descarte. La tercera causa se asocia a la presencia de fruta sin chapa, que afecta el 47.1% del producto esta cifra varía entre el 10 y 50% También contribuyen al descarte de la fruta (Tabla 19), el maltrato de la fruta por los trabajadores por no contar con material y herramientas necesarias.

El estudio indica que los principales mercados de exportación son los EEUU y Europa (Tabla 20), a donde exportan el 94.1% de los agricultores; Asia se convierte en el tercer mercado de exportación, aunque con una cantidad bastante reducida.

El estudio (Tabla 21) revela que son muy pocos (29.4%) los agricultores que exportan directamente sus frutas; la mayoría (64.7%) vende la fruta a otros exportadores. El pago de las frutas mayormente lo realiza el acopiador, siendo la moneda de cambio mayormente el dólar, pagando en forma puntual la mayoría de los compradores. El estudio revela además que los agricultores que conocen a los exportadores son muy pocos (29.4%), y también son relativamente pocos (35.3%) los que tienen posibilidades de exportar su producción directamente, sobre todo por la falta de experiencia para exportar en forma directa. La principal dificultad para exportar (Tabla 22) es la falta de personal especializado; luego se menciona al desconocimiento de los trámites de exportación, al desconocimiento de la logística y al bajo volumen de producción.

V. CONCLUSIONES

Entre las principales conclusiones que hemos obtenido en el estudio realizado podemos mencionar las siguientes:

1. En las condiciones de siembra se identificó que no tienen un manejo adecuado, lo que ocasiona pérdidas en el volumen cosechado para exportación, la poda se realiza de forma uniforme sin ningún programa o planificación, el riego es insuficiente en fechas claves para la producción de la planta y no hay prevención para controlar los daños ante un fenómeno del niño en las plantaciones.
2. Se diagnosticó que los productores tienen problemas en la elaboración de contratos que protejan sus intereses con los compradores, evitando vacíos legales que puedan perjudicar el pago de la fruta; asimismo no realizan una capacitación al personal de cosecha con la debida antelación y tampoco hacen una planificación o compra de materiales y herramientas adecuadas.
3. Se pudo conocer que los productores tienen problemas en la cosecha de mango en las semanas de mayor producción como es la semana 03 a 05 del año, este exceso de producción ante la escasez de plantas de empaque para su procesamiento origina un excedente no exportable de fruta, lo que ocasiona pérdidas al productor.
4. Según el estudio también se ha logrado conocer que la mayor razón por la cual se descarta la fruta es porque no hay suficiente personal calificado para esta labor, asimismo mientras no cosecha la fruta, se presenta por la maduración la mosca de la fruta y para su control se requiere invertir lo que le genera al productor un costo adicional. El problema que se asocia al descarte es por mango maltratado, maduración y por la ausencia de color rojo “chapa” característica muy solicitada por los compradores.
5. El principal problema asociado para que los productores realicen la exportación de forma directa de su fruta es por desconocimiento de la operación logística, falta de personal especializado, desconocimiento de los trámites de exportación, y falta de contactos en el exterior para poder conseguir clientes que puedan recibir la fruta en destino y colocarla en los supermercados.

VI. RECOMENDACIONES:

En el estudio de investigación basándonos en las conclusiones podemos hacer las siguientes recomendaciones para los productores:

1. Durante la siembra, realizar una poda de forma escalonada, por lote, de tal forma que la fruta no se concentre en la semana 03, dadas las épocas de escasez de agua, lo productores deben abastecerse de este líquido elemento para evitar que la planta tenga días sin riego en fechas importantes para la producción, construir pozos tubulares y reservorios para poder abastecerse de agua para el riego de la plantación. También se debe invertir en equipamiento tecnológico mediante la instalación de estaciones meteorológicas.
2. Contratar asesoramiento legal para elaboración de contratos de comercialización de la frutas de los productores y evitar atingencia en la comercialización, es muy importante que estos acuerdos para la compra venta sean refrendados en un contrato notarial,
3. Se recomienda capacitar al personal de cosecha, explicando los parámetros de cosecha exigidos por el cliente, brindarles las herramientas necesarias para que pueda llevar a cabo su labor como son escaleras, tijeras, jabas en buen estado, bolsas y otros. Evitar la maduración de fruta, para evitar que atraer a la mosca de la fruta.
4. Capacitar a los cosechadores diariamente, realizando reuniones de trabajo antes de iniciar la cosecha del día, y registrar diariamente el rendimiento de los cosechadores para poder incentivar a los mejores, asimismo brindar a los cosechadores las herramientas para no dañar la fruta durante la cosecha.
5. El estudio arroja que no hay personal idóneo para realizar labores de trámite de exportación y aduanero, es necesario capacitar en estos temas a los productores o su personal administrativo con la finalidad de realizar su exportación de forma directa, sin ningún intermediario; participar en ferias internacionales de manera que puedan entablar relaciones comerciales con empresas serias y puedan comercializar directamente su fruta a los supermercados del exterior, esto les dará una ventaja comercial muy importante.

VII. PROPUESTA:

En el presente trabajo de investigación se va a plantear las siguientes propuestas para poder mejorar el proceso productivo de los cultivos de los asociados de la asociación PROMANGO, entre los cuales tenemos los siguientes:

a) Para la siembra:

1. Podemos sugerir que para iniciar esta labor de siembra, o inicio del nuevo proceso productivo se deberá tener en cuenta que se inicia con la poda, y no se deben dar ventajas esperando a que pasen días para recién iniciarla, asimismo se debe de programar una poda escalonada, dado que los campos de los productores investigados son grandes, se pueden realizar podas escalonadas por lotes, de forma que cuando se de la cosecha se pueda programar de tal manera que no se aglomere la fruta en un determinado tiempo.
2. Los productores deben de invertir en pozos tubulares o reservorios para poder almacenar agua, esta servirá de mucho cuando haya escases, asimismo no retrasará las labores que deben tener un programa establecido para conseguir el objetivo de una cosecha escalonada.
3. El clima es un factor difícil de manejar pero en la asociación se puede hacer una compra grupal de estaciones meteorológicas que se podrían ubicar en zonas definidas por el SENAMHI para poder obtener información sobre las temperaturas altas y bajas, vientos, y demás información que pueda servir para conocer su comportamiento. La compra se puede manejar con fondos de los asociados o con financiamiento de proyectos de investigación que el gobierno suele lanzar.
4. Se recomienda capacitar al personal de cosecha, explicando los parámetros de cosecha exigidos por el cliente, brindarles las herramientas necesarias para que pueda llevar a cabo su labor como son escaleras, tijeras, jabas en buen estado, bolsas y otros. Evitar la maduración de fruta, para evitar que atraer a la mosca de la fruta.

