



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

Producción y Exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de
Ica – zona industrial, año 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Br. Torres Vasquez Alfonso Orlando (ORCID: 0000-0002-9321-8206)

Br. Llanos Odar Wilson Jhordin (ORCID: 0000-0001-7357-6279)

ASESOR:

Dr. Orlando Márquez Caro (ORCID: 0000-0003-4804-2528)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

Lima – Perú

2019

Dedicatoria

Me van a faltar paginas para agradecer a las personas que se han involucrado en la realización del presente proyecto de investigación es dedicado, en primera, a mis Padres y mis hermanos; quienes siempre han estado presente en cada paso a lo largo de toda mi carrera universitaria y de mi vida, ofreciéndome todo lo necesario para crecer en mi vida profesional y ser de gran utilidad a la sociedad. Así mismo a los docentes que cooperaron en mi formación académica y a todas las personas que creyeron en mí

Agradecimiento

En primer lugar, a Dios por habernos guiado por el camino de la investigación hasta ahora; en segundo lugar, a cada uno de los que son parte de mi familia a mis padres, a mis hermanos; por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora. Por último, a mis compañeros de tesis porque en esta armonía grupal lo hemos logrado y a mi director de tesis quién nos ayudó en todo momento, Dr. Orlando Márquez Caro.

PÁGINA DEL JURADO

| | | |
|--|---------------------------------------|---|
|  UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO | ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS | Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 1 |
|--|---------------------------------------|---|

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) TORRES VASQUEZ ALFONSO ORLANDO – LLANOS ODAR WILSON JHORDIN, cuyo título es: PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE PALTA HASS AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS DE LA PROVINCIA DE ICA – ZONA INDUSTRIAL, AÑO 2019.

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de:¹⁶..... (número)
.....^{Dieciséis}.....(letras).

Lima, 05 de Julio de 2019


.....
MG. MARQUEZ CARO FERNANDO LUIS

PRESIDENTE


.....
MG. GUERRA BENDEZÚ CARLOS ANDRÉS

SECRETARIO


.....
DR. MARQUEZ CARO ORLANDO JUAN

VOCAL

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

PRESENTACIÓN

Señor miembro del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE PALTA HASS AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS DE LA PROVINCIA DE ICA – ZONA INDUSTRIAL, AÑO 2019”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales.

Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

TORRES VASQUEZ ALFONSO ORLANDO
LLANOS ODAR WILSON JHORDIN

DECLARATORIA DE AUNTENTICIDAD

DECLARATORIA DE AUNTENTICIDAD

Yo, TORRES VASQUEZ ALFONSO ORLANDO con DNI N° 46758249, LLANOS ODAR WILSON JHORDIN con DNI N° 77462434 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

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

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

Lima, 04 de julio del 2019



Torres Vasquez Alfonso O.



Llanos Odar Wilson Jhordin

Índice

| | Pág. |
|--|-------------|
| Carátula | i |
| Dedicatoria | ii |
| Agradecimiento | iii |
| Página del Jurado | iv |
| Declaratoria de autenticidad | v |
| Presentación | vi |
| Índice | vii |
| Resumen | ix |
| Abstract | x |
| | |
| I. Introducción | 1 |
| II. Método | 10 |
| 2.1. Tipo y diseño de investigación | 10 |
| 2.2 Operacionalización de variables | 11 |
| 2.3 Población y muestra, selección de la unidad de análisis. | 12 |
| 2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad | 13 |
| 2.5 Procedimientos | 15 |
| 2.6 Métodos de análisis de datos | 15 |
| 2.7 Aspectos éticos. | 15 |
| III. Resultados | 16 |

| | |
|---|----|
| IV. Discusión | 25 |
| V. Conclusiones | 27 |
| VI. Recomendaciones | 28 |
| VII. Referencias | 30 |
| VIII. ANEXOS | 35 |
| Anexo N°1 Matriz de Consistencia | 35 |
| Anexo N°2 Instrumentos de recolección de datos | 37 |
| Anexo N°3 Fotografías de los encuestados | 41 |
| Anexo N°4 Validación de los instrumentos | 42 |
| Anexo N°5 Acta de Aprobación de Originalidad de Tesis F06 | 67 |
| Anexo N°6 Print de Turnitin | 68 |
| Anexo N°7 Autorización de publicación de tesis en repositorio institucional UCV F08 | 69 |
| Anexo N° 8 Formulario de autorización para la publicación electrónica de las tesis | 70 |
| Anexo N°9 Autorización de la versión final del trabajo de investigación | 71 |

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo general demostrar la relación que existe entre la producción y la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica – zona industrial, año 2019. El instrumento que se utilizó fue el cuestionario valido y confiable de elaboración propio procediendo a colocar los resultados a una base de datos para el análisis estadístico con el SPSS utilizando el porcentaje de frecuencias.

De esta forma, la investigación se centra en la producción y exportación de palta Hass a Estados Unidos. Con los análisis se obtuvieron información y datos sobre la producción: la calidad de materiales, costos de materiales, maquinaria agrícola, maquinaria industrial, mano de obra directa y mano de obra indirecta y en temas de exportación: modos de exportación directa e indirecta

Finalmente, el estudio dará a conocer cuál es la relación entra la producción y la exportación y como las dimensiones de nuestra variable producción también se relacionan con las exportaciones de palta Hass.

Palabras claves: Producción, Materiales, Maquinaria, Mano de obra, Exportación.

ABSTRACT

The present thesis has, as a general objective, the relation that exists between the production and the delivery of the avocado called “Hass” to the market of the United States from the peruvian province of Ica - industrial zone, year 2019. The instrument that has been used was the valid questionnaire and reliable preparation of a procedure to place the results in a database for statistical analysis in the SPSS program using the percentage of frequencies

In this way, the research focuses on the production and export of “Hass avocados” to the United States. With the analysis, information and data on the production were obtained: the quality of the materials, the costs of the materials, the agricultural machinery, the industrial machinery, the direct labor and the workforce.

Finally, the thesis will show what is the relationship between the production and exports and how the dimensions of our production variable are also related to Hass avocado exports.

Keywords: Production, Materials, Machinery, Labor, Exportation.

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad México se consolidó como el principal productor de aguacate a nivel internacional ya que abastece casi una tercera parte del consumo mundial en la historia, con una producción de un millón 997 mil 629 toneladas, según la Secretaría de Agricultura (Sagarpa); este fruto tuvo un gran impacto mundial concreto dos mil 710 millones de dólares en enero a noviembre del 2017, sobresalió como el primer proveedor de aguacate a nivel global con una participación del valor de las exportaciones mundiales del 45.95%; este alimento tuvo una gran demanda con los países miembros de la Unión Europea y así con los países que no tienen tratados de libre comercio. El Perú se consagró como el segundo país productor de dicho alimento a nivel mundial que logró exportar 247 toneladas de palta lo que hubo un incremento del 27% de lo exportado del 2016, la que se exportó más fue la variedad Hass. A los principales países que exportó el mercado nacional fueron (Estados Unidos, Holanda, España, Inglaterra, China, Chile) que representó el 95% del valor exportado de la palta, los principales departamentos que producen la palta Hass son La Libertad, Lima, Ica y Junín los que generan un 80% de la producción nacional. En la última década el gradual acrecentamiento de la producción y exportación del Perú del sector agrícola se ha vuelto una de las principales circunstancias en el aumento y desarrollo económico del país, debido a los ingresos que estos aportan. La palta Hass o Persea americana es un fruto originario de una semilla de raza guatemalteca, posee un alto contenido en vitaminas B y E. En el Perú por la diversidad climática que posee, hace más factible su producción posicionándose en uno de los principales países productor; solo superado en el puesto por México, convirtiéndolo en un producto con una gran oportunidad de triunfar a nivel internacional. La problemática principal es que la producción de palta ha ido aumentando en los últimos años, pero aun a pesar de ese aumento tenemos deficiencias en la producción, debido a la falta de insumos de calidad y su costo, la tecnología en maquinaria y la mano obra calificada Según Blanco, Accame, Sancho y Vásquez (2018, p 5) nos indica que la producción de palta no puede expresar su mayor rendimiento debido a que las empresas no invierten en adquirir nuevas maquinarias, capacitar a sus trabajadores ya que el 61% de ellos como máximo alcanzan a terminar la primaria y esto influye en las prácticas agrícolas. Según el blog del Ministerio de Agricultura y Riego, a través del Servicio Nacional de Sanidad Agraria – Senasa, certificó durante el año 2017 la exportación de 35,670.30

toneladas de palta para exportación. El mayor volumen de exportación de palta por destino lo obtuvo el continente europeo con 27,395.52 tm., que representa el 76.80 % de las exportaciones de la región Ica, seguido de Norteamérica con 5,970.20 tm., representando el 16.74 %; luego el continente asiático con el 3.45%; Centroamérica con el 2.25% y Sudamérica con el 0.77% del volumen exportado. Ante este incremento todavía hay empresas que no tienen conocimiento de que manera pueden posicionar su producto en el extranjero y que métodos de entrada de exportación pueden utilizar. Es por esto que la finalidad del actual estudio será comprender las conductas que se han producido en el sector agroindustrial enfocándonos en las empresas que promueven y comercializan palta Hass en sus exportaciones y en su producción del año 2018. Asimismo, se dará a conocer la importancia que tiene la exportación hacia el mercado de Estados Unidos lo cual permitirá ver el rendimiento que va a generar para la empresa. Del mismo modo se pretende conocer que procedimientos que participan en la producción de palta Hass y como la producción se relaciona con la exportación. Por consiguiente, el presente estudio pretende contribuir con futuras investigaciones sobre temas asociados a la producción y a los modos de exportación de la palta Hass, para las empresas como inversiones y/o investigaciones. En esta investigación se plantearon antecedentes tanto internacionales como nacionales, a continuación, definiremos los nacionales; Rivas y Vásquez (2016) establece el objetivo general, explicar la demanda del aguacate orgánico michoacano con aplicación al mercado estadounidense, que acceda comprender las generalidades para la producción, certificación y lineamientos imprescindibles. Asimismo, el autor empleo la investigación cuantitativa y un diseño de investigación hipotético deductivo. Por último, finalizo, que el panorama de la demanda de aguacate orgánico de EUA es favorable para México ya que con el transcurrir del tiempo se ha ido ampliando considerablemente. Este estudio nos consiente comprender que el aguacate orgánico mexicano ha tenido una aceptación en el mercado de Estados Unidos, ya que actualmente hay una tendencia de consumir productos orgánicos libres de químicos, que son beneficiosos para la salud. Además, Guzmán y Vera (2012) establece el objetivo general, diseñar un plan estratégico para incrementar las exportaciones del aguacate ecuatoriano al mercado francés. De el mismo modo, el autor uso la investigación cuantitativa y un diseño de investigación No experimental, se situó en el nivel de investigación descriptiva. Por último, finalizo que es necesario la unión de los agricultores de aguacate para que exista un compromiso para llevar a cabo este plan estratégico y así poder entrar en el mercado francés. Este estudio

nos admite entender que, los resultados de este plan estratégico se verán reflejado en el aumento de las exportaciones, mejorando en los productores, su poder de negociación, con un incremento en sus ingresos alcanzado una mejor posición dentro de la cadena productiva. Por último, Cárdenas y Figueroa (2015) establece el objetivo general, examinar en qué tamaño el mercado canadiense compondrá una alternativa de comercio para las exportaciones de palta peruana Hass en el periodo 2016-2020. Además, el autor utilizó el estudio de enfoque mixto y una declinación de estudio No experimental, se colocó en el nivel de investigación descriptiva. Por último, determino que el mercado canadiense si compone una oportunidad de comercio para las exportaciones de palta Hass peruana. Este estudio nos posibilita englobar que, al ser accesible el mercado canadiense la producción de palta Hass y su exportación irán en aumento, por lo cual generara que se aperturen nuevos mercados para nuestro país. En el ámbito nacional; Bancayan y Delgado (2016) establece el objetivo general, realizar el estudio de pre-factibilidad para la producción de palta Hass (Persea americana Mill), en la región de Lambayeque con fines de exportación. Ante esto, el autor utilizó el estudio cuantitativo y un diseño de investigación No experimental, se situó en el nivel de investigación descriptiva. Por último, finalizo que los índices de rentabilidad generan ingresos que cubren los costos directos e indirectos durante los 19 años de cultivo de palta Hass, obteniendo así la viabilidad del proyecto de estudio de pre-factibilidad para la producción de palta Hass. Este estudio nos consiente englobar que, aplicando el proyecto de pre-factibilidad, esta analiza la rentabilidad de la producción de palta Hass peruana, su impacto y como esta puede evolucionar para mejorar la exportación. Complementando; Cárdenas y Figueroa (2015) establece el objetivo general, analizar en qué medida el mercado canadiense constituiría una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta peruana Hass durante el periodo 2016-2020. Ante esto, el autor utilizó la investigación de enfoque mixto y un diseño de investigación No experimental, se ubicó en el nivel de investigación descriptiva. Finalmente, concluyo que el mercado canadiense si constituye una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta Hass peruana. Este estudio nos consiente englobar que, al ser accesible el mercado canadiense la producción de palta Hass y su exportación irán en aumento, por lo cual generara que se aperturen nuevos mercados para nuestro país. Por último; Cerna y Vásquez (2016) establece el objetivo general, proponer el Plan Estratégico para que los productores de Palta Fuerte del Valle de Nepeña accedan a los mercados de exportación de manera tal que sus actividades productivas y comercializadoras generen

