



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**Producción y Exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro
Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTORA:

Nory Huamani Gutierrez

ASESORES:

Dr. Julio Samuel Zárate Suárez

Mg. Roque Juan Espinoza Casco

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA - PERÚ

2018



DICTAMEN DE SUSTENTACIÓN DE TESIS
N° 039 – 2018-II-UCV Lima Ate /EP-NN.II.-T

El presidente y los miembros del Jurado Evaluador designado con RESOLUCION DIRECTORAL N° 129 - 2018-II-UCV Lima Ate/EP-NN.II.-T de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales acuerdan:

PRIMERO.-

- Aprobar pase a publicación ()
- Aprobar por unanimidad ()
- Aprobar por mayoría (X)
- Desaprobar ()

La tesis presentada por el (la) estudiante HUAMANI GUTIERREZ, NORRY, denominado:

"PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE MAZAMORRA DE TUNA POR LA EMPRESA AGRO INDUSTRIA BACKUS S.A. HACIA LOS EE.UU, 2012 AL 2017"

SEGUNDO.- Al culminar la sustentación, el (la) estudiante HUAMANI GUTIERREZ, NORRY, obtuvo el siguiente calificativo:

NUMERO	LETRAS	CONDICIÓN
13	TRECE	Aprobado por Mayoría

Presidente (a): Dr. ZÁRATE SUÁREZ, JULIO SAMUEL

[Firma manuscrita]
Firma

Secretario: Mg. VILLANUEVA ORBEGOSO, VLADIMIR ELOY

[Firma manuscrita]
Firma

Vocal: Mg. ESPINOZA CASCO, ROQUE JUAN

[Firma manuscrita]
Firma



[Firma manuscrita]
Dr. Julio Samuel Zárate Suárez
Coordinador P.E. Negocios Internacionales
UCV – Lima Ate

C.c: Archivo
Escuela Profesional, Interesados, Archivo

Somos la universidad de los
que quieren salir adelante.



ucv.edu.pe

DEDICATORIA

La concepción de esta Tesis está dedicada a mis padres, mi madre por apoyarme en todo momento, buenos o malos; a mi padre por la confianza a lo largo de todo el proceso formativo, pilares fundamentales en mi vida. Sin ellos, jamás hubiese podido conseguir lo que hasta ahora he conseguido. Un gran ejemplo a seguir y destacar, no solo para mí, sino para mis hermanos y familia en general. También dedico este proyecto a mi enamorado, compañeras lo cual gracias a su apoyo pude lograr mi objetivo de poder terminar esta tesis. A ellos este proyecto que sin ellos no hubiera podido ser.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a Dios por seguir manteniéndome con vida y haberme dado fuerza para alcanzar esta meta, de la misma forma también agradezco mis asesores para el desarrollo de esta tesis. Que sin su ayuda y conocimientos no hubiese sido posible realizar esta tesis. A mis padres, Adolfo Huamani Carrasco y Silvestra Gutierrez Zela. Por proporcionarme la mejor educación y lecciones de vida, que cada palabra de ellos era un aliento para seguir.

A todos mis familiares por su apoyo en todo momento, tanto en momentos hermosos y a la vez difíciles de la etapa universitaria. De la misma forma, a mi enamorado que siempre me brindó su apoyo.

A mis compañeros con quienes compartí la etapa de formación universitaria. Más aquellas que estuvieron presentes en estos últimos años.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo Nory Huamani Gutierrez con DNI Nro. 70778880, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda la documentación adjuntada es veraz y auténtica

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

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

Lima, 22 de diciembre del 2018



Nory Huamani Gutierrez

DNI: 70778880

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

La presente investigación titulada “producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017”, espero que cumpla con los reglamentos de aprobación para obtener el Título Profesional de Licenciada en Negocios Internacionales.

La investigación tiene la finalidad de establecer la relación existente entre producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017, es presentada en seis capítulos:

En el capítulo I: Se incluye la realidad problemática, trabajos previos, teorías relacionadas a las variables de estudio, la formulación del problema, justificación del estudio, la formulación de las hipótesis y objetivos.

En el capítulo II: Se explica el diseño de investigación utilizado, la operacionalización de variables, la población, muestra y muestreo, la técnica e instrumento de recolección de datos junto a su validez y confiabilidad, el método de análisis y los aspectos éticos.

El capítulo III: Muestra los resultados de la confiabilidad del instrumento y la comprobación de nuestras hipótesis, general y específicas.

El capítulo IV: Se explica la discusión del trabajo de investigación.

El capítulo V: Muestra las conclusiones que alcanzó la investigación.

En el capítulo VI: Se ofrecen las recomendaciones y finalmente, las referencias bibliográficas. Además, en los anexos presentamos nuestro instrumento utilizado, nuestra matriz de consistencia y las validaciones por juicio de experto.

ÍNDICE

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	v
PRESENTACIÓN	vi
RESUMEN	10
I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1 Realidad problemática	13
1.2 Trabajos previos.....	14
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	19
1.3.1 Producción.....	20
1.3.2 Exportación.....	25
1.4. Formulación del Problema	32
1.6 Hipótesis.....	35
1.7 Objetivo general.....	35
II. MÉTODO.....	37
2.1 Diseño de investigación	38
2.2 Variables, Operacionalización “Producción y exportación de la mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017”.....	40
2.3 Población y muestra	41
2.4. Técnicas de instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	42
2.4.1. Técnicas e instrumentos	42
2.4.2 Validez.....	43
2.4.3 Confiabilidad.....	43
2.5 Métodos de análisis de datos:	44
2.6 Aspectos éticos.....	44
III.RESULTADOS.....	45
IV. DISCUSION	72
V. CONCLUSIONES	75
VI. RECOMENDACIONES.....	77
VII. REFERENCIAS	79

INDICE DE TABLAS

TABLA 1: Cuenta con registro por parte de SENASA.....	46
TABLA 2: El personal conoce el marco normativo del sector dado por DIGESA.....	47
TABLA 3: La mano de obra cumple con las exigencias de FDA	48
TABLA 4: El volumen de producción cumple según la demanda ofertable	49
TABLA 5: El incremento de la oferta exportable tiene tendencias de crecimiento	50
TABLA 6: La producción cumple con la documentación para exportar.....	51
TABLA 7: La calidad del producto se alinea a CODE, FDA, SENASA	52
TABLA 8: La calidad del envases y empaques cumple con permiso fitosanitario.....	53
TABLA 9: La diferenciación de tipo de tuna incrementa en la calidad	54
TABLA 10: El transporte terrestre	55
TABLA 11: El transporte marítimo.....	56
TABLA 12: El transporte aéreo.....	57
TABLA 13: El tratado de libre comercio.....	58
TABLA 14: La exoneración de impuesto para venta internacional	59
TABLA 15: La cotización del producto tiene una tendencia de crecimiento	60
TABLA 16: Los precios de los insumos nacionales permiten un incremento	61
TABLA 17: La comercialización es siempre con el valor FOB.....	62
TABLA 18: Han realizado exportaciones CIP CPT.....	63
TABLA 19: Análisis de confiabilidad.....	64
TABLA 20: Resultados de Alfa de Cronbach	65
TABLA 21: Resultados de la prueba de normalidad	66
TABLA 22: Interpretación de resultados del R de Pearson	66
TABLA 23: Resultado de la correlación entre la variable 1 y la variable 2	67
TABLA 24: Percepción de la capacidad instalada.....	68
TABLA 25: Percepción del volumen de producción	69
TABLA 26: Percepción de la capacidad de producción	70

INDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1:</i> Cuenta con registro y permiso de su tecnología por parte de SENASA.....	46
<i>Figura 2:</i> El personal conoce el marco normativo de salud ambiental dado por DIGESA	47
<i>Figura 3:</i> La mano de obra cumple con las exigencias reguladas por la FDA.....	48
<i>Figura 4:</i> El volumen de compra cumple según la demanda ofertable	49
<i>Figura 5:</i> El incremento de la oferta exportable tiene tendencias de crecimiento.....	50
<i>Figura 6:</i> La producción cumple con la documentación exigida para exportar	51
<i>Figura 7:</i> La calidad del producto se alinea a los requerimientos de CODEX, SENAS	52
<i>Figura 8:</i> La calidad de la producto del envases y empaques cumple con el certificado	53
<i>Figura 9:</i> La diferenciación de tipo de tuna incrementa en la calidad	54
<i>Figura 10:</i> El transporte terrestre tiene en cuenta la documentación	55
<i>Figura 11:</i> El transporte marítimo cumple con la documentación y requeridas.....	56
<i>Figura 12:</i> El transporte aéreo cumple con los requerimientos de documentación	57
<i>Figura 13:</i> El tratado de libre comercio favorece en el incremento de las exportaciones.	58
<i>Figura 14:</i> La exoneración de impuesto estimula un mayor procesamiento del insumo	59
<i>Figura 15:</i> La cotización del producto exportable tiene una tendencia de crecimiento	60
<i>Figura 16:</i> Los precios de los insumos nacionales permiten un incremento de producción.....	61
<i>Figura 17:</i> La empresa siempre comercializa con el valor FOB	62
<i>Figura 18:</i> Han realizado exportaciones CIP CPT internacional	63
<i>Figura 19:</i> Production	67

RESUMEN

Esta investigación tiene como objetivo determinar la relación que existe entre producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017. El diseño empleado para la presente investigación es el no experimental así mismo el tipo de estudio es correlacional. La técnica empleada fue la encuesta y como instrumento se utilizó el cuestionario en base a la escala de likert. La población fue de 50 personas y la muestra representativa fue 32 persona. Se ha demostrado que existe relación entre la producción y exportación. Afirmando esta interpretación luego de observar el resultado proporcionado por la prueba de Rho de Spearman es de (0.734) respecto a ello se puede expresar que tiene una correlación positiva alta ya que mayor que 0,05. También se demuestra que existe relación significativa entre capacidad instalada y exportación, hay nivel de correlación positiva alta. Afirmando esta interpretación luego de observar el resultado de Rho de Spearman equivalente a 0.724; además que el nivel de significancia es de 0.001, esto es menor que 0,05 esto indica que existe una relación, se aprueba la hipótesis específica 1. También se demuestra que existe relación significativa entre volumen de producción y exportación de mazamorra de tuna. Se observa que hay un nivel de correlación positiva alta. Se afirma esta interpretación luego de verificar el resultado de Rho de Spearman, es equivalente a 0,735; además el nivel de significancia de 0.001, esto es menor a 0,05, de tal forma se aprueba mi segunda hipótesis. Dado a ello, se demuestra que existe relación significativa entre calidad de producción y exportación de mazamorra de tuna. Ya que hay un nivel de correlación positiva alta. Se afirma esta interpretación luego de verificar el resultado proporcionado por la prueba de Rho de Spearman es de 0,525; además el nivel de significancia de 0.002, esto es menor a 0,05 eso indica que existe relación, en ese sentido se aprueba mi tercera hipótesis específica.

Palabras clave: Producción, Exportación y Mazamorra

ABSTRACT

The objective of this research is to determine the relationship between production and exportation of tuna porridge by the agro industry company Backus S.A. towards the USA, 2012 to 2017. The design of the work is the same. The technique used was based on the survey and as an instrument. The population was 50 people and the representative sample was 32 people. It has been shown that there is a relationship between production and export. I affirm this interpretation after observing the result obtained as the result of Spearman's Rho is (0.734). There is also a high positive correlation level. We affirm this interpretation after observing Spearman's Rho result equivalent to 0.724; In addition, the level of significance is 0.001, this is less than 0.05 This indicates that there is a relationship, the specific hypotheses are approved 1. It is also shown that there is an important relationship between the volume of production and that of the tuna porridge. It is observed that there is a high positive correlation level. The result of Spearman's Rho is equivalent to 0.735; Besides the level of significance of 0.001, this is less than 0.05, so my second hypothesis is approved. Given the above, it is shown that there is a significant relationship between the production and export of tuna porridge. Since there is a high positive correlation level. It is stated that this interpretation after verifying the result provided by Spearman's Rho test is 0.525; Besides the level of significance of 0.002, this is less than 0.05, which indicates that there is a relationship, in this sense my third specific hypothesis is approved.

Keywords: Production, Exportation and porridge

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad problemática

La comercialización en el mercado internacional en especial en Estados Unidos, se identifica las oportunidades que tiene dicho producto ya que se observa que hay un elevado nivel de precios, dado a ello en Perú se observa pocas inquietudes de parte del ministerio de agricultura.

El principal problema de la tuna, no goza de buenas campañas de marketing para su comercialización y consumo para otras partes del mundo, lo cual hace evidentemente que la venta sean las de un producto poco común y la adquisición de estos sea esporádica en la población.

Otro problema es que el ministerio de agricultura debería dar facilidades a la producción de la tuna en estos últimos años la productividad de la tuna ha sido afectada por plagas, de tal forma ha disminuido la producción, frente a ello los empresarios que exportan dicho fruto están siendo afectados.

En nuestro caso particular luego de hacer una evaluación de mercado y de campo, considero que la tuna es un producto de muy buena aceptabilidad en el mercado; sin embargo, las comunidades dedicadas al cultivo de este producto no han visto reflejado sus esfuerzos con mayores ingresos económicos de donde emanan nuestra preocupación por brindarles alternativas de soluciones prácticas para diversificar los productos derivados en la búsqueda de nuevos mercados.

Las responsabilidades de la FDA se extienden a los 50 estados, el distrito de Columbia, puerto rico, california y otros territorio y posesiones de Estados Unidos, esto indica al no cumplir los documentos exigidos, dicho producto no ingresaría al mercado estadounidense, eso generaría problemas para exportador.

De la misma forma SENASA, brinda los servicios de inspección, verificación y certificación fitosanitaria y zoonosanitaria, diagnostica, identifica y provee controladores biológicos. Además, registra y fiscaliza los plaguicidas, semillas y viveros; de igual manera, los medicamentos veterinarios, alimentos para animales, a los importadores, fabricantes, puntos de venta. Así para poder entrar en el mercado estadounidense sin ningún problema sanitario.

DIGESA es el órgano de línea dependiente del Viceministerio de Salud Pública, constituye la Autoridad Nacional en Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria, responsable en el aspecto técnico, normativo, vigilancia, de los factores de riesgos físicos, químicos y biológicos externos a la persona y fiscalización en materia de salud ambiental la cual comprende calidad del consumo humano, de la misma forma refleja un problema si dicho producto no acataría a los reglamentos para ser exportado.

He decidido enfatizar la producción sobre la realidad bajo estudio encontrado, eligiendo tres aspectos importantes lo cual s mencionaran a continuación.

La tecnología, se centra principalmente en la producción ya que la empresa trata de innovar, buscando constantemente la mejora continua con la finalidad de optimizar al máximo el tiempo y producción de todos los productos posibles.

Desempeño personal, lo que busca la empresa constantemente es encontrar a las personas idóneas que puedan para así aprovechar al máximo los recursos de la empresa y, por consiguiente, lograr la mayor productividad posible.

Volumen de producción, en la empresa existe diferentes factores para incrementar el volumen de la producción, se ha podido observar que en estos últimos años ha disminuido la exportación.

1.2 Trabajos previos

La siguiente investigación guarda relación con el tema que se está desarrollando en relación a la comercialización de un producto, en ese sentido, se detallarán los objetivos de esta investigación.

1.2.2 Antecedentes Internacionales:

Según Corrales, J. (2016). Es una tesis *“Manejo post cosecha de la tuna para el mercado nacional e internacional procesamiento y transformación industrial de la tuna”* En la actualidad, el principal productor de tuna a nivel mundial se localiza en México, país que contribuye casi el 50% de la producción mundial. La producción mexicana anual de tunas ronda las 400 mil toneladas, de la cual se exporta un 10%. Otros países que producen tuna para la exportación son México, Chile, Israel, Argentina, Bolivia, Perú, Colombia, EEUU, Sudáfrica, Marruecos, Argelia, Túnez, Egipto, Jordania, Pakistán, Israel, Grecia, Italia,

España y Portugal. En conclusión, en estos últimos años el productor de tuna a nivel de todos los países se encuentra en México, contribuye casi con cincuenta por ciento de su producto mundial, dicho país realiza inversiones adecuadas en la agricultura, frente a esta perspectiva los países deberían aplicar estrategias para poder expandirse aprovechando que es un producto poco conocido.

Según Granado, J. (2016) Tesis “las restricciones y especificaciones técnicas de productos agropecuarios para Estado Unidos” Los exportadores y/o importadores de fruta y vegetales se deben registrar ante la FDA. Todos los productos alimenticios comerciales están sujetos a la presentación de la notificación previa en la FDA. La fruta y los vegetales importados están sujetos a la inspección de la FDA al momento de la llegada a los puertos de ingreso, el FDA puede detener los empaques de productos si se observa que no cumple con los requisitos de Estados Unidos. Es por ello cumplir las directrices del fruto que tiene en meta a exportar.

Según Granado, J. (2016) Tesis “las restricciones y especificaciones técnicas de productos agropecuarios para Estado Unidos” El Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (APHIS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y la Administración de Alimentos y Medicamentos de EE. UU. (FDA) determinan la admisibilidad de los diferentes productos alimenticios que se importan a los Estados Unidos. La CBP se encarga del cumplimiento de las reglamentaciones del APHIS en los puertos de ingreso. Los especialistas agrícolas de la CBP inspeccionan los envíos de productos importados y se aseguran de que cada envío esté acompañado de los permisos y los certificados fitosanitarios (para productos vegetales) exigidos. Es así importante que los productos cumplan las documentaciones del país de destino.

Según Granado, J. (2016) Tesis “*las restricciones y especificaciones técnicas de productos agropecuarios para Estado Unidos*” Codex es el organismo internacional en materia de normas de alimentación de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y de la Organización Mundial de la Salud (OMS). El Código se creó para proteger la salud de los consumidores, garantizar comportamientos correctos en el mercado internacional de los alimentos y coordinar todos los trabajos internacionales sobre normas alimentarias. Tiene la ventaja de proteger a los consumidores de los alimentos no

seguros y de permitir a los productores, manufactureros y comerciantes el acceso a los mercados eliminando obstáculos artificiales para el comercio que no están basados en las tarifas. En conclusión, las restricciones por parte códex es básicamente, cuidar la salud de tal forma prever las enfermedades.

Castro (2015) en una tesis “*La Ampliación De Las Exportaciones De Productos No Tradicionales Agrícolas De Mango, Hacia Los Países Miembros Del Bloque Aladi Y Su Incidencia En La Balanza Comercial 2009 – 2014*”. Su objetivo es, analizar la ampliación de las exportaciones de productos no tradicionales agrícolas de mango, hacia los países miembros y su incidencia en la balanza comercial 2009 – 2014. Los métodos de investigación son: el inductivo, utilizado con la finalidad de conocer cómo las exportaciones de productos no tradicionales de mango, han aportado en la estabilidad de la balanza comercial, además se analizaron a los productores, exportadores para conocer su forma de exportar sus productos. El método deductivo, utilizado para conocer las exportaciones de productos no tradicionales, se han realizado a cada uno de los países miembros del bloque ALADI, con el fin de saber su aportación en la balanza comercial. Esta investigación, es de tipo descriptiva ya que por medio de este se pudo analizar y describir las características importantes que tienen los productos no tradicionales. En conclusión, las exportaciones de productos no tradicionales han dado un gran giro en la economía del país, tanto que el 2014 aportó en un 28.25 %, lo que ha ayudado a que la balanza comercial mejore a pesar de ser deficitaria en la actualidad. Esta investigación, se señala mi primera variable en la que; se desarrollará la teoría de exportaciones se evaluará que cuán importante conocer la forma de exportar.

Castagnino, F. (2014) Es una tesis “*La exportación de tuna peruana y derivados aún no es significativa*” Perú muestra cierto crecimiento Agroindustrias AIB, Agrícola. Delgado Argote y Pronatur son las cuatro empresas exportadoras más importantes de este producto; así en el 2006 vendieron a Holanda (85%) y Guatemala (9%), alrededor de US\$ 120,300 (valor FOB) por concepto de 29.6 TM de producto. La tuna y derivados en la exportación aun no es significativo en estos últimos años, con respecto a los años anteriores, los países importadores buscan las variedades de dicho producto ya que cada color del fruto tiene un gusto diferente eso giraría en los compradores el consumo constante.

Antecedentes nacionales:

Daga, W. (2017) Es una tesis “*proyecto especial sierra centro sur Ayacucho cosechando desarrollo*” El especialista de la dirección General Agrícola del ministerio de Agricultura y Riego Minagri destaco que para el año 2021 Perú se ha puesto como meta duplicar sus agro exportaciones, su meta es alcanzar los 10.000 millones, para ello es necesario incurrir a nuevos cultivos para conquistar al mercado internacional. De tal forma puede tener una oportunidad de negocio produciendo tunas. El Perú se ha propuesto mejorar sus agro exportaciones de forma significativa, a tal nivel de duplicar sus cifras de exportación en ese sector antes del bicentenario. Una de las estrategias para lograr dichos objetivos es especializarse en la exportación de tunas al ser uno de los pocos países con las condiciones idóneas para su cultivo.