5. Se propone a aquellos campos que cuentan con un distanciamiento de baja densidad incrementarlo para poder tener más plantación en una misma hectárea, algunos productores tienen sus plantaciones de 6x6 y fácilmente pueden pasar a ser un 4x3 de forma que la cantidad de plantas por hectárea pueda subir y el rendimiento por hectárea sea mayor.

b) Para la Pre Cosecha:

1. Durante la Pre Cosecha se debe planificar una adecuada cosecha, y se debe contar con asesoramiento legal para la formulación de contratos de la comercialización de la fruta, poniendo énfasis en la forma de pago y la forma de entrega de la fruta, puesto que durante la cosecha a veces dejan de ir a cosechar fruta por no tener donde procesarla.
2. Asimismo se deberá de adquirir todas las materiales que se requieren para poder tener una adecuada cosecha como son las escaleras, las jabas, el transporte, las tijeras y otros que se usan durante la cosecha. Esta actividad implicara de que el cosechador tenga nuevos materiales que garanticen no estropear la fruta.
3. Hacer un estimado de la fruta que se va a cosechar en razón de lo que se observa en cada plantación, en esta época se debe tratar de inducir a la planta que no logro cuajar fruta a través de inductores florales que son productos fitosanitarios que permiten resolver este tipo de problemas.
4. Realizar una pre-inspección de las trampas que instala SENASA para la mosca de la fruta para evitar el riesgo de exceder el mínimo tolerable, además el productor debe poner trampas adicionales a las puestas por SENASA para un mejor control de la mosca de la fruta y así aumentar el rendimiento de la producción.

C) Para la Cosecha:

1. Establecer un plan de capacitación al personal para que la actividad de cosecha se realice dentro de los parámetros establecidos por el cliente lo que permitirá el volumen de la fruta para mejorar el volumen de producción exportable.
2. Participación en ferias internacionales con la finalidad de relacionarse con compradores e importadores de frutas de los países de resto del mundo, dado que los productores no conocen a los importadores de su fruta. Esto es parte de la mejora de la comercialización tratando de optimizar la cadena productiva haciéndola menos extensa.
3. Capacitación personalizada para los cosechadores y supervisores de cosecha acerca de las labores de cosecha, revisión del fruto apto para su exportación, y evaluación de los criterios o parámetros de cosecha. Esto implicaría de que la fruta sea cosechada en el momento adecuado, evitando que haya fruta de descarte por maduración o por fruta verde.
4. Supervisión en planta de empaque, deberá la asociación incluir a un supervisor en las plantas de empaque para que puedan evitar que la fruta sea descartada por puntos que no corresponden como suele pasar, asimismo la fruta de descarte se debe de enviar de vuelta al fundo del productor y se evitara la perdida de esa fruta, quedando para la venta al mercado nacional.

VIII REFERENCIAS

- De Carvalho, Pedro, De Queiroz A (2002). A Cultura da Mangueira; Embrapa Informação Tecnológica; Brasília DF.
- Cedeño, F., & Mora, K. (2016). Análisis para la exportación de mango a mercado estadounidense por la economía popular y solidaria. Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativas.
- García, J. & Morales de la Rosa, M. J. (2017). Manual para el aprovechamiento de mango niño (*Mangifera indica* L.) en Chahuities, Oaxaca (Doctoral dissertation, Facultad en Ciencias de la Nutrición y Alimentos-Licenciatura en Ciencia y Tecnología de Alimentos-UNICACH).
- Moreno, F., & José, D. (2018). Análisis socioeconómico de la producción y comercialización de mango *Mangifera indica* L. en dos zonas de la provincia del Guayas. Facultad de Ciencias Agrarias Universidad de Guayaquil.
- Castillo, A. Herrera, M. Mendoza, P., & Ulloa, A. (2018). Planeamiento estratégico para la industria del mango peruano. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Estrella, S. & Hidalgo, S. (2015). Alternativas de mercado para la exportación del mango fresco (*Mangifera indica* L.). Universidad Nacional Agraria La Molina.
- Jerma A, Márquez E. (2010) Comercio y marketing internacional. Cuarta edición. Edit. Cengage Learning Latinoamérica. Mexico
- Lozano, L. (2016). Tesis. Optimización del Proceso de Empaque de fruta congelada para Incrementar la productividad en la empresa MEBOL S.A.C. SMP, Lima 2015 – 2016. Universidad César Vallejo.
- Peralta, M. (2003). Tesis. Comportamiento de la demanda del mango en EEUU. Ventanas para la exportación. Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
- Balmaceda, E. & Bruderer, A. (2017) Tesis. Identificación de las condiciones de éxito de un consorcio exportador en medianos productores de mango del Valle de San Lorenzo, Piura. Universidad San Ignacio de Loyola.

- Castillo, Z. (2015). Tesis “Estrategias De Producto Orientadas A La Introduccion De Pulpa De Mango Congelada Para El Consumo En Las Familias Del Distrito De Piura 2015”. Universidad César Vallejo.
- Fondo Monetario Internacional – FMI (2018). Perspectivas de la Economía Mundial, Julio 2018.
Recuperado:<https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2018/07/02/world-economic-outlook-update-july-2018>
- Fondo de Naciones Unidas para la alimentación FAO (2018). Panorama de la agricultura mundial. Recuperado <http://www.fao.org/docrep/004/y3557s/y3557s03.htm>
- SAGARPA–SIAP, 2018. Sistema Producto
Mango <http://www.mango.gob.mx/index.php?portal=mango>, 3 de septiembre de 2018 [Links]
- SAGARPA–SIAP, 2018. Producción Sistema Producto
Mango <http://www.mango.gob.mx/index.php?portal=mango>, 3 de septiembre de 2018 [Links]
- SAGARPA–SIAP, 2018 Balanza. Comercial Agroalimentaria y pesquera, comparativo de Ene–Dic 2007 y Ene–Dic 2008. [Links]
- VILLARREAL, R. Y R. DE VILLARREAL. 2011. México competitivo 2020, un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo. México: Océano. pp. 28–30. [Links].
- Variedades y Disponibilidad de Mangos. (2018). Recuperado de <https://www.mango.org/>
- Poda en mangos jóvenes. (2018) <https://www.fairchildgarden.org/Science-Conservation-/Plant-Collections/Tropical-Fruit-Collection/Mango>
- Exportaciones no Tradicionales. Recuperado <https://www.monografias.com/trabajos91/exportacion/exportacion.shtml>
- Exportaciones Restringidas y No Restringidas. Recuperado de <https://www.monografias.com/trabajos91/exportacion/exportacion.shtml>
- Comercio Exterior: <https://www.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/>

ANEXOS

✓ Instrumentos



UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
 ESCUELA DE ADMINISTRACION

Cordiales saludos: El presente cuestionario tiene la finalidad de recoger información para la tesis: "Propuesta de mejora del proceso productivo de mango para incrementar el volumen de exportación de la empresa Promango en el Departamento de Piura, durante los años 2014 al 2018".