mayor rentabilidad económica, en forma sostenida en el mediano y largo plazo. Además, el autor utilizó el estudio cuantitativo y una delimitación de investigación No experimental, se colocó en el nivel de investigación descriptiva. Por último, determino que el valle de Nepeña hay condiciones climáticas para la producción de palta y existe ventajas comparativas para el sector de producción que impulsaría la exportación. Esta investigación nos permite comprender, que, aplicando un plan estratégico detallado, puede mejorar la producción de palta en el valle de Nepeña, aumentando su distribución y comercialización con el fin de exportar. En esta investigación hemos complementado diversas teorías entre una de ellas es la Teoría del productor, ahonda sobre las actividades destinadas a la elaboración u adquisición de bienes, servicios, y la demanda en torno de un producto o varios en un mercado de peculiaridades específicas. Además, reflexiona el comportamiento de los productores frente a escenarios económicos particulares Según Noriega (2001, p 65) Una de las características de esta teoría se basa en la producción en la cual el sistema de producción de un bien es visto como una cadena por medio, la cual existe una entrada o input, que se refiere a los materiales e insumos inexcusables para la elaboración del producto; y una salida u output, que sería el producto concluido. La producción tiene que ver con las relaciones actuales entre la dosis de factores e insumos inexcusables para la fabricación del producto. Estas funciones hacen un énfasis en los que comprenden, los materiales, la maquinaria procesadora y la mano de obra. Definiendo nuestra primera variable; Cuatrecasas (2011, p 16) también define la producción como el conjunto de actividades elaboradas con la utilización de unos medios o recursos convenientes seleccionada, organizada y gestionadas para la adquisición o adición de valor de uno o varios productos, mediante un proceso de fabricación. Esto debe estar contemplado a los procedimientos de operación más eficientes y al manejo y control económico que tengan como objetivo conseguir la más alta eficiencia, reduciendo el plazo y el gasto del proceso y optimizando la calidad del producto de forma que se optimice con ello el valor añadido obtenido. La eficiencia de un proceso productivo conlleva a un proceso apto para la producción, depende de que cada uno de las características enlazadas con él, sea administrado eficientemente; en particular, conviene tener en cuenta: Los materiales según Cuatrecasas (2011, p 49) es la realización de la calidad, clase, costos y en general una parte conforme a los procedimientos de fabricación. El abastecedor o abastecedores de los materiales además tienen una característica a tener en cuenta, ya que pueden diversificar los demás procedimientos ya pactados. La calidad

debe estar en conexión al bien a elaborar. Otra parte resaltante para los materiales y que están en vínculo con el volumen y el tiempo de planificar la admisión de los mismos, es el periodo de recepción de estos y su nivel de emprendimiento. Esto es graduable y apretado a los requisitos del proceso de producción, los volúmenes de materiales pactados, pueden ser efectivamente esenciales a cada periodo; de lo opuesto se determinarán los volúmenes complementarios, de manera de stocks de solidez u obtenerlos en los tiempos en los que hay reserva de estos materiales y no cuando se precisan. Las maquinarias, según Cuatrecasas (2011, p 49) tienen que ser las correctas al procedimiento escogido y a la calidad preferida. Por otro lado, tiene que asociar el conglomerado de procedimientos productivos a llevar en ese momento, de manera que cada parte de capital productivo esté vacante cuando sea necesario y sea empleado al más alto nivel de apoderamiento requerido. Palpablemente, la estructura de la producción tendrá que apoderarse el mismo de que los materiales o bienes en desarrollo de preparación entren a las líneas de producción en los volúmenes e instantes correctos. La mano de obra según Cuatrecasas (2011, p 50) son varios de los procesos a precisar en lo que respecta al trabajo y su evolución mantendrán una conexión con estos además de los recursos de capital productivo, ya que el procedimiento de estos y otros está profundamente relacionada. De esta manera la facultad y conjunción de los materiales que están en cada máquina y los tiempos de elaboración estas serán conectadas por el proceso humano, su formación y capacitación y en fin con su productividad. Por lo tanto, todo ello limitara la consideración del total del proceso productivo y particularmente el grado de actividad de las máquinas y equipos de elaboración. Agregando a nuestra investigación; La teoría de la ventaja competitiva, se centra en tener un mercado internacional más competitivo mediante la producción. Porter (1987, p 17) indica que la ventaja competitiva es la utilidad que una empresa genera para sus clientes, como reduciendo los costos de producción para competir en precios con la competencia. Dicha utilidad es la cantidad que los consumidores están dispuestos a pagar por el bien, si dicha utilidad es mayor al costo de producción, entonces se puede decir que el bien producido es competitivo. Para que el mercado sea más competitivo es necesaria la modernización continua. Porter (1987, p 21) también menciona que la única forma de seguir teniendo una ventaja competitiva en el comercio internacional es siempre adquirir nueva tecnología en el proceso de producción del bien dentro de la empresa. Complementando a esta teoría; La teoría de la ventaja comparativa nos indica que un país posee una ventaja comparativa cuando los costes de producción (capital y mano de

obra) de algún bien en comparación con otros bienes producidos por el mismo país o en comparación con otro país, sean menores. Con relación a dicha teoría, Smith (como se citó en La Valle y Urbaneja, 2015, p 31) nos indica que la ventaja comparativa se da cuando un país en comparación con otro produce un bien a más cantidad y/o mejor precio. Si un país no posee una ventaja absoluta en la producción de algún bien, este se ve en la obligación de especializarse en la producción de un bien que tenga menos desventajas. Por lo cual, los precios en el comercio exterior es un bien se fijan con relación a los costes del trabajo en las fronteras de cada nación. En otras palabras, podemos indicar que la ventaja comparativa comienza cuando un país produce un bien A y otro país produce un bien B, esos países deben especializarse en sus productos respectivos, y luego deberían intercambiar esos productos para incrementar el comercio internacional y la economía de ambos países. Agregando a esta investigación hemos tomado teorías relacionadas con la exportación como; La Teoría del comercio internacional nos indica cómo sucede el crecimiento económico a través del comercio internacional. Ello se relaciona con la investigación presente en los aspectos de medir la productividad de la empresa gracias a las exportaciones y si ello genera rentabilidad. Según Salvador (2013, p 24) con respecto a la teoría del comercio internacional, nos indica que las naciones tienen que explotar sus recursos naturales y especializarse en la elaboración de productos que puedan gozar de ventajas comparativas. Estos países exportan en finalidad de poder importar de otros países recursos elaborados en mayores condiciones. Los países no tienen que hacer barreras a sus importaciones, ni tampoco promover las exportaciones arbitrariamente ya que es el mercado internacional es el que determinará qué bienes o servicios sobrevivirán en el comercio internacional según el comportamiento de los consumidores hacia los bienes o servicios que satisfagan sus necesidades. Complementando a la teoría anterior, hay un extenso número de entradas en los mercados exteriores. Una realidad muy amplia es la proporcionada en la teoría Incrementalista según Johanson y Vahlne, (citado en Arenas y García, 2006) nos define que esta teoría tiene desde otra perspectiva en los modos de entrada de exportación, se localiza en un constante por el desarrollo de las compañías desde la exportación, hasta las subsidiarias. Sustentando esta teoría, Alonso y Donoso (citado en Arenas y García, 2006) indican dos procedimientos de internacionalización una primera asentada en la distribución, venta de productos y otra basada la producción. Por último, la teoría basada en los recursos y capacidades, analiza la compañía, su competencia y el alcance de sus objetivos. Según Barney, Makhija, Peng

y Srivastava (citado en Arenas y García, 2006) El fundamento de esta teoría se enfatiza en conceptualizar a cada compañía única, basando su disimilitud en la manera que debe destinar estos bienes que posee. Estos bienes, son referentemente estables y suelen estar condicionados por el nivel de dificultad en que los propios puedan ser conseguidos por otras compañías, tanto mediante la adquisición o acopio. En medio de estos bienes se resaltan las contendas distintas, la técnica, la educación empresarial, la fidelidad del comprador en la denominación de la marca, las transformaciones y procedimientos de administración, la orientación al mercado, En conexión a aquello habría que destacar que bajo criterio, la realización de las metas es una ampliación a un periodo largo y que los propios se puede delimitar en mercados del exterior cuando, por lo menos, tengan dos características notables; que esta superioridad o recurso sea sostenido en el tiempo y trasferido a otras naciones sin costos aumentados.. Por otro lado, los modos de entrada de exportación directa e indirecta tienen una relación con la teoría de los recursos y capacidades nos orienta a indagar a aquellos bienes en cuanto a su ubicación o la posibilidad de fijar esa ventaja comparativa en la nación-mercado escogidos. En eficacia de aquello podemos indicar que el cuadro de recursos y capacidades tienen consideración competente para expresar en disposición los modos de entrada, por lo siguiente son de exportación, producción o comercialización. Según Salvador (2013) la exportación es una comercialización que se efectúa más allá de sus límites en la cual está posicionada la compañía. Exportar es comerciar y solo comerciar. La técnica empleada para la comercialización conlleva ser aplicada para la exportación. Frente a la exportación se debe tener previsto todas las circunstancias que empleara para comerciar en su mismo mercado, los inconvenientes que va a encontrar en la gestión de la nación a la cual dirige las transacciones y además tendrá presente los diversos métodos correspondientes de las ventas, diseño, empaquetado, traslado, contratación, etc. (p.15) Para definir la exportación Daniels, Radebaugh, Sullivan sostienen al respecto; la exportación es una comercialización para la transacción de servicios o bienes elaborados en una compañía con sede en una nación, a compradores que radican en otra nación, las exportaciones están comprendidas cualquier servicio o bien comercializado entre un mercader radicado en un nación y consumidores localizados en otra nación. Las exportaciones engloban bienes, servicios o dominio intelectual (2013, p.483) Como se indicó en nuestra teoría de los recursos y capacidades se tomaron como dimensiones; Según Hollensen y Arteaga (2010) La exportación indirecta se realiza cuando el productor de un producto que se exporta contacta

con empresas independientes localizadas en la nación del fabricante. En la exportación indirecta la comercialización es como una venta nacional. En realidad, la compañía no está envuelta en un marketing internacional ya que sus productos se van al exterior en manos de otros. Este procedimiento de las exportaciones es usado en el caso de una empresa con unos objetivos de expansión internacional limitados. Por ejemplo, si se considera que las ventas internacionales son fundamentalmente un medio de deshacerse del exceso de producción o un método de venta marginal puede resultar adecuado recurrir a los modos de exportación indirectos. Este procedimiento también se adopta en casos de una empresa con recursos mínimos para la expansión internacional que quieren entrar paulatinamente en los mercados internacionales sin embargo, es un riesgo que las empresas utilizan este método ya que al emplear agentes o empresas de gestión de exportaciones, tienen poco control, o ninguno, de la manera en que se comercializa el servicio o producto en otras naciones, aunque la exportación tiene la ventaja de que es el procedimiento de entrada menos caro y arriesgado, ofrece poco control a la compañía sobre cómo, cuándo, dónde y quien va a comercializar los productos. Incluso en algunas circunstancias, la compañía nacional no está al tanto de que estén exportando sus productos (p.353) Según Hollensen y Arteaga (2010) exportación directa se realiza cuando un productor o exportador comercializa directamente a un importador o comprador establecido en un mercado en el exterior, por eso a medida que los exportadores adquieren más confianza, pueden emprender la tarea de exportar. Esto origina que hay que conseguir contactos en el exterior, realizando una investigación de marketing, tramitar la documentación y el transporte (p.358) El problema general de nuestra investigación es el siguiente; Qué relación existe entre la producción y la exportación de palta hass al mercado de Estados unidos de la provincia de Ica – zona industrial, año 2019. Además, hemos seleccionado los siguientes problemas específicos; ¿Qué relación existe entre los materiales y la exportación de palta hass al mercado de Estados unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿Qué relación existe entre la Maquinaria y la exportación de palta Hass al mercado de Estados unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿Qué relación existe entre la mano de obra y la exportación de palta Hass al mercado de Estados unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? A continuación, definiremos nuestra justificación del estudio; Esta investigación la definiremos de manera teórica, metodológica y práctica, a su vez: Justificación teórica, la investigación tiene como objetivo brindar entendimiento en relación a la producción y el modelo exportación de

palta Hass. Justificación metodológica, por medio de la adquisición de datos específicos, se empleará como referencia los resultados adquiridos en esta investigación, para venideras investigaciones con contenidos semejantes. ¿Justificación práctica, esta investigación contiene relevancia cuantitativa por motivo que se analizará relación entre la producción y exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica (zona industrial) 2018? Mediante la investigación hemos determinado nuestro objetivo general que es el siguiente; ¿Determinar la relación entre la producción y la exportación de palta hass al mercado de Estados unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? y nuestros objetivos específicos; ¿Determinar la relación que existe entre los materiales y la exportación de palta Hass al mercado de Estados unidos provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿Determinar la relación que existe entre la Maquinaria y la exportación de palta hass al mercado de Estados unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿Determinar la relación que existe entre la mano de obra y la exportación de palta Hass al mercado de Estados unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? Por último, definiremos nuestra hipótesis general que es la siguiente; ¿Existe una relación positiva entre la producción y la exportación de palta Hass al mercado de Estados unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? y nuestras hipótesis especifica; ¿Existe una relación positiva entre los materiales y la exportación de palta Hass al mercado de Estados unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿Existe una relación positiva entre la Maquinaria y la exportación de palta Hass al mercado de Estados unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿Existe una relación positiva entre la mano de obra y la exportación de palta Hass al mercado de Estados unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019?

II. MÉTODO

2.1. Tipo de diseño de Investigación

Nuestra investigación es de modelo aplicada, Carrasco (2008, p 43) es la que no contiene motivos aplicativos contiguos, además solo inquiera en aumentar y ahondar la abundancia de cogniciones científicas auténticas referente de la autenticidad. Su objetivo de analizar lo integra las teorías científicas, las propias que estudian para mejorar sus argumentos, Además, el presente estudio es no experimental ya que las manifestaciones se observarán en su entorno originario para examinarlos sin cambiar las variables. Según Carrasco (2010, p 62) indica que un estudio no experimental no se genera situación alguna, solo se observa disposiciones establecidas y no incitadas en el estudio. Las variables no se pueden manipular ni influir en ellas por el hecho que ya están establecidas. Además, el tipo de diseño no experimental de la presente investigación es transversal puesto que busca analizar un determinado año. Según Hernández, Fernández y Baptista (2010, p 70) nos indica que la investigación correlación abarca como meta conocer la relación o altitud de agrupación que exista en medio de dos o más nociones, clases o variables en un entorno singular. Las investigaciones correlacionales al estimar el nivel de agrupación a través dos o más variables, al estimar el nivel de agrupación a través dos o más variables, calculan cada una de ellas y, además, cuantifican y estudian la relación. La presente investigación tiene un enfoque cuantitativo ya que abarcara de forma estadística y numérica diferentes situaciones, problemas o fenómenos que se originan en la presente investigación. Con respecto a ello Sampieri (2014, p 5) indica que la investigación cuantitativa refleja la necesidad de medir y estimar magnitudes de los fenómenos o problemas de investigación, además los análisis cuantitativos se interpretan a la luz de las predicciones iniciales (hipótesis) y de estudios previos (teoría).