Vilca, U. (2017).” Es una tesis, “*La producción de tuna en la región de Ayacucho*” la dirección Regional de Agricultura de Ayacucho indican que en la Región existen 20,188 con tuna de origen silvestre que producen tuna y cochinilla³², de las cuales el 63.41% está en las provincias de Huamanga y Huanta y el 36.59% se distribuye en las 9 provincias restantes. La mayor parte de las áreas con tuna son silvestres, sólo el 6.62% son cultivadas. Del total, el 96.64% es tuna amarilla, el 1.91% morada y el 1.45% blanca, según estudios realizados Ayacucho se resalta que la región existe 20,188 tunas de origen silvestre y cochinilla 32, de los cuales el 64.41% está en la provincia de huamanga y quanta y el 36.59% a las diferentes provincias restantes solo el 6.62% son cultivados, tuna amarilla, tuna morada y blanca. Finalmente, esta situación respecto a la tuna el ministerio de agricultura debería invertir en dicho producto ya que eso incrementaría la economía de nuestro país.

Valladares, E. Roldan, F. (2016) tesis universidad ESAN para obtener el grado de Magíster en Administración “*El incremento de la producción y sus exportaciones en los últimos años*” Quienes señala que donde existe mayor producción hay mayor exportación, se ve el incrementó 7.8% de las exportaciones del mango, es un producto con mayor demanda peruana, esto gracias a la mejora de calidad respecto a los años anteriores.

García, E. (2016) tesis “*Modelo de Gestión y su incidencia en las ventas de las Empresas La Raíz de cantón*” El volumen de producción es el máximo nivel de actividad que puede alcanzarse con una estructura productiva dada. El estudio de la capacidad es fundamental

para la empresa permite analizar el grado de uso que se hace de cada uno de los recursos en la organización y así tener oportunidad de optimizarlos. Los incrementos y disminuciones de la capacidad productiva provienen de decisiones de inversión.

Daga, W. (2016) Es revista "*proyecto especial sierra centro sur Ayacucho cosechando desarrollo*" destaco que la tuna requiere de poca agua para su producción, una hectárea de tuna consume entre 800 a 1000 m³ de agua, 4 meses no requiere de agua, mientras que por ejemplo la palta requiere entre 12.000 y 14.000 m³ de agua, además tiene la propiedad de adaptarse perfectamente al suelo muy erizados y pedregosos. Además, dijo que el rendimiento productivo promedio de la tuna es de 9 toneladas por hectárea (una campaña al año), sin embargo, con un adecuado manejo agronómico se puede llegar a las 30T/ha. Asimismo, el precio promedio es de S/ 1.5 el kilo (en agosto y septiembre alcanza los S/ 4 el kilogramo).

La tuna no necesita de grandes cantidades de agua para su cultivo a diferencia de otros cultivos tales como la palta, la cual requiere de cantidades entre 10 a 20 veces mayor a las que necesita la tuna. De la misma forma esta fruta se puede adaptar a diferentes tipos de superficies, tales como suelos erizados y pedregosos. Por otra parte, la productividad promedio de la tuna es de 9 toneladas por hectárea, lográndose con adecuados cuidados y diversas técnicas agrícolas. la producción de tuna es una buena oportunidad de negocio ya que la inversión que se requiere para la producción de la misma no es tan significativa en comparación a otros productos como la palta, la uva, que realmente dichos productos requieren de mayor inversión, así para que puedan lograr la producción; por su lado, la tuna tiene una ventaja absoluta ante dichos productos.

Pérez, E. (2015). Tesis "*La demanda de los productos agropecuarios en el mercado estadounidense*" El precio de los productos en Estados Unidos son elevados de acuerdo a los valores nutricionales, también tiene que ver la época que ingresa el producto. (P.6)

El costo de la tuna está vinculado naturalmente por las diferentes variedades de dicha fruta lo cual es sumamente importante la época ya que se produce en mayor cantidad es donde disminuye el precio y donde se incrementa el costo es en el mes de junio y setiembre.

En mi punto de vista es importante tener todas las temporadas para que no haya escases en el mercado nacional e internacional, para que el precio se mantenga estándar, pero eso se obtendría si habría una inversión en la producción de este fruto.

López, S. (2015). Tesis “*La calidad e impacto de enfermedades que padece el cultivo de tuna*” En los últimos cinco años, la calidad y cantidad de tuna ha disminuido debido a factores climatológicos, así como plagas y enfermedades en el centro de producción de la empresa AGRICOLA PAMPA BAJA S.A.C Apurímac. En los últimos años el Perú ha disminuido en la producción agrícola de tuna, las enfermedades de dicho fruto en especial la región de Ayacucho y sus respectivos distritos, escasea la distribución internacional. En conclusión, es importante las instituciones apoyen para combatir las diferentes enfermedades para que de esa forma incremente la demanda de la tuna a los diferentes países, en especial de esa forma genere ingresos económicos para nuestro país.

Según Huaripa, F. (2013) Es una tesis, “*sistema de costos y su influencia en el incremento de volumen de producción*” El nivel de actividad o volumen de producción es el grado de uso de la capacidad de producción, tal es la empresa AJEGROUP. A mayor capacidad productiva mayor volumen de exportación. Donde dicha empresa controla unidades producidas, horas de servicio insumidas, cantidad de servicios realizados, es importante un manejo logístico para lograr mayores incrementos de volumen.

Sierralta, N. (2012) en una tesis. “*Modelo de Gestión de Producción de las maquinas empaquetadoras en las empresas*” La capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección; puede lograr durante un período de tiempo determinado, tal como se ve en la empresa AJEGROUP por ende tiene cuenta todos los recursos que disponibles, así como los equipos sea los equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, también la experiencia/conocimientos para su crecimiento que logro expandir de en el mercado nacional e internacional.

1.3 Teorías relacionadas al tema

Según Adam Smith (1776) la ventaja absoluta es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien, teniendo que usar menos factores de producción que otros,

en otras palabras, es mejor que otros desarrollando la actividad en cuestión ya que incurre en costes menores (p.3).

1.3.1 Producción

Según Guzmán, F. (2017) “La producción es la actividad que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios transformando insumos en productos terminados, al mismo tiempo, la creación de valor”. (p.4)

La producción hace referencia a todo aquello que es el resultado de la actividad que se realiza, es decir desde el momento en que se obtiene el producto hasta su transformación final, lo cual se encarga de producir en un tiempo determinado.

En mi punto de vista la producción es fundamental en la empresa debido a que de ella dependen crecimiento de la empresa. La producción en estos últimos años en la empresa ha ido disminuyendo un a un 40% gracias a las enfermedades.

1.3.1.1 Capacidad Instalada

Según Bustamante, O. (2012). La capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección; puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos (p.30)

Es esencial tener implementado la empresa para la producción adecuada y para un crecimiento adecuado, es importante que la empresa este organizado por cada uno de los departamentos de la empresa, solo de esa manera se lograra una capacidad instalada adecuada.

En mi punto vista es esencial tener organizado todos los departamentos de la Empresa Agro Industria Backus S.A, para así lograr un periodo determinado de producción y distribución de dicho producto, por lo tanto, es esencial la capacidad instalada en la empresa.

1.3.1.1.1 Tecnología

Según Torivio M (2015) “La máquina procesadora es clave en la rentabilidad de la producción en la empresa, como objetivo es satisfacer el mercado meta, de la misma forma

garantizar la calidad del producto, exigido por parte de SENASA de tal forma producir con el menor costo posible. (p.25)

La tecnología es importante para la empresa ya que facilita el proceso rápido del producto, minimiza el tiempo y maximiza la producción y por ello hay una transformación adecuada del producto, en este caso la mazamorra de tuna de tuna que hoy en día facilita abastecer a los mercados, todo esto se refiere a la colección de herramientas que hacen más fácil usar, crear, administrar e intercambiar información.

En mi punto de vista es de suma importancia la tecnología debido a las facilidades que nos brinda en la elaboración rápida de la mazamorra de tuna de dicha empresa lo cual eleva la calidad y minimiza el costo que podría traernos el contratar mano de obra mayor de la que se necesitaría con sofisticada maquinaria y herramientas idóneas para las distintas labores, no solo haciéndonos reducir costos sino también reducir al máximo el tiempo invertido. De esa forma se lograría una mayor competitividad en relación a otras empresas.

1.3.1.1.2 Desempeño Personal

Según Rivera, J. (2013). “El conocimiento es reconocido como el patrimonio más importante de la empresa, como "el único recurso económico significativo", y por esto se hacen esfuerzos y se asigna recursos en medida creciente para definir cómo adquirirla, representarla, capitalizarla, y administrarla”. (p.64)

Es importante para la empresa tener los conocimientos adecuados para el buen manejo de su empresa lo cual es un soporte fundamental que se encarga del buen manejo de la empresa para la rentabilidad de dicho proyecto.

A mi parecer el conocimiento es un pilar fundamental en las actividades que realicemos, y las decisiones que tomemos, de esa manera sabremos el adecuado procedimiento acompañado del factor experiencia lo cual nos proporciona una mayor probabilidad de correcta toma de decisiones ante los acontecimientos que puedan darse durante los distintos procesos que se realicen en dicha empresa.

1.3.1.1.3 Mano de obra

Según Arroyo, R. (2016). “La mano de obra directa es la que se emplea directamente en la transformación de la materia prima en un bien o producto terminado, se caracteriza porque fácilmente puede asociarse al producto y representa un costo importante en la producción de dicho artículo”. (p.27)

La mano de obra se utiliza directamente para la elaboración de productos y proceso de materia prima a bien o servicio que requiera la empresa.

En mi opinión la mano de obra es sumamente importante para la producción de artículos o servicios, al igual que el conocimiento, ambos van de la mano ya que sin mano de obra el conocimiento sería tan solo algo abstracto que no podría llevarse a cabo en la realidad.

1.3.1.2. Volumen De Producción

Según Márquez, M. (2012). “El nivel de actividad o volumen de producción es el grado de uso de la capacidad de producción, se suele medir como un porcentaje de uso de dicha capacidad también se usan magnitudes absolutas, como unidades producidas, horas de servicio insumidas, cantidad de servicios realizados”. (p.20)

El volumen de producción hace referencia al rendimiento de la producción se suele medir con la capacidad de los servicios que realiza en la empresa finalmente se puede definir que el volumen de la producción, es fundamental para para el control de una buena distribución del producto.

El volumen de producción hace mención al rendimiento de la mano de obra, los conocimientos y la tecnología los cuales son aplicados de manera conjunta con la finalidad de sacarle el máximo provecho al tiempo, el cual es un recurso no renovable y que se gasta de manera uniforme, lo cual en estos últimos el volumen de producción ha disminuido.

1.3.1.2.1 Volumen de compra

Según Robles, L. (2018). La cantidad de volumen proyectada de compra de tuna de las empresas locales es de 2 mil a 3 mil toneladas que satisface a su necesidad de sus compradores, Los lugares que abastecen a la ciudad de Lima es Ayacucho, que por sí solo produce más de 18 mil toneladas, Apurímac, Arequipa. (p.3)

Las empresas locales suelen proveer la compra de alrededor de dos a tres millares de toneladas de tuna para poder dar abasto la demanda local. Los departamentos que abastecen el consumo del país son Ayacucho, Apurímac y Arequipa.

En mi punto de vista es esencial saber cuánto se va comprar de acuerdo a ello me proyecto que cantidad voy a producir, de forma que puedo satisfacer el mercado meta, En el caso de la empresa, es necesario saber que se necesitará alrededor de 2 mil 500 toneladas para poder abastecer a meta propuesta.

1.3.1.2.2 Cantidad utilizada

Luna, A. (2018). “Con un kilogramo de tuna se puede producir alrededor de 550 gramos de mazamorra, lo cual nos indica que más de la mitad se terminará desechando, en gran parte será la cáscara la que no se terminará utilizando” (p.20).

Se puede aprovechar alrededor del 55% del peso de la tuna para hacer mazamorra, ya que la cáscara del fruto no entrará en la preparación del producto.

En mi punto de vista es esencial para la empresa saber lo máximo de producción que podemos extraer de la tuna. Llevando esto a las cifras que maneja una empresa, estaríamos hablando que para una tonelada de mazamorra se necesitaría casi 2 toneladas.

1.3.1.3. Calidad De Producción

Según Ruiz, S. (2017), “Ministerio de comercio exterior: la producción es la actividad que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de producir calidad, y al mismo tiempo, la creación de valor” (p. 4).

Es la actividad que se desarrolla dentro de un sistema económico. Más específicamente, se trata de la capacidad que tiene un factor productivo adecuado para crear determinados bienes de calidad en un periodo determinado

La calidad del producto es importante para la empresa porque de ello depende la transformación de la mazamorra y el crecimiento de la empresa hoy en día está siendo conocido en los mercados internacionales, es esencial mantener la calidad y cuidar el prestigio de la empresa para un crecimiento continuo tal es la empresa agro industria Backus.

1.3.1.3.1 Tipo de tuna

Según Carbajal, A. (2015) “Existen variedades tipos de tunas: las rojas, anaranjadas y verdes, todas pueden ser consumidas enteras, en jugos o en la preparación de cualquier plato gastronómico, actualmente el Perú tiene una gama de hectáreas para la producción, además brinda grandes beneficios para la salud”. (P.3)

Hay diversas variedades de tuna, así como rojas, verde, amarillas, cada una de ellas obtiene diferentes tipos de vitamina, naturalmente es consumido entero, también es preparado jugos, mazamoras, mermeladas es así el Perú actualmente es el mayor productor de la tuna.

En mi punto de vista es esencial los colores de la tuna eso permite que el producto tenga formas de consumir, así como mazamorra o tipos de licores, mermelada etc. eso es importante porque permite el crecimiento de la empresa obtener. De la misma forma del color depende el color uniforme de la mermelada debido a que si en cierta mezcla se emplean más tunas de color rojo, tendría un tono y sabor muy diferente al color que recibiría una mezcla con mayoría de tunas verdes.

1.3.1.3.2 Certificación

Según Galván, M. (2017) “SUNAT El ISO 2200 Es una norma creada por grandes empresas de distribución que regulan los sistemas de gestión de calidad, con el objetivo de lograr la máxima seguridad en procesos de fabricación y/o manipulación de alimentos”. (P.23)

Es un reglamento acordado por las empresas de la distribución peruana que se encargan de controlar los sistemas de gestión de calidad, todo esto es con el objetivo de lograr la máxima seguridad al momento de ser producido la manipulación de los alimentos.

En mi opinión personal, es sumamente importante respetar las normas creadas no sólo por ley, sino también por convicción, además el hacerlo le da una mayor calidad al producto, brinda oportunidad de crecimiento de la empresa y el prestigio, en el mercado nacional e internacional. En ese sentido la empresa cumple todas las certificaciones antes de ser exportado.

1.3.1.3.3 Envase y embalaje

Según Torres, E. (2013). Comercio internacional: Las actividades que consisten en diseñar y producir el recipiente o la envoltura de un producto; éste puede incluir hasta tres niveles de material. El empaque primario es el envase inmediato del producto. El frasco de la loción es el empaque primario y que se desecha cuando se va a usar el artículo, el embalaje es para asegurar el tramo de destino. (P.281)

Las labores encargadas de dar el diseño y llevar a cabo la producción del recipiente o la envoltura de determinado artículo pueden incluir hasta tres niveles de material. El envase inmediato del producto es el empaque primario, en este caso el frasco es el empaque primario el cual se desecha cuando se va a usar el artículo, el embalaje sirve para asegurar el tramo de destino.

A criterio personal las actividades de embalaje no solamente sirven para envasar y darle el cuidado y la protección necesaria para las condiciones a las que este será expuesto; sino también, le da mucho más que eso, puede dar una atractiva presentación al producto, más apetecible y seductora al consumidor lo cual puede hacerlo preferible y confiable en comparación de otros productos.

1.3 Teoría de la exportación

Según David Ricardo (1813). “La ventaja competitiva es una de las teorías comercio internacional y demuestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un coste relativamente más bajo respecto al resto del mundo” (p. 14).

1.3.2 Exportación

Según Orozco, C. (2014) La exportación es el conjunto de acciones encaminadas a comercializar productos bienes de un país de origen a un país de destino, es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios que se realiza en condiciones determinadas en donde la complejidad de las distintas legislaciones y las operaciones involucradas pueden ocasionar determinados efectos fiscales. Se trata de una venta que va más allá de las fronteras arancelarias en donde se encuentra instalada la empresa y por tanto las “reglas del juego” pueden cambiar. (p.34)

La exportación es el envío de un país a otra parte del mundo, lo cual es controlado los bienes o servicios que se realiza en determinadas condiciones también está involucrado el control fiscal para la salida del producto al mercado exterior.

En mi punto de vista es importante la exportación es un resultado positivo para la balanza comercial, es una fuente de demanda para la producción doméstica de bienes y multiplica el producto y los ingresos de la economía en general y de los agentes económicos de nuestro país.

1.3.2.1. Medios De Transporte

Según Valencia, D. (2015). El medio de transporte Internacional representa dentro del área de servicio en el comercio internacional uno de los aspectos importante que deben conocer los operadores, tanto por la incidencia en los costos del mismo, por los riesgos que representa el traslado de una mercadería, como por la tarea operacional paralelas. (p.58)

Los medios de transporte internacional son fundamentales porque gracias a ellos se puede intercambiar los productos puede ser por vía marítima o vía área, tiene la capacidad de transportar toneladas de producto, así como fierros, frutas, oro etc. Con la finalidad de lograr ingreso económico.

Personalmente coincido que es el medio de transporte marítimo por diversos motivos como por ejemplo el volumen y capacidad de almacenaje de los buques, los barcos o navíos son los medios de transporte que ofrecen una capacidad mayor para la labor de movilizar más cantidad de materiales; especialmente si lo comparamos con otros medios de transporte tales como el tren, camión o avión. Otro de los factores que hace provechoso este medio de transporte son los fletes los cuales son más competitivos, los fletes marítimos son generalmente sumamente económicos.

Es importante también resaltar la seguridad y estabilidad que nos da el transporte marítimo ya que las condiciones climatológicas y meteorológicas provocan retrasos en mayor número de ocasiones el arribo o despegue de un avión, mientras que gracias a la robustez, resistencia y fiabilidad de los buques estos pueden desenvolverse con una facilidad mayor en condiciones más complicadas o inestables siempre dentro de unos límites razonables lógicamente.

1.3.2.1.1 Transporte Marítimo

Según García, M. (2005). El transporte marítimo, en el ámbito mundial, es el modo más utilizado para el comercio internacional, es el que soporta mayor movimiento de mercancías,

tanto en contenedor, como gráneles secos o líquidos. Es el transporte de larga distancia. (p.198)

El tipo de transporte más empleado para el comercio internacional es el que se desarrolla por vía marítima, ya que tiene la capacidad de transportar más productos en un solo viaje, es utilizado para traslados entre países distantes.

Personalmente coincido que es el medio de transporte marítimo por diversos motivos como por ejemplo el volumen y capacidad de almacenaje de los buques, los barcos son los medios de transporte que ofrecen una capacidad mayor si lo comparamos con otros medios de transporte tales como el tren, camión o avión. Otro de los factores que hace provechoso este medio de transporte son los fletes los cuales son más competitivos, son generalmente sumamente económicos, es así por este medio se exporta 2 veces al mes.

1.3.2.1.2 Transporte Aéreo

Según Fernández, V. (2015). El transporte aéreo o transporte por avión es el servicio de trasladar de un lugar a otro, pasajeros o cargamento, mediante la utilización de aeronaves. Este modo de transporte, en principio, se pensó y desarrolló únicamente para pasajeros; sin embargo, gracias al uso de contenedores aéreos y al diseño de nuevos aviones destinados a carga, el volumen de mercancías transportado por este medio se incrementa año tras año (p.201)

Es el transporte aéreo el modo más rápido de trasladar mercadería, en un inicio este medio de transporte fue diseñado tan solo para la movilización de pasajeros; no obstante, con el paso del tiempo se inició el empleo de este medio para el traslado de mercancías, el cual se ha ido incrementando año a año el uso de este medio para el transporte de mercancías.

Es el transporte aéreo por excelencia el medio de transporte más rápido que podemos emplear para el traslado de mercaderías, además de tener mayor acceso que el transporte marítimo ya que puede llegar a ciudades que no tienen acceso al mar. Sin embargo, los costos son muy elevados y no se puede exportar grandes volúmenes en un solo viaje. No obstante, se puede considerar como una alternativa muy importante si en algún momento se pretende realizar envíos rápidos.

1.3.2.1.3. Transporte nacional

Alvares, D. (2015) El transporte nacional es una actividad donde facilita a la agricultura para el traslado de mercadería para la entrega en puerta de la empresa. Este transporte es controlado por GPS, así como equipo de comunicación RPM, RPC, Nextel los cuales permiten mantener informado al cliente, el tiempo real del traslado es 24 horas la distribución de dicho producto. (p.95).

El transporte local es una actividad en la cual se ve beneficiada la agricultura debido al traslado de los productos hasta la misma puerta de la empresa. Este medio se puede controlar y saber a mayor detalle ya que se puede utilizar GPS para monitorear el lugar en el que se encuentra el vehículo con el que se transporta la mercadería.

En mi punto de vista el transporte nacional tiene un rol importante, lo cual cumple la parte inicial que pasa los productos, es enviado 2 camiones al mes, la demora del tiempo de llegada de la tuna es de 1 a 2 días, la llegada del camión es en lima la molina.