Datos Generales:

Nombre del Fundo: _____

Nombres y Apellidos del Agricultor: _____

Edad: ____ Cargo: _____ Fecha: ____/____/____ Hora: ____:____

Datos Específicos:

Nº de Hectáreas de Mango del Fundo que cultiva:

Variedad Kent: en Producción: en Crecimiento:

Otros Cultivos: _____ Nº de Has: - _____ - Nº de Has:

Preguntas:Siembra y Pre cosecha

1. ¿Cuál es la época (meses) de siembra, pre cosecha y cosecha?

Siembra: _____ Pre cosecha: _____ Cosecha: _____

2. ¿Cuántas plantas por hectárea? : _____

2. ¿En qué fecha inicia su cosecha? : _____

3. ¿Cuál es su volumen de producción por hectárea?

Kg: _____

4. ¿Cuáles son las fechas que consigue su mayor producción o cosecha?

5. ¿Los aplicadores, aplicaron correctamente los pesticidas? Sí No

6. ¿En qué parte del proceso productivo tiene más problemas?

Siembra: Pre cosecha: Cosecha:

7. ¿Que dificultades se le presentaron? (Especifique)

8. ¿Recibe asesoramiento técnico?: Sí No

9. ¿Qué certificaciones tiene su campo?

Global Gap: GRASP: Tesco: FSMA: Comercio Justo:

10. ¿Realiza la cosecha, cuantos días deben transcurrir para realizar la poda?

5 días 10 días 15 días 20 días más días:

11. ¿Que otros problemas considera usted se presentan en la siembra, pre cosecha y cosecha?

Siembra: _____

PreCosecha: _____

Cosecha: _____

12. ¿Cuantos cosechadores laboran por día?

20 30 40 50 80 Otra cantidad:

13. ¿Cuál es el rendimiento por pareja de cosechadores/día?

10 Jabas 20 Jabas 30 Jabas 40 Jabas Otras:

14. ¿Cuál es el (%) que usted obtiene de descarte, o desperdicio o pérdida? ____ %

15. ¿Realizan capacitaciones a los cosechadores? Sí No

16. ¿Hacen coordinaciones antes de iniciar la cosecha? Sí No

De qué tiempo: 10 min 20 min 30 min más

17. ¿En % cual es el principal motivo de descarte de su fruta?

Rayados: Malformación: Maduración: Chapa: Insolación:

Otros: _____

18. ¿Porque motivos cree usted que hay descarte? (especificar): _____

19. ¿En qué % y a qué mercados envía su fruta?

Estados Unidos: () Europa: () Asia ()

20. ¿Cual son las semanas (meses) de mayor producción de su fruta?

Semana 52 () Semana 01 () Semana 02 () Semana 03 () Semana 04 ()

21. ¿Usted exporta directamente su fruta? Si () No () por intermediario ()

22. ¿Vende su fruta para exportación a otro exportador? Si () No ()

23. ¿Los precios son fijados por usted o a consignación según el mercado internacional?

Si () No () Consignación () por el mercado ()

24. ¿Quién le paga su fruta?: El importador () el agente () el Acopiador ()

25. ¿En qué moneda le pagan su fruta?: Soles () Dólares () Euros ()

26. ¿Son puntuales con los pagos del producto? Si () No ()

Porque: _____

27. ¿Conoce a los importadores en el exterior de su producto? Si () No ()

28. ¿Usted está en condiciones de exportar directamente? Si () No ()

29. ¿Ha exportado alguna vez directamente? Si () No ()

30. ¿Cuál es su principal obstáculo para poder hacer su exportación propia?

a) Desconocimiento de tramites de exportación ()

b) Falta de personal especializado ()

d) Desconocimiento de la logística ()

e) Bajo volumen del producto ()

✓ **Validación de los instrumentos**



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Dr. Miguel Saldamiga Padon con DNI N° 02644042 Doctor
 en Ciencias de la Educación
 N° 327 ANR CODEP, de profesión Economista
 desempeñándome actualmente como Docente contratado vía recibo por
 en honorarios para asesoría de Tesis

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el instrumento:

Cuestionario

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

Cuestionario Para Jóvenes Universitarios de la UCV-Piura	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 10 días del mes de Julio del Dos mil Dieciocho.



Dr. Miguel Saldarriaga Pacheco
CODEP Reg. N° 327
DNI 02044042
Especialidad: *Neofitología*
E-mail : *msalpa2004@hotmail.com*



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Luis Sanator Pacheco con DNI N° 02880905. Doctor
 en EDUCACION
 N° ANR:, de profesión ECONOMISTA
 desempeñándome actualmente como DOCENTE
 en UCV - PIURA

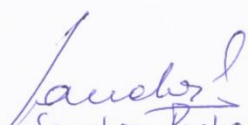
Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el instrumento:

Cuestionario

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

Cuestionario Para Jóvenes Universitarios de la UCV-Piura	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 7 días del mes de Setiembre del Dos mil Dieciocho.


Dr. : Luis Sanchez Pacheco
DNI : 02880901
Especialidad : Economía de Empresas
E-mail : loscup@hotmail.com



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Freddy Cártillo Palacios con DNI N° 02842237 Doctor
 en Ciencias Administrativas
 N° ANR: A202528 de profesión h.c. en Administración
 desempeñándome actualmente como Docente
 en U.C.V. Piura.


Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el instrumento:

Cuestionario

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

Cuestionario Para Jóvenes Universitarios de la UCV-Piura	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 7 días del mes de Setiembre del Dos mil Dieciocho.


Dr. : Freddy Castillo Palacios
DNI : 02 8 42237
Especialidad : Investigación / Administración
E-mail : fcastillo30@gmail.com

“TÍTULO: “PROPUESTA DE MEJORA DEL PROCESO PRODUCTIVO DE MANGO PARA INCREMENTAR EL VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA PROMANGO EN EL DEPARTAMENTO DE PIURA, DURANTE LOS AÑOS 2014 AL 2018”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente					Regular					Buena					Muy Buena					Excelente					OBSERVACIONES
		0	5	10	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100	
ASPECTOS DE VALIDACION		0	5	10	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																			75							
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																			75							
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																			75							
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																			75							
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																			75							



“PROPUESTA PARA MEJORA DE LA SIEMBRA, PRE COSECHA Y COSECHA DE MANGO PARA INCREMENTAR EL VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA PROMANGO EN EL DEPARTAMENTO DE PIURA, DURANTE LOS AÑOS 2014 AL 2018”.