2.2. Operacionalización de Variables

| Variables | Definición conceptual | Definición Operacional | Dimensiones | Indicadores | Ítems | Escala de medición |
|-------------|--|---|-------------------------------|--------------------------------------|--|--------------------|
| Producción | Cuatrecasas (2011, P 16) también define la producción como el conjunto de actividades elaboradas con la utilización de unos medios o recursos convenientes seleccionada, organizada y gestionadas para la adquisición o adición de valor de uno o varios productos, mediante un proceso de fabricación | La variable producción se operacionaliza con las dimensiones materiales, maquinaria y mano de obra, los respectivos indicadores de estas, serán formulados a manera de preguntas en el instrumento cuestionario con 12 preguntas utilizando la escala de Likert | Materiales | Calidad de materiales | La calidad de materiales (abono, fertilizantes, insecticidas) afecta la calidad de la producción de palta Hass | Alto, medio y bajo |
| | | | | | La disposición de materiales calidad (abono, fertilizantes, insecticidas) optimizaría la producción de palta Hass | |
| | | | | Costo de materiales | Los costos de materiales son óptimos para la rentabilidad de la producción de palta Hass | |
| | | | | | La cantidad de hectáreas cultivadas permite satisfacer la demanda del mercado al producto | |
| | | | Maquinaria | Maquinaria agrícola | La maquinaria agrícola que utiliza para la producción son de última generación. | |
| | | | | | La maquinaria agrícola que utiliza permite más productividad | |
| | | | | Maquinaria industrial | Cuenta con la suficiente maquinaria industrial para optimizar el empaquetado y disposición del producto para la venta. | |
| | | | | | Considera usted que no tener una maquinaria industrial de última generación afecte el proceso empaquetado y disposición del producto para la venta | |
| | | | Mano de obra | Directa | Cuentan sus trabajadores productores con habilidades específicas en el manejo agronómico (proceso de injertos, plantación, fertilización, etc.) para la producción de palta Hass | |
| | | | | | Sus trabajadores productores cuentan con capacitaciones constantes para el proceso de producción de la palta hass | |
| Indirecta | Los administradores cuentan con las habilidades técnicas (conocimiento técnico, herramientas) para desarrollar sus tareas específicas. | | | | | |
| | Los trabajadores administrativos tienen formación profesional | | | | | |
| Exportación | Según Salvador (2013) la exportación es una comercialización que se efectúa más allá de sus fronteras en las que está localizada la compañía. Exportar es comerciar y solo comerciar. (p.15) | La variable exportación se operacionaliza con las dimensiones, modo de exportación directa y modo de exportación indirecta, los respectivos indicadores de estas, serán formulados a manera de preguntas en el instrumento cuestionario con 12 preguntas utilizando la escala de Likert | Modo de exportación directa | Distribuidores | Los distribuidores (importador) sería una alternativa para posicionar su producto en EE.UU | Alto, medio y bajo |
| | | | | | Los distribuidores (importador) facilitarían que sus costos en exportación sean menores y generaría mayor rentabilidad. | |
| | | | | Agentes | Considera usted contratar agentes para posicionarse mejor en el mercado de EE.UU | |
| | | | | | Al emplear agentes para exportar palta Hass a EE.UU sería una ventaja contra sus competidores | |
| | | | | Elección de un intermediario | El volumen de exportación satisface la demanda del mercado. | |
| | | | | | Sería más rentable contratar un intermediario para encargarse de sus exportaciones. | |
| | | | Modo de exportación indirecta | Agente de compras de exportación | Los agentes de compra de exportaciones son un alternativa beneficiosa para la exportación de palta Hass a EE.UU | |
| | | | | | Los agentes de compra de exportaciones facilitaría reducir sus costos de exportación y mayor rentabilidad. | |
| | | | | Empresas de gestión de exportaciones | Las empresas de gestión de exportaciones permitiría reducir sus costos de exportación y mayor rentabilidad. | |
| | | | | | Las empresas de gestión de exportaciones es una alternativa beneficiosa para poder exportar | |
| Piggyback | La aplicación del modelo de Piggyback generaría mayor rentabilidad al captar un mayor número de clientes en el mercado de EE.UU | | | | | |
| | Su participación con empresas aplicando el modelo Piggyback mejoraría en el marketing de su producto | | | | | |

2.3. Población, Muestra y muestreo

Según Carrasco (2008, p 236) La población es el conglomerado de todos los elementos (unidades de análisis) que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolla el trabajo de investigación. La población a investigar está conformada por 10 empresas productoras y exportadoras de palta Hass de la provincia de Ica- zona industrial. La muestra de nuestra investigación es la siguiente; Carrasco (2008, 237) nos indica que es una parte o fragmento resaltante de la población cuyas características representativas son las de ser objetiva y reflejo fiel a ella, de tal forma que los resultados recopilados en la muestra puedan englobarse a todos los elementos que conforman dicha población. En la investigación según Hernández, Fernández y Baptista (2014) define que es una esencia de un subgrupo de la población por el cual se recolectaran datos donde se tiene que precisar de antemano con exactitud, ya que esto deberá ser característico de dicha población [...] (p.209).

La fórmula aplicada a este tipo de muestra es como sigue:

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

$$n = 4.96$$

Donde:

n = tamaño de la muestra

N = población o universo

Z= nivel de confianza, para el 95%, Z=1.96

p = probabilidad de confianza es a 0.60

q = probabilidad en contra es a 0.40

e = error muestral, es como máximo 5%

Muestra muestreo

Para obtener un tamaño de muestra reducida en la investigación se utilizó la muestra ajustada donde se simboliza con la letra **n** el tamaño de la muestra que se utilizara.

$$n = \frac{(0.25) (3.8416). 5}{0.0064 + 0.9604}$$

$$n= 5$$

Asimismo, la muestra a estudiar está formado por 5 gerentes generales de 5 empresas localizadas en la provincia de Ica- zona industrial

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

El procedimiento que emplearemos a continuación es la siguiente; Acorde a las particularidades del plan de investigación, al ser de un enfoque cuantitativo, el instrumento que se empleará para el acopio de información será la encuesta, en modo de cuestionario, el cual para Velázquez y Rey (2013, p 167) describe la encuesta como el proceso de acopio de información, respecto de sucesos objetivos, pensamientos, entendimientos, etc. Con el propósito de adquirir indagación suplementaria y directa de los individuos que son parte de la población. La herramienta de acopio de datos que emplearemos es; La herramienta que se desarrollará en este proyecto de investigación, será el cuestionario, el cual para Velázquez y Rey (2013, p 167) es un formulario impreso que los sujetos contestan por ellos mismos ejerciendo de instrumento para recopilar los acopios deseados, en especial a escala abundante. Está conformado por preguntas anteriormente propuestas que son resaltantes para el estudio y se efectuara al universo o muestra de las unidades de estudio. El instrumento estará en relación con las dimensiones de la variable producción y se relacionaran con la variable exportación y se concebirá con la intención de cosechar referencias de las empresas de la provincia de Ica- zona industrial. El instrumento será un cuestionario en la categoría de escala de Likert, que incluye los rangos siguientes:

(5) Muy de acuerdo.

- (4) De acuerdo.
- (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo.
- (2) En desacuerdo.
- (1) Muy en desacuerdo.

La comprobación de la herramienta se realizará por medio del "Juicio de expertos", el cual, para Carrasco (2008, p 337) "señala que la comprobación del tema es la valuación del instrumento de estudio relacionado a la congruencia, fidelidad, sucesión y pertenencia del tema (variables, indicadores e índices), de aquello que se calcula". Este significado, el cuestionario contara con las dimensiones, nociones, e indicadores que mostrara la variable producción y exportación.

| Juez | Opinión de Aplicabilidad |
|-------------------------------------|--------------------------|
| Dr. Carranza Estela, Teodoro | Aplicable |
| Mg. Márquez Caro, Fernando | Aplicable |
| Mg. Álvarez Sánchez, Carlos Alberto | Aplicable |
| Dra. Luna Gamarra, Magaly Ericka | Aplicable |

Carrasco (2008, p 339) nos define la confiabilidad como la cualidad o propiedad de un instrumento de medición, que accede a obtener los mismos resultados, al aplicarse una o más veces al mismo individuo o un conglomerado de individuos en diferentes periodos de tiempo.

| |
|---|
| Como criterio general, George y Mallery (2003, p. 231) sugieren las recomendaciones siguientes para evaluar los coeficientes de alfa de Cronbach: |
| -Coeficiente alfa $>.9$ es excelente |
| -Coeficiente alfa $>.8$ es bueno |
| -Coeficiente alfa $>.7$ es aceptable |
| -Coeficiente alfa $>.6$ es cuestionable |
| -Coeficiente alfa $>.5$ es pobre |
| -Coeficiente alfa $<.5$ es inaceptable |

2.5. Procedimiento

Para la adquisición de los siguientes datos de la investigación, se entrevistó a las compañías exportadoras a través de las encuestas, Las compañías productoras y exportadoras de la provincia de Ica para conseguir los resultados buscados en este estudio.

2.6. Métodos de análisis de datos

Después que la información se encuentra recolectada, el procedimiento estadístico se aplicará para estructurar los cuadros y gráficos de barra para que así los datos sean recopilados. Por consiguiente, el método usado en esta tesis se desarrolló utilizando la estadística descriptiva, procediendo a evaluar las variables e indicadores lo cual es fundamental.

2.7. Aspectos éticos

Mediante este estudio se mantendrá en cuidado la disposición y el recato en la compilación de información para procesarlos y exhibirlos con deferencia indicado a la pertenencia intelectual.

III. RESULTADOS

Tabla 1: *Confiabilidad de la variable: Producción*

| Alfa de Cronbach | Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados | N de elementos |
|------------------|---|----------------|
| ,871 | ,898 | 12 |

| | | N | % |
|-------|-----------------------|---|-------|
| Casos | Válido | 5 | 100,0 |
| | Excluido ^a | 0 | ,0 |
| | Total | 5 | 100,0 |

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

Fuente: Elaboración propia

En nuestra variable producción el coeficiente Alfa de Cronbach es de 0.871; expresa que el instrumento tiene alta confiabilidad, Por ende, el instrumento se puede emplear.

Tabla 2: *Confiabilidad de la variable: Exportación*

| Alfa de Cronbach | Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados | N de elementos |
|------------------|---|----------------|
| ,871 | ,898 | 12 |

| | | N | % |
|-------|-----------------------|---|-------|
| Casos | Válido | 5 | 100,0 |
| | Excluido ^a | 0 | ,0 |
| | Total | 5 | 100,0 |

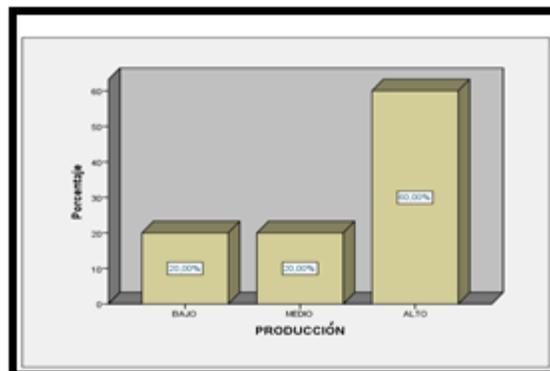
a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Fuente: Elaboración propia

En nuestra variable exportación el coeficiente Alfa de Cronbach es de 0.871; expresa que el instrumento tiene alta confiabilidad. Por ende, el instrumento se puede emplear.