1.3.2.2 Acuerdo Comercial

Para definir el acuerdo comercial, Galindo sostiene al respecto:

Un acuerdo comercial es un pacto o negociación entre dos o más países con el objetivo de armonizar intereses en materia de comercio e incrementar los intercambios entre las partes firmantes. El acuerdo comercial puede ser más o menos complejo, dependiendo de si los países firmantes deciden o no delegar parte de su soberanía a un organismo supranacional y someterse a su control en materia de política económica, incluida la política comercial. En caso de que haya algún tipo de cesión de soberanía hablaríamos de integración económica. (2014, p.14).

El acuerdo comercial es un pacto entre países con la finalidad de disminuir los intereses del comercio dicho acuerdo son complejas dependiendo con el país que se trata si deciden delegar parte de su soberanía a una organización supranacional y adecuarse a su política económica y política comercial.

En mi punto de vista es esencial el acuerdo comercial ya que permite el ingreso y egreso de productos entre países ya que los aranceles y otras barreras se eliminan, eso facilita que el producto ingrese fácil al país de destino, eso generaría el crecimiento de las micro y macro empresa.

1.3.2.2.1 Aranceles bajo acuerdo comercial de promoción Perú – EEUU

Para definir el acceso a mercados, Escobedo, sostiene al respecto:

Fue creado para trato nacional y acceso a mercados, en ese sentido las reglas, administración aduanera y facilitación del comercio del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial, comercio transfronterizo de servicios, derecho de propiedad intelectual, laboral, medio ambiente, etc. Hoy en día los principales productos exportados a estados unidos son: minerales, metales, textil, pesquero, petróleo crudo, café, cacao, artesanías, alcachofas, uva, mango, mandarina, esparrago. (2013, p.80).

En el acuerdo entre Estados Unidos y Perú se facilitaron las condiciones de comercio entre ambos países en distintos rubros, los productos que mayormente se exportan hacia el país norteamericano son minerales, textiles, productos pesqueros, café, artesanías, petróleo crudo, entre otros.

En mi opinión el acuerdo internacional ha beneficiado mucho a los empresarios peruanos que quieran exportar a los Estados Unidos, lo cual minimiza los costos para dicha actividad y logra precios más competitivos en el mercado norteamericano, el cual es un gran mercado por el gran poder adquisitivo que hay en su población. Desde el Perú se exporta una gran cantidad de materia prima como minerales, metales, entre otros; de la misma forma en se exportan frutos como mango, uvas, mandarinas, etc.

1.3.2.2.2 Cotización en el extranjero

Para definir el precio en el comercio mundial, Carrasco, Huquillas, sostiene al respecto:

El precio en el comercio mundial ha percibido un crecimiento significativo en el pasado reciente, pues a partir del año 2006 se aceleraron las exportaciones hasta el presente. Como producto de lo previamente expuesto, las cifras definitivas del comercio mundial correspondientes al año 2013 permitirán conocer por primera vez en la historia, la cotización de la tuna tanto en valor como en volumen, en el mercado extranjero. (2013, p.51).

El comercio mundial de tuna ascendió a aproximadamente 135 millones de dólares en 2012. Actualmente, el intercambio comercial de este producto se encuentra muy concentrado, tanto por origen como por destino. El 62,4% de las exportaciones mundiales se originan en los países latinoamericanos.

Esta fruta tiene un precio bastante alto en el mercado estadounidense en comparación a otros productos al momento de ser exportados. Se puede señalar esto se debe al gran valor nutricional, al precio y a la estrategia de comercialización a la que realiza este producto es sometida para ganar el valor agregado de ser exótico, especial y difícil de encontrar es así el actual de la tuna en la exportación bajo \$US 30. En mi opinión la tuna es una fruta que viene siendo atractivo en el mercado internacional por contener nutrientes considerables.

1.3.2.3 Precio

Para definir el precio es un factor esencial para concretar, Mendoza, sostiene al respecto:

El precio es un factor esencial para concretar acuerdos de compra y venta del producto, lo ideal es que el vendedor en este caso el exportador negocie el costo de los diferentes aspectos desde cuando se inicia a trasladar el producto para su exportación. En el caso de la tuna, debido al elevado costo de vida que existe en Estados Unidos, el precio del kilo de tuna se acerca a los 30 dólares, mientras el envase de un litro de jugo de esta fruta normalmente cuesta más de 50 dólares. (2017, p.5).

Es importante tener en cuenta el impacto de la oferta del producto de la tuna la empresa tiene que tomar en cuenta que no es la única condición de hacer una negociación entre el comprador y el vendedor, lo ideal en este caso para el exportador es negociar el costo del producto de acuerdo a otros aspectos de la negociación básicamente el precio final dependerá de las negociaciones que se realiza en el mercado global.

En mi opinión los empresarios peruanos tienen que hacer un estudio previo con respecto a sus competidores y a la vez fijarse como se encuentra el precio a nivel global es ese sentido poder fijar el precio adecuadamente para la exportación, en este caso es esencial mantener su calidad de la quinua ya que de ello depende la demanda de los compradores, la alza o la baja del producto a nivel internacional. Las utilidades adquiridas por introducir este fruto son muchas, pero no es un monopolio el mercado norteamericano donde entraremos a imponer el precio, por el contrario, habrá que competir con otros importadores locales.

1.3.2.3.1. Valor FOB

Para definir el valor FOB, Vizcarra, sostiene al respecto:

El valor FOB es importante para el exportador ya que será responsable de todos los costos, de la misma manera los riesgos implicados hasta el momento en el que haya sido entregada a bordo

del buque en el lugar de embarque y con el despacho de exportación ya realizado, así mismo pagar los gastos necesarios de las operaciones de verificación que sean necesarias al efecto de poner la mercadería a disposición del importador, dar el embalaje solicitado para el traslado de la tuna. (2014, p.351).

En ese sentido la responsabilidad del exportador por cualquier daño o pérdida que sufra la tuna, se transmite al comprador una vez que la mercancía ha sido declarada a bordo, lo cual implica que el transportista tiene la custodia, así como control sobre los bienes. Cabe resaltar el FOB es libre a bordo, es una expresión que es muy utilizada en el momento de asociar el comercio exterior comercio internacional entre naciones. Se le denomina al valor que recibe el mercado en los límites aduaneros de un país.

El mercader tiene la obligación de llevar la tuna bordo del buque en el puerto de embarque estipulado en el contrato de venta. El cliente escoge el buque y paga el flete marítimo. La transferencia de riesgos y gastos se produce cuando dicho producto rebasa la borda del buque. El vendedor se encarga de los trámites para la exportación. Entonces el valor FOB vendría a ser el resultado de todos los gastos ocasionados hasta que la mercadería este a bordo del buque.

1.3.2.3.2. Precio nacional

Según Valdez, L (2017). El precio de la tuna en chacra descendió hasta S/. 1 por kilogramo, sin embargo, sabemos también que el precio de venta en los mercados de consumo final no ha bajado mucho, pues sigue entre S/. 3 y S/. 6. Hay un margen de ganancia que es bastante alto para los intermediarios, y ahí es donde debemos trabajar en la organización de los productores. (p.15).

El costo de la tuna en la chacra bajo a s/. 1, en ese sentido se observa que en los consumidores nacionales es de 3 a 6 soles, ya que se puede observar ya que hay una ganancia considerable en estos últimos meses eso indica que los agricultores están siendo favorecido y de la misma manera los intermediarios.

En mi punto de vista las expectativas en el mercado nacional están siendo apropiadas para su consumo en especial a los consumidores de la sierra por ser de allí netamente producidos lo cual en la chacra está a un costo de S/. 1 ya que haciendo comparación al precio nacional en sí que se encuentra a tres y seis soles respectivamente.

1.3.2.3.3. Precio internacional

Vergara, R. (2011). El precio internacional de tuna en EEUU tiene un porcentaje alto respecto a los demás frutos, el jugo de tuna cuesta \$50, el entero \$32 y la mazamorra de tuna \$40 estos últimos años la tuna ha disminuido sus ventas se observa en el Perú la tuna fue atacada por enfermedades, se ha producido en la región de Ayacucho a raíz que no hay un cuidado por parte de las autoridades. (p.4)

La tuna en si tiene un alto costo en los Estados Unidos, sin embargo, en nuestro país el consumo de tuna ha decrecido debido a una epidemia en la región de Ayacucho donde la tuna ha disminuido, de forma que ha afectado a la empresa en la exportación de la mermelada de tuna.

En mi opinión es muy importante el precio al cual se vende en el Estados Unidos ya que, al ser el costo de vida mayor, nos permite elevar el valor real considerablemente lo cual aumentado con la casi nula competencia que hay en este rubro de productos de países exóticos, se le puede sacar gran provecho. Es importante resaltar que el poder adquisitivo promedio del ciudadano norteamericano es mucho mayor al del promedio nacional, lo cual nos da grandes expectativas en cuanto a las posibles ganancias. Sin embargo, en nuestro país las ventas se han visto perjudicadas a causa de una epidemia en la cual la tuna se ha visto como razón principal, lo cual ha generado un rechazo en la población en los últimos meses lo cual hace del Perú nuevamente una plaza difícil para la venta de este producto.

1.4. Formulación del Problema

Teniendo en cuenta la problemática presentada, formularemos los problemas

Problema general

¿Existe relación significativa entre la producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017?

Problemas Específicos

- ¿Existe relación significativa entre capacidad instalada y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017?

- ¿Existe relación significativa entre volumen de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017?
- ¿Existe relación significativa entre calidad de producción y exportación de mazamorra de tuna por la empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017?

1.5. Justificación del estudio

La tuna es un fruto de forma de una pera, es un fruto es protegida por una cascara espinosa muy finas de color rojo, amarillo, morado, verde, blanca lo cual es de un gusto agradable esta fruta una apariencia muy apetecible en el mercado, al igual que su exquisito aroma, con un sabor peculiar. Esta fruta rústica constituye una parte importante de la dieta alimenticia del sector rural donde crece en forma silvestre, especialmente en las áreas calientes y secas cerca de los Andes. Además, posee grandes cualidades alimenticias pues nos provee de vitaminas y a su vez antioxidantes.

El presente trabajo ha sido elaborado con el fin de determinar y describir la producción empleando a la exportación mazamorra de tuna a Estados Unidos y cómo se da la comercialización. Asimismo, identificar las oportunidades que tiene un producto peruano en el mercado americano, tales como el tratado de libre comercio que se firmó con EE.UU. a su vez aprovechar la demanda existente por parte de los peruanos residentes en dicho país.

Del mismo modo, la realización de este proyecto de tesis será útil para las empresas exportadoras de tuna y para aquellas que quieran exportar en un futuro, ya que conocerán la producción que podrían emplear para la comercialización en dicho país. Por otro lado, aquellas que ya lo comercializan podrán optimizar su proceso y conocer las perspectivas del mercado para el producto.

Por otro lado, esta investigación cuantitativa es viable ya que se podrá obtener información de páginas web del estado peruano, libros, revistas, entre otros. Además, se cuentan con los recursos humanos, económicos y materiales suficientes para realizar el estudio en el tiempo previsto.

Justificación Científica

La consideración científica de este trabajo al hacer énfasis sobre las variables que tiene bajo estudio, producción y exportación, es que se ha trabajado con libros y tesis que apoyan el estudio de dichas variables. Además, que en próximos años pueda ser tomado como una guía para estudiantes que quieren averiguar más a profundidad sobre el tema o como un antecedente en futuras investigaciones que mantenga como materia alguna de las variables presentadas.

En esta investigación se trata de analizar mediante las bases teóricas de los autores que nos ayuda con los conocimientos para poder completar experiencias aplicadas en la empresa. En este caso, tenemos dos teorías, cada una de ella tiene una variable. En este caso en cuanto a la producción se llegó a citar Adam Smith (1776) la ventaja absoluta es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien, teniendo que usar menos factores de producción que otros, en otras palabras, es mejor que otros desarrollando la actividad en cuestión ya que incurre en costes menores (p.3). De la misma forma en la exportación se llegó a citar a David Ricardo (1813). La ventaja competitiva es una de las teorías comercio internacional y demuestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un coste relativamente más bajo respecto al resto del mundo (p. 14).

Justificación Comercial

La relevancia comercial de esta investigación radica en qué tratemos de poder identificar problemas la producción. Una vez identificados los problemas, en el supuesto de que existan, la empresa siendo consciente sobre estos verá si ejecuta las medidas necesarias para su rápida solución; y esto ayudaría mucho, debido a que una empresa con una producción elevada incrementaría en la rentabilidad. Lo que le termina favoreciendo en el corto, mediano o largo plazo porque le permitirá obtener mayores utilidades.

Debido a tantas experiencias de diversas empresas, trata de poder generar un ejemplo cercano para la investigación, donde se realizar hechos y como se podrá relacionar los factores que creemos convenientes en esta investigación. En este caso comercialización de la tuna en estados unidos cada día se está incrementando en los precios ya que se observa que no tiene competidores en cuanto los distintos modos del consumo de tuna.

Justificación Social

La importancia social del trabajo que se está realizando surge con la finalidad de demostrar la posible relación existente entre la producción que se viene realizando en la empresa Agro Industria Backus S.A. con el número de exportaciones que realiza esta misma, es decir: si al manejarse una buena producción repercutiría en un crecimiento en su cantidad de exportaciones, lo que generaría que la empresa contrate más personal para realizar la transformación de dicho producto en aumento y a su vez que al exportar más insumos ocasiona que su producción de bienes crezca, lo cual termina favoreciendo al PBI nacional.

Esta investigación enfoca la situación social con todas las personas, que de manera independiente puede ver esta investigación como un hecho que se realizó y tomar algunas recomendaciones o medidas para sus beneficios.

1.6 Hipótesis

Hipótesis General

Existe una relación significativa entre producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.

Hipótesis Específicas

- Existe relación significativa entre capacidad instalada de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.
- Existe relación significativa entre volumen de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.
- Existe relación significativa entre calidad de producción y exportación de mazamorra de tuna de la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.

1.7 Objetivo general

Establecer relación significativa entre producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. hacia los EE.UU, 2012 al 2017.

1.7.1 Objetivos específicos

- Determinar la relación significativa entre capacidad instalada y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.
- Determinar la relación significativa que existe entre volumen de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.
- Determinar la relación significativa que existe entre calidad de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017

II. MÉTODO

2.1 Diseño de investigación

El enfoque más adecuado para esta investigación es el cuantitativo y que corresponde al diseño. **2.1.1 Tipo y nivel de conocimiento**

Investigación Descriptiva

Para definir este tipo de investigación se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o variables a las que se refieren (Mallqui,2015, p. 22).

Nuestra investigación es descriptiva debido a que cada variable de estudio está acompañada de definiciones a mención de otros autores, además mediante los indicadores propuestos para cada una de ellas, tratamos de dar un mayor profundización o descripción respecto al tema.

1.2 Tipo de diseño metodológico

No experimental

Referidos a esta investigación podemos opinar lo siguiente: “Estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de las variables y en los que sólo se observa los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos” (Guerrero, 2012, p.36).

La presente investigación es no experimental debido a que el investigador no ejerce ningún tipo de control sobre ninguna de las variables propuestas y sólo se dedica a estudiarlas tal como se desarrollan en su entorno natural, que para este caso es la empresa Agro Industria Backus S.A.

Diseño Correlacional

Profundizando en este diseño podemos ofrecer la siguiente apreciación: “Estos diseños describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado” (Guerrero, 2012, p.35).

Nuestra investigación se direcciona sobre el mencionado diseño debido a que buscamos demostrar la posible relación existente entre nuestras variables de estudio, gestión logística e importaciones.

Diseño Transversal

Haciendo referencia sobre este tema podemos aportar el siguiente criterio: “Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (Guerrero, 2012, p.36).

Los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único.

Nuestro trabajo de investigación se maneja bajo este diseño debido a que recolecta datos sobre las variables en un determinado periodo, para nuestro caso del año 2012 al 2017.

El diseño del presente trabajo es no experimental, porque las variables no serán manipulables, solo se describirá la producción y exportación de la mazamorra de tuna desde el punto de vista de un contexto natural para luego ser analizados.

Tipo de estudio

La presente investigación es descriptiva por que realizarán descripciones acerca de la calidad de producción y exportación de la mazamorra de tuna de la empresa Agro Industria Backus S.A con la finalidad de conocer el desarrollo de cada una de las variables con el pasar del tiempo.

Nivel de estudio

El presente es un diseño transaccional descriptivo, porque se investigarán y se describirán las variables.

2.2 Variables, Operacionalización “Producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017”

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Items	Escala de medición
Producción	Según la teoría de Adam Smith (1776) la ventaja absoluta es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien, teniendo que usar menos factores de producción. que otros, en otras palabras, incurre en costes menores (p.3).	La estructura de nuestro proyecto de investigación esta formulado por tres dimensiones e indicadores para luego ser formulada en preguntas, de ello se tiene 9 preguntas formuladas para esta variable.	Capacidad instalada	Tecnología	1	Ordinal
				Desempeño personal	2	
				Mano de obra	3	
			Volumen de producción	Volumen de compra	4	
				Cantidad utilizada	5,6	
			Calidad de producción	Tipo de tuna	7	
				Certificación	8	
				Envase y embalaje	9	
Exportación	Según la teoría de Adam Smith (1776) la ventaja absoluta es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien, teniendo que usar menos factores de producción que otros. incurre en costes menores (p.3).	La estructura de nuestro proyecto de investigación esta formulado por tres dimensiones de las cuales cuenta con tres indicadores para luego ser formulada en preguntas, de ello se tiene 9 preguntas formuladas para esta variable.	Medios de transporte	Transporte marítimo	10	Ordinal
				Transporte aéreo	11	
				Transporte nacional	12	
			Acuerdo comercial	Arancel bajo acuerdo comercial	13	
				Cotización en el extranjero	14	
					15	
			Precio	Valor FOB	16	
				Precio nacional	17	
				Precio Internacional	18	

2.3 Población y muestra

En esta investigación se toma como población a la Empresa Agro Industria S.A. y se tomó como muestra dirigida (unidireccional) al gerente general de la empresa, al administrador, al ingeniero de sistemas, al jefe del área de contabilidad, al jefe del área de logística, al auxiliar administrativo, al encargado de publicidad y marketing, informática, compras respectivamente.

2.3.1 Población

La población, es el conjunto de todos los casos de las empresas que concuerden con una serie de especificaciones respecto a lo investigado.

La organización de cargos dentro de las áreas de la Empresa Agro Industria Backus S.A. se jerarquiza de la siguiente manera: en primer lugar, se encuentra el Gerente general a cargo del área, en segundo lugar, se encontró a los encargados, en tercera lugar están los líderes y para finalizar vienen los operarios.

Para la población de nuestra investigación se tomará en cuenta los gerentes y encargados y líderes de cada área debido a su mayor conocimiento respecto a los puntos abordados en el presente trabajo; además también incluiremos al área de jefatura de producción y calidad debido a su relación con el tema. Obteniendo así una población conformada por 50 individuos.

La población del estudio está conformada por empleados y socios de la Empresa Agro Industria Backus S.A esto representa todas las unidades del estudio se analizará conforme al problema que se presenta en la investigación.

2.3.2 Muestra

Para nuestra investigación el tamaño de la muestra fue a 32 personas, socios y encargados de cada área de la Empresa Agro Industria Backus S.A. la información se recolecta mediante encuesta. la población que se maneja en el presente trabajo es de tipo finita. Por lo tanto, voy a utilizar la siguiente formula.

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{E^2 (N - 1) + (Z^2 \times p \times q)}$$

Figura 3. Fórmula para el cálculo de muestra.

- n= Tamaño de muestra
 - N= Tamaño de la población
 - Z= Al cuadrado (si el nivel de confianza= 100%)
 - P= proporción de éxito (0.1)
 - Q= 1-P
 - E= error de la estimación (±5%)
- $$n = \frac{35 \times 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}{0.05^2 (35 - 1) + (1.96^2 \times 0.5 \times 0.5)}$$
- $$n = \frac{35 \times 3.8416 \times 0.25}{0.0025(34) + (3.8416 \times 0.25)}$$
- $$n = \frac{33.614}{0.085 + 0.9604}$$
- $$n = 32.1541993$$
- $$n = 32$$

2.3.3. Muestreo

El presente trabajo de investigación utilizará un muestreo probabilístico, priorizando un muestreo estratificado, utilizamos este tipo de muestreo debido a que dentro la población obtenida se agrupará a las personas por estratos, en este caso por los mismos cargos que tienen dentro de la empresa.

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

2.4.1. Técnicas e instrumentos

Para la recolección de datos de la presente investigación se utilizará un cuestionario estructurado que está dirigido a los trabajadores de la Empresa Agro Industria Backus S.A. logrando así obtener sus opiniones y diferentes perspectivas propias respecto a los indicadores que manejamos en nuestra investigación.

Constará de tres partes las cuales serán:

- Capacidad instalada.
- Volumen de producción.
- Calidad de producción.

Cada variable estará conformada por ítems de naturaleza ordinal y escaladas mediante el procedimiento de Likert.

Además, también se utilizará como instrumento la guía de revisión de documentos, en donde se analizará las variables en base a indicadores que nos permitirá obtener datos precisos.