<p>Problema Principal:</p> <p>¿Cómo mejorar el proceso de producción de siembra pre cosecha y cosecha de mango para incrementar el volumen de exportación?</p>	<p>Objetivo General:</p> <p>Proponer la mejora del proceso de siembra, pre cosecha, y cosecha de mango para conseguir incrementar el volumen exportable.</p>	<p>Hipótesis General:</p> <p>La mejora del proceso de producción de Mango permite incrementar el volumen de producción exportable.</p>	<p>Variable X:</p> <p>Mejora de la siembra, pre cosecha y cosecha de mango</p>	<p>TIPO DE ESTUDIO: Descriptivo - Correlacional</p>
<p>Problemas Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Cuáles son las condiciones y la problemática de la siembra del cultivo del mango? ✓ ¿Cuáles son los problemas asociados a la pre cosecha del cultivo de mango? ✓ ¿Dónde se presentan los problemas asociados a la cosecha del mango? ✓ ¿Cuáles son los problemas asociados al producto de descarte? ✓ ¿Cuál es la problemática asociada a las exportaciones del mango 	<p>Objetivos Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Identificar las condiciones y la problemática de la siembra del cultivo del mango ✓ Diagnosticar los problemas asociados a la pre cosecha del cultivo de mango ✓ Describir los problemas asociados a la cosecha del mango ✓ Caracterizar los problemas asociados al producto de descarte ✓ Identificarla problemática asociada a las exportaciones del mango 	<p>Hipótesis Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ El proceso de siembra pre cosecha y cosecha se hace de forma artesanal con muy poco criterio técnico. ✓ El Mango de la Asociación Promango se exporta a Estados Unidos, Holanda y Alemania. ✓ El precio lo fija el mercado internacional lo que en economía se llama “somos precios aceptantes” ✓ Para los agricultores productores de Mango existe rentabilidad pero muy baja. ✓ Las mejoras de siembra pre cosecha y cosecha se tiene que dar de forma técnica para evitar desperdicio de fruta y aumentar el volumen exportable. 	<p>Variable Y:</p> <p>Para incrementar el volumen de exportación de la empresa Promango</p>	<p>DISEÑO DE INVESTIGACION: No experimental carácter transversal o transaccional</p> <p>POBLACION: 5452 Productores de la zona de Tambo Grande en Piura</p> <p>MUESTRA: 17 Miembros Asociados A La Institución Promango.</p> <p>MUESTREO: Probabilístico.</p> <p>TECNICA: Encuesta.</p> <p>INSTRUMENTO: 1 Cuestionario y observación directa.</p>

ANEXO 4: Cuadros y Gráficos

Anexo: Estadísticas de producción y variedad de Mangos departamento de Piura

Cuadro 1: Hectareaje por variedad de Mango en el Valle de San Lorenzo

<i>SAN LORENZO</i>	
VARIEDAD	AREA HAS
ATAULFO	106.00
CHATO	147.50
CRIOLLO	93.34
DAVIES	1.75
EDWARD	813.39
HADEN	316.75
KAFRO	6.00
KEITT	177.78
KENT	12,465.77
ROSADO	19.19
TOMY	25.00
TOTAL	14,172.47

En el presente cuadro podemos observar la distribución de hectáreas por variedad de mango sembradas en el valle de San Lorenzo

Fuente: Junta de Usuarios y Riego de San Lorenzo - JURSL

Cuadro 2: Hectáreas por productor según tamaño del Fondo.

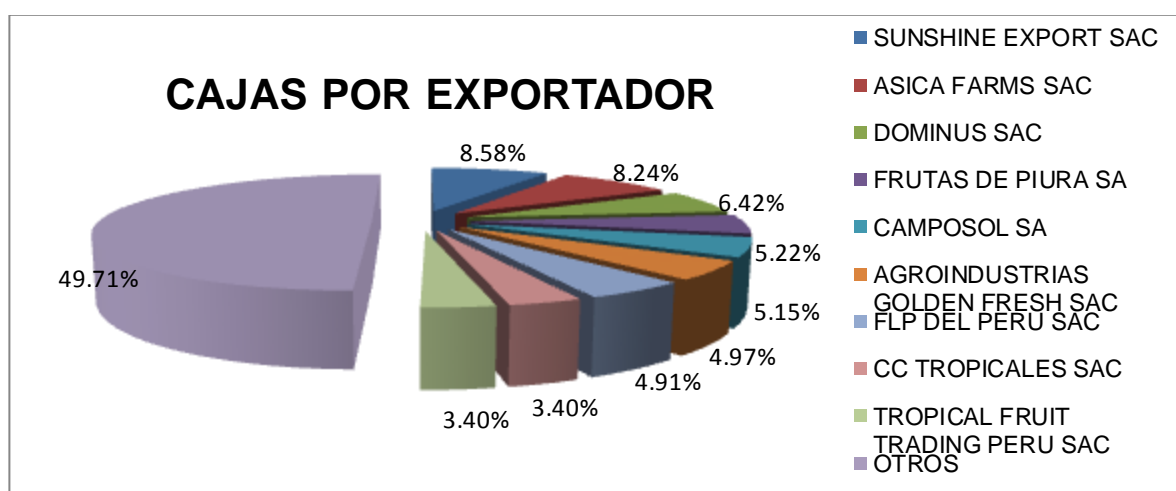
RANGO	N° PRODUCTORES	HAS
50-100 Has	13.00	773.67
25-50 Has	24.00	770.3
15-25 Has	55.00	997.21
10-15 Has	97.00	1079.96
5-10 Has	445.00	2772.97
2 - 5 Has	1,984.00	5372.75
Menos a 2 Has	2,834.00	2405.92
TOTAL	5,452.00	14172.78

En este cuadro podemos apreciar el h ctareaaje según el tamaño del fundo por productor, siendo la mayor cantidad los productores de menos de 2 Has.

Fuente: Junta de Usuarios y Riego de San Lorenzo – JURSL

CUADRO: 3

CAJAS EXPORTADAS POR EXPORTADOR EN LA CAMPAÑA 2017-2018



En ese cuadro se puede visualizar el porcentaje por exportador en la campaña 2017 2018, siendo Sunshine Export SAC el principal exportador con el 49.71% en esta campaña.