Tabla 3: Descripción de la variable de producción

| PRODUCCIÓN | | | | | |
|------------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | BAJO | 1 | 20,0 | 20,0 | 20,0 |
| | MEDIO | 1 | 20,0 | 20,0 | 40,0 |
| | ALTO | 3 | 60,0 | 60,0 | 100,0 |
| | Total | 5 | 100,0 | 100,0 | |



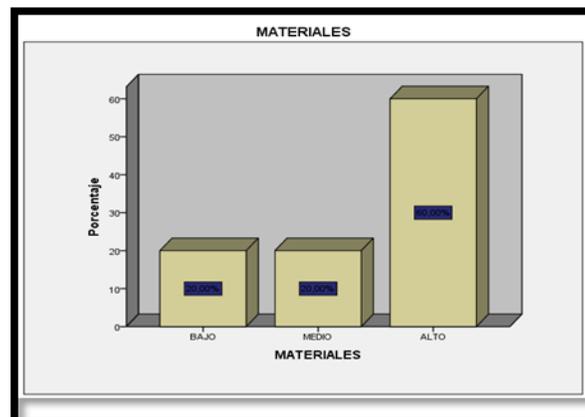
Fuente: Elaboración propia

Figura 1. Producción

En la tabla 3 y figura 1 se contempla de una muestra de 5 compañías productoras y exportadoras de palta Hass del año 2019, el 60% señalaron que la producción tiene nivel alto; el 20% tiene un nivel medio y por último el 20% señalaron que la producción tiene un nivel bajo

Tabla 4: Análisis de la dimensión materiales

| MATERIALES | | | | | |
|------------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | BAJO | 1 | 20,0 | 20,0 | 20,0 |
| | MEDIO | 1 | 20,0 | 20,0 | 40,0 |
| | ALTO | 3 | 60,0 | 60,0 | 100,0 |
| | Total | 5 | 100,0 | 100,0 | |



Fuente: Elaboración propia

Figura 2. Materiales

En la tabla 4 y figura 2 se contempla de una muestra de 5 empresas productoras y exportadoras de palta Hass del año 2019, el 60% señalaron que los materiales tienen nivel alto; el 20% tiene un nivel medio y por último el 20% señalaron que los materiales tienen un nivel bajo

Tabla 5: *Análisis de la dimensión Maquinaria*

| MAQUINARIA | | | | | |
|------------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | BAJO | 1 | 20,0 | 20,0 | 20,0 |
| | MEDIO | 1 | 20,0 | 20,0 | 40,0 |
| | ALTO | 3 | 60,0 | 60,0 | 100,0 |
| | Total | 5 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

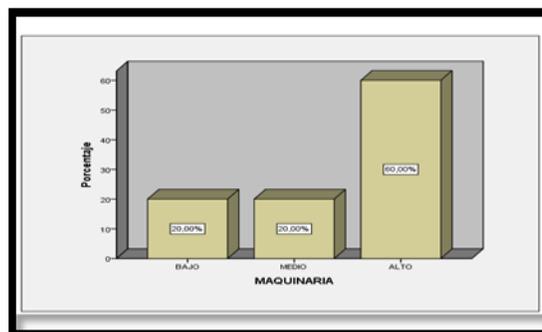


Figura 3. Maquinaria

En la tabla 5 y figura 3 se contempla de una muestra de 5 compañía productoras y exportadoras de palta Hass del año 2019, el 60% señalaron que la maquinaria son nivel alto; el 20% tiene un nivel medio y por último el 20% señalaron que la maquinaria son un nivel bajo

Tabla 6: *Análisis de la dimensión Mano de obra*

| MANO DE OBRA | | | | | |
|--------------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | BAJO | 1 | 20,0 | 20,0 | 20,0 |
| | MEDIO | 1 | 20,0 | 20,0 | 40,0 |
| | ALTO | 3 | 60,0 | 60,0 | 100,0 |
| | Total | 5 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

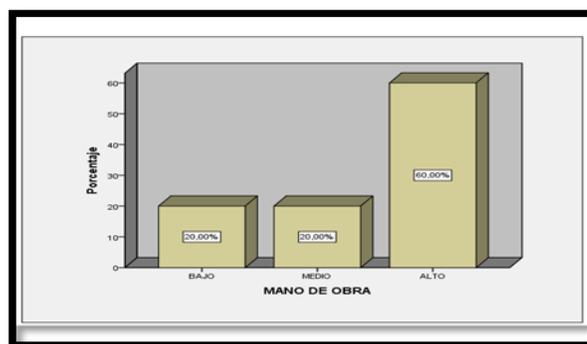


Figura 4. Mano de obra

En la tabla 6 y figura 4 se contempla de una muestra de 5 empresas productoras y exportadoras de palta Hass del año 2019, el 60% señalaron que la mano de obra tiene nivel alto, y por último el 20% señalaron que la mano de obra es de nivel bajo

Tabla 7: Análisis de la variable exportación

| EXPORTACIÓN | | | | | |
|-------------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | BAJO | 1 | 20,0 | 20,0 | 20,0 |
| | MEDIO | 2 | 40,0 | 40,0 | 60,0 |
| | ALTO | 2 | 40,0 | 40,0 | 100,0 |
| | Total | 5 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

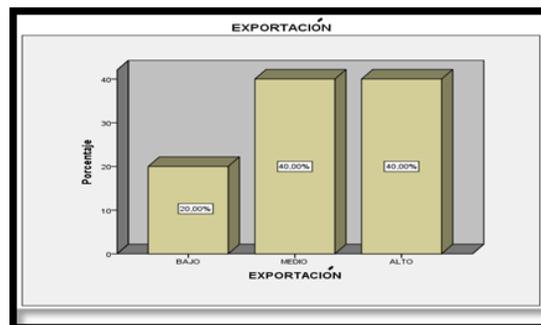


Figura 5. exportación

En la tabla 7 y figura 5 se contempla de una muestra de 5 compañías productoras y exportadoras de palta Hass del año 2019, el 40% señalaron que la exportación tiene nivel alto; el 40% tiene un nivel medio y por último el 20% señalaron que la maquinaria son un nivel bajo

Tabla 8: Análisis de la dimensión modos de exportación directos

| MODOS DE EXPORTACIÓN DIRECTOS | | | | | |
|-------------------------------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | BAJO | 1 | 20,0 | 20,0 | 20,0 |
| | MEDIO | 3 | 60,0 | 60,0 | 80,0 |
| | ALTO | 1 | 20,0 | 20,0 | 100,0 |
| | Total | 5 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia

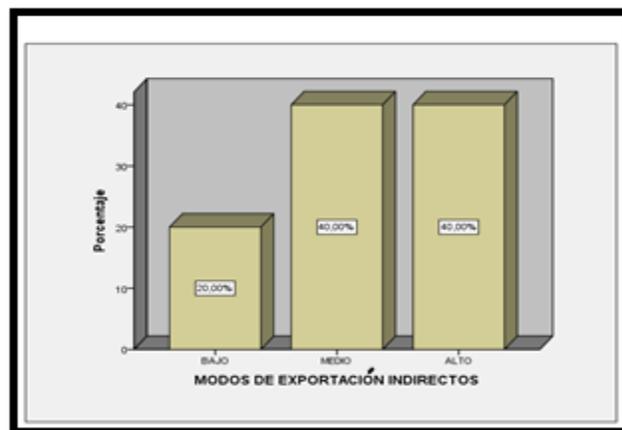
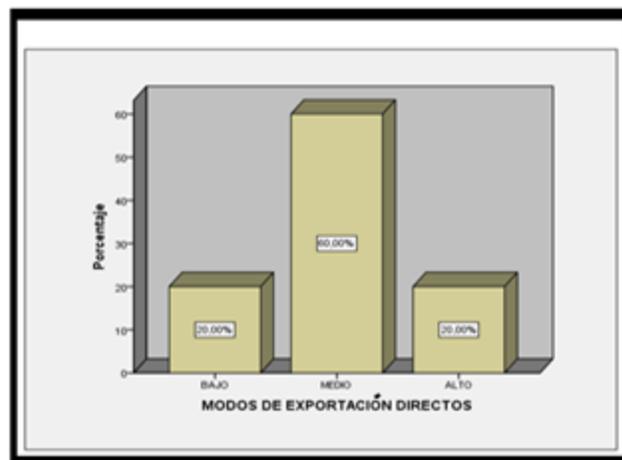


Figura 6. Modos de exportación directos

En la tabla 8 y figura 6 se contempla de una muestra de 5 compañías productoras y exportadoras de palta Hass del año 2019, el 20% señalaron que los modos de exportación indirectos tienen nivel alto; el 60% tiene un nivel medio y por último el 20% señalaron que la maquinaria tiene un nivel bajo

Tabla 9: Análisis de la dimensión modos de exportación indirectos

| MODOS DE EXPORTACIÓN INDIRECTOS | | | | | |
|---------------------------------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | BAJO | 1 | 20,0 | 20,0 | 20,0 |
| | MEDIO | 2 | 40,0 | 40,0 | 60,0 |
| | ALTO | 2 | 40,0 | 40,0 | 100,0 |
| | Total | 5 | 100,0 | 100,0 | |



Fuente: Elaboración propia

Figura 7. Modos de exportación directos

En la tabla 9 y figura 7 se contempla de una muestra de 5 compañías productoras y exportadoras de palta Hass del año 2019, el 40% señalaron que los modos de exportación indirectos tienen nivel alto; el 40% tiene un nivel medio y por último el 20% señalaron que la maquinaria tiene un nivel bajo.

Análisis inferencial

Hipótesis general

H₀: La producción no tiene relación positiva y significativa con la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la Provincia de Ica – zona industrial, año 2019

H_a: La producción tiene relación positiva y significativa con la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la Provincia de Ica – zona industrial, año 2019

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ y **Estadístico:** Rho de Spearman.

Tabla 10: Análisis de correlación entre la producción y la exportación

| Correlaciones | | | | |
|-----------------|-------------|-----------------------------|-------------|-------|
| | | PRODUCCIÓN | EXPORTACIÓN | |
| Rho de Spearman | PRODUCCIÓN | Coefficiente de correlación | 1,000 | ,846 |
| | | Sig. (bilateral) | . | ,046 |
| | | N | 5 | 5 |
| | EXPORTACIÓN | Coefficiente de correlación | ,846 | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | ,046 | . |
| | | N | 5 | 5 |

Fuente: Elaboración propia

Como se visualiza en la tabla 10, concorde a los resultados del análisis estadístico que hay una relación positiva entre la producción y la exportación lo cual denota que hay un nivel de correlación positiva alta con un coeficiente de correlación de 0,846 y como el valor de probabilidad ($p = 0,046$) es inferior que el valor crítico 0,05 se acepta la determinación de desestimar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, por ende, se concluye, para un riesgo del 13% y un 87% de confiabilidad, la producción tiene relación positiva y significativa con la exportación de palta has al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica – zona industrial, año 2019.

Hipótesis específicas

H₀: Los materiales no tienen relación positiva y significativa con la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la Provincia de Ica – zona industrial, año 2019

H_a: Los materiales tienen relación positiva y significativa con la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la Provincia de Ica – zona industrial, año 2019

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ y **Estadístico:** Rho de Spearman.

Tabla 11: Análisis de correlación entre los materiales y la exportación

| Correlaciones | | | | |
|-----------------|-------------|-----------------------------|-------------|-------|
| | | MATERIALES | EXPORTACIÓN | |
| Rho de Spearman | MATERIALES | Coefficiente de correlación | 1,000 | ,835 |
| | | Sig. (bilateral) | . | ,042 |
| | | N | 5 | 5 |
| | EXPORTACIÓN | Coefficiente de correlación | ,835 | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | ,042 | . |
| | | N | 5 | 5 |

Fuente: Elaboración propia

Como se visualiza en la tabla 11, concorde a los resultados del análisis estadístico que hay una relación positiva entre los materiales y la exportación lo cual denota que hay un nivel de correlación positiva alta con un coeficiente de correlación de 0,835 y como el valor de probabilidad ($p = 0,042$) es inferior que el valor crítico 0,05 se acepta la determinación de desestimar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, por ende, se finaliza, para un riesgo del 13% y un 87% de confiabilidad, los materiales tiene relación positiva y significativa con la exportación de palta has al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica – zona industrial, año 2019

Hipótesis específicas 2

H₀: La maquinaria no tienen relación positiva y significativa con la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la Provincia de Ica – zona industrial, año 2019

H_a: La maquinaria tienen relación positiva y significativa con la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la Provincia de Ica – zona industrial, año 2019

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ y **Estadístico:** Rho de Spearman.

Tabla 12: Análisis de correlación entre la maquinaria y la exportación

| Correlaciones | | | MAQUINARIA | EXPORTACIÓN |
|-----------------|-------------|-----------------------------|------------|-------------|
| Rho de Spearman | MAQUINARIA | Coefficiente de correlación | 1,000 | ,735 |
| | | Sig. (bilateral) | . | ,035 |
| | EXPORTACIÓN | N | 5 | 5 |
| | | Coefficiente de correlación | ,735 | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | ,035 | . |
| | | N | 5 | 5 |

Fuente: Elaboración propia

Como se visualiza en la tabla 12, concorde a los resultados del análisis estadístico que hay una relación positiva entre la maquinaria y la exportación lo cual denota que hay un nivel de correlación positiva alta con un coeficiente de correlación de 0,735 y como el valor de probabilidad ($p = 0,035$) es inferior que el valor crítico 0,05 se acepta la determinación de desestimar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, por ende, finaliza, para un riesgo del 13% y un 87% de confiabilidad, la maquinaria tiene relación positiva y significativa con la exportación de palta has al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica – zona industrial, año 2019.

Hipótesis específicas 3

H₀: La mano de obra no tiene relación positiva y significativa con la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la Provincia de Ica – zona industrial, año 2019

H_a: La mano de obra tiene relación positiva y significativa con la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la Provincia de Ica – zona industrial, año 2019

Tabla 13: *Análisis de correlación entre la mano de obra y la exportación*

| Correlaciones | | | | |
|-----------------|--------------|-----------------------------|-------------|-------|
| | | MANO DE OBRA | EXPORTACIÓN | |
| Rho de Spearman | MANO DE OBRA | Coefficiente de correlación | 1,000 | ,625 |
| | | Sig. (bilateral) | . | ,045 |
| | | N | 5 | 5 |
| | EXPORTACIÓN | Coefficiente de correlación | ,625 | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | ,045 | . |
| | | N | 5 | 5 |

Fuente: Elaboración propia

Como se visualiza en la tabla 13, concorde a los resultados del análisis estadístico que hay una relación positiva entre la mano de obra y la exportación, lo cual denota que hay un nivel de correlación positiva alta con un coeficiente de correlación de 0,625 y como el valor de probabilidad ($p = 0,045$) es inferior que el valor crítico 0,05 se toma la determinación de desestimar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, por ende, finaliza para un riesgo del 13% y un 87% de confiabilidad, la mano obra tiene relación positiva y significativa con la exportación de palta has al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica – zona industrial, año 2019.