Para nuestro estudio se utilizó un cuestionario que consta de 18 preguntas en total, las cuales están distribuidas de manera equitativa entre nuestras dos variables, es decir 10 interrogantes para cada una; cabe recalcar que los niveles de respuesta de nuestro instrumento se manejan bajo una Escala Likert.

2.4.2 Validez

La validez se refiere al grado en que un instrumento refleja un dominio específico del contenido de lo que se quiere medir. Para validar el instrumento de medición se realizará la prueba de juicio de experto, que consiste en la evaluación y en el análisis de dicho instrumento por dos especialistas y por un especialista metodología de investigación (Fernández, 2017).

En el cuestionario empleado en el desarrollo de nuestra investigación antes de ser aplicado sobre la muestra paso por previa revisión y evaluación de tres profesores con dominio de tema, los cuales mencionare a continuación:

- Dr. Julio Samuel Zarate Suarez
- Mg. Roque Juan Espinoza casco
- Mg. Vladimir Eloy Villanueva Orbegoso.

2.4.3 Confiabilidad

La confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales, coherentes y consistentes, y que se determina mediante diversas técnicas. (Fernández, p.103)

La confiabilidad del instrumento se demostrará mediante la realización de una prueba piloto a 32 individuos de la empresa, y para su posterior evaluación utilizaremos el coeficiente estadístico conocido como Alfa de Cronbach, donde deberemos alcanzar los límites o parámetros exigidos para que nuestro cuestionario sea aceptado sin observación alguna.

2.5 Métodos de análisis de datos:

En este método se utilizó la estadística para realizar el análisis de los datos obtenidos, el cual tiene como inicio la recolección de los datos, para luego ser organizados mediante cuadros y tablas, y posteriormente ser presentados en gráficos de líneas, barras o circular con su respectiva descripción. Todo este proceso se realizará mediante el programa estadístico informático SPSS.

2.6 Aspectos éticos:

El presente trabajo de investigación se realizó basado en el respeto a la propiedad intelectual, es decir, todo su proceso de desarrollo fue hecho con ética y máxima honestidad. Por ello hemos recurrido a la utilización del manual APA para referenciar a nuestras fuentes bibliográficas.

En este proyecto de investigación fue con fines de querer expandir la oferta en el mercado americano lo cual este trabajo no se realizó ninguna copia al momento de ser recolectada la información, es original.

Para la aplicación de instrumento se pidió la colaboración voluntaria de la población, ya que esta información brindada se utiliza para fines académicos y estos datos se utilizará para la muestra. Por otro lado, utilizaremos en el manual APA para citas las fuentes bibliográficas.

III.RESULTADOS

TABLAS DE FRECUENCIA

TABLA 1: Cuenta con registro por parte de SENASA.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	9	28,1	28,1	28,1
	Casi Siempre	6	18,8	18,8	46,9
	Siempre	17	53,1	53,1	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statistics 25

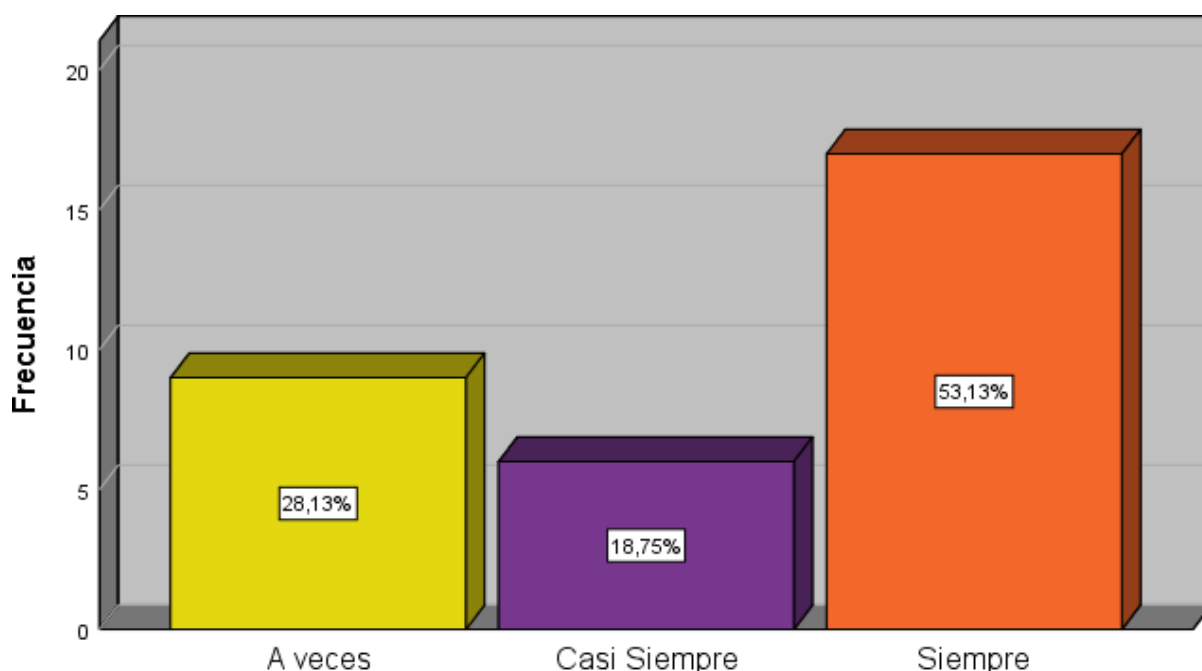


Figura 1: Cuenta con registro y permiso de su tecnología por parte de SENASA.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, se observa que 9 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 28,13%. Del mismo modo 6 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 18,8%, eso demuestra que el 50,13% de personas siempre contaron con el registro y permiso de su tecnología para la productividad por parte de SENASA.

TABLA 2: El personal conoce el marco normativo del sector dado por DIGESA.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	7	21,9	21,9	21,9
	Casi Siempre	18	56,3	56,3	78,1
	Siempre	7	21,9	21,9	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statistics 25

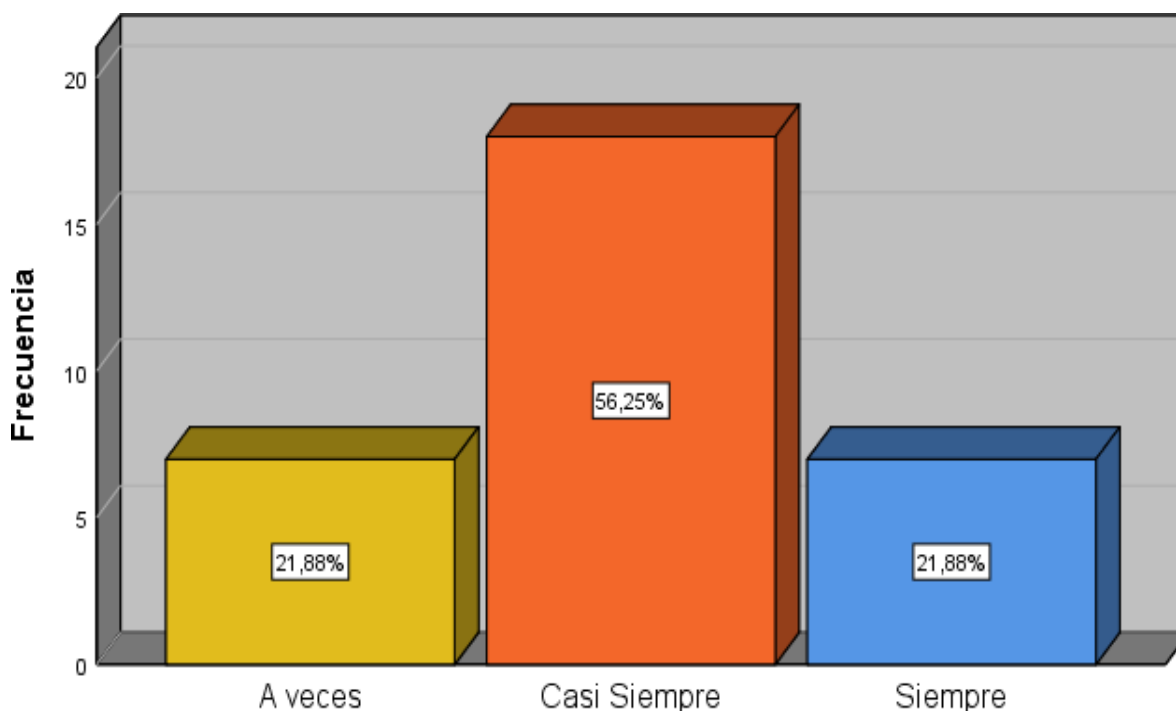


Figura 2: El personal conoce el marco normativo de salud ambiental dado por DIGESA.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, se observa que 7 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 21,88%. Del mismo modo 18 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 56,25%, 7 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 21,88%, del personal que participa en el proceso productivo conoce el marco normativo de salud ambiental dentro del sector dado por DIGESA.

TABLA 3: La mano de obra cumple con las exigencias de FDA.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	2	6,3	6,3	6,3
	Casi Siempre	11	34,4	34,4	40,6
	Siempre	19	59,4	59,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statistics 25

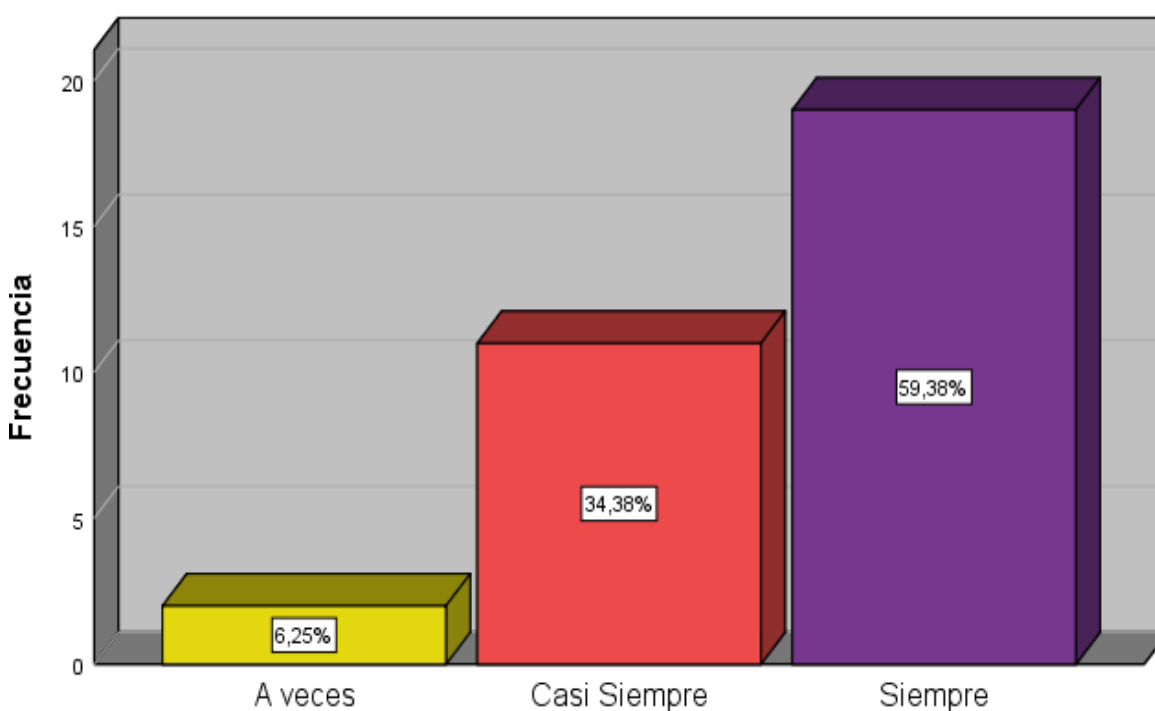


Figura 3: La mano de obra cumple con las exigencias reguladas por la FDA.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, se observa que 2 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 6,25%. Del mismo modo 11 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 34,4%, 19 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 59,38%, la mano de obra cumple con las exigencias reguladas por la FDA.

TABLA 4: El volumen de producción cumple según la demanda ofertable.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid o	A veces	19	59,4	59,4	59,4
	Casi Siempre	5	15,6	15,6	75,0
	Siempre	8	25,0	25,0	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statitics 25

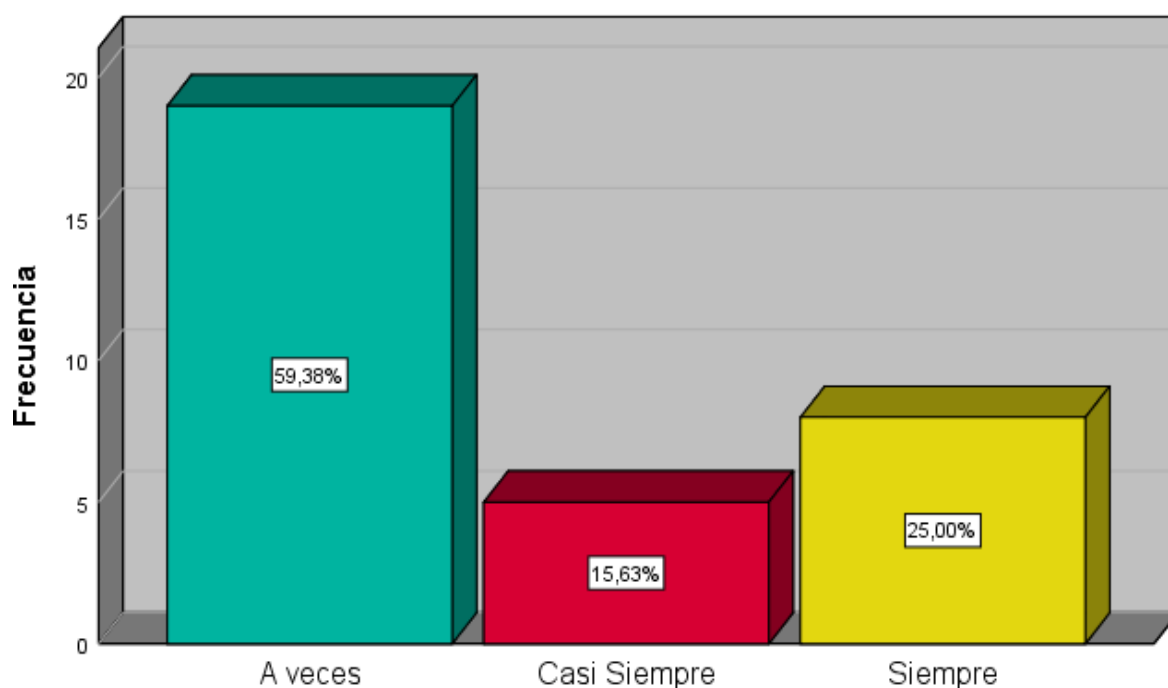


Figura 4: El volumen de compra cumple según la demanda ofertable.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, se observa que 19 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 59,4%. Del mismo modo 5 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 15,6%, 8 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 25%, el volumen de producción cumple con la cantidad para la preparación del insumo según la demanda.

TABLA 5: El incremento de la oferta exportable tiene tendencias de crecimiento.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	7	21,9	21,9	21,9
	Casi Siempre	12	37,5	37,5	59,4
	Siempre	13	40,6	40,6	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statistics 25

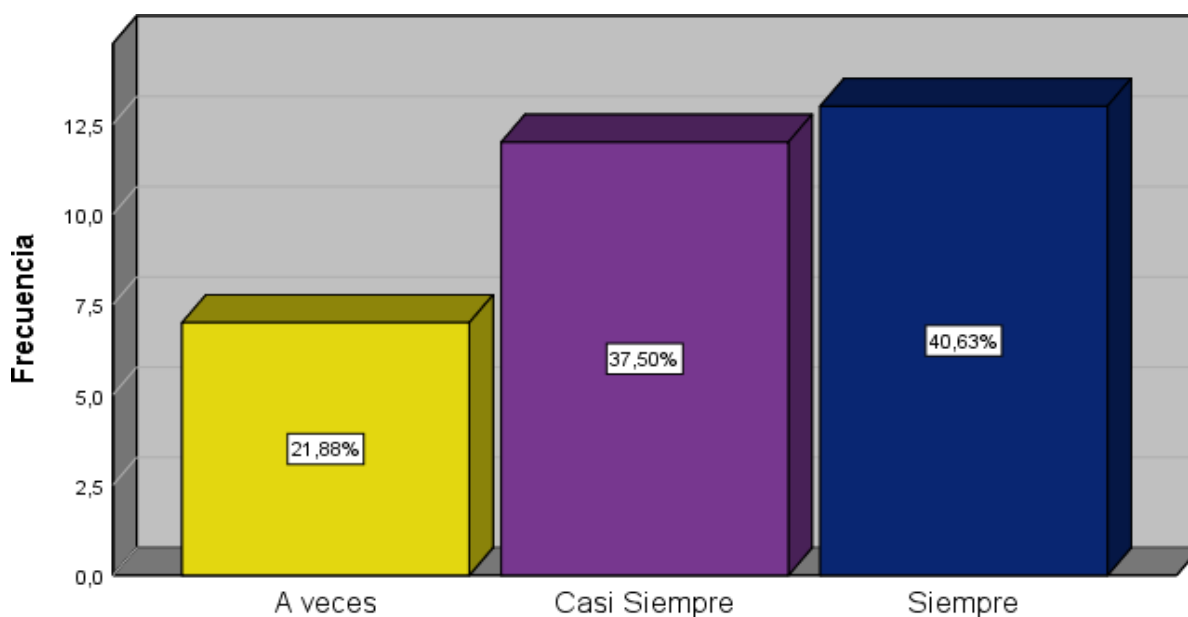


Figura 5: El incremento de la oferta exportable tiene tendencias de crecimiento.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, se observa que 7 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 21,88%. Del mismo modo 12 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 37,50%, 13 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 40,63%, El incremento de la oferta exportable del producto tiene tendencias de crecimiento en el mercado estadounidense.

TABLA 6: *La producción cumple con la documentación para exportar.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	8	25,0	25,0	25,0
	Casi Siempre	7	21,9	21,9	46,9
	Siempre	17	53,1	53,1	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statistics 25

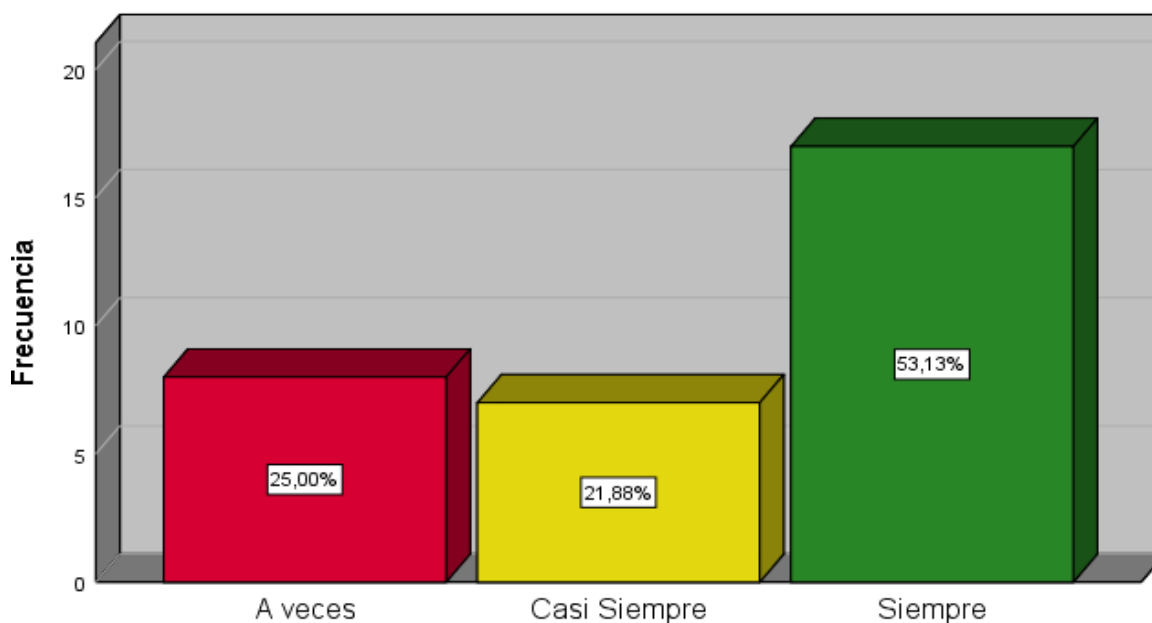


Figura 6: La producción cumple con la documentación exigida para exportar.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, se observa que 8 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 25%. Del mismo modo 7 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 21,88% y 17 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 53,13%, La producción cumple con la documentación exigida por parte del estado americano para exportar.