Fuente: Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango – APEM

CUADRO: 4

CANTIDAD DE CAJAS EXPORTADAS POR EXPORTADOR CAMPAÑA 2017 2018

N�	EXPORTADOR	CAJAS	%	CONTENEDORES
1	SUNSHINE EXPORT SAC	3,006,117	8.58%	542
2	ASICA FARMS SAC	2,888,564	8.24%	521
3	DOMINUS SAC	2,249,180	6.42%	406
4	FRUTAS DE PIURA SA	1,829,520	5.22%	330
5	CAMPOSOL SA	1,805,900	5.15%	326
6	AGROINDUSTRIAS GOLDEN FRESH SAC	1,742,368	4.97%	314
7	FLP DEL PERU SAC	1,722,132	4.91%	311
8	CC TROPICALES SAC	1,193,406	3.40%	215
9	TROPICAL FRUIT TRADING PERU SAC	1,191,960	3.40%	215
10	OTROS	17,425,625	49.71%	3143
	TOTAL	35,054,772	100%	8174

En este cuadro se aprecia el número de cajas exportadas por empresa exportadora, su porcentaje en relación al total de la campaña y la cantidad de contenedores exportados.

Fuente: Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango – APEM

CUADRO: 5

**EXPORTACION DE MANGO FRESCO EN LOS AÑOS 2014 A 2018 EN TM. Y
CONTENEDORES.**

EXPORTACION MANGO FRESCO				
AÑO	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
CAJAS	23.709.677	28.228.277	39.010.784	45.318.868
TM	97.209.676	115.735.936	159.944.214	185.807.359
FCL	4.277	5.092	7.037	8.174

Fuente: Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango - APEM

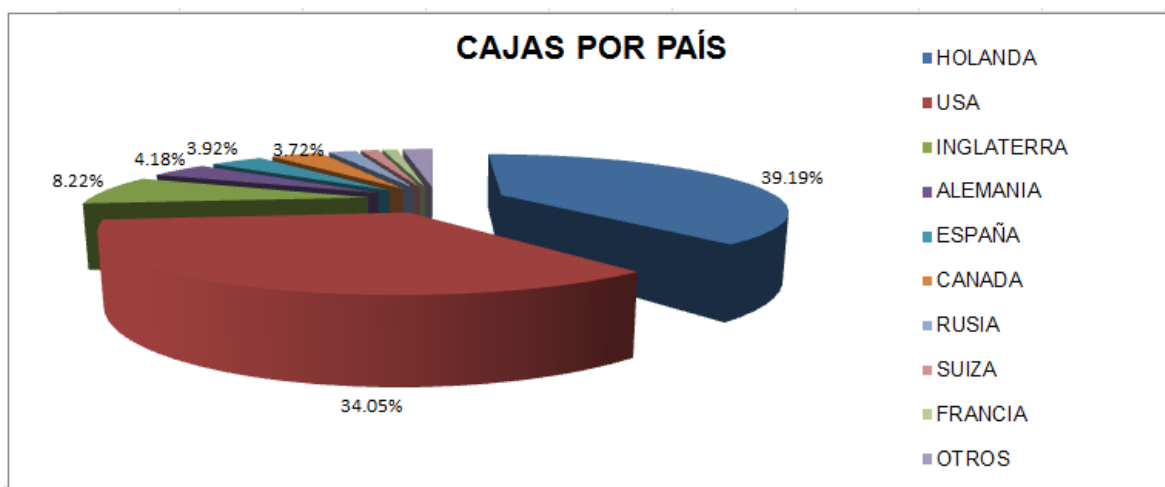
CUADRO: 6

CANTIDAD DE CAJAS EXPORTADAS POR PAIS DE DESTINO.

Nº	PAIS	CAJAS	%	CONTENEDORES
1	HOLANDA	13,736,601	39.19%	2478
2	USA	11,935,997	34.05%	2153
3	INGLATERRA	2,880,529	8.22%	520
4	ALEMANIA	1,464,126	4.18%	264
5	ESPAÑA	1,373,100	3.92%	248
6	CANADA	1,305,267	3.72%	235
7	RUSIA	708,850	2.02%	128
8	SUIZA	465,696	1.33%	84
9	FRANCIA	387,997	1.11%	70
10	OTROS	796,609	2.27%	144
	TOTAL	35,054,772	100%	6323

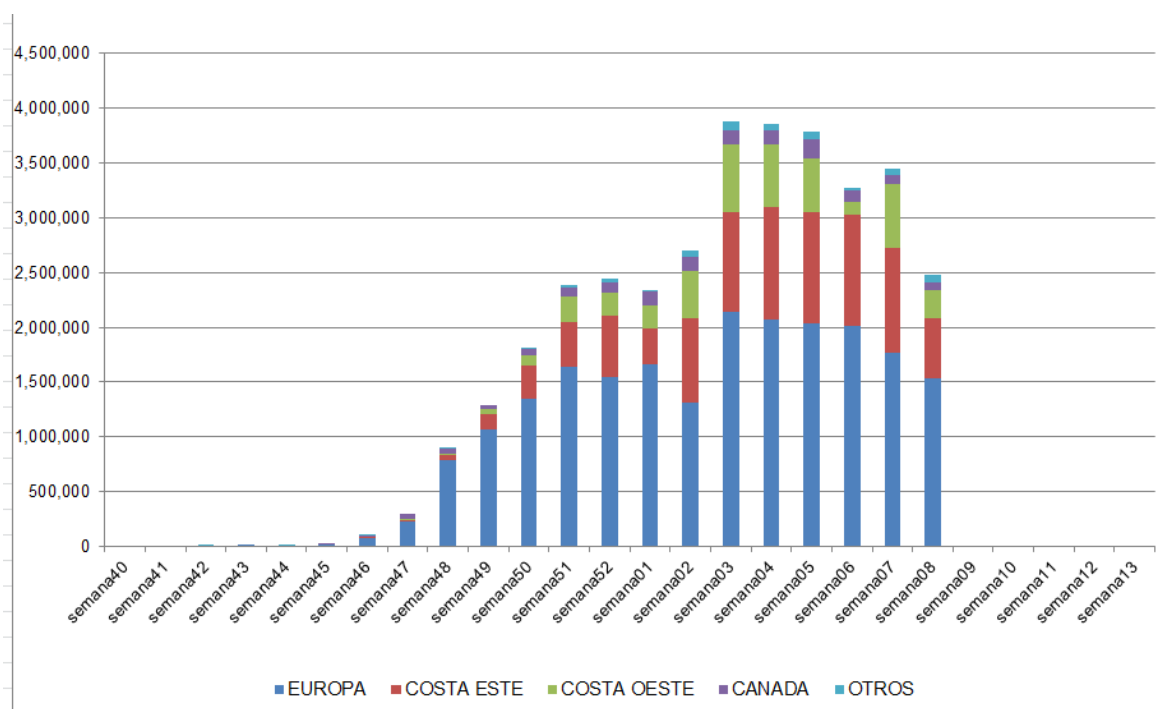
Holanda y Estados Unidos son los principales países de destino que reciben la fruta exportada de nuestro País.