IV. DISCUSIÓN

Cárdenas y Figueroa (2015) mostró como resultado que las mejoras de la producción aplicando un proyecto de pre factibilidad con fines de exportación es eficiente ya que al aumentar la inversión en área productiva sería sostenible por años. Por lo cual estoy acorde con el resultado de los autores con mi presente tesis ya que mejorar la producción es indispensable para tener un producto de calidad y que sea vistoso, para que así podamos competir en el mercado internacional. Finalmente, si las empresas no tienen una buena producción, ello conllevará a tener un mal producto y esto afectaría gravemente las exportaciones. Como así Cerna y Vásquez (2016) mostro como resultado que al aplicar un plan estratégico y al tener unas condiciones climáticas adecuadas en el valle de Nepeña mejoraría la producción y eso tendría, ventajas sobre sus competidores. Lo cual estoy de acuerdo con los resultados que plantea los autores con mi presente tesis, ya que la provincia de Ica tiene uno de los mejores climas para la producción de palta Hass esto generaría que las empresas tengan una ventaja para mejorar su producción. Finalmente, si las empresas no aprovechan las condiciones climáticas que genera la provincia de Ica y no mejoran su producción, esto afectaría sus exportaciones. Además, Noriega (2001) plantea la teoría del productor que se basa en la producción sobre la manera de fabricación y obtención de bienes, una de las características de esta teoría está enfocada en una entrada o input, que se refiere a los materiales e insumos necesarios para la fabricación. La producción tiene que ver con las relaciones existentes entre la cantidad de factores e insumos necesarios. Hace un énfasis en los materiales que sean de calidad, en la maquinaria que este actualizada y que tenga mano de obra eficiente, que son de suma importancia para la producción. Lo cual estoy de acuerdo con el autor que plantea esta teoría con mi presente tesis ya que las dimensiones de mi variable producción son los materiales, maquinaria y mano de obra, si las empresas no cuentan con estos, le sería muy difícil tener un producto de calidad que tenga ventajas sobre sus competidores y esto no ayudaría a mejorar sus exportaciones. Prosiguiendo, Rivas y Vásquez (2016) mostro como resultado que la demanda de palta hass mexicano en Estados Unidos es favorable y ha ido aumentando considerablemente, ya que hay una tendencia a consumir productos orgánicos libres de químicos. Lo cual estoy de acuerdo con los resultados que plantea los autores con mi presente tesis, ya que aplicando modos de exportación directos e indirectos tendríamos mejores posibilidades de captar nuevos clientes

en el mercado de Estados Unidos y mejorar nuestras exportaciones. Finalmente, si las empresas no definen un modo de exportación sería una desventaja contra sus competidores en un mercado que está aumentando constantemente. Prosiguiendo y culminando con la discusión, según Barney, Makhija, Peng y Srivastava (citado en Arenas y García, 2006) el fundamento de esta teoría se enfatiza en conceptualizar a cada compañía única, basando su disimilitud en la manera que debe destinar estos bienes que posee, Por otro lado, los modos de entrada de exportación directa e indirecta tiene una relación con la teoría de los recursos y capacidades nos orienta a indagar a aquellos bienes en cuanto a su ubicación o la posibilidad de fijar esa ventaja comparativa en la nación-mercado escogidos. En eficacia de aquello podemos indicar que el cuadro de recursos y capacidades tienen consideración competente para expresar en disposición los modos de entrada, por lo siguiente son de exportación, producción o comercialización. Lo cual estoy de acuerdo con los autores que plantean esta teoría con mi presente tesis ya que las dimensiones de mi variable exportación; es modo de exportación directa y modos de exportación indirecta, estas dimensiones son muy importantes para el fin de exportar, ya que las empresas tienen que ser conscientes de la manera más eficiente de hacer conocer su producto en el mercado exterior.

V. CONCLUSIONES

1. Se concluyó que existe una relación, de manera alta, entre la producción y la exportación de palta hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica – zona industrial, año 2019, puesto que la producción conlleva, de acuerdo a las dimensiones planteadas; materiales, maquinaria y mano de obra a que las empresas optimicen el área productiva con visión a mejorar sus exportaciones.
2. Se concluyó que existe una relación, de manera alta, entre los materiales y la exportación de palta hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019 debido a que la calidad de materiales y sus costos impactan en las exportaciones
3. Se concluyó que existe una relación, de manera alta, entre la maquinaria y la exportación de palta hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019 debido a que la maquinaria agrícola y la maquinaria industrial son importantes en la producción y esto impacta en las exportaciones
4. Se concluyó que existe una relación, de manera alta, entre la mano de obra y la exportación de palta hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019 debido a que la mano de obra directa e indirecta son esenciales para el proceso de exportaciones.

VI. RECOMENDACIONES

Se recomienda a las compañías productoras y exportadoras de palta hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica – zona industrial que tomen en cuenta las dimensiones planteadas en esta investigación; materiales, maquinaria y mano de obra que son parte de la producción, ya que de esta manera pueden ayudar a mejorar sus exportaciones.

Se recomienda a las compañías productoras y exportadoras de palta hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica – zona industrial que deben tener en cuenta la calidad de materiales y los costos de materiales para optimizar su producción y así puedan mejorar sus exportaciones.

Se recomienda a las compañías productoras y exportadoras de aguacate Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica – zona industrial que deben tener en cuenta que tipo de maquinaria agrícola y maquinaria industrial deberían ser más eficiente para la producción ya que esto ayudaría a tener un producto con mejor valor agregado y mejoraría las exportaciones

Se recomienda a las compañías productoras y exportadoras de aguacate Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica – zona industrial que deben tener en cuenta la mano de obra directa y la mano de obra indirecta que emplean ya que tener personal calificado es de suma importancia para mejorar las exportaciones

Se recomienda a las empresas productoras y exportadoras de aguacate Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica – zona industrial que deben tener en cuenta que modos de exportación puedan emplear sean directos; con distribuidores, agentes, e intermediarios que ayuden a posicionar su producto en Estados Unidos y puedan mejorar de manera eficiente sus exportaciones.

Se recomienda a las empresas productoras y exportadoras de aguacate Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica – zona industrial que deben tener en cuenta que modos de exportación puedan emplear sean indirectos; con agentes de compras de exportación (casa de exportación a comisión), empresas de gestión de exportación y piggyback que ayuden a posicionar su producto en Estados Unidos y puedan mejorar de manera eficiente sus exportaciones.

VII. REFERENCIAS

Alonso, J.A y Donoso V. (1991) *La competitividad de la empresa exportadora española*, ICEX, Madrid.

Arenas Gaitán J. y García Cruz R. (2006) *La aportación relacional de las alianzas estratégicas internacionales*, *Revista Española de investigación de Marketing Esic*, Vol. 18, n°2, 139-ss.

Arenas Gaitán J. y García Cruz R. (2006) *La aportación relacional de las alianzas estratégicas internacionales*, *Revista Española de investigación de Marketing Esic*, Vol. 18, n°2, 139-ss.

Bancayan y Delgado (2016) *Estudio de Pre - Factibilidad para la producción de palta Hass (persea americana mill) en la región Lambayeque con fines de exportación*, de la Facultad de Ingeniería Química y Industrias Alimentarias, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Lambayeque, Perú 2016. Tesis de licenciatura

Cárdenas y Figueroa (2015) *El mercado canadiense; una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta Hass peruana; periodo 2016-2020*, de la Facultad de Negocios, Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú 2015. Tesis de licenciatura

Carrasco Diaz S. (2008) *Metodología de la investigación Científica*, Lima, Perú: Editorial San Marcos E.I.R.L.

Castro, A (2008) *Manual de Exportaciones*. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=Frss6jph2nAC&printsec=frontcover&dq=exportacion&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwizn7azr4rLAhWLRB4KHQwbDpEQ6AEIGjAA#v=onepage&q&f=false>

Cerna y Vásquez (2016). *Plan estratégico para los productores de palta fuerte (Persea americana) del valle de Nepeña con fines de exportación*, Universidad Nacional del Santa, Chimbote, Perú 2016. Tesis para obtener el grado de Magister en Gerencia en Industrias Agropecuarias y Pesqueras

Cisneros (2013) *Exportación de aguacate de la provincia de Manabí - Ecuador y la demanda requerida en Bogotá- Colombia de la facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial*, Universidad Politécnica Estatal del Carchi, Tulcán, Ecuador 201. Tesis de licenciatura.

FRANCO SANCHEZ, Mario Alberto et al. Análisis de costos y competitividad en la producción de aguacate en Michoacán, México. *Rev. Mex. Cienc. Agríc* [online]. 2018, vol.9, n.2 [citado 2019-07-02], pp.391-403. Disponible en: <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-09342018000200391&lng=es&nrm=iso>. ISSN 2007-0934. <http://dx.doi.org/10.29312/remexca.v9i2.1080>.

García, J. (2007) *Marketing Internacional*. Ciudad de México, México: Monserrat.

García Cruz, R. (2006) *Marketing internacional, editorial Esic, Madrid*.

Gonzales y Vargas (2016) *Plan de negocios para la exportación de palta Hass para el mercado de Canadá de la asociación de productores Augusta López Arenas de Pitipo – Ferreñafe 2016* de la Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Perú 2016. Tesis de licenciatura

Guzmán y Vera (2012) *Diseño de Plan Estratégico para Incrementar las Exportaciones de Aguacate hacia el mercado de Francia de la Facultad de Ciencias Administrativas*, Universidad Politécnica Salesiana, Guayaquil, Ecuador 2012. Tesis de licenciatura

Hernández, R (2014). *Metodología de la Investigación*. 4ª. ed. McGraw-Hill. México, D.F., 2001. Pág. 52 - 134.

Hill WL., Hwang P. y Kim W. (1990) An eclectic Theory of the choice of international Entry Mode, *Strategic Management Journal*, 11 (February), 117-128.

Hollensen s y Arteaga J (2010) *Exportación directa y indirecta y sus indicadores estrategia de marketing internacional*. Editorial Pearson educación S.A Madrid.

Jaramillo (2013) *Plan de negocios para la exportación de aguacate Hass a Dinamarca, período año 2012 – 2022 de la Facultad de Ciencias Económicas y Negocios, Universidad Tecnológica Equinoccial*, Quito, Ecuador 2013. Tesis de licenciatura

Johanson J. y Vahlne JE. (1977) The Intel-nationalization Process of the Firm-? Model of Knowledge Development and Increasing Foreing Market Commitments, *Journal of international Business Studies*, 8 (Spring/ Summer), 23-32.

Johanson J. y Vahlne JE. (1990) The mechanism of Intel-nationalization *International Marketing Review*, 7 (4), 11-24.

Makhija, M. (2003) Comparing the Resource-Based Views of the Firm: Empirical Evidence from Czech Privatization. *Strategic Management Journal*, 24 (5) 433-451. Intel-nationalization Process of the Firm-? Model of Knowledge Development and Increasing Foreing Market Commitments, *Journal of international Business Studies*, 8 (Spring/ Summer), 23-32.

Medina, R (2007). *Sistemas de costos un proceso para su implementación año 2007*, Bogotá primera edición

Min comercio, Industria y Turismo (2004) Recuperado de: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=11973>

Ministerio de relaciones exteriores (2011) *Perfil de Mercado de palta Hass en Estados Unidos*. Recuperado de: http://www.rreee.gob.pe/promocioneconomica/Documents/Estudios_y_Perfiles/Frutos%20frescos/Perfil_de_Mercado-Palta_Hass_en_EEUU_2011.pdf

Noriega Ureña F. (2001) *Macroeconomía para el desarrollo: Teoría de la inexistencia del mercado de trabajo*, editorial McGraw-Hill, México.

Ortiz Paniagua C. y Bonales Valencia J. (2017) Agricultura de exportación de aguacate y turismo en Michoacán. Una perspectiva desde los servicios ecosistémicos, n.33, pp.452-485. ISSN 1870-9036

Pan Y. y Tse Dk. (2004) The hierarchical model of market entry modes, *Journal of international business studies*; Fourth Quarter, vol. 31, Is. 4; pp.535-554.

Porter, M. (1990) *La Ventaja Competitiva, Creación y Sostenimiento de Un Desempeño Superior*. Buenos Aires, Argentina: CECSA

Porter, M. (1987) *La Ventaja Competitiva, Creación y Sostenimiento de Un Desempeño Superior*. Buenos Aires, Argentina: CECSA

Portilla, R. (2012) *Manual para importadores y exportadores*. Bogotá, Colombia: Grafiweb

Rivas y Vásquez (2016) *Aguacate orgánico mexicano, nueva brecha de oportunidad en el mercado Estadounidense de la Facultad de Administración, Universidad Autónoma del estado de México*, Estado de México. Tesis de licenciatura

Rodríguez (2016) *Análisis de factibilidad de exportación de aguacate en estado natural desde la provincia de Santa Elena al mercado de Hungría amparado en el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea de la Facultad de Ciencias Administrativas*, Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador 2016. Tesis de licenciatura

SANGERMAN-JARQUIN, Dora Ma. et al. Tipología del productor de aguacate en el Estado de México. *Rev. Mex. Cienc. Agríc* [online]. 2014, vol.5, n.6 [citado 2019-07-02], pp.1081-1095. Disponible en: <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-09342014000600014&lng=es&nrm=iso>. ISSN 2007-0934.

Salvador Mercado H (2013). *Comercio internacional II* séptima edición editorial Limusa.

Srivastava, RK., Fahey, L. y Christensen, K. (2001) The Resource-Based View and Marketing: The role of Market-Based Assets in Gaining Competitive Advantage. *Journal of Management*, 27 (6), 777-802.

Soto (2014) *Propuesta de un modelo Asociativo a productores de palta en el distrito de Motupe* - departamento de Lambayeque, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú 2014. Tesis de licenciatura

TRONCOSO, Javier L; AGUIRRE, Medardo; MANRIQUEZ, Paula y MUNDIGO, Daniel. Influencia del calibre, mercado de destino y mes de comercialización en el precio de exportación de la palta Hass: Un enfoque hedónico. *Cienc. Inv. Agr.* [online]. 2008, vol.35, n.3 [citado 2019-07-02], pp.333-339. Disponible en: <https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S071816202008000300011&lng=es&nrm=iso>. ISSN 0718-1620. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-16202008000300011>.

Velázquez y Rey (2013) *Metodología de la investigación científica*. Lima, Perú: Editorial San Marcos E.I.R.L.

Velasco, V., Martínez, V., Roiz, J., Huazano, F. y Nieves, A. (2003). *Muestreo y tamaño de muestra. Una guía práctica para personal de salud que realiza investigación*. Buenos Aires: NY Editors.