TABLA 7: La calidad del producto se alinea a CODEX, FDA, SENASA.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	4	12,5	12,5	12,5
	Casi Siempre	11	34,4	34,4	46,9
	siempre	17	53,1	53,1	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statistics 25

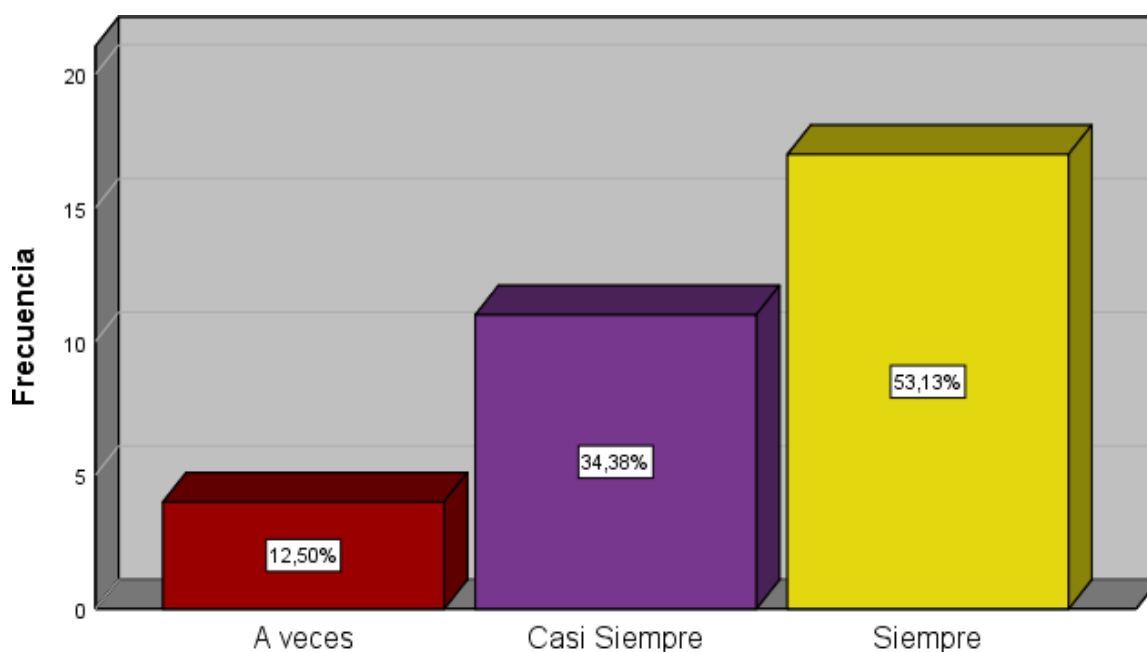


Figura 7: La calidad del producto se alinea a los requerimientos de CODEX, SENASA.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, se observa que 4 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 12,50%. Del mismo modo 11 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 34,38% y 17 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 53,13%, indica que la calidad del producto se alinea a los requerimientos de CODEX FDA, SENASA y cumplimiento salubridad del producto.

TABLA 8: *La calidad del envases y embalaje cumple con permiso fitosanitario.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	12	37,5	37,5	37,5
	Casi Siempre	9	28,1	28,1	65,6
	Siempre	11	34,4	34,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statistics 25

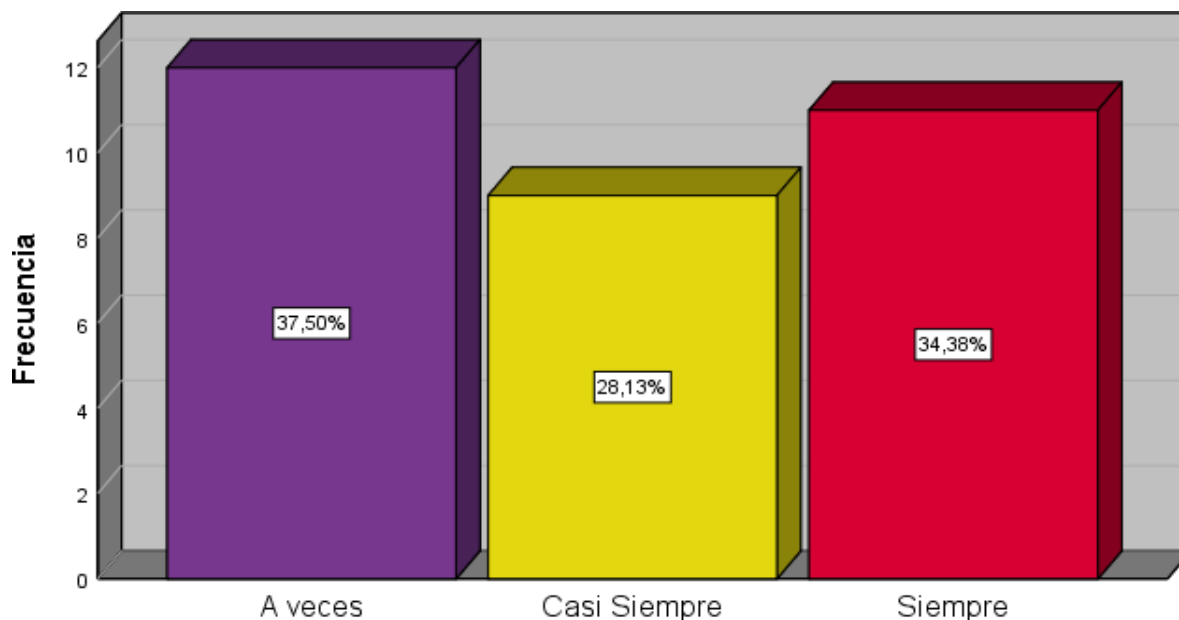


Figura 8: La calidad de la producto del envases y embalaje cumple con el certificado.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, se observa que 12 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 37,50%. Del mismo modo 9 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 28,13% y 11 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 34,38%, indica que la calidad de la producción con sus distintos envases y empaques cumple con permiso y certificado fitosanitario.

TABLA 9: La diferenciación de tipo de tuna incrementa en la calidad.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid o	A veces	6	18,8	18,8	18,8
	Casi Siempre	10	31,3	31,3	50,0
	Siempre	16	50,0	50,0	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statistics 25

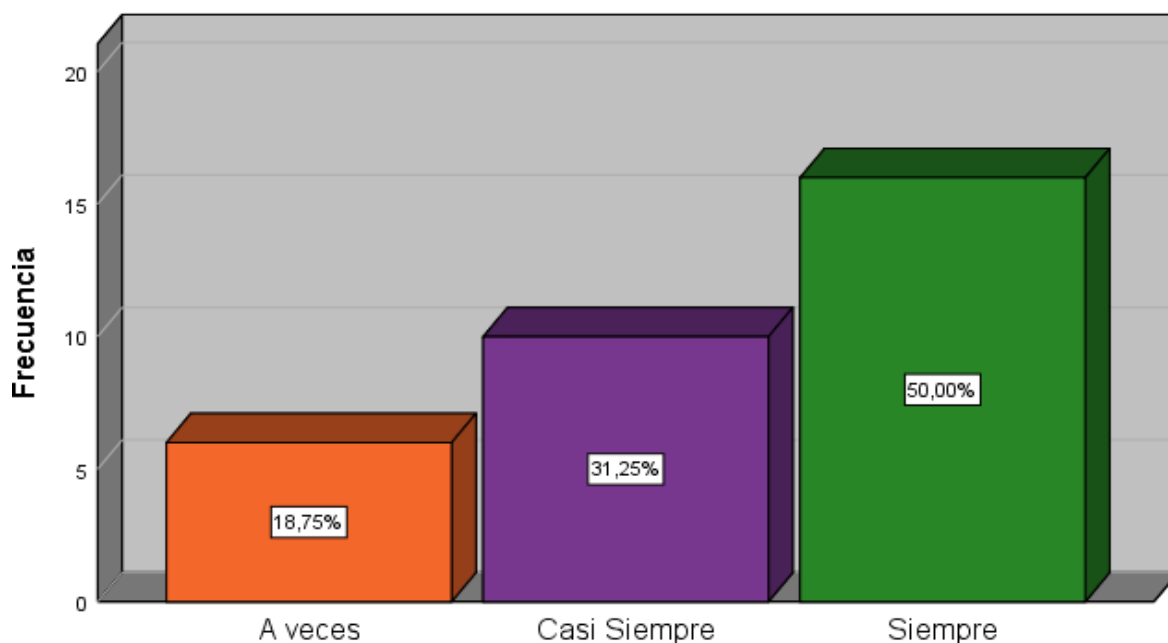


Figura 9: La diferenciación de tipo de tuna incrementa en la calidad.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, se observa que 6 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 18,75%. Del mismo modo 10 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 31,25% y 16 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 50%, indica que la diferenciación de tipo de tuna incrementa en la calidad y su oferta exportable al mercado americano.

TABLA 10: *El transporte terrestre.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	10	31,3	31,3	31,3
	Casi Siempre	11	34,4	34,4	65,6
	Siempre	11	34,4	34,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statistics 25

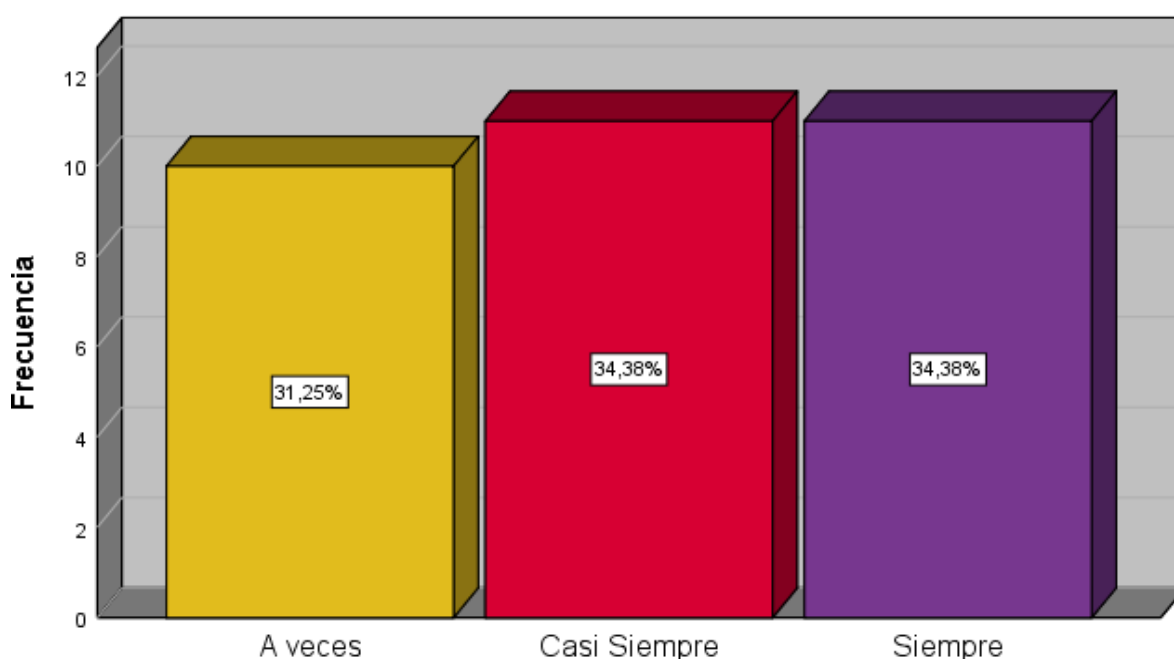


Figura 10: El transporte terrestre tiene en cuenta la documentación.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, se observa que 10 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 31,25%. Del mismo modo 11 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 34,38% y 11 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 34,38%, indica que el transporte terrestre tiene en cuenta la documentación para transportar el producto a destino de embarque.

TABLA 11: *El transporte marítimo.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	1	3,1	3,1	3,1
	A veces	8	25,0	25,0	28,1
	Casi Siempre	12	37,5	37,5	65,6
	Siempre	11	34,4	34,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statistics 25

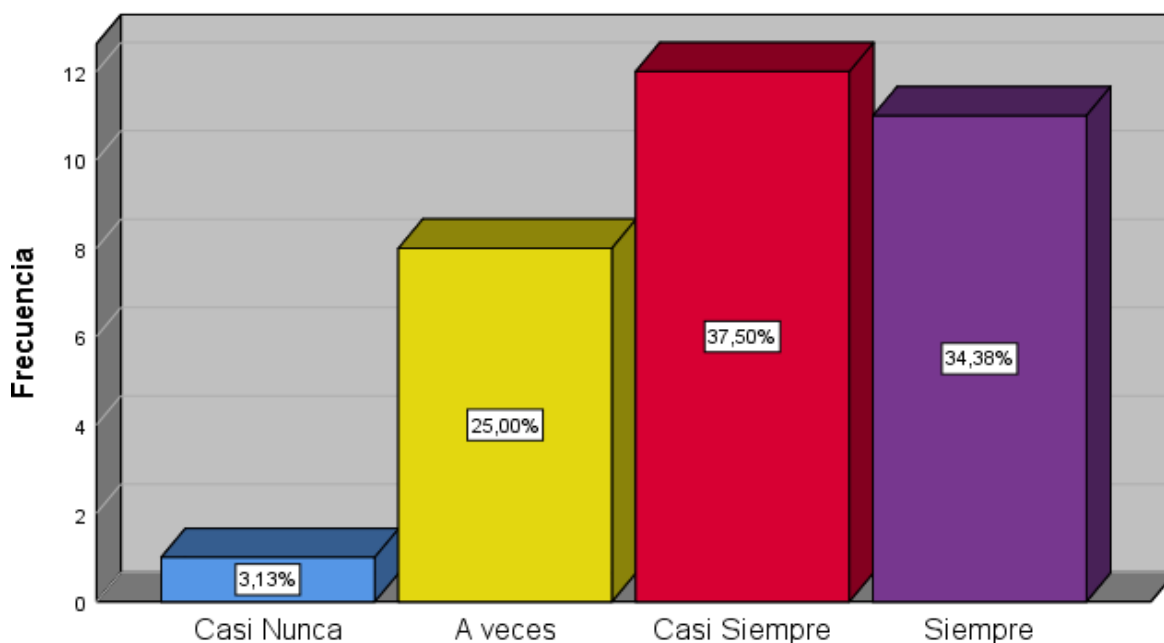


Figura 11: El transporte marítimo cumple con la documentación y requeridas.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, 1 persona equivalente 3.1%, se observa que casi nunca 8 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 25%. Del mismo modo 12 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 37,50% y 11 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 34,38%, indica que el transporte marítimo cumple con la documentación y requerimientos de tiempo y lugar de entrega.

TABLA 12: *El transporte aéreo*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	1	3,1	3,1	3,1
	A veces	8	25,0	25,0	28,1
	Casi Siempre	7	21,9	21,9	50,0
	Siempre	16	50,0	50,0	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: *SPS Statistics 25*

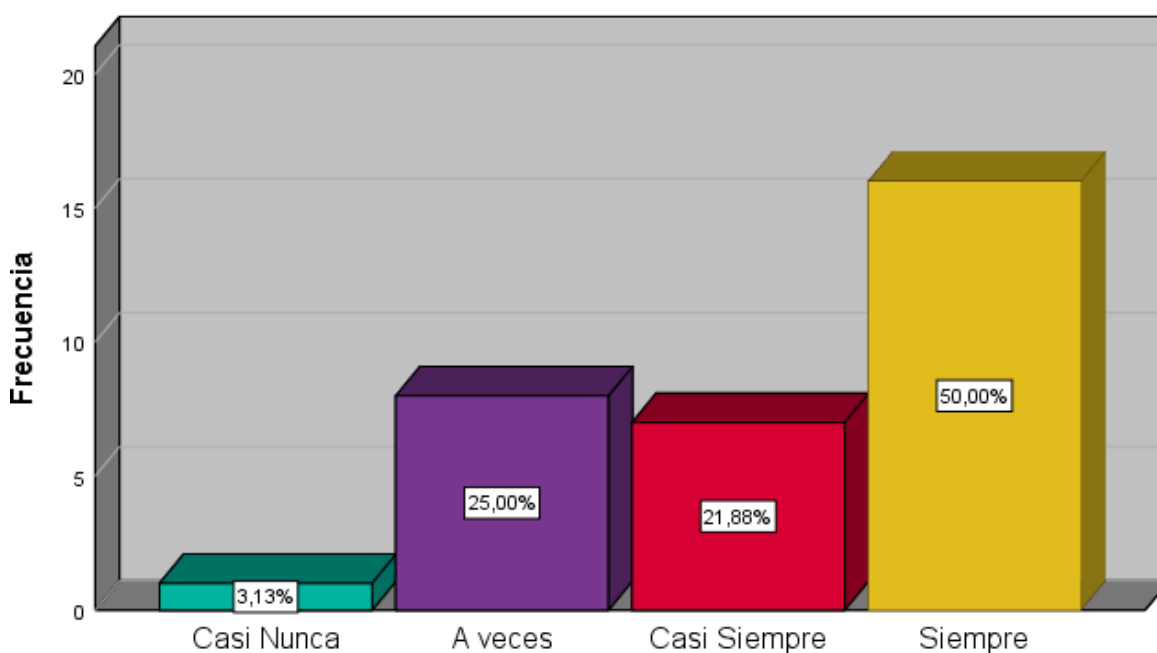


Figura 12: El transporte aéreo cumple con los requerimientos de documentación.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, 1 contestó con un 3,13%, se observa que 8 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 31,25%. Del mismo modo 7 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 34,38% y 16 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 34,38%, indica que el transporte aéreo cumple con los requerimientos de documentación para la exportación definitiva.

TABLA 13: *El tratado de libre comercio.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	2	6,3	6,3	6,3
	A veces	8	25,0	25,0	31,3
	Casi Siempre	8	25,0	25,0	56,3
	Siempre	14	43,8	43,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statistics 25

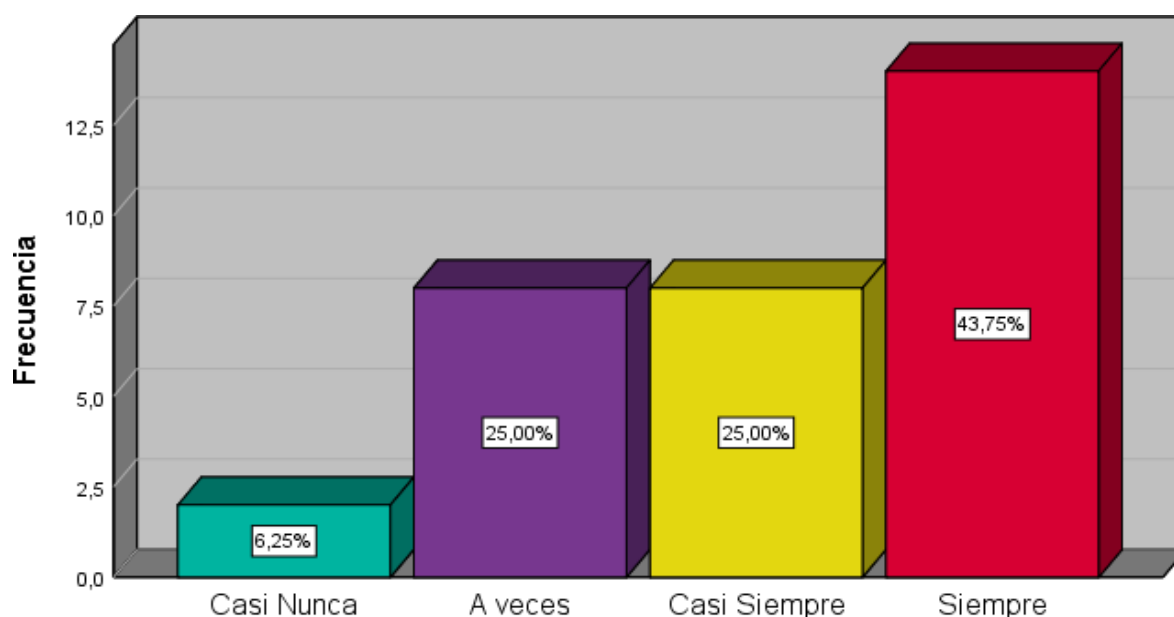


Figura 13: El tratado de libre comercio favorece en el incremento de las exportaciones.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, 2 contesto con un 6,3%, se observa que 8 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 25%. Del mismo modo 8 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 25% y 14 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 43,75%, indica que El tratado de libre comercio favorece en el incremento de las exportaciones del producto al mercado americano.

TABLA 14: *La exoneración de impuesto para venta internacional.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid o	A veces	6	18,8	18,8	18,8
	Casi Siempre	11	34,4	34,4	53,1
	Siempre	15	46,9	46,9	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statistics 25

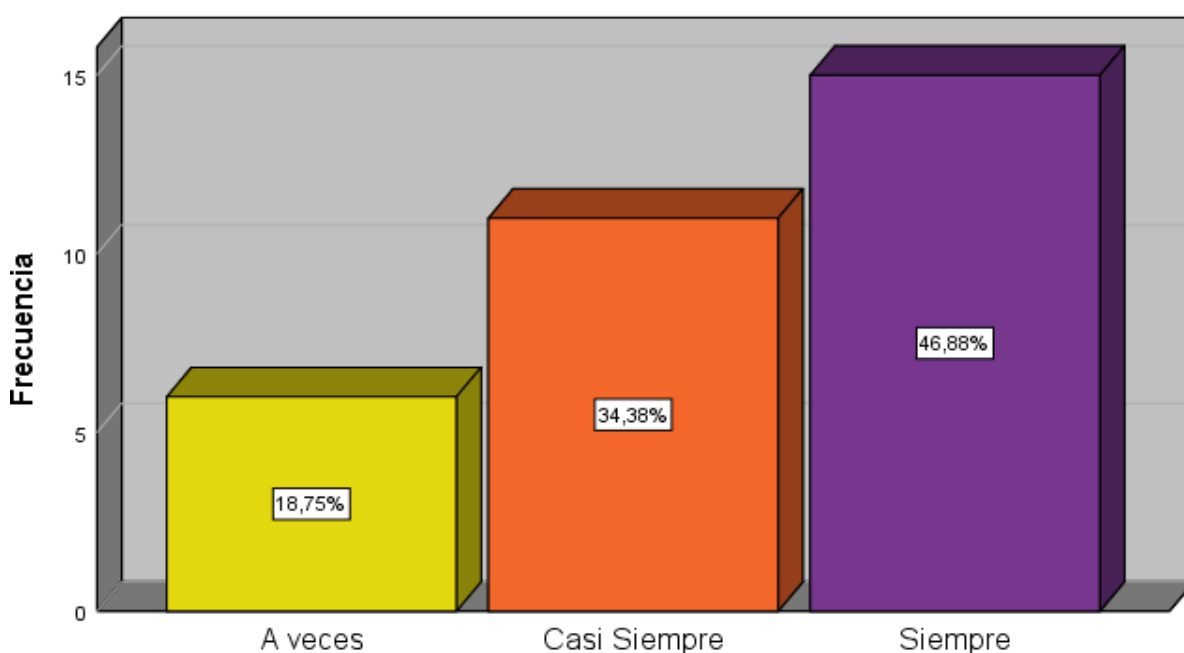


Figura 14: La exoneración de impuesto estimula un mayor procesamiento del insumo.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, se observa que 6 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 18,75%. Del mismo modo 11 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 34,38% y 15 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 46,88%, indica que la exoneración de impuesto estimula un mayor procesamiento del insumo para la venta internacional.

TABLA 15: *La cotización del producto tiene una tendencia de crecimiento.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid o	A veces	9	28,1	28,1	28,1
	Casi Siempre	6	18,8	18,8	46,9
	Siempre	17	53,1	53,1	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statistics 25

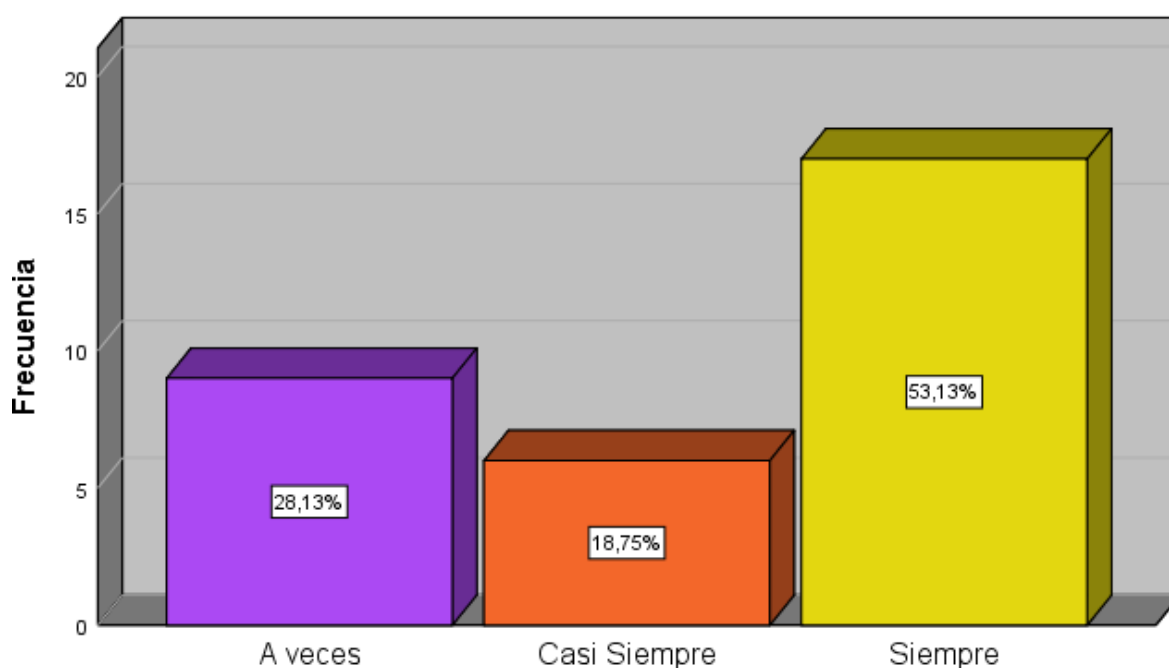


Figura 15: La cotización del producto exportable tiene una tendencia de crecimiento.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, se observa que 9 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 28,13%. Del mismo modo 6 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 18,75% y 17 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 53,13%, indica que la cotización del producto exportable tiene una tendencia de crecimiento en el mercado estadounidense.

TABLA 16: Los precios de los insumos nacionales permiten un incremento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	7	21,9	21,9	21,9
	Casi Siempre	10	31,3	31,3	53,1
	Siempre	15	46,9	46,9	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statistics 25

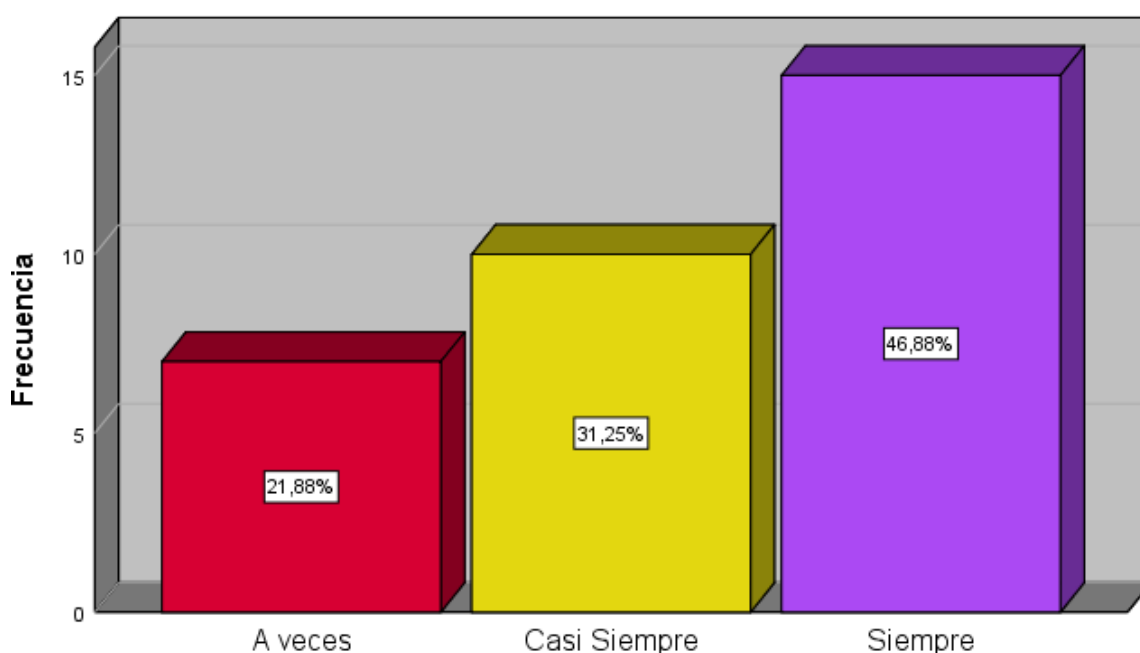


Figura 16: Los precios de los insumos nacionales permiten un incremento de producción. De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, se observa que 7 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 21,88%. Del mismo modo 10 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 31,25% y 15 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 46,88%, indica que los precios de los insumos nacionales permiten un incremento de su producción para mayor ofertable.

TABLA 17: *La comercialización es siempre con el valor FOB.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	2	6,3	6,3	6,3
	A veces	9	28,1	28,1	34,4
	Casi Siempre	7	21,9	21,9	56,3
	Siempre	14	43,8	43,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Statistics 25

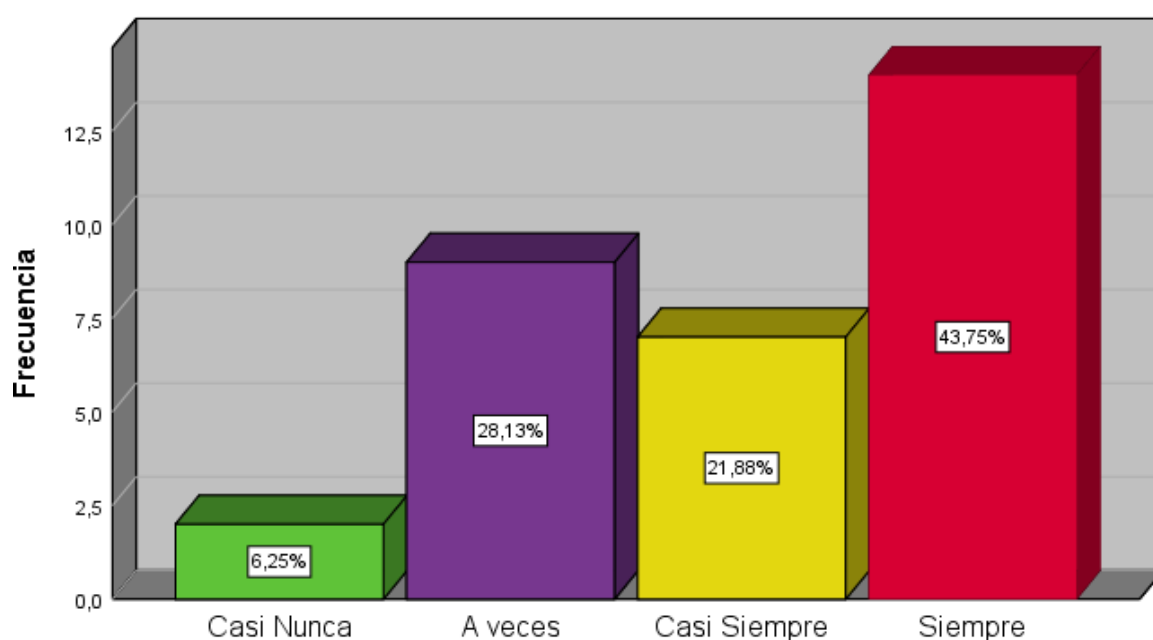


Figura 17: La empresa siempre comercializa con el valor FOB.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, 2 individuos respondieron casi nunca con porcentaje 6,25% vendría a ser un se observa que 9 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 28,13%. Del mismo modo 7 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 21,88% y 14 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 43,75%, indica que la empresa para sus actividades de comercialización factura su producto siempre con el valor FOB.

TABLA 18: Han realizado exportaciones CIP CPT.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid o	A veces	10	31,3	31,3	31,3
	Casi Siempre	11	34,4	34,4	65,6
	Siempre	11	34,4	34,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Fuente: SPSS Sadistics 25

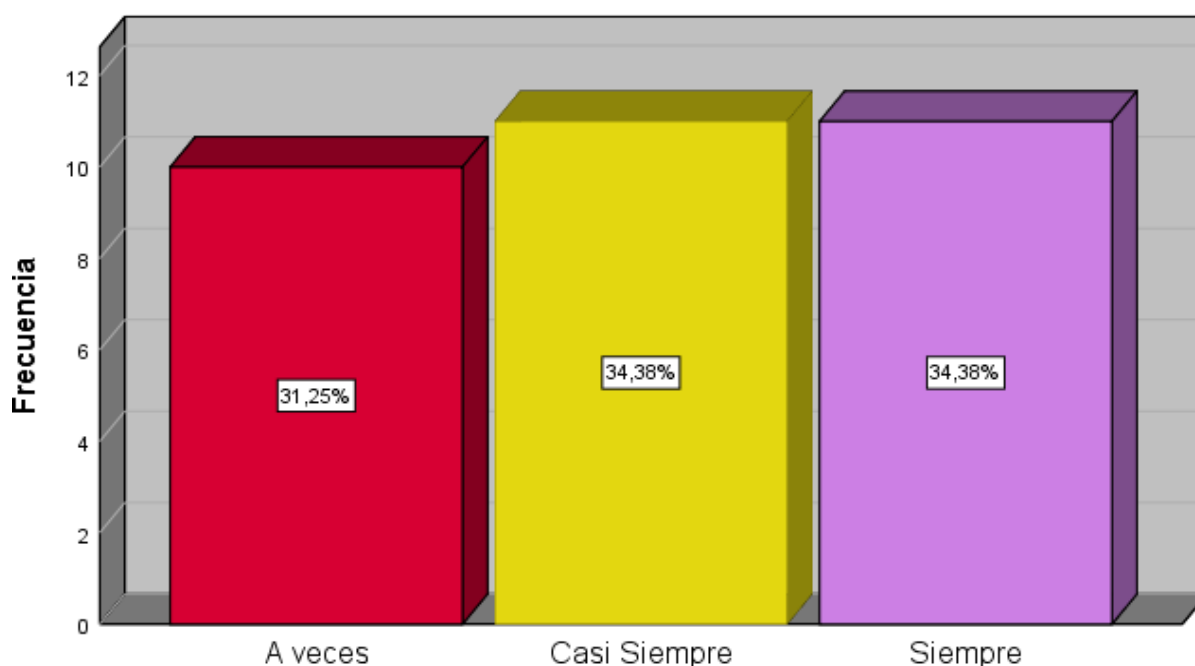


Figura 18: Han realizado exportaciones CIP CPT internacional.

De acuerdo a las encuestas realizadas, mi frecuencia total es de 32 individuos que representan el 100,0%. Tomando estos datos en cuenta, observa que 10 personas afirmaron a veces, esto es equivalente a 31,25%. Del mismo modo 11 personas contestaron casi siempre, eso equivale a un porcentaje de 34,38% y 11 contestaron siempre, eso nos indica un porcentaje de 34,38%, indica que Han realizado exportaciones CIP CPT en la transacción de precio y venta internacional.

3.1 Prueba de confiabilidad

Para poder evaluar que tan confiable es nuestro instrumento aplicado en la muestra obtenida de la investigación, utilizaremos una prueba estadística conocida como el Alfa de Cronbach, esta prueba maneja ciertos niveles de aceptación a los resultados que presenta.

TABLA 19: Interpretación de los resultados del Alfa de Cronbach

RESULTADOS	NIVEL DE CONFIABILIDAD
Coeficiente alfa > 0.9	Es excelente
Coeficiente alfa > 0.8	Es bueno
Coeficiente alfa > 0.7	Es aceptable
Coeficiente alfa > 0.6	Es cuestionable
Coeficiente alfa > 0.6	Es pobre
Coeficiente alfa < 0.5	Es inaceptable

Fuente: *Elaboración propia.*

Para obtener la respuesta del Alfa de Cronbach, aplicamos la prueba sobre 32 instrumentos rellenos del total de encuestas a realizar. Obteniendo estos resultados:

TABLA 19: Análisis de confiabilidad.

Resumen de procesamiento de casos						
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Producción	32	100,0%	0	0,0%	32	100,0%
Exportacion	32	100,0%	0	0,0%	32	100,0%

Fuente: SPSS Statistics 25

TABLA 20: Resultados de Alfa de Cronbach.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,762	18

Fuente: SPSS

Se puede observar que el instrumento utilizado ha obtenido un Alfa de cronbach de 78%, esto quiere decir que es válido para poder continuar con la recolección de datos en toda la muestra realizada.

3.2. Prueba De Normalidad

Nuestra investigación se enfatiza en hallar el nivel de relación entre dos variables, y para poder obtener dicho resultado existen dos pruebas estadísticas por utilizar: **R de Pearson**, que es una prueba paramétrica, y **RHO de Spearman**, que es una prueba no paramétrica.

Entonces para poder discernir entre esos dos estadísticos utilizamos la **Prueba de Normalidad**, que nos facilita la solución en base a nuestro tamaño de muestra y al valor de significancia. La prueba de normalidad trabaja en base a otros dos test estadísticos:

- Shapiro-Wilk: lo utilizamos cuando la muestra es menor que 50.
- Kolmogorov-Smirnov: lo usamos cuando la muestra es mayor que 50.

Ahora que ya sabemos que cuál es el test a utilizar procedemos a evaluar el nivel de significancia, cuando:

El nivel de significancia es menor que 0.05 los datos, no son normales, entonces se utiliza el RHO de Spearman. el nivel de significancia es mayor a 0.05 los datos, son normales, entonces se usa R de Pearson.

TABLA 21: Resultados de la prueba de normalidad.

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
Produccion	,494	32	,000	,478	32	,000
Exportacion	,373	32	,000	,722	32	,000

Fuente: SPSS

Entonces después de haber realizado la prueba de normalidad, podemos indicar que para la verificación de nuestra hipótesis la estadística que usaremos será de Rho de Spearman.

3.3 Rho Spearman.

TABLA 22: Interpretación de resultados del R de Pearson

VALOR	SIGNIFICADO
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Fuente: *Elaboración propia.*

3.3.1. Hipótesis general

H1 Existe una relación significativa entre producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.

H0 Existe una relación significativa entre producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.

TABLA 23: Resultado de la correlación entre la variable 1 y la variable 2

Correlaciones				
			Producción (Agrupada)	Exportación (Agrupada)
Rho de Spearman	Producción (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1,000	,734**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	32	32
	Exportación (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,734**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	
		N	32	32

Fuente: SPSS Statistics 25

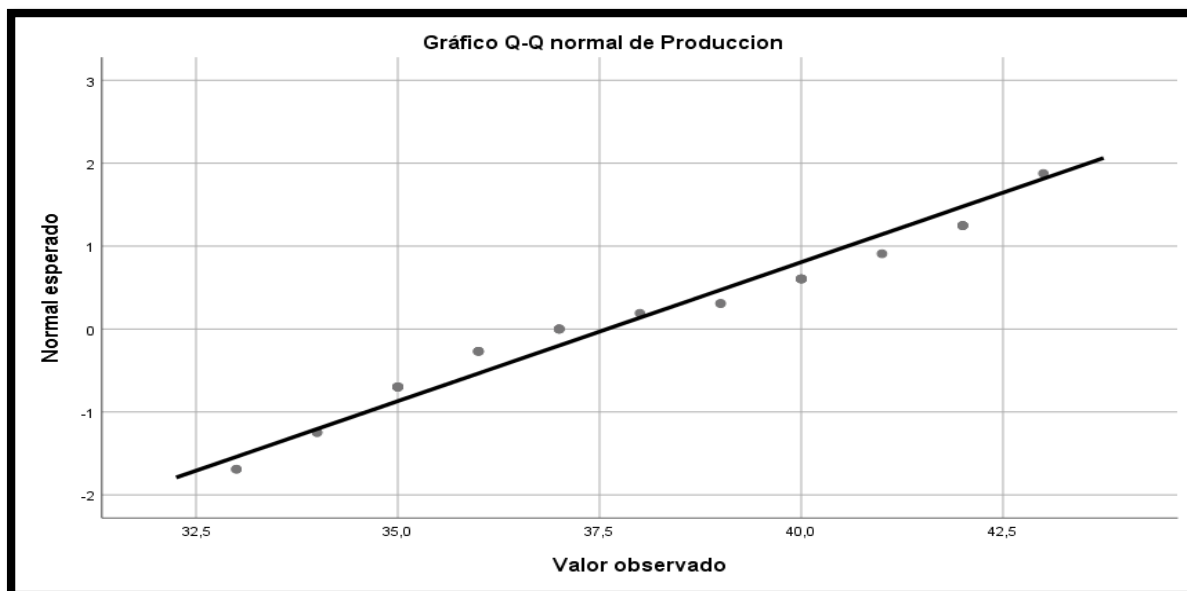


Figura 19: Production.

El coeficiente Rho de Spearman es 0,734 y de acuerdo a la correlación de Spearman, existe una correlación positiva alta. Además, el nivel de significancia es 0.00 esto indica que si existe relación entre las variables.

Podemos concluir que si existe relación significativa entre producción y exportación de la mazamorra de tuna de la Empresa Agro Industria Bckus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.

3.3.2 Hipótesis específicas

Hipótesis Especifica 1

H1 Existe relación significativa entre capacidad instalada producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.

H0 No existe relación significativa entre capacidad instalada producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU 2012 al 2017.

TABLA 24: Percepción de la capacidad instalada

Correlaciones				
			Exportación (Agrupada)	Capacidad Instalada (Agrupada)
Rho de Spearman	Exportación (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1,000	,724**
		Sig. (bilateral)	.	,007
		N	32	32
	Capacidad Instalada (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,724**	1,000
		Sig. (bilateral)	,007	.
		N	32	32

Fuente: SPSS Statistics25

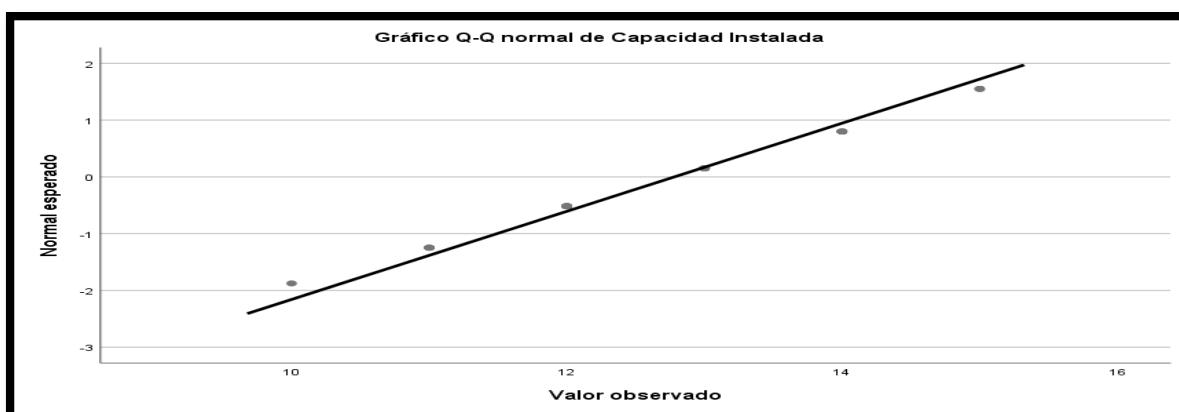


Figura 20: Capacidad instalada.

Como el coeficiente Rho de Spearman es 0,724 y de acuerdo al baremo de estimación la correlación de Spearman, existe una correlación positiva alta. Además, el nivel de significancia es menor que 0.01, esto indica que, si existe relación entre las variables, luego podemos concluir que existe relación significativa entre capacidad instalada producción y exportación de mazamorra de tuna de la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.

Hipótesis Especifica 2

H1 Existe relación significativa entre volumen de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU 2012 al 2017.

H0 No existe relación significativa entre volumen de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU 2012 al 2017.

TABLA 25: *Percepción del volumen de producción*

Correlaciones				
			Exportacion(Agrupad)	Volumen de produccion (Agrupada)
Rho de Spearman	Exportacion (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1,000	,735**
		Sig. (bilateral)		,000
		N	32	32
	Volumen de produccion (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,735**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	32	32

Fuente: SPSS Statistics 25

Como el coeficiente Rho de Spearman es 0,735 y de acuerdo al baremo de estimación la correlación de Spearman, existe una correlación positiva alta. Además, el nivel de significancia es menor que 0.01, esto indica que, si existe relación entre las variables, luego podemos concluir que existe relación significativa entre volumen de producción y

exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.



Figura 21: Calidad de producción.

Hipótesis Especifica 3

H1 Existe relación significativa entre calidad de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.

H0 No Existe relación significativa entre calidad de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.

TABLA 26: Percepción de la capacidad de producción

Correlaciones				
			Exportacio n (Agrupada)	Calidad de produccion (Agrupada)
Rho de Spear man	Exportacion (Agrupada)	Coeficiente de correlación	1,000	,525**
		Sig. (bilateral)		,002
		N	32	32
	Calidad de produccion (Agrupada)	Coeficiente de correlación	,525**	1,000
		Sig. (bilateral)	,002	
		N	32	32

Fuente: SPSS Statistics 25

Como el coeficiente Rho de Spearman es 0,525 y de acuerdo al baremo de estimación la correlación de Spearman, existe una correlación positiva alta. Además, el nivel de significancia es menor que 0.01, esto indica que, si existe relación entre las variables, luego podemos concluir que existe relación significativa entre calidad de producción y exportación de mazamorra de tuna de la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.

III. DISCUSIÓN

Los resultados de mi hipótesis general donde correlaciona la producción y exportación, mostrando en la tabla 23 y figura 19, reafirma que existe una correlación positiva alta, tiene un resultado de 0,735. Esto significa, que a mayor producción de tuna se incrementa el nivel de exportación del insumo, tales son la naturaleza de los negocios la capacidad instalada, volumen de producción, calidad de producción. De acuerdo a Valladares, E. Roldan, F. (2016), En su tesis, El incremento de la producción y sus exportaciones en los últimos años, señala donde que donde existe mayor producción se ve el incremento de exportación, Sin embargo, reafirmo que hay una correlación entre ambas investigaciones. De manera que en la empresa Agro Industria Backus S.A. se siga incrementando su producción cada vez más, así se expanda a nivel internacional ya que es un producto exótico.

Los resultados de mi hipótesis específico uno, donde correlaciona entre capacidad instalada y exportación, mostrando en la tabla 24 y figura 20, reafirma que existe una correlación positiva alta, tiene un resultado de 0,724. Esto significa, que a mayor producción de tuna se incrementa el nivel de exportación del insumo, tales son la naturaleza de los negocios la capacidad instalada, volumen de producción, calidad de producción. De acuerdo a Sierralta, N. (2012), En su tesis, modelo de Gestión de Producción de las maquinas empaquetadoras en las empresas, sin embargo, reafirmo que hay una correlación entre ambas investigaciones.

Los resultados de mi hipótesis específico dos, donde correlaciona entre volumen de producción y exportación, mostrando en la tabla 25 y figura 21, reafirma que existe una correlación positiva alta, tiene un resultado de 0,735. Esto significa, que a mayor producción de tuna se incrementa el nivel de exportación del insumo, tales son la naturaleza de los negocios la capacidad instalada, volumen de producción, calidad de producción. De acuerdo a Huaripa, F. (2013), En su tesis, sistema de costos y su influencia en el incremento de volumen de producción, sin embargo, reafirmo que hay una correlación entre ambas investigaciones. El nivel de actividad o volumen es el grado de uso de la capacidad de producción y así obtener una mayor oferta exportable.

Los resultados de mi hipótesis específico tres, donde correlaciona entre calidad de producción y exportación, mostrando en la tabla 26 y figura 22, reafirma que existe una correlación positiva alta, tiene un resultado de 0,525. Esto significa, que a mayor producción de tuna se incrementa el nivel de exportación del insumo, tales son la naturaleza de los negocios la

capacidad instalada, volumen de producción, calidad de producción. De acuerdo a López, S. (2015). En su tesis, la calidad e impacto de enfermedades que padece el cultivo de tuna”, sin embargo, reafirmo que hay una correlación entre ambas investigaciones. Por lo tanto, la calidad de producción ha disminuido debido a los factores climáticos, enfermedades, plagas que padece el cultivo de la tuna en los últimos años. Por lo tanto, la calidad es importante para el crecimiento exportable de dicho fruto para el mercado americano.

IV. CONCLUSIONES

- De acuerdo a nuestro objetivo general, hemos demostrado que, si existe relación entre producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017, con una correlación positiva alta. Se corrobora esta interpretación luego de observar el resultado proporcionado (0,734), adicionalmente el nivel de significancia alcanzado fue de 0,000, lo cual es menos que 0.05.
- De acuerdo a nuestro objetivo específico 1, hemos demostrado que, si existe relación entre capacidad instalada y exportación de mazamorra de tuna de la Empresa Agro Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017, con una correlación positiva alta. Se corrobora esta interpretación luego de observar el resultado proporcionado (0,724), adicionalmente el nivel de significancia alcanzado fue de 0,001, lo cual es menos que 0.05.
- De acuerdo a nuestro objetivo específico 2, hemos demostrado que, si existe relación entre volumen de producción y exportación de mazamorra de tuna de la Empresa Agro Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017, con una correlación positiva alta. Se corrobora esta interpretación luego de observar el resultado proporcionado (0,735), adicionalmente el nivel de significancia alcanzado fue de 0,000, lo cual es menos que 0.05.
- De acuerdo a nuestro objetivo específico 3, hemos demostrado que, si existe relación entre calidad de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017, con una correlación positiva alta. Se corrobora esta interpretación luego de observar el resultado proporcionado (0,525), adicionalmente el nivel de significancia alcanzado fue de 0.002, lo cual es menos que 0.05.

V. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la Empresa Agro Industria Backus S.A. Incrementar un mayor nivel de producción diferenciando de los tipos de tuna. También empaparse más en cuanto al marketing, hacer publicidades asistir a ferias internacionales para así poder mejorar la oferta exportable en el mercado y no solo en ese mercado sino también a otros países.
- En cuanto a la capacidad instalada Invertir en tecnología industrial para incrementar mayor nivel de producción que le permitirá mayor exportación al país de destino, ya que se observa que su presencia no abarca a los demás estados, eso sería una gran ventaja para así expandir dicho producto.
- Se recomienda incrementar horas de servicio, cantidad y calidad de la tuna ya que de ello depende el incremento de volumen de producción, eso permitirá expandirse internacional y nacional dado que el producto no es muy conocido.
- Uniformizar el tipo y la variedad de tuna, seleccionando un solo tipo de variedad para así mejorar la calidad de tuna, en ese sentido al mejorar dicho insumo tendrá mayores oportunidades en el mercado internacional, así tendrá mayor demanda cada día. También se sugiere el uso de buenas prácticas de manufactura (HACCP), para el buen manejo e inocuidad de los alimentos. Difusión los beneficios nutritivos de la tuna a través de los medios de comunicación.

VI. REFERENCIAS

- Alvares, D. (2015) *El transporte nacional*. Es una actividad donde facilita a la agricultura área de servicio en el comercio internacional.
- Arroyo, R. (2016). “La mano de obra directa es la que se emplea directamente”
<https://definicion.de/mano-de-obra/>
- Bustamante, O. (2012). *La capacidad instalada es el volumen máximo de producción de una capacidad de producción*
- Carbajal, A. (2015) Existen variedades tipos de tunas:
<http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/tuna-cuatro-variedades-se-producen.html>
- Carrasco, Iturralde y Huquillas, (2013.p.22). *El precio en el comercio mundial*. ha percibido.
<https://www.tesis.com/trabajos45/tuna-peruana/tuna-peruana3.shtml>
- Castagnino, F. (2014) Es una tesis “La exportación y derivados aún no es significativa”
- Corrales, J. (2016). *Es una tesis “Manejo postcosecha de la tuna para el mercado nacional*
<http://www.elcomercio.com/cosecha/negocios/tuna-cuatro-variedades-se-producen.html>
- Daga, W. (2016) Es revista “*proyecto especial sierra centro sur Ayacucho cosechando*
https://es.proyecto.tesis.org/Opuntia_ficus-indica
- Daga, W. (2017) Es una tesis “*proyecto especial sierra centro sur Ayacucho cosechando Desarrollo*” (2º Ed) lima SUNAT 2017 p.23)
https://es.proyecto.tesis.org/Opuntia_ficus-indica
- Escobedo, A. (2013). *El tratado de libre comercio*. Fue creado para el acceso a Mercados
- Fernández, V. (2015). *El transporte aéreo*.es el servicio de trasladar de un lugar a otro.
- Galindo, R. (2014). Un *Acuerdo Comercial* es un pacto o negociación entre dos o más países.
<http://acuerdo.comercial.com/blog/-de-peru/>
- Galván, M. (2017) *SUNAT El ISO 2200 nuevo estándar mundial* de seguridad alimentaria.
<http://sunat.com/blog/restriccion-mazamorra-de-tuna/>
- García, E. (2016) tesis “*Modelo de Gestión y su incidencia en las ventas de la Empresa*
- García, M. (2005). *El transporte marítimo*, en el ámbito mundial, es el modo más utilizado
- Granado, J. (2016) Tesis “*las restricciones y especificaciones técnicas de productos*

agropecuarios

Granado, J. (2016) Tesis “*las restricciones y especificaciones técnicas de productos agropecuarios*”

<https://amqueretaro.com/el-pais/negocios/2016/08/22/restricciones-entre-los-principales-productores-de-tuna-a-nivel-mundial>

Granado, J. (2016) Tesis “*las restricciones y especificaciones técnicas de productos Agropecuarios*”

<https://amqueretaro.com/el-pais/negocios/2016/08/22/restricciones-entre-los-principales-productores-de-tuna-a-nivel-mundial>

Guzmán, F. (2017) *La producción*. es la actividad que aporta valor agregado por creación de valor. <http://tesis la produccion .com/blog/mazamorra-de-tuna/>

Huaripa, F. (2013) Es una tesis, Universidad Nacional Mayor De San Marcos. “*sistema de costos por órdenes y su incidencia*”

López, S. (2015). Tesis “*La calidad e impacto de enfermedades que padece el cultivo*”

<https://www.tesis.com/impacto-cultivo45/tuna-peruana/ycalidad-principal-tuna-peruana2.shtml>

Luna, A. (2 de agosto 2018). Para la empresa la cantidad utilizada para la producción del

Márquez, M. (2012). El nivel de actividad o *volumen de producción* es el grado de uso de la

Mendoza, R. (2017. P.5). *El precio un factor esencial en el comercio*. para concretar acuerdos

Orozco, C. (2014) *La exportación*. es el conjunto de acciones encaminadas a comercializar

Pérez, E. (2015). Tesis “*La demanda de los productos agropecuarios en el mercado*”

<http://recetasdelujo.com/blog/mazamorra-de-tuna/>

Rivera, J. (2013). *El conocimiento es reconocido como el patrimonio más importante*.

<http://recetasdelujo.com/blog/mazamorra-de-tuna/>

Robles, L. (2018). La cantidad de volumen proyectada de compra de tuna de la empresa

Ruiz, S. (2017), Ministerio de comercio exterior: la producción es la actividad que aporta.

<http://www.mujeresdeempresa.com/calidad-para-exportacion/>

Según Roldan, R. (2015) Es una tesis “*las regulaciones de importación de alimento*.”

<https://www.tesis.com/trabajos45/tuna-peruana/y-regulacio-principal-tuna-peruana2.shtml>

Sierralta, N. (2012) en una tesis. “*Modelo de Gestión de Producción de las maquinas significativa*”

Torivio M (2015) *La máquina procesadora es clave en la rentabilidad de la producción*. en

Torres, E. (2013). *Comercio internacional: la nueva normativa de envase y embalaje* (4° Ed)
tp://www.produccion/3/a-a0369Ayacucho.pdf.

Valdez, L (2017). Revista: *El precio de la tuna en chacra en la región de Ayacucho*.

Valencia, D. (2015). *El medio de transporte Internacional*. Es el área representa dentro del

Valladares, E. Roldan, F. (2016) *El incremento de la producción y volumen de producción*
valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios.

Vergara, R. (2011). *El precio internacional de tuna en EEUU*. tiene un porcentaje alto.

Vilca, U. (2017).” Es una tesis, “*La producción de tuna en la región de Ayacucho*”

Vizcarra, M. (2014.p.351). *El valor FOB*. Es importante para el exportador ya que será

VII. ANEXOS

ANEXO: 1
CUESTIONARIO

Es muy grato presentarme ante usted, la suscrita alumna Huamani Gutierrez Nory, con código de matrícula Nro. 650008627, aspirante al grado de Bachiller en la Universidad Cesar Vallejo campus Ate con mención en negocios Internacionales. La presente encuesta forma parte de un trabajo de investigación titulado producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017, el cual tiene fines exclusivamente académicos y se mantendrá absoluta reserva.

Agradecemos su colaboración por las respuestas brindadas de la siguiente encuesta:

INSTRUCCIONES: Lea detenidamente las preguntas formuladas y responda con seriedad, marcando con un aspa en la alternativa correspondiente.

Variable Independiente: PRODUCCION

ESCALA AUTOVALORATIVA DEL CONTROL INTERNO

- | | |
|------------------|------|
| (1) Nunca | (N) |
| (2) Casi Nunca | (CN) |
| (3) A veces | (A) |
| (4) Casi Siempre | (CS) |
| (5) Siempre | (S) |

Dimensiones / ítems	5	4	3	2	1
Variable 1: PRODUCCION	TA	D A	I	ED	TD
D1: Capacidad Instalada					
Cuenta con registro y permiso de su tecnología para la productividad por parte de SENASA.					
El personal que participa en el proceso productivo conoce el marco normativo de salud ambiental dentro del sector dado por DIGESA					
La mano de obra cumple con las exigencias reguladas por la FDA.					
D2: Volumen De Producción					

El volumen de producción cumple con la cantidad para la preparación del insumo según la demanda ofertable.					
El incremento de la oferta exportable del producto tiene tendencias de crecimiento en el mercado estadounidense.					
La producción cumple con la documentación exigida por parte del estado americano para exportar.					
D3: Calidad De Producción					
La calidad del producto se alinea a los requerimientos de CODEX FDA, SENASA y cumplimiento salubridad del producto.					
La calidad de la producción con sus distintos envases y empaques cumple con permiso y certificado fitosanitario.					
La diferenciación de tipo de tuna incrementa en la calidad y su oferta exportable al mercado americano.					

Responsable: (Nory Huamani Gutierrez)

CUESTIONARIO

Es muy grato presentarme ante usted, el suscrito alumno Huamani Gutierrez Nory, con código de matrícula Nro. 650008627, aspirante al grado de Bachiller en la Universidad Cesar Vallejo campus Ate con mención en negocios Internacionales. La presente encuesta forma parte de un trabajo de investigación titulado Producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017, el cual tiene fines exclusivamente académicos y se mantendrá absoluta reserva.

Agradecemos su colaboración por las respuestas brindadas de la siguiente encuesta:

INSTRUCCIONES: Lea detenidamente las preguntas formuladas y responda con seriedad, marcando con un aspa en la alternativa correspondiente.

Variable Independiente: EXPORTACIÓN

ESCALA AUTOVALORATIVA DEL CONTROL INTERNO

- | | |
|------------------|--------|
| (1) Nunca | = (TD) |
| (2) Casi Nunca | = (ED) |
| (3) A veces | = (I) |
| (4) Casi Siempre | = (DA) |
| (5) Siempre | = (TA) |

Dimensiones / ítems					
Variable 2: EXPORTACIÓN					
D1: Medios De Transporte Multimodal	5	4	3	2	1
El transporte terrestre tiene en cuenta la documentación para transportar el producto a destino de embarque.					
El transporte marítimo cumple con la documentación y requerimientos de tiempo y lugar de entrega.					
El transporte aéreo cumple con los requerimientos de documentación para la exportación definitiva.					
D2: Acuerdo Comercial					
El tratado de libre comercio favorece en el incremento de las exportaciones del producto al mercado americano.					
La exoneración de impuesto estimula un mayor procesamiento del insumo para la venta internacional.					

La cotización del producto exportable tiene una tendencia de crecimiento en el mercado estadounidense.					
D3: Precio					
Los precios de los insumos nacionales permiten un incremento de su producción para mayor ofertable.					
La empresa para sus actividades de comercialización factura su producto siempre con el valor FOB.					
Han realizado exportaciones CIP CPT en la transacción de precio y venta internacional.					

Responsable (Nory Huamani Gutierrez)

ANEXO: 2

MATRIZ DE CONSISTENCIA. Título: Producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A. hacia los EE.UU, 2012 al 2017

Problema	Objetivo	Hipótesis	Dimensiones	Indicadores	Items	Escala de medición			
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general		Tecnología	1	Escala de Likert: (1)Nunca (TD) (2)Casi Nunca (ED) (3)Avece (I) (4) Casi Siempre (DA) (5) Siempre (TA)			
¿Existiría relación significativa entre la producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017?	Existe una relación significativa entre producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017.	Existe una relación significativa entre producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017	Capacidad instalada	Desempeño personal	2				
				Mano de obra	3				
				Volumen de Producción	Volumen de compra		4		
			Cantidad utilizada		5,6				
			Calidad de produccion	Tipo de tuna	7				
				Certificacion	8				
				Envase embalaje	9				
			Problema específico	Objetivo específico	Hipótesis específica		Medios de transporte	Transporte maritime	10
			¿Existiría relación significativa entre capacidad instalada y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017? ¿Existiría relación significativa entre volumen de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017? ¿Existiría relación significativa entre calidad de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017?	Determinar la relación significativa entre capacidad instalada y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A a los Estados Unidos entre los años 2012 al 2017. Determinar la relación significativa entre volumen de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A a los Estados Unidos entre los años 2012 al 2017 Determinar la relación significativa entre calidad de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017	Existe relación significativa entre capacidad instalada producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017 Existe relación significativa entre volumen de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017. Existe relación significativa entre calidad de producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017			Transporte aereo	11
Transporte nacional	12								
Acuerdo comercial	Arancel bajo acuerdo comercial	13							
	Cotización en el extranjero	14							
15									
Precio	Valor FOB	16							
	Precio nacional	17							
	Precio internacional	18							
						Escala de Likert: (1)Nunca (TD) (2)Casi Nunca (ED) (3)Avece (I) (4)Casi Siempre (DA) (5)Siempre (TA)			

ANEXO 3

VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

- Dr. Julio Samuel Zarate Suarez

Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 1: PRODUCCION

Nº	Dimensiones / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	D1: Capacidad Instalada							
1	Cuenta con registro y permiso de su tecnología para la productividad por parte de SENASA.	✓		✓		✓		
2	El personal que participa en el proceso productivo conoce el marco normativo de salud ambiental dentro del sector dado por DIGESA	✓		✓		✓		
3	La mano de obra cumple con las exigencias reguladas por la FDA.	✓		✓		✓		
	D2: Volumen De Producción	Si	No	Si	No	Si	No	
4	El volumen de producción cumple con la cantidad para la preparación del insumo según la demanda ofertable.	✓		✓		✓		
5	El incremento de la oferta exportable del producto tiene tendencias de crecimiento en el mercado estadounidense.	✓		✓		✓		
6	La producción cumple con la documentación exigida por parte el estado americano para exportar.	✓		✓		✓		
	D3: Calidad De Producción	Si	No	Si	No	Si	No	
7	La calidad del producto se alinea a los requerimientos de CODEX FDA, SENASA cumpliendo con la inocuidad y salubridad.	✓		✓		✓		
8	La calidad de la producción con sus distintos envases y empaques cumple con permiso y certificado fitosanitario.	✓		✓		✓		
9	La diferenciación de tipos de tuna incrementa en la calidad y su oferta exportable al mercado americano.	✓		✓		✓		

Fuente: Elaboración propia.



Observaciones (precisar si hay suficiencia): si hay suficiencia.

Opinión de aplicabilidad: Aplicable | No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Zarate Suarez Julia DNI: 10868449

Especialidad del validador: Lic. Adm. de Negocios Internacionales, Doctor en Gestión

Lima.....de.....03.....del 2018

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

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


Firma del Experto Informante.

Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 2: EXPORTACION

N°	Dimensiones / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	D1: Medios De Transporte Multimodal							
1	El transporte terrestre tiene en cuenta la documentación para transportar el producto a destino de embarque.	✓		✓		✓		
2	El transporte marítimo cumple con la documentación y requerimientos de tiempo y lugar de entrega.	✓		✓		✓		
3	El transporte aéreo cumple con los requerimientos de documentación para la exportación definitiva.	✓		✓		✓		
	D2: Acuerdo Comercial	Si	No	Si	No	Si	No	
4	El tratado de libre comercio favorece en el incremento de las exportaciones del producto al mercado americano.	✓		✓		✓		
5	La exoneración de impuesto estimula un mayor procesamiento del insumo para la venta internacional.	✓		✓		✓		
6	La cotización del producto exportable tiene una tendencia de crecimiento en el mercado estadounidense.	✓		✓		✓		
	D3: Precio	Si	No	Si	No	Si	No	
7	Los precios de los insumos nacionales permiten un incremento de su producción para mayor ofertable.	✓		✓		✓		
8	Empresa para sus actividades de comercialización factura su producto siempre con el valor FOB.	✓		✓		✓		
9	Han realizado exportaciones CIP CPT en la transacción de precio y venta internacional.	✓		✓		✓		



Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Ni hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: *Zwade Suarez Julia*
DNI: *10866448*

Especialidad del *Lic. Abm. Negocios Internacionales, Doctor en Gestión*
validador:.....

Lima.....de.....del 2018
03 10

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

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


Firma del Experto/Informante.

- Mg. Roque Juan Espinoza casco



Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 1: PRODUCCION

Nº	Dimensiones / items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	D1: Capacidad Instalada Cuenta con registro y permiso de su tecnología para la productividad por parte de SENASA.	/		/		/		
2	El personal que participa en el proceso productivo conoce el marco normativo de salud ambiental dentro del sector dado por DIGESA	/		/		/		
3	La mano de obra cumple con las exigencias reguladas por la FDA.	/		/		/		
	D2: Volumen De Producción	Si	No	Si	No	Si	No	
4	El volumen de producción cumple con la cantidad para la preparación del insumo según la demanda ofertable.	/		/		/		
5	El incremento de la oferta exportable del producto tiene tendencias de crecimiento en el mercado estadounidense.	/		/		/		
6	La producción cumple con la documentación exigida por parte el estado americano para exportar.	/		/		/		
	D3: Calidad De Producción	Si	No	Si	No	Si	No	
7	La calidad del producto se alinea a los requerimientos de CODEX FDA, SENASA cumpliendo con la inocuidad y salubridad.	/		/		/		
8	La calidad de la producción con sus distintos envases y empaques cumple con permiso y certificado fitosanitario.	/		/		/		
9	La diferenciación de tipos de tuna incrementa en la calidad y su oferta exportable al mercado americano.	/		/		/		

Fuente: Elaboración propia.



Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr.(Mg): *ESPINOZA CASO PEGUERO JUAN* DNI: *07266626*

Especialidad del validador: *NEGOCIOS INTERNACIONALES*

Lima *30* de *Setiembre* del 2018

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

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

[Firma manuscrita]
Firma del Experto Informante.



Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Dr/Mg: ESPINOZA CASO, RAQUE JUAN
DNI: 77366626

Especialidad del validador: NEGOCIOS INTERNACIONALS

Lima 30 de Setiembre del 2018

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

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

Firma del Experto Informante.

Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 2: EXPORTACION

N°	Dimensiones / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	D1: Medios De Transporte Multimodal							
1	El transporte terrestre tiene en cuenta la documentación para transportar el producto a destino de embarque.	✓		✓		✓		
2	El transporte marítimo cumple con la documentación y requerimientos de tiempo y lugar de entrega.	✓		✓		✓		
3	El transporte aéreo cumple con los requerimientos de documentación para la exportación definitiva.	✓		✓		✓		
	D2: Acuerdo Comercial	Si	No	Si	No	Si	No	
4	El tratado de libre comercio favorece en el incremento de las exportaciones del producto al mercado americano.	✓		✓		✓		
5	La exoneración de impuesto estimula un mayor procesamiento del insumo para la venta internacional.	✓		✓		✓		
6	La cotización del producto exportable tiene una tendencia de crecimiento en el mercado estadounidense.	✓		✓		✓		
	D3: Precio	Si	No	Si	No	Si	No	
7	Los precios de los insumos nacionales permiten un incremento de su producción para mayor ofertable.	✓		✓		✓		
8	Empresa para sus actividades de comercialización factura su producto siempre con el valor FOB.	✓		✓		✓		
9	Han realizado exportaciones CIP CPT en la transacción de precio y venta internacional.	✓		✓		✓		



Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 1: PRODUCCION

Nº	Dimensiones / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	D1: Capacidad Instalada							
1	Cuenta con registro y permiso de su tecnología para la productividad por parte de SENASA.	/		/		/		
2	El personal que participa en el proceso productivo conoce el marco normativo de salud ambiental dentro del sector dado por DIGESA	/		/		/		
3	La mano de obra cumple con las exigencias reguladas por la FDA.	/		/		/		
	D2: Volumen De Producción	Si	No	Si	No	Si	No	
4	El volumen de producción cumple con la cantidad para la preparación del insumo según la demanda ofertable.	/		/		/		
5	El incremento de la oferta exportable del producto tiene tendencias de crecimiento en el mercado estadounidense.	/		/		/		
6	La producción cumple con la documentación exigida por parte el estado americano para exportar.	/		/		/		
	D3: Calidad De Producción	Si	No	Si	No	Si	No	
7	La calidad del producto se alinea a los requerimientos de CODEX FDA, SENASA cumpliendo con la inocuidad y salubridad.	/		/		/		
8	La calidad de la producción con sus distintos envases y empaques cumple con permiso y certificado fitosanitario.	/		/		/		
9	La diferenciación de tipos de tuna incrementa en la calidad y su oferta exportable al mercado americano.	/		/		/		

Fuente: Elaboración propia.



Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/Mg: DNI:
Vladimir Villanueva Obispo *29685615*

Especialidad del validador:.....
Finanzas y Proyectos de inversión

Lima, *02* de *Oct.* del 2018

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

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

Firma del Experto Informante.



Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: *Urbano Villanueva Orbegoso*
DNI: *2907266*

Especialidad del validador: *Finanzas y Proyectos de Inversión*

Lima *02* de *Oct.* del 2018

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

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

Firma del Experto Informante.

Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 2: EXPORTACION

Nº	Dimensiones / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	D1: Medios De Transporte Multimodal							
1	El transporte terrestre tiene en cuenta la documentación para transportar el producto a destino de embarque.	✓		✓		✓		
2	El transporte marítimo cumple con la documentación y requerimientos de tiempo y lugar de entrega.	✓		✓		✓		
3	El transporte aéreo cumple con los requerimientos de documentación para la exportación definitiva.	✓		✓		✓		
	D2: Acuerdo Comercial	Si	No	Si	No	Si	No	
4	El tratado de libre comercio favorece en el incremento de las exportaciones del producto al mercado americano.	✓		✓		✓		
5	La exoneración de impuesto estimula un mayor procesamiento del insumo para la venta internacional.	✓		✓		✓		
6	La cotización del producto exportable tiene una tendencia de crecimiento en el mercado estadounidense.	✓		✓		✓		
	D3: Precio	Si	No	Si	No	Si	No	
7	Los precios de los insumos nacionales permiten un incremento de su producción para mayor ofertable.	✓		✓		✓		
8	Empresa para sus actividades de comercialización factura su producto siempre con el valor FOB.	✓		✓		✓		
9	Han realizado exportaciones CIP CPT en la transacción de precio y venta internacional.	✓		✓		✓		

PREPARACION DE LA TUNA

El proceso de elaboración de mazamorra de tuna es de la siguiente manera.

Para preparar la mazamorra de tuna se inicia de la siguiente manera, primero se tiene la pulpa lista, luego canela y clavo, azúcar, harina, agua hervida tibia, leche.

- 20 baldes de tuna.
- 2 barras de canela y clavo
- 5 bolsas de maicena.
- 5 kilos de harina.
- 10 tarros de leche.
- 25 litros de agua.

Al obtener estos ingredientes primero se utiliza la pulpa de la tuna, luego se licua, una vez obtenido la pulpa licuada se va al proceso de colado, una vez obtiene el líquido de la tuna se hace hervir, luego se añade canela con clavo y por último el azúcar y luego dejar hervir por 15 minutos y seguidamente se hecha los 10 tarros de leche y finalmente se espesa con harina y se deja hervir 10 minutos para tener el resultado final es la mazamorra de tuna.

Luego pasa al proceso de envasado y etiquetado para luego ser exportado a EEUU, la empresa este producto envía mensualmente y cuando es la temporada de la tuna quincenal.

Recetas:

MERMELADA DE TUNA

- Rendimiento: 1 kg
- Tiempo de preparación: 1 h 30 minutos.

Ingredientes:

- 12 tunas sin cascara.
- 1 ½ tazas de azúcar.
- 2 tazas de agua.
- ¼ cucharada cafetera de canela.
- ¼ cucharada cafetera de nuez moscada.

**Utensilios:**

- Cacerola de acero inoxidable con capacidad de 2 lt.
- Machacador.
- Cuchara de acero inoxidable o pala de madera.
- Frasco esterilizado con capacidad de 1 kg.

Procedimiento:

- Se pone a hervir el agua. Cuando esté hirviendo, se agregan las tunas y se trituran con un machacador.
- Se deja hasta que hierva nuevamente, luego se agrega el azúcar y se mezcla con ayuda de la cuchara para que se disuelva totalmente.
- Se deja hervir aproximadamente 1 hora a fuego bajo, hasta que adquiera una consistencia de hilo.
- En ese momento se agregan la canela y la nuez moscada. Se agita para evitar que se queme.
- La mermelada queda lista cuando se observa el fondo de las orillas del recipiente, al agitar con la pala o cuchara.

Envasado y conservación:

Se envasa aun en caliente en un frasco previamente esterilizado y se cierra firmemente, no olvide etiquetar el frasco con el nombre del producto y la fecha de elaboración y caducidad.

Caducidad:

La mermelada de tuna elaborada mediante esta tecnología tiene una caducidad de seis meses. Una vez abierta, requiere refrigeración.

LICOR DE TUNA**Ingredientes:**

- 15 unidad/es de tuna.
- 750 gramos de azúcar.
- 1 litro de pisco puro.

Preparación

- Pelar y lavar bien la tuna, secarla con un lienzo limpio y quitarles las pepas. Reservar la pulpa.
- Colocar el pisco en un frasco y echar la fruta, cerrar bien el frasco.
- Después de unos días, se le incorpora el almíbar hecho con la cascara de lima.
- Dejar reposar por unas semanas.
- Se sirve como aperitivo.

YOGURT DE TUNA**Ingredientes:**

- Leche entera:1 litro
- Yogurt natural o desnatado: 1 unidad
- 6 tunas.

Preparación

1. Poner la leche en un cazo y se calienta hasta alcanzar los 85-90 grados y se mantiene en esta temperatura durante 5 minutos evitando que llegue a hervir

A continuación, se deja enfriar hasta que alcance los 40-45 grados. Es importante realizar todo este proceso para evitar que queden bacterias vivas que puedan estropear el yogur.

2. Cuando la leche está tibia se pone en un recipiente de vidrio o de barro (que no sea metálico) y se le agrega dos cucharadas soperas de yogur natural (preferiblemente desnatado) y se remueve bien para que se disuelva conjuntamente con la tuna en trozos.
3. Se tapa el recipiente con una tapa o con un paño limpio (o una toalla limpia) y se deja reposar durante 6 o 7 horas manteniendo la misma temperatura y evitando que se enfríe.
4. Pasado este tiempo la leche debe haber coagulado de forma homogénea. De no ser así, si la leche está poco coagulada y su sabor es ligeramente ácido es que le falta reposar un poco más. Se vuelve a tapar bien y se deja reposar un par de horas más.
5. Cuando el yogur está listo desprende un suave aroma láctico típico del yogurt. Entonces se pone en el frigorífico y listo.
6. NOTA: una vez en el frigorífico el yogurt dura aproximadamente 15 días.

JALEA DE TUNA

Ingredientes:

- 1 1/2 kg de tunas limpias y cortadas
- 4 tazas de agua
- 800 grs de azúcar
- 1 limón, el jugo
- 3 cucharitas de té.

Preparación

- Luego con un cuchillo chico y cuidando las manos por las espinitas, se raspan las espinas para dejar la fruta limpia y sin pelar. Luego cortar la fruta en pedazos chicos y pesarla.
- Agregar el agua y hervir hasta que la fruta se deshaga, 1/2 hora más o menos.

- Pasar la pulpa hervida por una bolsa de tela hasta que salga todo el jugo.
- Medir le jugo, tiene que haber 1 litro, agregar le jugo de limón y poner a hervir.
- Cuando hierva agregar el azúcar y cocinar durante 20 minutos.
- Mezclar el agar con una cucharada de azúcar para que no se hagan grumos y a agregar a la jalea, batiendo con un batidor de alambre, hervir 2 minutos más.

JUGO DE TUNA

Ingredientes

04 Tunas

Preparación:



Para hacer el jugo, primero se debe cortar los dos extremos de la fruta.

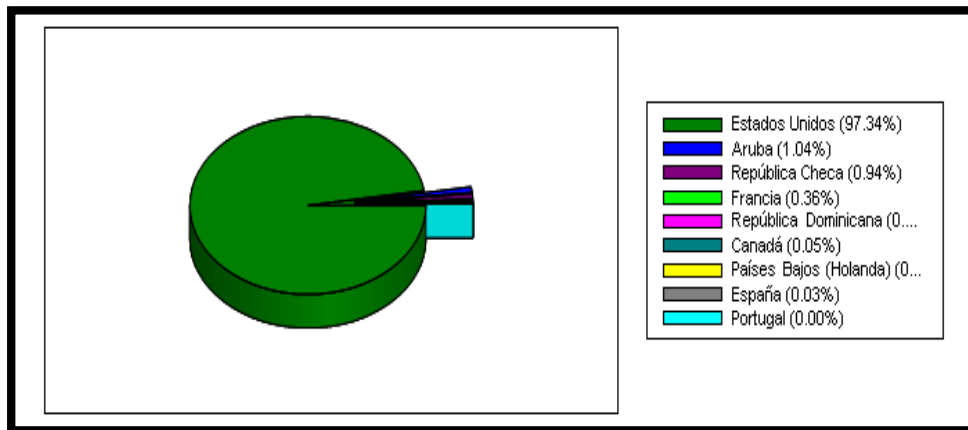
Retirar la piel hasta que se vea el interior, este tiene muchas semillas comestibles.

Colocar las frutas en una licuadora o procesador de alimentos y licuar.

Pasar el líquido por un colador de tamiz pequeño y botar las pepas que quedan (si quieres las puedes comer también). Cuatro frutos producen alrededor de 230 ml de jugo, que es de bajo índice glicémico, pero dulce.

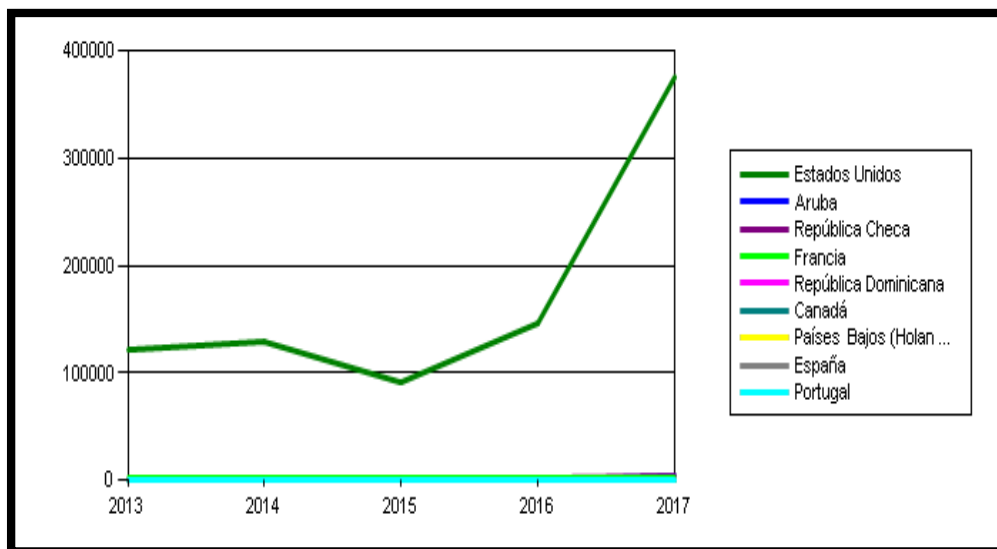
Una dosis sugerida para el tratamiento de la diabetes tipo 2 es de 60 a 115 ml.

EXPORTACIONES DEL PRODUCTO DE TUNA SEGÚN SUS PRINCIPALES MERCADOS



Fuente Sunat: *Elaborado Por Promperu*

EVALUACION DE LAS EXPORTACIONES DEL PRODUCTO DE TUNA SEGÚN SUS PRINCIPALES MERCADOS



Fuente: *Sunat*

Valor nutricional de la tuna

Nutriente	Cantidad
Parte comestible	100
Calorias (Kcal)	58 – 66
Proteínas (gr)	3 ó 5.1%
Grasa (gr)	0.20
Carbohidratos (gr)	15.50: Glucosa 35%, fructuosa 29%, fibra rica en pectina 14.4%
Calcio (gr)	30 ó 2.09%
Fósforo(gr)	28
Azúcar	12 – 15%
Acidos Orgánicos	0.10%
Potasio	3.4%

Fuente: *Elaboración propia*

EVALUACION DE LA EXPORTACION DEL PRODUCTO DE TUNA SEGUS SUS PRICIPALES MERCADOS 2013-2017

	2013	2014	2015	2016	2017
Estados Unidos	121.577,41	129.646,00	90.877,20	145.361,69	374.540,51
Aruba	0	0	0	449,75	4.019,78
República Checa	0	1.800,57	2.860,80	1.710,00	3.600,00
Francia	2.536,58	2.618,85	1.652,60	1.953,76	1.386,24
República Dominicana	0	0	0	0	784,1
Total	125.756,08	139.054,52	99.303,28	180.764,93	384.785,52

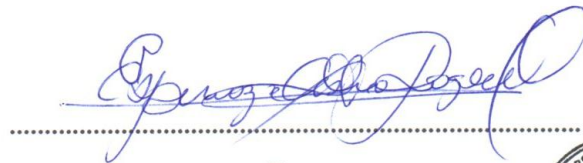
Variedades y formas de consumir



Yo, Roque Juan Espinoza Casco, docente de la Facultad Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo Ate, revisor(a) de la tesis titulada "Producción y Exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017" de la estudiante Nory Huamani Gutierrez constato que la investigación tiene un índice de similitud de 30% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

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

Ate, 23 de Julio del 2019



Firma

Roque Juan Espinoza Casco

DNI: 07766626



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



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Producción y Exportación de la mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Barchus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORA:

Nery Humanti Gutiérrez,

ASESORES:

Dr. Julio Samuel Zante Suárez



30%

Resumen de coincidencias

Se están viendo fuentes afinadas

Ver Fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

1	reportorio.ucv.edu.pe	7%
2	Entregado a Universidad	4%
3	www.feedback.es	1%
4	lanave-smali.blogspot.c...	1%
5	Entregado a USEK	1%
6	www.gestopolis.com	1%
7	galactico.com	1%
8	doctiplex.es	1%



ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Código : F06-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 1 de 1

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (ñ) Nory Huamani Gutierrez cuyo título es: Producción y Exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 13 (trece).

Ate, 22 de diciembre del 2018

Dr. Julio Samuel Zarate Suarez

PRESIDENTE

Mg. Vladimir Villanueva Orbegoso

SECRETARIO

Mg. Roque Juan Espinoza Casco

VOCAL



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



**AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE
TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL
UCV**

Código : F08-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 1 de 1

Yo Nory Huamani Gutierrez, identificado con DNI N° 70778880,

Egresado de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo, autorizo (x), No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "Producción y Exportación de la mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derechos de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

FIRMA

DNI: 70778880

FECHA: 22 de Diciembre del 2018

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



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:

Programa de estudios de Negocios Internacionales

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Nory Huamani Gutierrez

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

Producción y Exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industria Backus S.A. Hacia los EE.UU, 2012 al 2017

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

SUSTENTADO EN FECHA: 22 de diciembre de 2018

NOTA O MENCIÓN: 13



ROQUE JUAN ESPINOZA CASCO