Fuente: Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango – APEM

GRAFICO 1: CAJAS EXPORTADAS POR PAIS DE DESTINO:

Holanda recibe el 39.19% de las exportaciones de mango de nuestro país y Estados Unidos el 34.05%

Fuente: Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango - APEM

GRAFICO:2 EXPORTACIONES SEGÚN PAIS DE DESTINO POR SEMANA CAMPAÑA 2017-2018

En este gráfico se puede apreciar la concentración de fruta en las Semana 02 a la semana 07, siendo este rango las semanas pico de producción.

Fuente: Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango – APEM.

CUADRO: 07
EXPORTACIONES POR DESTINO POR SEMANA
CAMPAÑA 2017 2018

SEMANAS	EUROPA	COSTA ESTE	COSTA OESTE	CANADA	OTROS	TOTAL
semana40	0	0	0	0	0	0
semana41	0	0	0	0	0	0
semana42	5,400	0	0	0	5,544	10,944
semana43	11,040	0	0	0	0	11,040
semana44	5,544	0	0	3,576	11,076	20,196
semana45	11,088	0	0	5,280	0	16,368
semana46	71,568	16,437	0	10,824	10,296	109,125
semana47	232,536	11,088	5,544	43,296	0	292,464
semana48	785,160	44,352	11,088	54,384	5,544	900,528
semana49	1,071,288	130,984	50,880	32,736	0	1,285,888
semana50	1,344,080	308,926	89,740	55,440	10,944	1,809,130
semana51	1,640,454	406,265	235,338	77,616	30,676	2,390,349
semana52	1,550,845	556,233	208,412	88,704	35,576	2,439,770
semana01	1,663,368	326,812	214,316	126,219	13,169	2,343,884
semana02	1,315,800	763,903	437,544	122,172	58,268	2,697,687
semana03	2,141,311	908,914	621,428	121,176	83,384	3,876,213
semana04	2,075,228	1,027,566	563,580	126,984	64,511	3,857,869
semana05	2,033,542	1,019,701	493,434	171,336	67,746	3,785,759
semana06	2,007,932	1,025,793	110,880	110,820	22,032	3,277,457
semana07	1,768,621	955,279	585,916	83,160	55,942	3,448,918
semana08	1,537,118	542,136	263,508	71,544	66,877	2,481,183
semana09	0	0	0	0	0	0
semana10	0	0	0	0	0	0
semana11	0	0	0	0	0	0
semana12	0	0	0	0	0	0
semana13	0	0	0	0	0	0
TOTAL	21,271,923	8,044,389	3,891,608	1,305,267	541,585	35,054,772

*En este cuadro se aprecia la concentración de fruta en las semanas pico de producción.
Fuente: Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango – APEM*