Vidal, L. (2010) *Estudio de pre-factibilidad para la exportación de palta hass a Estados Unidos*. Tesis de bachillerato. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima. Recuperado de: http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/1111/VIDAL_GOMEZ_LIZ_EXPORTACION_PALTA_HASS.pdf?sequence=1

VIII. ANEXOS

Anexos N°1 Matriz de Consistencia

| Matriz de Consistencia | | | | | | | |
|--|--|---|------------------------------|------------------------------|-------|--|-----------------------|
| Problema | Objetivo | Hipótesis | variables y indicadores | | | | |
| <p>Problema General</p> <p>¿Qué relación existe entre la producción y la exportación de palta hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿</p> <p>Problemas específicos:</p> <p>Problema específico 1</p> <p>¿Qué relación existe entre los materiales y la exportación de palta hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿</p> <p>Problema específico 2</p> <p>¿Qué relación existe entre la Maquinaria y la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿</p> <p>Problema específico 3</p> <p>¿Qué relación existe entre la mano de obra y la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿</p> | <p>Objetivo General</p> <p>¿Determinar la relación entre la producción y la exportación de palta hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿</p> <p>Objetivo específico</p> <p>¿Determinar la relación que existe entre los materiales y la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿</p> <p>Objetivo específico 2</p> <p>¿Determinar la relación que existe entre la Maquinaria y la exportación de palta hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿</p> <p>Objetivo específico 3</p> <p>¿Determinar la relación que existe entre la mano de obra y la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿</p> | <p>Hipótesis General</p> <p>¿Existe una relación positiva entre la producción y la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿</p> <p>Hipótesis Específicas</p> <p>Hipótesis específica 1</p> <p>¿Existe una relación positiva entre los materiales y la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿</p> <p>Hipótesis específica 2</p> <p>¿Existe una relación positiva entre la Maquinaria y la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿</p> <p>Hipótesis específica 3</p> <p>¿Existe una relación positiva entre la mano de obra y la exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019? ¿</p> | Variable 1: Producción | | | | |
| | | | Dimensiones | Indicadores | Items | Escala de medición | Niveles o rangos |
| | | | Materiales | Calidad de materiales | 1,2 | (5) Muy de acuerdo. (4) De acuerdo. (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo. (2) En desacuerdo. (1) Muy en desacuerdo | Bajo Medio Alto |
| | | | | costos de materiales | 3,4 | | |
| | | | Maquinaria | Maquinaria agrícola | 5,6 | | Bajo Medio Alto |
| | | | | Maquinaria industrial | 7,8 | | |
| | | | Mano de obra | directa | 9,10 | | Bajo Medio Alto |
| | | | | indirecta | 11,12 | | |
| | | | Variable 2: Exportación | | | | |
| | | | Dimensiones | Indicadores | Items | Escala de medición | Niveles o rangos |
| | | | Modos de exportación directa | Distribuidor | 1, 2 | (5) Muy de acuerdo. (4) De acuerdo. (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo. (2) En desacuerdo. (1) Muy en desacuerdo | Bajo Medio Alto |
| | | | | Agentes | 3, 4 | | |
| | | | | Elección de un intermediario | 5, 6 | | |
| Modos de exportación indirecta | Agentes de compras de exportación | 7, 8 | Bajo Medio Alto | | | | |
| | Empresas de Gestión de Exportaciones | 9, 10 | | | | | |
| | Piggyback | 11, 12 | | | | | |

| Tipo y diseño de investigación | Población y muestra | Técnica e instrumento |
|--|---|---|
| <p>Tipo: Descriptivo, y Correlacional</p> <p>Alcance: Correlacional</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Método: Hipotético Deductivo</p> | <p>Población: La población informante del presente trabajo de investigación y estudio ha quedado definida por los Dueños de las empresas productoras y exportadoras de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019</p> <p>Tipo de muestreo: muestra ajustada</p> <p>Tamaño de muestra: 5</p> | <p>Variable 1: PRODUCCIÓN</p> <p>Técnicas: Encuesta de liker d</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p> <p>Variable 2: EXPORTACIÓN</p> <p>Técnicas: Encuesta de liker d</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p> |

Fuente: Elaboración propia

Anexo N°2- Instrumentos de recolección de datos

CUESTIONARIO

“Producción y exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica – zona industrial, año 2019”

Señor empresario del sector agroexportación.

El presente cuestionario servirá para elaborar una tesis acerca de “**Producción y exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica – zona industrial, año 2019**”.

Solicito su colaboración para que responda con sinceridad el presente instrumento que es de carácter confidencial y anónimo. Responda todas las preguntas marcando con “X” en una sola de las siguientes alternativas:

5. Muy de acuerdo.
4. De acuerdo.
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo.
2. En desacuerdo.
1. Muy en desacuerdo.

Producción

| N° | Materiales | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
|----|---|---|---|---|---|---|
| 1 | La calidad de materiales (abono, fertilizantes, insecticidas) afecta la calidad de la producción de palta Hass | | | | | |
| 2 | La disposición de materiales calidad (abono, fertilizantes, insecticidas) optimizaría la producción de palta Hass | | | | | |
| 3 | Los costos de materiales son óptimos para la rentabilidad de la producción de palta Hass | | | | | |
| 4 | La cantidad de hectáreas cultivadas permite satisfacer la demanda del mercado al producto. | | | | | |
| | Maquinaria. | | | | | |
| 5 | La maquinaria agrícola que utiliza para la producción es de última generación. | | | | | |

| | | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|--|
| 6 | La maquinaria agrícola que utiliza permite más productividad | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|--|

| | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|
| 7 | Cuenta con la suficiente maquinaria industrial para optimizar el empaquetado y disposición del producto para la venta. | | | | | |
| 8 | Considera usted que no tener una maquinaria industrial de última generación afecte el proceso empaquetado y disposición del producto para la venta | | | | | |
| | Mano de obra | | | | | |
| 9 | Cuentan sus trabajadores productores con habilidades específicas en el manejo agronómico (proceso de injertos, plantación, fertilización, etc.) para la producción de palta Hass | | | | | |
| 10 | Sus trabajadores productores cuentan con capacitaciones constantes para el proceso de producción de la palta hass | | | | | |
| 11 | Los administradores cuentan con las habilidades técnicas (conocimiento técnico, herramientas) para desarrollar sus tareas específicas. | | | | | |
| 12 | Los trabajadores administrativos tienen formación profesional | | | | | |

Exportación

| | | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|--|
| N° | Modos de exportación indirectos | | | | | |
| 1 | Los agentes de compra de exportaciones son una alternativa beneficiosa para la exportación de palta Hass a EE. UU | | | | | |
| 2 | Los agentes de compra de exportaciones facilitarían en reducir sus costos de exportación y mayor rentabilidad. | | | | | |
| 3 | Las empresas de gestión de exportaciones permitirían reducir sus costos de exportación y mayor rentabilidad. | | | | | |
| 4 | Las empresas de gestión de exportaciones es una alternativa beneficiosa para poder exportar | | | | | |
| 5 | La aplicación del modelo de Piggyback generaría mayor rentabilidad al captar un | | | | | |

| | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|
| | mayor número de clientes en el mercado de EE. UU | | | | | |
| 6 | Su participación con empresas aplicando el modelo Piggyback mejoraría en el marketing de su producto | | | | | |
| | Modos de exportación directos | | | | | |
| 7 | Los distribuidores (importador) sería una alternativa para posicionar su producto en EE. UU | | | | | |
| 8 | Los distribuidores(importador) facilitarían que sus costos en exportación sean menores y generaría mayor rentabilidad. | | | | | |
| 9 | Considera usted contratar agentes para posicionarse mejor en el mercado de EE. UU | | | | | |
| 10 | Al emplear agentes para exportar palta Hass a EE. UU sería una ventaja contra sus competidores | | | | | |
| 11 | El volumen de exportación satisface la demanda del mercado. | | | | | |
| 12 | Sería más rentable contratar un intermediario para encargarse de sus exportaciones. | | | | | |

Fuente: Elaboración Propia

| PRODUCCION | | | | | | | | | | | | EXPORTACION | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|---|---|---|-------------|---|---|---|--------------|----|----|----|---------------------------------|---|---|---|------------------------------|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Materiales | | | | Maquinarias | | | | Mano de Obra | | | | Modos de exportacion indirectos | | | | Modos de exportacion directo | | | | V1 | D1 | D2 | D3 | V2 | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | | | | | |
| 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 56 | 18 | 18 | 20 | 56 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 60 | 20 | 20 | 20 | 52 |
| 6 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 59 | 19 | 20 | 20 | 57 |
| 7 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 49 | 16 | 18 | 15 | 53 |
| 8 | 5 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 49 | 19 | 15 | 15 | 54 |
| 9 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 13 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 14 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 15 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 16 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 17 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 18 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 19 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 20 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 21 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 22 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Anexo N°3 Fotografías de los encuestados



Anexo N° 4 Validación de instrumento

**DOCUMENTOS PARA VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN
A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS**

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Alvarez Sanchez, Carlos Alberto

Presente

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

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de ciencias Empresariales EAP de Administración de la UCV, en la sede Lima Norte, promoción 2014 II, aula..., requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller y título Profesional de licenciado en Administración.

El título de mi proyecto de investigación es: Producción y exportación
de alta Hass al mercado de Estados Unidos del departamento de Sca, 2012-2017
..... y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en las variables comprendidas en mi investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.



Firma

Apellidos y nombre:

TORRES VASQUEZ ALFONSO ALBERTO

D.N.I.: 46758249.....



Firma

Apellidos y nombre: Jordan Wilson

D.N.I.: 77462434.....

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

Variable 1:

Cuatrecasas (2013) también define la producción como el conjunto de actividades elaboradas con la utilización de unos medios o recursos convenientes seleccionada, organizada y gestionadas para la adquisición o adición de valor de uno o varios productos, mediante un proceso de producción. Este proceso debe estar contemplado a los procedimientos de operación más eficientes y a la gestión y control económico que traten de lograr la máxima eficiencia, minimizando el tiempo y el coste del proceso y optimizando la calidad del producto de forma que se optimice con ello el valor añadido obtenido. (p.16)

Dimensiones de las variables:

Dimensión 1

Materiales

Según Cuatrecasas (2011) La determinación de la clase, calidad, costos y sobre todo la cantidad de acuerdo con los planes de producción. El proveedor o proveedores de los materiales también constituye un aspecto a tener en cuenta, ya que pueden variar todos los demás condicionantes ya citados. La calidad debe estar en relación al producto a producir. Otro elemento clave para los materiales y que están en relación con la cantidad y momento de planificar la recepción de los mismos, es el plazo de entrega de estos y su grado emprendimiento. Si este es muy controlable y ajustado a las necesidades del sistema de producción, los volúmenes de materiales solicitados pueden ser el realmente necesario en cada periodo; de lo contrario se precisarán cantidades adicionales, en forma de stocks de seguridad o adquirirlos en los momentos en los que hay disponibilidad de estos materiales y no cuando se precisan. (p.49)

Dimensión 2

Maquinaria, instalaciones y elementos de capital productivo

Según Cuatrecasas (2011) Deberán ser las adecuadas al proceso elegido y a la calidad seleccionada. Además, deberá organizarse el conjunto de procesos productivos a llevar a cabo, de forma que cada elemento de capital

productivo esté disponible cuando se precisa y sea utilizado al máximo nivel de ocupación posible. Evidentemente, la organización de la producción deberá ocuparse asimismo de que los materiales o productos en proceso de elaboración lleguen a las líneas de producción en las cantidades y momentos adecuados. (p.49)

Dimensión 3

Mano de obra

Según Cuatrecasas (2011) Muchos de los procesos en tener en cuenta en lo que concierne al trabajo y su evolución tendrán relación con los referidos a propósito de los bienes de capital productivo, ya que la operativa de unos y otros está íntimamente vinculada. Así la preparación y coordinación de los materiales que deben llegar a cada máquina y los tiempos de producción en ellas estarán ligados con el factor humano, su formación y capacitación y en definitiva con su productividad. Por lo tanto, todo ello condicionara el rendimiento de todo el proceso productivo y especialmente el nivel de actividad de las máquinas y equipos de producción. Por su parte la complejidad de la organización de un sistema productivo y por tanto del trabajo del departamento responsable de su gestión, estará ligado con un conjunto de factores, tales como:

- Cantidad de elementos y subconjuntos de ellos que componen el producto
- Cantidad y diversidad de operaciones que componen los procesos productivos.
- Nivel de dependencia técnica o temporal de cada elemento o subconjunto con otros del producto (p.50)

MODELO DE ENCUESTA DE LA VARIABLE 1: Producción

CUESTIONARIO

“Producción y exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos del departamento de Ica, 2012-2017”

Señor empresario del sector agroexportación:

El presente cuestionario servirá para elaborar una tesis acerca de **“Producción y exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos del departamento de Ica, 2012-2017”**.

Solicito su colaboración para que responda con sinceridad el presente instrumento que es de carácter confidencial y anónimo. Responda todas las preguntas marcando con **“X”** en una sola de las siguientes alternativas:

5. Muy de acuerdo.
4. De acuerdo.
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo.
2. En desacuerdo.
1. Muy en desacuerdo.