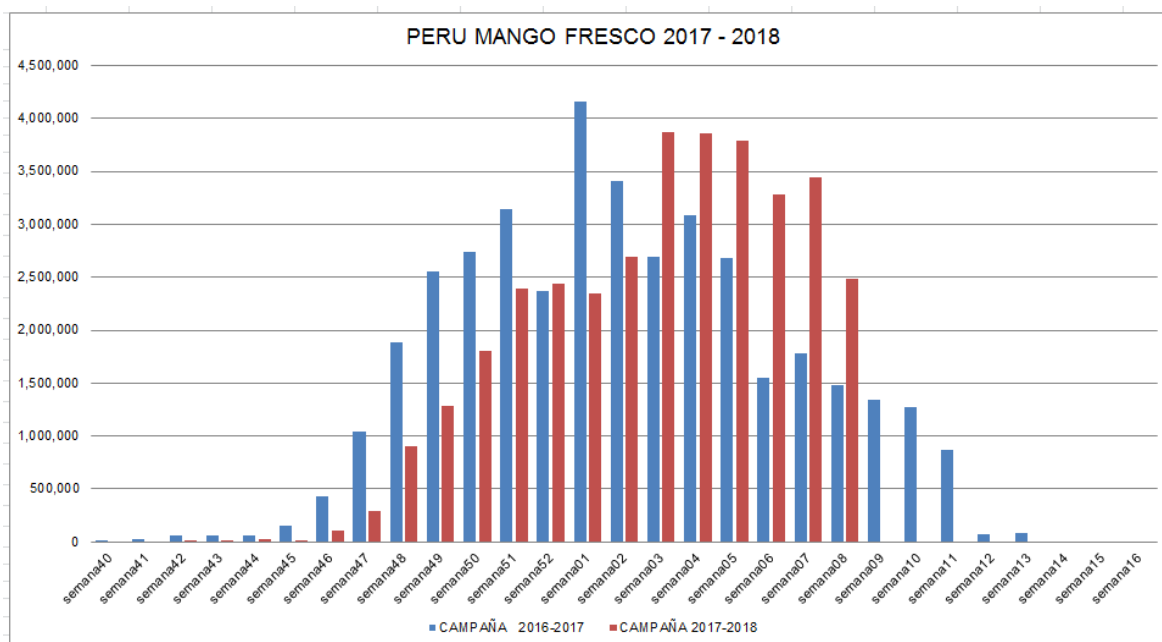
CUADRO: 08

EXPORTACIONES POR SEMANA DE MANGO FRESCO AÑOS 2014 - 2018

N°	SEMANA	CAMPAÑA 2014-2015	CAMPAÑA 2015-2016	CAMPAÑA 2016-2017	CAMPAÑA 2017- 2018
1	semana40			3,888	0
2	semana41			27,720	0
3	semana42			55,440	10,944
4	semana43			60,984	11,040
5	semana44	37,259	22,176	60,984	20,196
6	semana45	17,016	33,180	158,082	16,368
7	semana46	77,354	63,176	433,651	109,125
8	semana47	36,304	287,376	1,039,173	292,464
9	semana48	62,177	537,243	1,884,489	900,528
10	semana49	67,003	837,501	2,558,194	1,285,888
11	semana50	204,056	1,194,392	2,740,204	1,809,130
12	semana51	520,725	1,765,017	3,140,991	2,390,349
13	semana52	1,068,471	2,298,929	2,367,940	2,439,770
14	semana01	1,218,610	1,805,785	4,155,523	2,343,884
15	semana02	1,671,587	1,852,590	3,403,295	2,697,687
16	semana03	2,807,244	2,801,629	2,693,898	3,876,213
17	semana04	2,828,981	3,749,332	3,082,855	3,857,869
18	semana05	2,239,102	2,903,454	2,685,025	3,785,759
19	semana06	2,422,432	1,255,644	1,555,235	3,277,457
20	semana07	1,991,598	1,893,883	1,780,666	3,448,918
21	semana08	1,683,838	1,114,463	1,481,639	2,481,183
22	semana09	1,307,550	1,274,066	1,345,495	0
23	semana10	782,952	1,356,957	1,267,276	0
24	semana11	1,104,453	731,053	864,792	0
25	semana12	918,604	349,057	74,641	0
26	semana13	427,393	90,286	88,704	0
27	semana14	170,988	5,544	0	0
28	semana15	43,980	5,544	0	0
29	semana16	0	0		0
	TOTAL	23,709,677	28,228,277	39,010,784	35,054,772

En este cuadro se puede visualizar la concentración de fruta año a año en las semanas 02 a la semana 07.

Fuente: Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango – APEM

GRAFICO: 03**COMPARATIVO DE EXPORTACIONES DE MANGO SEMANA A SEMANA
CAMPAÑAS 2016/2017 – 2017/2018.**

En este grafico se puede observar la concentración de fruta año a año en las semanas 01, 02 a la semana 05.

Fuente: Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango – APEM

CUADRO 09**EXPORTACION DE MANGO AÑO A AÑO DESDE EL 2014 - 2018**

PRODUCTO	CERTIFICACION	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
MANGO	LUGAR DE PRODUCCION	1,536	2,300	2,406	1,608	2,395	3,439	2,150
	ÁREAS CERTIFICADAS (HAS)	5,859.00	7,333.91	8,090.18	5,697.78	8,369.68	9,529.57	9798.82
	TM. CERTIFICADAS	76,397.14	107,648.57	134,160.65	95,272.75	114,258.25	148,359.59	166,443.63
	Nº DE ENVIOS	3,913	4,757	7,008	3,760	6,445	7,677	8,459

En este grafico se puede observar el incremento de áreas certificados y de TM certificados año a año.

Fuente: SENASA Servicio Nacional de Sanidad Agraria.

Cuadro 10

FICHA TECNICA DEL MANGO PERUANO

NOMBRE	Mango fresco
DESCRIPCION FISICA	Mangos frescos sanos y limpios de la especie <i>Manguifera indica L</i> para el mercado de consumo fresco
VARIEDADES	Tommy Atkins, Haden, Kent.
FECHAS DE PRODUCCIÓN	Producción estacional desde Diciembre hasta Marzo
FORMAS DE CONSUMO Y CONSUMIDORES POTENCIALES	El producto es para consumo en el hogar, bien como fruta entera o en preparaciones caseras de jugos, mermeladas, etc. y está destinada al público en general.
CARACTERISTICAS CONFERIDAS POR EL PROCESO PRODUCTIVO	Producto refrigerado muy susceptible a los cambios de temperatura en las etapas de almacenamiento, distribución y comercialización. Debe conservarse a una temperatura de 9 a 10 grados centígrados para las variedades Haden, Tommy y Kent:
EMPAQUE Y PRESENTACION	Envasado en cajas de cartón corrugado y encerado con la marca especificada por el cliente. La presentación en cuanto al peso es de 4 kg. por caja paletizadas en estibas de 240 cajas (standares).
CARACTERISTICAS COMERCIALES DEL PRODUCTO	El tamaño de cada fruto puede ser determinado por su peso y se tienen los siguientes pesos por calibres: <ul style="list-style-type: none"> - Calibre 6: 630-720 GR - Calibre 7: De 555 a 620 gr. - Calibre 8: De 488 a 555 gr. - Calibre 9: De 425 a 488 gr. - Calibre 10: De 380 a 425 gr. - Calibre 12: De 320 a 380 gr. - Calibre 14: De 280-320 gr.
VIDA UTIL	La vida útil del producto está en función a la madurez fisiológica del fruto y se tiene en promedio: De 7-8° Brix: 30-50 días De 8-9° Brix: 20-35 días
ROTULADO	Incluirá la siguiente información: variedad, peso, fecha de producción, lote, código de proveedor, nombre del producto, nombre y dirección del proveedor, autorización sanitaria, forma de pelado, valor nutricional, temperatura de conservación. Asimismo, puede incluir además otras especificaciones de rotulado por parte del

	cliente.
CONTROLES ESPECIALES DURANTE LA DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACIÓN	Monitoreo de temperaturas de cámara de conservación y producto, control de temperatura en el embarque del producto y del contenedor refrigerado. Manejo cuidadoso

RESULTADOS DE ENCUESTA

Tabla. 20. Resumen descriptivo de la cantidad sembrada (Has) de otros cultivos

Cultivos	Fundos		Mínimo	Máximo	Media
	Nº	%			
Papaya	8	47.1%	1	3	1.9
Limón	6	35.3%	.5	6	1.9
Uva	5	29.4%	2	100	24.4
Palta	1	5.9%	2	2	2.0
Banano	1	5.9%	5	5	5.0
Tamarindo	1	5.9%	1	1	1.0
Cacao	1	5.9%	2	2	2.0

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Los resultados indican que el 47.1% de los fundos además del mango, cultiva papaya, variando entre uno y tres las hectáreas cultivadas; el promedio de hectáreas cultivadas en este caso es de aproximadamente 2 hectáreas. Otro cultivo que acompaña al mango en el 35.3% de los fundos, es el limón, con un mínimo de 0.5 hectáreas y un máximo de 6 hectáreas; el promedio en este cultivo es aproximadamente de 2 hectáreas. La uva es el tercer cultivo en importancia que acompaña al cultivo del mango; se cultiva en el 29.4% de los fundos, siendo la cantidad mínima de 2 hectáreas y la máxima de 100 hectáreas. El promedio de hectáreas cultivadas de limón es de 24.4 hectáreas. Luego hay otros cultivos que acompañan al mango, como la palta, el banano, el tamarindo y el cacao, aunque solo cultiva un fundo.

Tabla. 21. Épocas de siembra del mango

Época	Febrero		Marzo		Total	
	N°	%	N°	%	N°	%
Siembra	3	17.6	14	82.4	17	100.0
		%		%		%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

El estudio revela que el mango se siembra mayormente en el mes de Marzo, según lo refiere el 82.4% de los investigados; luego hay un 17.6%, que indica que siembre dicho cultivo en Febrero.

Tabla. 22. Dificultades que se presentan en la cosecha del mango

Dificultades (n=6)	N°	%
Falta de personal capacitado	4	66.7%
Antracnosis	2	33.3%
Falta de compradores	1	16.7%
Lejanía del fundo	1	16.7%
Mosca de la fruta	1	16.7%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

De los 6 agricultores que indicaron que el mayor problema lo tienen en la cosecha, 4 refieren que es por la falta de personal, dos tienen problemas con la Antracnosis y uno por la falta de compradores, otro por la lejanía de su fundo y otro tiene problemas con la mosca de la fruta.

Anexo 5. Validación y confiabilidad

 UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO	FORMATO DE REGISTRO DE CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTO	ÁREA DE INVESTIGACIÓN
---	---	-----------------------

I. DATOS INFORMATIVOS


1.1. ESTUDIANTE	:	Cesar Augusto Chang Valdez
1.2. TÍTULO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	:	Propuesta para la mejora de la siembra, pre cosecha y cosecha de mango para incrementar el volumen de exportación de la empresa PROMANGO en el Departamento de Piura, durante los años 2014 al 2018
1.3. ESCUELA PROFESIONAL	:	Escuela profesional de Administración
1.4. TIPO DE INSTRUMENTO (adjuntar)	:	Cuestionario aplicado a los potenciales clientes
1.5. COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD EMPLEADO	:	KR-20 kuder Richardson () Alfa de Cronbach. ()
1.6. FECHA DE APLICACIÓN	:	
1.7. MUESTRA APLICADA	:	

II. CONFIABILIDAD

ÍNDICE DE CONFIABILIDAD ALCANZADO: **No corresponde**

III. DESCRIPCIÓN BREVE DEL PROCESO (*ítems iniciales, ítems mejorados, eliminados, etc.*)

Las preguntas del cuestionario no tienen una estructura homogénea y no cumplen con la propiedad de la aditividad, es decir no se pueden agregar para formar dimensiones o variables denominadas constructos, por lo que dicho instrumento no requiere confiabilidad.


Estudiante Cesar Augusto Chang Valdez
DNI 40327802

Docente


LEMIN ABANTO CERNA
LIC EN ESTADISTICA
COESPE 506

Anexo 6. Formato turnitin del asesor

Fecha de entrega: 22-oct-2018 02:37p.m (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1024738980

Nombre del archivo: DTesis_Cesar_Chang_R.docx(3.34M)

Total de palabras: 14545

Total de caracteres: 76164



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

"PROPUESTA PARA MEJORA DE LA SIEMBRA, PRE COSECHA Y COSECHA DE MANGO PARA INCREMENTAR EL VOLUMEN DE EXPORTACION DE LA EMPRESA PROMANGO EN EL DEPARTAMENTO DE PIURA, AÑOS 2014 AL 2018".

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR:

CESAR AUGUSTO CHANG VALDEZ

ASESOR:

DR. MIGUEL SALDARRIAGA PACHERRE

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

GESTIÓN DE ORGANIZACIONES

PIURA - PERÚ

2018



(Handwritten signature)
 Dr. Miguel Saldarriaga Pacherre
 CODEP Reg. N° 327


Tesis

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	22%
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	docplayer.es Fuente de Internet	<1%
4	docslide.us Fuente de Internet	<1%
5	repositorio.udl.edu.pe Fuente de Internet	<1%
6	www.eumed.net Fuente de Internet	<1%
7	www.honduras.com Fuente de Internet	<1%
8	tesis.pucp.edu.pe Fuente de Internet	<1%
9	homero.icas.edu.co Fuente de Internet	<1%

	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
---	---------------------------------------	---

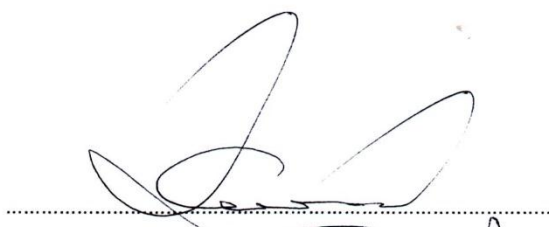
Yo, Miguel Glicerio Saldarriaga Pacherre, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Administración de la Universidad Cesar Vallejo filial Piura, revisor revisor de la tesis titulada

“PROPUESTA PARA MEJORA DE LA SIEMBRA, PRE COSECHA Y COSECHA DE MANGO PARA INCREMENTAR EL VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA PROMANGO EN EL DEPARTAMENTO DE PIURA, AÑOS 2014 AL 2018”.

Del estudiante Chang Valdez, César Augusto; constato que la investigación tiene un índice de similitud de 22% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El 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.

Piura, 22 de Octubre del 2018



Dr. Miguel Glicerio Saldarriaga Pacherre

DNI: 02644042

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



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: CHANG VALDEZ CESAR AUGUSTO.
D.N.I. : 40327802
Domicilio : AA.HH. LA PRIMAVERA MZ D3 LOTE 19 CALLE LOS
COCOS.
Teléfono : Fijo : 345355 Móvil : 959530763
E-mail : cesarchang98@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : CIENCIAS EMPRESARIALES

Escuela : ADMINISTRACION

Carrera : ADMINISTRACION

Título : LICENCIADO EN ADMINISTRACION

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :

Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:
CHANG VALDEZ CESAR AUGUSTO.

Título de la tesis:

"PROPUESTA PARA MEJORA DE LA SIEMBRA, PRE COSECHA Y
COSECHA DE MANGO PARA INCREMENTAR EL VOLUMEN DE
EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA PROMANGO EN EL
DEPARTAMENTO DE PIURA, AÑOS 2014 AL 2018"

Año de publicación : 2019

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

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

Dr. Miguel Saldarriaga Pachette
CODEP Reg. N° 327

Firma :

Fecha : 08/02/2019





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 PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

CHANG VALDEZ CESAR AUGUSTO

INFORME TITULADO:

“PROPUESTA PARA MEJORA DE LA SIEMBRA, PRE COSECHA Y
COSECHA DE MANGO PARA INCREMENTAR EL VOLUMEN DE
EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA PROMANGO EN EL DEPARTAMENTO
DE PIURA, AÑOS 2014 AL 2018”

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION.

SUSTENTADO EN FECHA: 22 / 12 / 2018

NOTA O MENCIÓN: APROBADO

FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN

Dra. Emma Verónica Ramos Ferrañán
CLAD - 15066