Producción

| N° | Materiales | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
|----|--|---|---|---|---|---|
| 1 | La calidad de materiales(abono, fertilizantes, insecticidas) afecta la producción de palta Hass | | | | | |
| 2 | La disposición de materiales(abono, fertilizantes, insecticidas) de calidad optimizaría la producción de palta Hass | | | | | |
| 3 | Los costos de materiales son óptimos para la producción de palta Hass | | | | | |
| 4 | Optimiza usted los costos de material en la producción de palta Hass | | | | | |
| | Maquinaria, instalaciones y elementos de capital productivo | | | | | |
| 5 | La características de su maquinaria agrícola son adecuadas para la producción de palta Hass | | | | | |
| 6 | Considera que cuenta con maquinaria agrícola para optimizar la producción de palta Hass | | | | | |
| 7 | La características de su maquinaria industrial son adecuadas para el empaquetado del producto | | | | | |
| 8 | Considera que cuenta con maquinaria industrial para optimizar la producción de palta Hass | | | | | |
| | Mano de obra | | | | | |
| 9 | Cuenta usted con habilidades específicas(conocimiento del producto y sus funciones) para la producción de palta Hass | | | | | |
| 10 | Sus trabajadores cuentan con habilidades técnicas para el proceso productivo | | | | | |
| 11 | Los administradores cuentan con las habilidades técnicas (conocimiento técnico, herramientas) para desarrollar sus tareas específicas. | | | | | |
| 12 | Los trabajadores administrativos cuentan con habilidades específicas y técnicas para la ejecución del proceso productivo. | | | | | |

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE 1 : Producción

| OPERACIONALIZACION DE VARIABLES | | | | |
|---------------------------------|---|------------------------|--|--------------------|
| VARIABLE 1 | DIMENSIONES | INDICADORES | ITEMS | ESCALA DE MEDICION |
| Producción | Materiales | Calidad de materiales | 1. La calidad de materiales(abono, fertilizantes, insecticidas) afecta la producción de palta Hass | LIKER |
| | | | 2. La disposición de materiales(abono, fertilizantes, insecticidas) de calidad optimizaría la producción de palta Has | LIKER |
| | | Costo de materiales | 3. Los costos de materiale son óptimos para la producción de palta Hass | LIKER |
| | | | 4. Optimiza usted los costos de material en la producción de palta Hass | LIKER |
| | Maquinaria, instalaciones y elementos de capital productivo | Maquinaria agrícola | 5. La características de su maquinaria agrícola son adecuadas para la producción de palta Hass | LIKER |
| | | | 6. Considera que cuenta con maquinaria agrícola para optimizar la producción de palta Hass | LIKER |
| | | Maquinaria industrial | 7. La características de su maquinaria industrial son adecuadas para el empaquetado del producto | LIKER |
| | | | 8. Considera que cuenta con maquinaria industrial para optimizar la producción de palta Hass | LIKER |
| | Mano de obra | Mano de obra directa | 9. Cuenta usted con habilidades específicas(conocimiento del producto y sus funciones) para la produccion de palta Hass | LIKER |
| | | | 10. Sus trabajadores cuentan con habilidades técnicas para el proceso productivo | LIKER |
| | | Mano de Obra Indirecta | 11. Los administradores cuentan con las habilidades técnicas(conocimiento técnico, herramientas) para desarrollar sus tareas específicas. | LIKER |
| | | | 12. Los trabajadores administrativos cuentan con habilidades específicas y técnicas para la ejecución del proceso productivo. | LIKER |

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

Variable 2:

Según Salvador (2013) la exportación es una venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias en las que está situada la empresa. Exportar es comerciar y solo comerciar. La misma tecnología usada para la comercialización debe ser utilizada para exportar. Frente a una exportación se debe tener previsto todos los factores que utilizaría para comerciar en su propio mercado, las barreras que va a encontrar en la administración del país al que dirige las ventas y también tendrá en cuenta las diversas técnicas propias de las ventas, diseño, embalaje, transporte, contratación, etc. (p.15)

Dimensiones de las variables

Dimensión 1

Modos exportación indirectos

Según Hollensen y Arteaga (2010) La exportación indirecta se realiza cuando el fabricante de un producto que se exporta contacta con empresas independientes localizadas en el país del fabricante. En la exportación indirecta la comercialización es como una venta nacional. En realidad, la compañía no está involucrada en un marketing internacional porque sus productos salen al extranjero en manos de otros. Este procedimiento de las exportaciones es usado en el caso de una empresa con unos objetivos de expansión internacional limitados. Por ejemplo, si se considera que las ventas internacionales son fundamentalmente un medio de deshacerse del exceso de producción o un método de venta marginal puede resultar adecuado recurrir a los modos de exportación indirectos. Este procedimiento también se adopta en casos de una empresa con recursos mínimos para la expansión internacional que quieren entrar paulatinamente en los mercados internacionales sin embargo, es un riesgo que las empresas utilizan este método ya que al emplear agentes o empresas de gestión de exportaciones, tienen poco control, o ninguno, sobre la forma en que se comercializa el producto o servicio en otros países, aunque la exportación tiene la ventaja de que es el procedimiento de entrada menos caro y arriesgado, ofrece poco control a la compañía sobre como, cuando, donde y quien va a comercializar los productos. Incluso en algunas circunstancias, la empresa nacional puede no ser consciente de que estén exportando sus productos (p.353)

Dimensión 2

Modos de exportación directos

Según Hollensen y Arteaga (2010) La exportación directa se realiza cuando un productor o exportador comercializa directamente con un importador o comprador establecido en un mercado en el exterior, por eso a medida que los exportadores adquieren más confianza, pueden emprender la tarea de exportar. Esto origina que hay que conseguir contactos en el exterior, realizando una investigación de marketing, tramitar la documentación y el transporte (p.358)

MODELO DE ENCUESTA DE LA VARIABLE 2: Exportación

CUESTIONARIO

“Producción y exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos del departamento de Ica, 2012-2017”

Señor empresario del sector agroexportación:

El presente cuestionario servirá para elaborar una tesis acerca de “Producción y exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos del departamento de Ica, 2012-2017”.

Solicito su colaboración para que responda con sinceridad el presente instrumento que es de carácter confidencial y anónimo. Responda todas las preguntas marcando con “X” en una sola de las siguientes alternativas:

5. Muy de acuerdo.
4. De acuerdo.
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo.
2. En desacuerdo.
1. Muy en desacuerdo.

| N ^o | Modos de exportación indirectos | | | | | | |
|----------------|--|--|--|--|--|--|--|
| 1 | Los agentes de compra de exportaciones son un alternativa beneficiosa para la exportación de palta Hass a EE.UU | | | | | | |
| 2 | Los agentes de compra de exportaciones facilitara que sus exportaciones de palta Hass se posicionen mejor en EE.UU | | | | | | |

Dimensión 2

Modos de exportación directos

Según Hollensen y Arteaga (2010) La exportación directa se realiza cuando un productor o exportador comercializa directamente con un importador o comprador establecido en un mercado en el exterior, por eso a medida que los exportadores adquieren más confianza, pueden emprender la tarea de exportar. Esto origina que hay que conseguir contactos en el exterior, realizando una investigación de marketing, tramitar la documentación y el transporte (p.358)

MODELO DE ENCUESTA DE LA VARIABLE 2: Exportación

CUESTIONARIO

“Producción y exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos del departamento de Ica, 2012-2017”

Señor empresario del sector agroexportación:

El presente cuestionario servirá para elaborar una tesis acerca de “Producción y exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos del departamento de Ica, 2012-2017”.

Solicito su colaboración para que responda con sinceridad el presente instrumento que es de carácter confidencial y anónimo. Responda todas las preguntas marcando con “X” en una sola de las siguientes alternativas:

5. Muy de acuerdo.
4. De acuerdo.
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo.
2. En desacuerdo.
1. Muy en desacuerdo.

| N ^o | Modos de exportación indirectos | | | | | | |
|----------------|--|--|--|--|--|--|--|
| 1 | Los agentes de compra de exportaciones son un alternativa beneficiosa para la exportación de palta Hass a EE.UU | | | | | | |
| 2 | Los agentes de compra de exportaciones facilitara que sus exportaciones de palta Hass se posicionen mejor en EE.UU | | | | | | |

| | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|
| 3 | Las empresas de gestión de exportaciones representarían de manera óptima sus exportaciones de palta Hass a EE.UU | | | | | |
| 4 | Las empresas de gestión de exportaciones es una alternativa para poder exportar | | | | | |
| 5 | La aplicación del modelo de Piggyback genera beneficios para posicionarse en el mercado de EE.UU | | | | | |
| 6 | Su participación con empresas aplicando el modelo Piggyback mejoraría sus exportaciones | | | | | |
| | Modos de exportación directos | | | | | |
| 7 | Los distribuidores sería una alternativa para aumentar sus exportaciones | | | | | |
| 8 | Los distribuidores sería una alternativa para aumentar sus exportaciones | | | | | |
| 9 | Considera usted contratar agentes para posicionarse mejor en el mercado de EE.UU | | | | | |
| 10 | Al emplear agentes para exportar palta Hass a EE.UU sería una ventaja contra sus competidores | | | | | |
| 11 | Elegir un intermediario sería un medio para mejorar sus exportaciones | | | | | |
| 12 | sería más rentable contratar un intermediario para encargarse de sus exportaciones | | | | | |

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE 2 : Exportación

| VARIABLE 2 | DIMENSIONES | OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES | | |
|-------------|---------------------------------|--------------------------------------|---|--------------------|
| | | INDICADORES | ITEMS | ESCALA DE MEDICION |
| Exportación | Modos de exportación indirectos | Agente de compras de exportación | 1. Los agentes de compra de exportaciones son un alternativa beneficiosa para la exportación de palta Hass a EE.UU | LIKER |
| | | | 2. Los agentes de compra de exportaciones facilitara que sus exportaciones de palta Hass se posicionen mejor en EE.UU | LIKER |
| | | Empresas de gestión de exportaciones | 3. Las empresas de gestión de exportaciones representarían de manera óptima sus exportaciones de palta Hass a EE.UU | LIKER |
| | | | 4. Las empresas de gestión de exportaciones es una alternativa para poder exportar | LIKER |
| | | Piggy back | 5. La aplicación del modelo de Piggyback genera beneficios para posicionarse en el mercado de EE.UU | LIKER |
| | | | 6. Su participación con empresas aplicando el modelo Piggyback mejoraría sus exportaciones | LIKER |
| | Modo de exportación directos | Distribuidores | 7. Los distribuidores sería una alternativa para aumentar sus exportaciones | LIKER |
| | | | 8. Los distribuidores sería una solución para posicionarse en el mercado de EE.UU | LIKER |
| | | Agentes | 9. Considera usted contratar agentes para posicionarse mejor en el mercado de EE.UU | LIKER |
| | | | 10. Al emplear agentes para exportar palta Hass a EE.UU sería una ventaja contra sus competidores | LIKER |
| | | Elección de un intermediario | 11. Elegir un intermediario sería un medio para mejorar sus exportaciones | LIKER |
| | | | 12. Sería más rentable contratar un intermediario para encargarse de sus exportaciones | LIKER |



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: ALVAREZ SANCHEZ, CARLOS ALBERTO
- I.2. Especialidad del Validador: ADMINISTRADOR
- I.3. Cargo e Institución donde labora: COORDINADOR DE INVESTIGACIÓN - UCV
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: QUESTIONARIO
- I.5. Autor del instrumento: ALFONSO SELANDO TORRES VASQUEZ y Wilson Shordín Llanos Ochoa

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

| INDICADORES | CRITERIOS | Deficiente | Regular | Bueno | Muy bueno | Excelente |
|-------------------------------|---|------------|---------|--------|-----------|-----------|
| | | 0-20% | 21-40% | 41-60% | 61-80% | 81-100% |
| CLARIDAD | Esta formulado con lenguaje apropiado | | | | / | |
| OBJETIVIDAD | Esta expresado de manera coherente y lógica | | | | / | |
| PERTINENCIA | Responde a las necesidades internas y externas de la investigación | | | | / | |
| ACTUALIDAD | Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables | | | | / | |
| ORGANIZACIÓN | Comprende los aspectos en calidad y claridad. | | | | / | |
| SUFICIENCIA | Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones. | | | | / | |
| INTENCIONALIDAD | Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación | | | | / | |
| CONSISTENCIA | Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando. | | | | / | |
| COHERENCIA | Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento | | | | / | |
| METODOLOGÍA | Considera que los ítems miden lo que pretende medir. | | | | / | |
| PROMEDIO DE VALORACIÓN | | | | | 80 | |

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

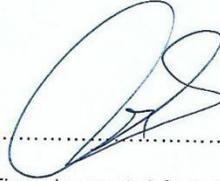
¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80

Los Olivos, 19 de NOVIEMBRE del 2018.



Firma de experto informante

DNI: 45690855

Teléfono: 986609676

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Produccion

| INSTRUMENTO | SUFICIENTE | MEDIANAMENTE SUFICIENTE | INSUFICIENTE |
|-------------|------------|----------------------------|--------------|
| Ítem 1 | / | | |
| Ítem 2 | / | | |
| Ítem 3 | / | | |
| Ítem 4 | / | | |
| Ítem 5 | / | | |
| Ítem 6 | / | | |
| Ítem 7 | / | | |
| Ítem 8 | / | | |
| Ítem 9 | / | | |
| Ítem 10 | / | | |
| Ítem 11 | / | | |
| Ítem 12 | / | | |

Variable 2: Exportacion

| INSTRUMENTO | SUFICIENTE | MEDIANAMENTE SUFICIENTE | INSUFICIENTE |
|-------------|------------|----------------------------|--------------|
| Ítem 13 | / | | |
| Ítem 14 | / | | |
| Ítem 15 | / | | |
| Ítem 16 | / | | |
| Ítem 17 | / | | |
| Ítem 18 | / | | |
| Ítem 19 | / | | |
| Ítem 20 | / | | |
| Ítem 21 | / | | |
| Ítem 22 | / | | |
| Ítem 23 | / | | |
| Ítem 24 | / | | |



Firma de experto informante

DNI: 45690855

Teléfono: 986607676

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Luna Garzaena, Magaly Erika

Presente

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

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de ciencias Empresariales EAP de Administración de la UCV, en la sede Lima Norte, promoción 2014 II, aula..., requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller y título Profesional de licenciado en Administración.

El título de mi proyecto de investigación es: Producción y exportación de palta hass al mercado de Estados Unidos del departamento de Ica, 2012-2017 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en las variables comprendidas en mi investigación.

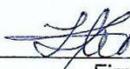
El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.


Firma
Apellidos y nombre:
Torres Vasquez Alfonso Oelando
D.N.I.: 296398249


Firma
Apellidos y nombre:
Llanos oder Wilson Jhonatan
D.N.I.: 372162434

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Luna Gamarra, Magaly Ericka
- I.2. Especialidad del Validador: Magister en Gestión Educativa
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Universidad César Vallejo
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: Alfonso Orlando Torres Vasquez y Wilson Jhoedin Llanos Ocar

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

| INDICADORES | CRITERIOS | Deficiente | Regular | Bueno | Muy bueno | Excelente |
|------------------------|---|------------|---------|--------|-----------|-----------|
| | | 0-20% | 21-40% | 41-60% | 61-80% | 81-100% |
| CLARIDAD | Esta formulado con lenguaje apropiado | | | | ✓ | |
| OBJETIVIDAD | Esta expresado de manera coherente y lógica | | | | ✓ | |
| PERTINENCIA | Responde a las necesidades internas y externas de la investigación | | | | ✓ | |
| ACTUALIDAD | Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables | | | | ✓ | |
| ORGANIZACIÓN | Comprende los aspectos en calidad y claridad. | | | | ✓ | |
| SUFICIENCIA | Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones. | | | | ✓ | |
| INTENCIONALIDAD | Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación | | | | ✓ | |
| CONSISTENCIA | Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando. | | | | ✓ | |
| COHERENCIA | Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento | | | | ✓ | |
| METODOLOGÍA | Considera que los ítems miden lo que pretende medir. | | | | ✓ | |
| PROMEDIO DE VALORACIÓN | | | | | ✓ | |

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

IV. **PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

80

Los Olivos, ____ de Noviembre del 2018.



Firma de experto informante

DNI: 09629458

Teléfono: 963848440

V. **PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:**

Variable 1: Produccion

| INSTRUMENTO | SUFICIENTE | MEDIANAMENTE SUFICIENTE | INSUFICIENTE |
|-------------|------------|----------------------------|--------------|
| Ítem 1 | ✓ | | |
| Ítem 2 | ✓ | | |
| Ítem 3 | ✓ | | |
| Ítem 4 | ✓ | | |
| Ítem 5 | ✓ | | |
| Ítem 6 | ✓ | | |
| Ítem 7 | ✓ | | |
| Ítem 8 | ✓ | | |
| Ítem 9 | ✓ | | |
| Ítem 10 | ✓ | | |
| Ítem 11 | ✓ | | |
| Ítem 12 | ✓ | | |

Variable 2: Exportacion

| INSTRUMENTO | SUFICIENTE | MEDIANAMENTE SUFICIENTE | INSUFICIENTE |
|-------------|------------|----------------------------|--------------|
| Ítem 13 | ✓ | | |
| Ítem 14 | ✓ | | |
| Ítem 15 | ✓ | | |
| Ítem 16 | ✓ | | |
| Ítem 17 | ✓ | | |
| Ítem 18 | ✓ | | |
| Ítem 19 | ✓ | | |
| Ítem 20 | ✓ | | |
| Ítem 21 | ✓ | | |
| Ítem 22 | ✓ | | |
| Ítem 23 | ✓ | | |
| Ítem 24 | ✓ | | |



Firma de experto informante

DNI: 109629458

Teléfono: 963848440

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Maquiez Caro, Fernando

Presente

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

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de ciencias Empresariales EAP de Administración de la UCV, en la sede Lima Norte, promoción 2014 II, aula..., requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller y título Profesional de licenciado en Administración.

El título de mi proyecto de investigación es: Producción y Exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos del departamento de Ica, 2012-2017

..... y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en las variables comprendidas en mi investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.



Firma

Apellidos y nombre:

TORRES Vasquez Alfonso delgado

D.N.I.: 46758249



Firma

Apellidos y nombre:

ILAVOS odar Wilson Jhordin

D.N.I.: 77462434

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante: MARQUEZ CARO, Fernán
- 1.2. Especialidad del Validador: Sociólogo
- 1.3. Cargo e Institución donde labora: DTC UCV
- 1.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- 1.5. Autor del instrumento: Alfonso Orlando Torres Vasquez y Wilson Jordán Llanas Ojar

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

| INDICADORES | CRITERIOS | Deficiente | Regular | Bueno | Muy bueno | Excelente |
|------------------------|---|------------|---------|--------|-----------|-----------|
| | | 0-20% | 21-40% | 41-60% | 61-80% | 81-100% |
| CLARIDAD | Esta formulado con lenguaje apropiado | | | | / | |
| OBJETIVIDAD | Esta expresado de manera coherente y lógica | | | | / | |
| PERTINENCIA | Responde a las necesidades internas y externas de la investigación | | | | / | |
| ACTUALIDAD | Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables | | | | / | |
| ORGANIZACIÓN | Comprende los aspectos en calidad y claridad. | | | | / | |
| SUFICIENCIA | Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones. | | | | / | |
| INTENCIONALIDAD | Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación | | | | / | |
| CONSISTENCIA | Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando. | | | | / | |
| COHERENCIA | Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento | | | | / | |
| METODOLOGÍA | Considera que los ítems miden lo que pretende medir. | | | | / | |
| PROMEDIO DE VALORACIÓN | | | | | 75 | |

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

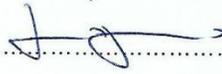
¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

IV. **PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

75

Los Olivos, 20 de NOV. del 2018.



Firma de experto informante

DNI: 08725589

Teléfono: _____

V. **PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:**

Variable 1: Produccion

| INSTRUMENTO | SUFICIENTE | MEDIANAMENTE SUFICIENTE | INSUFICIENTE |
|-------------|------------|-------------------------|--------------|
| Ítem 1 | / | | |
| Ítem 2 | / | | |
| Ítem 3 | / | | |
| Ítem 4 | / | | |
| Ítem 5 | / | | |
| Ítem 6 | / | | |
| Ítem 7 | / | | |
| Ítem 8 | / | | |
| Ítem 9 | / | | |
| Ítem 10 | / | | |
| Ítem 11 | / | | |
| Ítem 12 | / | | |

Variable 2: Exportacion

| INSTRUMENTO | SUFICIENTE | MEDIANAMENTE SUFICIENTE | INSUFICIENTE |
|-------------|------------|----------------------------|--------------|
| Ítem 13 | / | | |
| Ítem 14 | / | | |
| Ítem 15 | / | | |
| Ítem 16 | / | | |
| Ítem 17 | / | | |
| Ítem 18 | / | | |
| Ítem 19 | / | | |
| Ítem 20 | / | | |
| Ítem 21 | / | | |
| Ítem 22 | / | | |
| Ítem 23 | / | | |
| Ítem 24 | / | | |



Firma de experto informante

DNI: 08729581

Teléfono: _____

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Carranza Estela TeodoroPresente

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

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de ciencias Empresariales EAP de Administración de la UCV, en la sede Lima Norte, promoción 2014 II, aula..., requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller y título Profesional de licenciado en Administración.

El título de mi proyecto de investigación es: Producción y exportación...
de palma Hass al mercado de Estados Unidos del departamento de Ica, 2012-2017

..... y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en las variables comprendidas en mi investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.


Firma
Apellidos y nombre:
Torres Vasquez Alfonso Orlando
D.N.I.: 46758249


Firma
Apellidos y nombre:
Llanos Oda Wilson Jheredin
D.N.I.: 77462434

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante: CARRANZA ESTEBAN TORRES
- 1.2. Especialidad del Validador: ADMINISTRACIÓN Y COMERCIO INTERNACIONAL
- 1.3. Cargo e Institución donde labora: Dirección EP. Administración
- 1.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- 1.5. Autor del instrumento: Alfonso Orlando Torres Vázquez y Shordin Wilson Llanos
odar

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

| INDICADORES | CRITERIOS | Deficiente | Regular | Bueno | Muy bueno | Excelente |
|------------------------|---|------------|---------|--------|-----------|-----------|
| | | 0-20% | 21-40% | 41-60% | 61-80% | 81-100% |
| CLARIDAD | Esta formulado con lenguaje apropiado | | | | | / |
| OBJETIVIDAD | Esta expresado de manera coherente y lógica | | | | / | |
| PERTINENCIA | Responde a las necesidades internas y externas de la investigación | | | | / | |
| ACTUALIDAD | Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables | | | | / | |
| ORGANIZACIÓN | Comprende los aspectos en calidad y claridad. | | | | / | |
| SUFICIENCIA | Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones. | | | | / | |
| INTENCIONALIDAD | Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación | | | | / | |
| CONSISTENCIA | Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando. | | | | / | |
| COHERENCIA | Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento | | | | | / |
| METODOLOGÍA | Considera que los ítems miden lo que pretende medir. | | | | | / |
| PROMEDIO DE VALORACIÓN | | | | | | 85 |

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

85

Los Olivos, 19 de 11 del 2018.



Firma de experto informante

DNI: 08074405

Teléfono: 998974763

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Produccion

| INSTRUMENTO | SUFICIENTE | MEDIANAMENTE SUFICIENTE | INSUFICIENTE |
|-------------|------------|----------------------------|--------------|
| Ítem 1 | / | | |
| Ítem 2 | / | | |
| Ítem 3 | / | | |
| Ítem 4 | / | | |
| Ítem 5 | / | | |
| Ítem 6 | / | | |
| Ítem 7 | / | | |
| Ítem 8 | / | | |
| Ítem 9 | / | | |
| Ítem 10 | / | | |
| Ítem 11 | / | | |
| Ítem 12 | / | | |

Variable 2: Exportacion

| INSTRUMENTO | SUFICIENTE | MEDIANAMENTE SUFICIENTE | INSUFICIENTE |
|-------------|------------|----------------------------|--------------|
| Ítem 13 | / | | |
| Ítem 14 | / | | |
| Ítem 15 | / | | |
| Ítem 16 | / | | |
| Ítem 17 | / | | |
| Ítem 18 | / | | |
| Ítem 19 | / | | |
| Ítem 20 | / | | |
| Ítem 21 | / | | |
| Ítem 22 | / | | |
| Ítem 23 | / | | |
| Ítem 24 | / | | |



Firma de experto informante

DNI: 08074405

Teléfono: 778 774263

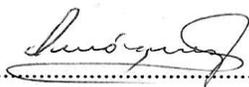
Anexo N°5 Acta de Aprobación de Originalidad de Tesis F06

| | | |
|--|--|---|
|  UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO | ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS | Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2018 Página : 1 de 1 |
|--|--|---|

Yo, MARQUEZ CARO ORLANDO JUAN, docente de la Facultad CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional NEGOCIOS INTERNACIONALES de la Universidad César Vallejo SEDE NORTE (precisar filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada "PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE PALTA HASS AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS DE LA PROVINCIA DE ICA – ZONA INDUSTRIAL, AÑO 2019.", constato que la investigación tiene un índice de similitud de 25% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

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

Lugar y fecha: Lima, 04 de Julio de 2019



Firma

DR. MARQUEZ CARO ORLANDO JUAN

DNI N° 09075930

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

Anexo N°6 Print Turnitin

Feedback Studio - Mozilla Firefox

https://ev.turnitin.com/app/carta/es/?o=1149261889&s=1&u=1049366272&lang=es

Producción y exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona in... /0

Resumen de coincidencias

25 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

| Nº | Fuente | Porcentaje |
|----|---|------------|
| 1 | Entregado a Universidad... Trabajo del estudiante | 17 % |
| 2 | Entregado a Universidad... Trabajo del estudiante | 2 % |
| 3 | repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet | 1 % |
| 4 | es.scribd.com Fuente de Internet | 1 % |
| 5 | docplayer.es Fuente de Internet | 1 % |
| 6 | repositorio.uns.edu.pe Fuente de Internet | 1 % |

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

Producción y exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica - zona industrial, año 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Especialista en Negocios Internacionales

AUTOR:
Torres Vásquez Alfonso Orlando (ORCID: 0000-0002-9321-8200)
Llamas Odur Wilson Jherdhi (ORCID: 0090-0001-7357-6279)

ASESOR:
Dr. Orlando Múñez Caro (ORCID: 0000-0003-4804-2528)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
Marketing y Comercio Internacional

Lima - Perú

2019

UCV
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
LIMA

25

04:13 p. m.
4/07/2019

Anexo N°7 Autorización de publicación de tesis en repositorio institucional UCV F08

| | | |
|--|--|---|
|  UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO | AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV | Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 2 |
|--|--|---|

Yo ALFONSO ORLANDO TORRES VASQUEZ identificado con DNI N° 46758249, WILSON JHORDIN LLANOS ODAR con DNI N° 77462434 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 PALTA HASS AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS DE LA PROVINCIA DE ICA – ZONA INDUSTRIAL, AÑO 2019."; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



 FIRMA



 FIRMA

DNI: 46758249

DNI: 77462434

FECHA: 04 de Julio del 2019

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

Anexo N°8 Formulario de autorización para la publicación electrónica de las tesis



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA
PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS**

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: TORRES VASQUEZ ALFONSO ORLANDO
LLANOS ODAR WILSON JHORDIN

D.N.I. : 46758249 - 77462434
Domicilio : Mz=E, lote 34, urb III horizontes San Martín de Porres
Psj Jose de la riva agüero #175 San Borja
Teléfono : Fijo : Móvil : 987605023 - 947283151
E-mail : torres070292@gmail.com
jhordinllanos@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales
Escuela : Negocios Internacionales
Carrera : Negocios Internacionales
Título : Licenciado en Negocios Internacionales

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :
Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:
TORRES VASQUEZ ALFONSO ORLANDO
LLANOS ODAR WILSON JHORDIN

Título de la tesis:
PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE PALTA HASS AL MERCADO DE
ESTADOS UNIDOS DE LA PROVINCIA DE ICA – ZONA INDUSTRIAL,
AÑO 2019.

Año de publicación : 2019

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

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

Firma : 

Fecha : 04 / 07 / 2019

Firma : 

Anexo N°9 Autorización de la versión final del trabajo 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
La Escuela Profesional de Negocios Internacionales

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

TORRES VASQUEZ ALFONSO ORLANDO

LLANOS ODAR WILSON JHORDIN

INFORME TÍTULADO:

PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE PALTA HASS AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS DE LA
PROVINCIA DE ICA – ZONA INDUSTRIAL, AÑO 2019.

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

SUSTENTADO EN FECHA: 05 / 07 / 19

NOTA O MENCIÓN: 16

MG. ORDÉRIGUE TORRES JOSÉ DE LA ROSA

FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN