



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

**La experiencia de la cadena productiva en la exportación de palta
hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:
Bachiller en Negocios Internacionales

AUTORES:

Acosta Ticona, Lucero Idely (ORCID: 0000-0002-9445-5246)

Alberco Huamancusi, Elizabeth Rocío (ORCID: 0000-0002-1484-9668)

Cabanilla Jara, Alison María (ORCID: 0000-0002-3741-2792)

Cabanilla Jara, Brigith Camila (ORCID: 0000-0002-8465-4540)

ASESOR:

Mgtr. Espinoza Casco, Roque Juan (ORCID: 0000-0002-1637-9815)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Marketing y Comercio Internacional

LIMA – PERÚ

2020

Dedicatoria

La presente investigación está dedicado a nuestros padres quienes nos brindaron su apoyo incondicional, por creer siempre en nosotras, aunque pasamos dificultades siempre me han motivado con su paciencia y amor y a nuestros profesores por el asesoramiento brindado y este proyecto de investigación.

Agradecimiento

Agradecemos a Dios, por la fortaleza que nos da en los momentos de flaqueza. A nuestros padres, por el esfuerzo que hacen por darnos una educación de calidad y por acompañarnos en cada nuevo reto que emprendemos y a nuestros docentes por guiarnos en todo este proceso de aprendizaje.

Índice de contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
I.INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO.....	3
III. METODOLOGÍA.....	13
3.1 Tipo y diseño de investigación.	13
3.2. Categorías, Subcategorías y matriz de Categorización:	14
3.3. Escenario de Estudio.....	14
3.4 Participantes.....	15
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	15
3.6. Procedimiento	16
3.7 Rigor Científico	16
3.8 Métodos de análisis de datos	17
3.9 Aspectos éticos	17
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	18
V. CONCLUSIONES	25
VI. RECOMENDACIONES	26
REFERENCIAS.....	27
ANEXOS	31.

RESUMEN

En la presente investigación, tuvo como problema general ¿Cómo se manifiestan los factores entre la cadena productiva en la exportación de la palta hass al mercado chino, por Ceprosacq, Pasco, ¿2019? y como objetivo general observar los factores que existe entre la cadena productiva en la exportación de palta hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019. La investigación fue de tipo aplicada y enfoque cualitativo de diseño fenomenológico que en esta se busca la descripción de experiencia de los participantes en base a un suceso, toda la información se recolectó de las experiencias de los expertos mediante la entrevista y de investigaciones precedentes del tema. Para obtener los resultados se redactó en base a los objetivos de la investigación. Se concluyó que para producir palta hass de calidad se utilizaron los mejores insumos y técnicas obteniendo un buen producto para exportación hacia China, también ayuda del gobierno en capacitaciones. Se recomienda a Ceprosacq que a medida que van ganando mercados exteriores puedan asociarse con agricultores de la misma región o de otros departamentos contando con mayor oferta exportable y para ello también construir una empaquetadora primaria para los frutos utilizando tecnología agraria para mejor orden de la logística.

Palabras claves: Cadena Productiva, exportación, palta hass.

ABSTRACT

In the present research, the general problem was how the factors between the productive chain in the export of hass avocado to the Chinese market are manifested, by Ceprosacq, Pasco, 2019, and as general objective to observe the factors that exist between the productive chain in the export of hass avocado to the Chinese market by Ceprosacq, Pasco, 2019. The research was of applied type and qualitative approach of phenomenological design that in this one looks for the description of experience of the participants based on an event, all the information was gathered from the experiences of the experts by means of the interview and previous researches on the subject. To obtain the results it was written based on the objectives of the research. It was concluded that in order to produce quality avocado, the best inputs and techniques were used, obtaining a good product for export to China, also helping the government in training. It is recommended to Ceprosacq that as they gain foreign markets, they can partner with farmers in the same region or in other departments to have a greater exportable supply and to do so, also build a primary packaging machine for the fruits using agricultural technology for better order of logistics.

Keywords: Production chain, export, hass avocado.

I. INTRODUCCIÓN

En el entorno internacional la cadena productiva es definida como el proceso donde participan empresas relacionadas al mismo rubro, como en la producción, transformación y comercialización de un producto hasta el consumidor final. Este proceso se inició desde los productores, empresas empacadoras, transporte hasta el apoyo de las instituciones del estado.

La exportación es una de las actividades más resaltante de las economías, siendo su objetivo el intercambio comercial de un producto o servicio en el mercado internacional, existen dos formas, exportación directa consiste en la venta de productos sin ningún tipo de intermediario en lo cual se realiza la negociación directa con el comprador y la exportación indirecta consiste en traspasar el producto a un intermediario para así introducirse en el mercado.

En el territorio peruano la cadena productiva para la exportación de la palta hass, tuvo como finalidad conocer el proceso productivo para generar una ventaja competitiva, fortaleciendo cada etapa evitando los “cuellos de botella”. La actividad productiva, ha sido una fuente de oportunidades con mayor rentabilidad y mejores precios, obteniendo un aprovechamiento óptimo de la mano de obra. Según la Asociación de Exportadores (2019) evidencio que las exportaciones de palta fueron de US\$ 466.78 millones, aumentando un 13% comparado al 2018, obteniendo 215.89 mil toneladas, asimismo la Cámara de Lima (2016) indicó que en el 2016 hubo un crecimiento del 11.51% en las exportaciones, representando 3.908 hectáreas sembradas.

Por consiguiente, en la región Pasco uno de los productores de la palta hass es la Asociación Ceprosaq (Centro de Productores Agropecuarios San Cristóbal Quiparacra- Pasco), identificada con RUC N° 20600384016, cuya actividad es la agricultura y la ganadería. Una empresa social que realiza su primera exportación al mercado asiático, teniendo una participación en el sector agrícola contribuyendo al desarrollo de las comunidades acopiadoras.

En el transcurso de los años las exportaciones de la palta hass destinados a Estados Unidos, Europa y China uno de los mercados relativamente nuevo, por ello se necesitó de mayores zonas de producción de la palta hass, el Perú es un país altamente competitivo frente al mercado internacional, porque se diferencia del precio y calidad, siendo un beneficio económico en las comunidades que participan del proceso productivo y exportación de la palta. Por lo anterior explicado surge el Problema General ¿Cómo se manifiestan los factores entre la cadena productiva en la exportación de la palta hass al mercado chino, por Ceprosacq, Pasco, 2019? siguiendo con los problemas específicos ¿Cómo se manifiestan los factores entre la cadena productiva en la logística de la exportación de la palta hass al mercado chino, por Ceprosacq, Pasco, 2019? continuamente ¿Cómo se manifiestan los factores entre la cadena productiva en las exigencias no arancelarias de la exportación de la palta hass al mercado chino, por Ceprosacq, Pasco, 2019? finalmente ¿Cómo se manifiestan los factores entre la cadena productiva en la venta internacional de la exportación de palta hass al mercado chino, por Ceprosacq, Pasco, 2019?

La investigación tiene una Justificación Práctica, porque trata de los mecanismos logísticos que la empresa tiene que afrontar para realizar una exportación de palta hass al mercado asiático que contribuye al desarrollo económico de la asociación y comunidad, mejorando el desempeño de competencia de las personas participes de este proceso comercial.

Asimismo, tiene una Justificación Social, porque busca aportar en las futuras investigaciones para estudiantes como emprendedores que desean incursionar en el sector agro, específicamente en la comercialización o la producción de la palta hass.

Ante lo exhibido el Objetivo General es observar los factores que existe entre la cadena productiva en la exportación de palta hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019 asimismo se formula los Objetivos específicos que es Observar los factores entre la cadena productiva y la logística de la exportación de palta hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019. seguidamente Observar los factores entre la cadena productiva y las exigencias no arancelarias de la

exportación de palta hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019 y por último Observar los factores entre la cadena productiva y venta internacional de la exportación de palta hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019.

II. MARCO TEÓRICO

Se han recopilado publicaciones previas referente al problema planteado respaldando la investigación por eso tenemos las siguientes:

Los autores Torres y Llanos (2019) nos dice que su objetivo fue demostrar si existe una conexión entre la variable de producción y exportación de la palta Hass en el mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica, teniendo como enfoque cuantitativo con el instrumento de un cuestionario para los especialistas referente al tema, asimismo para el análisis se usó la plataforma SPSS, teniendo como resultado que si tiene una relación altamente entre la producción y exportación del producto de la palta Hass en el mercado de Estados Unidos en la provincia de Ica porque en la variable de producción cumple con las dimensiones que son la mano de obra, maquinaria y materiales haciendo que las asociaciones sean óptimas en la producción y mejorando las exportaciones.

Gamarra (2018) en su tesis su objetivo fue analizar la incidencia de la cadena productiva de palta Hass en los ingresos de los productores del distrito de Limatambo en los años 2010-2017. El estudio fue cuantitativo con el diseño no experimental - longitudinal con el método hipotético - deductivo donde se utilizó un cuestionario con una encuesta aplicada a 100 productores de palta del distrito de Limatambo, teniendo una muestra de 70 productores. Concluyendo que los niveles de ingresos presentaron aumentos notorios con la implementación de la cadena productiva en el distrito de Limatambo entre los años 2010-2017.

Aguila y Robles (2018) en su tesis su objetivo fue describir qué factores de la logística incide en el traslado de la palta vía aérea. El estudio fue de enfoque

cualitativo con diseño de investigación no experimental – transversal donde se uso una encuesta de tipo cerrada aplicada a 20 personas de la empresa exportadora Green Business World S.A.C. Se concluyó que la logística incide en la exportación de la palta hacia España, donde el packing es muy importante a fin de que llegue en buenas condiciones hacia el país destino, sin un adecuado proceso logístico no sería exitoso su traslado.

Corahua y Mendoza (2018) en su tesis Propuesta del diseño del proceso logístico para mejorar la productividad del sector agrícola, palta hass, en la irrigación cabeza de toro del departamento Ica, Perú, su objetivo fue realizar el diseño de proceso logístico para MYPES en Perú. El estudio fue de enfoque cuantitativo de tipo experimental, haciendo entrevistas a 5 expertos y también obteniendo datos de fuentes secundarias. Se concluyó que la logística también incluye la compra de insumos, la elección de transporte para exportar la fruta y el empaque para que llegue en condiciones de acuerdo a lo pactado.

Pérez (2017, p. 9) mencionó que su objetivo fue realizar una investigación de nuevos productos de empresas colombianas del sector agroindustrial con oportunidad de exportación al mercado nipón, usando la metodología de un enfoque cualitativa con entrevistas a especialistas sobre el comercio internacional entre otros, concluyendo que el consumidor japonés dispone en pagar precios altos por productos agroindustriales que sean orgánicos cuidando el medio ambiente a su vez sean beneficiosos para la salud del cliente asiático.

Para Maindi (2017) indicó que su propósito fue analizar la intervención de los productores y comercializadores de la palta en Kandara condado de Murang 'a. Para su investigación realizó un cuestionario teniendo que entrevistar a 138 hogares que fueron muestreados de 110 miembros al tamaño del grupo y 28 que no son participantes del Condado. Finalmente, es importante fomentar la confianza entre los participantes del grupo entre otros que están involucrados como los proveedores, los agentes de exportación y las ONG para ganar la confianza de los miembros a las APMG.

Según Kai (2017) su objetivo fue demostrar los nutrientes que contiene la palta hass en los cultivos de Hawái para que así los clientes tengan datos informativos sobre esta fruta en especial y tomen una buena decisión en comprarla. La metodología fue cuantitativa con una muestra de 10 cultivos de aguacate de la región. En conclusión, varios factores influyen en el contenido de nutrientes de los alimentos, como genéticos, técnicas que incluyen fertilización, cultivo, tiempo de cosecha y prácticas post cosechas para que la industria de paltas creciera a gran escala y así disminuir en importar paltas de otros países.

Naupari (2017) tiene como objetivo establecer qué estrategias se implementaron para el desarrollo la exportación de paltas Hass a Estados Unidos por los productores del Valle de Huayan - Huara. La metodología del estudio fue mixta, teniendo como muestra a los productores de paltas Hass, aplicando el instrumento del cuestionario y entrevista. Se afirmó que el liderazgo en costos no es una estrategia utilizada por los productores del Valle, verificando que los productores venden sus mercancías a compañías exportadoras.

En lo que respecta a Nuñez (2016) tuvo como propósito analizar las estrategias de mercado para la exportación de la palta en el distrito de Pariahuanca que permitió hacer viable la oferta comercial, lograr una mayor rentabilidad y posicionar la palta en el mercado exterior. Teniendo un tipo de estudio descriptiva, correlacional con un enfoque cualitativo, llegando a culminar que la cadena productiva de la palta en Junín que está dado por organizaciones pequeñas y estas tienen deficiencias para la adopción de nuevas tecnologías en producción de paltos, así como sistemas de riego, pocas capacitación y comercialización.

Según Gonzales y Vargas (2016) su objetivo principal fue demostrar la facilitación de la exportación directa de la palta Hass en el mercado de Canadá. teniendo una metodología de un enfoque mixto con una población de 14 empresas importadoras de palta hass de Canadá con una muestra no probabilística, asimismo se realizó entrevistas a expertos del comercio exterior de la región Lambayeque. Se concluyó que un plan de negocios es un método de análisis que tiene impacto directo

en la rentabilidad de las empresas, pero no determina la comercialización de la Palta Hass por la producción alcanzada.

Mazhawu (2016) tuvo como finalidad investigar los cambios micro climáticos con el uso de las redes de sombra y el impacto en el agua, crecimientos de árboles del aguacate en comparación con la producción del campo abierto, su metodología fue experimental con 2 cosechas de aguacate de Sudáfrica con la participación de especialistas en el campo para el fruto por ello se concluye que la intensidad de la floración fue mayor para los árboles frutales cultivados con redes de sombra teniendo un efecto sobre el tamaño de la fruta.

Martínez (2015) estudió el mercado para exportación de la palta Hass, producido en el Municipio de Pueblo Nuevo Viñas, Santa Rosa en Guatemala fijando la viabilidad de la exportación de palta Hass que se produce en el municipio. Se utilizó el método no experimental, teniendo como población los territorios de palta hass de Santa Rosa. Las técnicas de recolección de datos usadas fueron entrevistas y encuestas. La conclusión fue poder determinar la demanda de Estados Unidos que fue de 331.250 toneladas, lo que significaba un futuro brillante para la exportación de la palta hass proveniente de Guatemala además que el principal competidor es México por ser el primer productor.

Dentro de las Teorías relacionadas sobre la categoría de la cadena productiva conociendo las actividades que se realizan para el producto de la palta hass, por ello se tiene como **teoría 1**: Según Gamarra (2018) menciona que la cadena productiva es un conjunto de actividades sistematizadas que consisten en la transformación de materia prima a materia elaborada. No obstante, la cadena productiva en este caso abarca desde el sembrado de la palta Hass hasta su embalaje y comercialización de esta. Presentando en cada paso un constante control y seguimiento.

Soto y Sulca (2017) dijo que una cadena es un grupo de eslabones enlazados entre sí, y que el término “productivo” da a entender que se trata de un “grupo de entidades económicas directamente involucradas en la producción, y transformación”.

Asimismo, se tiene la categoría de exportación que cuenta con la **teoría 2**: Según INEGI (2011) citado por Galindo y Viridiana (2015) comentaron que la exportación es la venta de bienes o servicios a residentes de otro país, también se puede decir que es una transferencia entre personas de diferentes naciones, en la que se envía productos o servicios.

Por otro lado, Kerin, Hartley y Rudelius (2014) citado por Ayala (2018) mencionan que es un evento en el que un país vende productos fabricados en otro país para venderlo dentro del país de otros consumidores, y que esto es una opción de entrada que se proporciona a la empresa para que los cambios en sus productos sean mínimos.

El marco conceptual se tiene al **concepto 1: Producción**

Villalobos, Chamorro y Fontalvo (s.f) aseguraron que la producción se define como un conjunto de operaciones que transforman materiales haciendo que tengan diferentes formas hasta obtener el que se desea para satisfacer las necesidades del cliente.

Por consiguiente, al **concepto 2: Acopio**

Caiche (2015) manifestó que el “centro de acopio” “se refiere a un espacio para almacenar una gran cantidad de insumos, productos que se han recolectado a través de los productores donde impulsan la actividad comercial entre los intermediarios para llegar hasta el consumidor final.”

Asimismo, al **concepto 3: Tipos de palta**

Para Telez y Mora (2015) mencionó que existen 4 variedades de paltas, en el Perú que producen de origen híbridos que son las siguientes:

Tabla 1

Tipos de palta

TIPO	CARACTERÍSTICAS
HASS	Tiene poco peso en la semilla con una consistencia cremosa, su cáscara es de color púrpura oscura gruesa, es resistente a los viajes en el transporte, también tiene un sabor exquisito con aceite de 23,7%.
FUERTE	Cuenta con un peso promedio, la cáscara es áspera y gruesa de color verde su calidad es buena tiene poca fibra y aceite con consistencia más carnosas que las demás.
NABAL	Es difícil cosechar por su gran tamaño, su cáscara es lisa de color verde oscuro, su semilla es pequeña con una pulpa amarillenta teniendo un buen sabor no cuenta con fibras y su aceite es de 16%.
BACON	Su peso es relativamente de 198 a 340 gramos, tiene cáscara verde delgada y lisa, su pulpa es una combinación de color amarillo y verde pálido, siendo aceitoso y se adapta a las altas temperaturas.

Nota: Elaboración por los investigadores

Acto seguido se tiene el **concepto 4: Calidad**

Tarí (s.f) indicó que “la calidad no cuenta con una definición concreta, por ello queda preciso que la calidad representa la satisfacción del consumidor de un producto o servicio que cumplen con los requerimientos deseados por los consumidores con una buena expectativa y pocas deficiencias.”

Seguidamente el **concepto 5: Logística**

Según Pinheiro, Breval, Rodríguez y Follman (2017) comentaron que la logística es el conjunto de medios o métodos para llevar a cabo la organización de una empresa ya que están conectados desde la producción hasta el consumidor final, podemos decir también que es la cadena de suministro encargada de planificar, gestionar y controlar el almacenamiento de los bienes y servicios que permite poder llevar un buen orden y así poder satisfacer las necesidades de las personas del modo más eficiente.

Por lo ello el **concepto 6: Envase y Embalaje**

Mendoza (2018) mencionó que los envases son recipientes que protegen al producto, facilita el transporte están hechos de papel, cartón, lata y vidrio, además ayuda a diferenciarse de otros productos. Los embalajes pueden estar diseñados o hechos de todo tipo de material resistente porque tiene como función conservar porque se para manipular, acondicionar, y transportar una mercadería a la vez debe estar descrito las condiciones de manejo y la composición

En consecuencia, se tiene al **concepto 7: Contenerización**

La EAE Business School (2018) evidenció que: Es la técnica para transportar la mercadería en contenedores del mismo tamaño y forma para así poder almacenar y movilizar de manera más fácil, como ya se sabe esta técnica se ha popularizado en los últimos años debido a las grandes dimensiones de los contenedores que han facilitado mucho las operaciones de transporte y manipulación de la mercadería.

Existe tres tipos de contenedores:

Tabla 2

Tipo de contenedores

TIPO	CARACTERÍSTICAS
SECO (dry van)	El más utilizado para cargas pesadas con gran volumen de 20 pies,40 pies y 40 pies high cube se caracteriza por ser principalmente de metal y no contar con refrigeración gracias a su cierre hermético.
REFRIGERADO (Reefer)	Cuenta con una fuente de refrigeración interior permitiendo controlar y regular la temperatura entre los 18°C y los 30°C ideal para productos que deben ser transportados en temperaturas adecuadas tiene dimensiones de 20 pies, 40 pies, 40 pies high cube.
CISTERNA (tank)	Son para transportar productos químicos corrosivos e inflamables, aceites, cerveza, etc. porque poseen en su interior capa de polietileno que evita la fuga de cualquier tipo de líquido tiene la misma dimensión que un contenedor dry van

Nota: Elaboración por los investigadores

Por ende, se tiene al **concepto 8: Transporte**

Benito, J. (2017) transporte internacional indicó que los medios de transporte sirven para el traslado de bienes operación de tránsito aduanero donde se efectúa el transporte de mercaderías entre varias naciones ya que son sometidos a controles aduaneros que incluye toda la logística desde la recepción, la entrega y el manipuleo de los productos esto se puede llevar a cabo de manera terrestre, marítima y aérea entre otros medios de transporte.

De igual modo se tiene al **concepto 9: Documentación**

Instituto Siicex (2016), explicó que los documentos acceden el exportador para que pueda cumplir con todos los reglamentos, permisos y regulaciones expuestas por el exportador por el país destino también podemos decir que los documentos son prueba de conformidad de la exportación de un producto en donde se puede evidenciar la legalidad de procesos y etapas para la compra y venta de un producto en donde se determina el flete, seguro y pagos tributarios a aduanas.

Ante ello, se tiene al **concepto 10: Seguro**

Según David y Sanchiz (2015) en “el seguro de mercaderías en comercio internacional” se dice que el seguro ya existía hace muchos años ya que sirve para poder proteger a la mercadería ante cualquier peligro, naufragio o robo por lo tanto es un tipo de operaciones se efectúa o emite la vigencia desde el momento que se encuentra la mercadería en el puerto de país de origen hasta llegar al puerto de destino, este seguro dependerá con qué incoterms se exportará el producto, si el exportador desea reducir costo deberá vender en términos FOB y así podrá cotizar precios de los seguros.

Asimismo, se tiene al **concepto 11: Exigencias no arancelarias**

Según Baena (2018) orientó que las exigencias no arancelarias son aquellas limitaciones parciales que se tiene en el flujo de los productos además en ella verificaremos cuales son aquellos requisitos que son necesarios para lograr realizar el intercambio comercial, teniendo en cuenta diversos factores de las barreras no arancelarias.

Se tiene al **concepto 12: Certificado de origen**

Álvarez detalló que el certificado de origen es aquel documento en el cual los productores hacen constancia del origen de las mercancías además de ello permite que se acredite al país de destino el origen de los productos, con ello podemos ver el origen de una mercancía que será condiciona a un determinado tratamiento arancelario, es por eso que este documento también puede lograr que se niegue la entrada del producto porque puede tener químicos que sean prohibidos para el país de destino es por eso que se solicita el certificado de origen.

De la misma forma se tiene al **concepto 13: Certificado fitosanitario**

Evidenció que dentro de la exportación de la palta hass es fundamental que el vendedor cuente con el certificado fitosanitario ante ello Translated by Content Engine nos indicó que este documento nos demostrara que el producto exportado no tiene ninguna enfermedad y que puede ser consumido por la población además que pasa por un análisis de laboratorio para que pueda ser más verídico la información, en el caso del Perú existen la institución de SENASA quien otorga este certificado a las empresas debido a que se suele trabajar de la mano tanto agricultor como institución para lograr obtener un producto de calidad. Además, el país asiático ha solicitado que se le coloque en este documento lo siguiente: “The consignment is in compliance whit requirements described in the Protocol of phytosanitary requeriments for the export of citrus from Peru to China and is free from quarantine pests of concern to China” para que pueda ingresar al territorio.

Por tanto, se tiene al **concepto 14: Norma nacional de Inocuidad**

Promperú expresó que la “Norma Nacional de Inocuidad Alimentaria Límites Máximos de Contaminantes en Alimentos” que el país asiático muestra los límites máximos para el cadmio, cromo, nitrato entre otros que permiten evaluar cuanto de porcentaje tiene el producto y si puede lograr ser consumido para el público, debido a que no puede ingresar producto que no cuente con las restricciones documentarias que solicita para lograr el ingreso de la mercancía.

También al **concepto 15: Venta Internacional**

Son aquellas que se puede realizar en países extranjeras sea entre dos o más, este proceso genera el desarrollo económico del país y se puede brindar bienes y/o servicios a aquellos países que no tienen potencial de manera eficiente el bien que necesitan, y no solo se beneficia el mercado también se beneficia el vendedor de manera que tienen una ventaja competitiva, que los hace más eficientes.

Luego al **concepto 16: Contrato de compraventa internacional**

Flint P. (2016) en la revista “Equipo de derecho mercantil” presentó que el contrato de compraventa Internacional es aquella operación en donde se establece un acuerdo entre ambas partes de los países que corresponda, regulación, modificación o extinción de un vínculo jurídico, por ello en este documento irá especificado todo lo pactado en donde también el vendedor se compromete a enviar la mercancía en la fecha adecuada con las especificaciones y por la otra parte que es el comprador donde se compromete quizás a asumir gastos extras dependiendo a lo negociado y pagar un precio acordado en el contrato.

De la misma forma se tiene al **concepto 17: Incoterms**

Fernanda, M. (2015) mencionó que estos términos internacionales deben ser aceptados por ambas partes (comprador –vendedor), tiene como principal provecho sintetizar por medio de denominaciones las condiciones que se deben acatar por ambas partes. Los incoterms se agrupan en dos clases siendo:

- **Multimodales:** En este grupo están los términos que pueden ser usados para cualquier transporte, aéreo, terrestre, o marítimo.
- **Marítimo:** En este grupo están categorizados únicamente los que serán usados exclusivamente para el transporte marítimo

De igual forma al **concepto 18: Medios de pago**

Donde se muestra que Perú Comex nos expresa que, para hablar de medios de pago, debemos aclarar en primer lugar cuáles son las diferencias entre medios y formas de pago, lo primero mencionado es una herramienta financiera que hace

posible el pago entre el comprador y vendedor, por último, las formas de pago que es el acuerdo que realizan respecto al momento de pago. Nos dice también que los medios de pago internacionales permiten culminar con logro la negociación.

Tabla 3

Tipos de medios pago

MEDIOS DE PAGO	CARACTERÍSTICAS
CARTA DE CRÉDITO	Este método tiene que ver con el compromiso del importador al exportador de pagarle por la venta a través de una entidad bancaria.
ORDEN DE PAGO	Este pago se realiza a través de un banco, mayormente se usa para el pago de cuenta abierta tiene mayor riesgo para el exportador, el uso de este medio es determinado por las partes y evaluar el nivel de deuda que cuentan las partes.
COBRANZA INTERNACIONAL	Son los trámites que realizan los bancos a fin de conseguir el pago y se debe entregar los documentos según los términos y condiciones.

Nota: Elaboración por los investigadores

Finalmente, al **concepto 19: Transacción financiera**

Según Ecured (s.f) que la transacción financiera es un vínculo de condición económica por la cual se realizan pagos de productos y/o servicios que se comercializan, para que se pueda cubrir la demanda de consumo y la transacción financiera se da de forma corriente y normal.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación.

La investigación tuvo un tipo de estudio aplicada porque es la búsqueda de conocimiento de algún suceso para solucionar el problema por ello Gerena (s.f) indicó que se define como la conservación de conocimientos para poder hacerlo de manera práctica por medio de estudios científicos con el fin de hallar solución a los

problemas cotidianos es por este motivo se buscó con el estudio generar conocimiento a partir un acontecimiento para lograr resolver este hecho en la comunidad.

Por otro lado, el enfoque cualitativo puesto que es una investigación más flexible y se busca resolver problemas de la sociedad, Guerrero (2016, p. 2) nos indicó que es el enfoque más usado en las investigaciones porque el investigador realiza un análisis de un tema en específico haciendo que sea más comprensible los hechos, es decir que muestran las cosas en su entorno natural.

Asimismo, este informe fue con diseño fenomenológico puesto que en esta se busca la descripción de experiencia de los participantes en base a un suceso por eso Fuster (2019) lo definió como la respuesta de un problema de la sociedad donde se fundamenta con las experiencias de vida, considerando el hecho, a partir de la perspectiva del participante (p. 202) por todo lo indicado este estudio realizó el análisis de las experiencias de los colaboradores en función a la realidad social.

3.2. Categorías, Subcategorías y matriz de Categorización:

Categoría 1: La Cadena Productiva, subcategoría: Producción, micro categorías: acopio, tipo y calidad.

Categoría 2: Exportación, subcategorías: Logística, Exigencias no arancelarias y Venta Internacional, micro categorías: Envase - embalaje, contenerización, transporte, documentación, contrato, seguro, certificado de origen, certificado fitosanitario, norma nacional de inocuidad, contrato de compra venta internacional y medio de pago. En el anexo 1 se considera la matriz de categorización apriorística

3.3. Escenario de Estudio.

El primer escenario de estudio se desarrolló en la región de Pasco, en el distrito de Huachón donde se encuentra la Asociación de agricultores es el lugar donde desarrollan la actividad de la agricultura. Esta asociación está articulada por 42

agricultores que trabajan de manera conjunta para el sembrío de la palta hass. También se tuvo al segundo escenario que fue en el mismo distrito por el Gobierno regional de Pasco, que nos brindaron información referente al tema estudiado.

3.4 Participantes

Para el siguiente estudio los participantes estuvieron conformados por el representante de la Asociación de productores, el encargado de la exportación de la Asociación Ceprosacq, Representante de Organismos Públicos / Gobierno Regional de Pasco quienes se les realizó una entrevista sobre la temática.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Esta investigación empleó la técnica de entrevista y la observación que sirvieron como mecanismos de recolección de información en base al diseño de estudio para desarrollar un análisis en el estudio posteriormente transformarlas en data para enriquecer el tema, se dio por las experiencias, vivencias de los participantes. En este sentido los autores Espinoza et al. (2017, p.1) manifestaron que la entrevista sirve para conseguir información relevante de los participantes en ella se podrá obtener una relación directa donde se pronuncia una comunicación precisa y profunda que permite obtener un análisis a mayor detalle debido al intercambio de experiencia por lo expuesto se realizó bajo esta técnica que permitió aplicarse a varios aspectos y desarrollar a más detalle el tema a partir de los sucesos compartidos.

Herrero (2019, p. 1) indicó que la observación es más que una técnica siendo una habilidad del investigador que capta los sucesos o fenómenos que se presenta en la sociedad obteniendo registros de datos para la investigación teniendo una mirada más amplia del contexto que se demuestra.

El instrumento empleado fue la entrevista semiestructurada donde Folgueiras (2016) dijo que en ella se puede conseguir con anticipación el tipo información requerida, además de formular un guion de interrogantes esta se formuló de manera flexible lo que permite enriquecer la información que se piensa recolectar (p. 3). Después de lo expuesto se evidenció que con este instrumento se obtuvo los datos

deseados referente al estudio consiguiendo una entrevista didáctica en la cual se pudo reformular y añadir ítems.

3.6. Procedimiento

Para el desenvolvimiento de la investigación, se realizó interrogantes flexibles acorde a las categorías y subcategorías que ha sido desarrollado en la entrevista con los participantes teniendo una comunicación fluida, Asimismo en la adquisición de datos se procedió a grabar las respuestas de cada entrevistado para la transcripción de sus respuestas visualizando una similitud entre ellas , por último se realizó el proceso de triangulación donde se analizó y se integró cada respuesta obteniendo una conclusión final relacionado a las categorías elegidas.

3.7 Rigor Científico

Para conocer la excelencia del proyecto investigación se necesitó del rigor científico puesto que garantizo la calidad del informe en el enfoque cualitativo a través de la credibilidad, confiabilidad, validez, entre otros. Por ello Nuñez (2016) definió al rigor científico como un medio donde un estudio puede ser verificado como veraz y para ello se necesitó de la indagación de explicaciones veraces que demostraron los resultados del informe basado en la concordancia con el transcurso del proyecto.

Consecutivamente en la investigación se escogió tres criterios de rigor científico que de acuerdo a Valera y Vivez (2016, p.194) nos manifestó que la credibilidad es la confianza de la verdad por lo individuos por los conocimientos compartidos para el estudio por medio de una reunión previa para la comprensión de la entidad de seleccionada para la investigación con la triangulación de datos.

Para Plaza et al. (2017, pp. 346-347) citando a Sampieri indicó que la confiabilidad es en base a los participantes al recolectar la información se observó que son similares en el campo, por ello se tuvo que proporcionar resultados parecidos uno de los otros logrando la confiabilidad debido a que se obtuvo un respaldo de por medio de los estudios encontrados.

Para Martínez y March (2015) definieron al rigor de validez como datos recogidos por los autores que sean realmente importantes y necesarios, asimismo la

interpretación de los resultados deben ser correctas puesto que se convertirán en el soporte fundamental de los investigadores (p.112).

3.8 Métodos de análisis de datos

La información recogida por las entrevistas fue procesada por el análisis cualitativo, que fue manuscrita y organizada conforme a cada categoría y subcategorías. Luego se fue asociando con las distintas respuestas obtenidas por los participantes registrando las similitudes y diferencias que fueron interpretadas dentro del entorno de la realidad estudiada en la investigación.

Según los datos recolectados en la entrevista dirigida a los expertos se inició con un análisis minucioso donde se evaluó para conocer apreciaciones por categorías y subcategorías estudiadas asimismo se realizó interpretaciones pertinentes por respuesta desarrollando una comparación entre ellas para tener la data requerida.

Se realizó una bitácora de análisis que sirvió para colocar la información importante de la investigación como las categorías y subcategorías, especificando el marco de la entrevista de manera organizada para las interrogantes que tienen mayor importancia y menor relevancia.

Asimismo, se empleó la técnica de la triangulación de datos, donde las respuestas de los entrevistados pasaron por un análisis e interpretación conociendo el nivel de similitud entre ellas, confirmando los saberes de las preguntas formuladas.

3.9 Aspectos éticos

Para la investigación es fundamental respetar la privacidad de los datos brindados por los participantes que fueron especialistas de la asociación estudiada y representante del gobierno de la región de Pasco, la información que se mostró en el estudio no fue manipulada, para esto se empleó libros, artículos científicos e información estadística de fuentes confiables que han sido citadas y referenciadas de acuerdo a las Normas Apa 7ma edición. Asimismo, por medio de la plataforma Turnitin se identificará el porcentaje de similitud que tenga el estudio para mayor autenticidad.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Para este capítulo, se detalló los resultados recopilados de las diferentes entrevistas realizadas por los especialistas de la empresa exportadora de palta hass CEPROSACQ siendo los responsables de la cadena productiva de este producto. Por esto se pudo adquirir respuestas a los objetivos formulados, las contestaciones fueron fundamentales para el desarrollo de esta investigación, debido a que se pudo argumentar la cadena productiva y la exportación de la palta hass en la empresa de estudio.

Para este capítulo, se detalló los resultados recopilados de las diferentes entrevistas realizadas por los especialistas de la empresa exportadora de palta hass CEPROSACQ. Por esto se pudo adquirir respuestas a los objetivos formulados, las contestaciones fueron fundamentales para el desarrollo de esta investigación, debido a que se pudo argumentar la cadena productiva y la exportación de la palta hass en la empresa de estudio.

En relación con el primer objetivo planteado que fue, Observar los factores que existe entre la cadena productiva en la exportación de palta hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019, esta se planteó debido a que es fundamental reconocer aquellos factores que limitan o favorecen a la cadena de producción del fruto para así elevar las exportaciones y el rendimiento de la empresa.

Como resaltó el Representante de la Asociación de productores Ceprosacq, los factores que identificó en la producción del aguacate era que se tenía que tener un producto orgánico es así que se implementó actividades y charlas para los agricultores y así desarrollar de manera eficiente la producción como cosecha de palta hass teniendo la visión de exportar, asimismo otro factor importante ha sido el clima puesto que esta región no es muy común ver chacras sembradas de palta debido a que se caracteriza por un clima frío en la gran parte del año pero la idea de sembrar en Pasco se dio porque presentó un clima favorable, cabe resaltar que no es la única región de la sierra que siembra palta hass, sino que dio como referencia a Huaral y Cajamarca por otro lado un factor adicional fue los abonos y

fertilizantes para conseguir una producción orgánica esta cooperativa tuvo que trabajar conjuntamente con la empresa TerraSur donde tuvieron un acuerdo para complementar los estilos de trabajo.

Asimismo, el delegado de la exportación de la Asociación Ceprosacq denotó que aquel factor fundamental es el nivel de consumidores como los grandes pedidos que realizan los países de todos los continentes es así que es esencial desarrollar estrategias de comercialización de este producto estrella de la cooperativa donde llegó a darle una ventaja competitiva por las características que presenta este fruto en los sembríos orgánicos.

Por otro lado los Representantes De Organismos Públicos / Gobierno Regional de Pasco mencionaron que uno de los factores importantes es la inversión es por ello que la institución pública ayudo con subvenciones para poder conseguir una exitosa exportación al país asiático asimismo este organismo indicó que un factor también son las charlas de exportaciones es por ello brindó diferentes charlas acerca del beneficio de la exportación, conjunto con la dirección regional agraria quien también supervisa el trabajo. Asimismo, da mención que uno de los países que tiene niveles de crecimiento notorios es Estados Unidos, país a los cuales se desea llegar después de esta primera exportación.

De lo expuesto anteriormente se mencionó los factores más importantes para la cadena productiva de la palta hass fue que tanto la producción como la cosecha sea un producto orgánico asimismo tener otro factor importante es las inversiones como también las constantes capacitaciones, talleres prácticos relacionados a temas como técnicas de riegos, los tipos de fertilizantes, abonos, distintas técnicas para la preparación de la tierra, charlas informativas sobre aspectos actualizados de producción dirigidos a los productores para que así se vuelvan más competentes teniendo mayor conocimientos en el tema de producción y los agricultores estén preparados para obtener resultados positivos que fortalezcan tanto la producción como también el desarrollo de las exportaciones finalmente reconocer la demanda de los países a nivel mundial como también el nivel de consumo de la palta hass.

El resultado con respecto al primer objetivo específico fue, observar los factores entre la cadena productiva y la logística de la exportación de palta hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019, donde es importante tener en cuenta las etapas que pasa el producto para su exportación, así mismo poder tener una logística que sea apropiada para la palta hass.

Como mencionó el (Encargado de la exportación de la Asociación Ceprosacq) el proceso de logística se llevará a cabo en la Asociación Ceprosacq con la finalidad de que el envío de la mercancía hacia China se realice de manera exitosa, que primero se debe tener en cuenta el envase y embalaje adecuado para el producto para que no sufra daños durante el manipuleo de la mercancía, explica que el envase que se usa es de cartón corrugado que es lo más adecuado para exportar la palta y que antes de escoger el envase asistieron a una feria donde vieron que muchos empresarios extranjeros y peruanos presentaban sus productos, es ahí donde visualizaron que el envase de cartón es el más adecuado. Después de ello mencionaron que los documentos importantes que se exigen son la factura comercial y el Bill of lading y la guía de remisión y que estos documentos tienen como finalidad sustentar el traslado de los bienes. Finalmente mencionó que para transportar la palta hass hacia Lima usarán un camión acondicionado para mantener la palta de 5 a 6 °C para su conservación, una vez que la mercancía llega de Pasco a Lima pasará a un almacén donde se esperará hasta que se realice la contenerización para este caso se usará un FCL de 40 pies reefer que mencionó que es lo más indicado para el puerto a donde llegará, el puerto de destino será el puerto de Shanghái. Por otro lado, mencionó que es importante contratar un seguro aún más teniendo en cuenta que es su primera exportación y para no correr con costos contrataron a una aseguradora, que en este caso es la empresa Mapfre, quien le brinda un tipo de seguro “cobertura” en caso de que la mercancía sufra daño y/o pérdidas directas de los bienes.

Por ello se puede decir que la asociación cuenta con una cadena productiva fortalecida en la etapa de producción por los diferentes apoyos institucionales que tienen, y de la misma manera en la logística, ya que la asociación ya cuenta con un

proceso de logística bastante estructurado a fin de que no haya inconvenientes en el traslado del producto hacia la capital y después al lugar de destino, ya que al ser su primera exportación es necesario que tengan un seguro para evitar pérdidas significativas o del 100%, y ellos optaron por un seguro “cobertura” que les da el beneficio que ellos consideraron necesario..

El resultado para el segundo Objetivo específico 2 que fue Observar los factores entre la cadena productiva y las exigencias no arancelarias de la exportación de palta hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019., donde fue importante tener conocimiento sobre las exigencias que cuenta la palta hass facilitando el ingreso al mercado chino siendo un país altamente riguroso con los productos.

Por consiguiente el Encargado de la exportación de la Asociación Ceprosacq indicó que la palta hass tiene una gran demanda siendo popular en el mundo, por lo cual, las empresas asiáticas solicitaron certificaciones de origen entre otras logrando así conocer la procedencia del producto, asimismo se desarrolló normas conforme a la inocuidad para los productos agroindustriales peruanos facilitando el ingreso a China resguardando la salud de los consumidores del producto, por lo que esta asociación trabajó conjuntamente con el servicio nacional de sanidad Agraria (SENASA) obteniendo los certificados de calidad y procedencia asegurando un producto, por eso la asociación envió una primera muestra que evaluó los niveles químicos que se han usado para la producción de la palta hass, consiguiendo así el certificado fitosanitario respaldando que la mercancía es orgánica sin efectos negativos en el consumo.

Seguidamente el Representantes De Organismos Públicos / Gobierno Regional de Pasco nos indicó que las exigencias no arancelarias son cumplidas porque SENASA ofrecieron información acerca de plagas y enfermedades por medio de charlas folletos, además cada cierto tiempo desarrollaron concursos de proyectos innovadores ayudando a rescatar el potencial de cada agricultor impulsando la mejora continua invirtiendo en la región que tiene mayor y mejor producción del producto agrícola.

Es por esto que una de las instituciones principales es Senasa quien ofrece las certificaciones requeridas por los importadores asimismo permite verificar el origen de los productos conjuntamente con la entidad de Sierra y Selva exportadora que orienta y apoya las agroideas debido a que el país de estudio es muy exigente en el tema de las certificaciones como los niveles de químicos en los productos para el cuidado de su población.

El resultado en relación al tercer objetivo específico propuesto que fue Observar los factores entre la cadena productiva y venta internacional de la exportación de palta hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019. fue preciso investigar acerca de estas dos subcategorías puesto que influyen positivamente elevando los niveles de producción como de intercambios comerciales con China.

El portavoz de la exportación de la Asociación Ceprosacq mencionó que el mercado a donde se dirige las primeras exportaciones son exigentes y tomaron en cuenta el crecimiento mundial, para iniciar se debió desarrollar la negociación tomando en cuenta el TLC firmado entre ambos países beneficiando a obtener un arancel preferencial además de saber en qué términos tuvieron que negociar según el entrevistado por vía marítima y en términos Free On Board con respeto a puesto la factura comercial mencionó que es un documento indispensable en este proceso donde se especificará la forma de pago e información completa de la mercancía, el valor a pagar y la información del exportador, comentó que el medio de pago es por de la carta de crédito debido a que es más seguros para ellos es por esto que cuando se recibió el pago una vez que hayan enviado al banco del comprador los documentos avaló la mercancía ya ha salido del puerto, el banco BBVA será por donde realizaron esta transacción y toda esta negociación será con las medidas sanitarias que exigen los compradores como aquellas normas y leyes que tiene el país asiático.

En base a los resultados obtenidos, en primer lugar, cabe señalar que la mayoría de los resultados son similares a estudios anteriores porque es consistente con la cadena productiva y la importancia en la exportación de palta hass a China.

A partir de los resultados del estudio, se consiguió llegar al objetivo 1 donde se pudo observar que factores influyen positivamente y negativamente tanto en la

cadena productiva y exportación de la palta hass siendo una de las principales la inversión como las capacitaciones que se les ofreció a los agricultores. Es por ello que estos resultados fueron semejantes a las investigaciones Kai (2017) quien mencionó que los factores fue incluir fertilizaciones naturales, tiempo de cosecha y prácticas post cosechas para que la industria de paltas creciera a gran escala por otro lado tenemos al autor Mazhauw (2016) donde en su estudio concluyó que el clima es un factor para la producción de la palta donde la intensidad de la floración es alta en los árboles frutales sembrados con redes de desarrollando un buen tamaño en el fruto asimismo otro autor fue Martínez (2015) donde investigó el mercado estadounidense como un país potencial en el cual se puede elevar las entregas además de Gamarra (2019) quien mencionó que los niveles de ingresos presentaron aumentos notorios con la implementación de la cadena productiva Sin embargo el estudio de González y Vargas (2016) tuvieron otra perspectiva diferente a los escritores mencionados puesto que finalizaron que él tiene un impacto en el rendimiento, pero no tendrían algún aporte a la producción ni a la comercialización del producto de estudio.

Por parte del objetivo 1 se identificó que la logística de la exportación de palta es importante dentro de la cadena productiva, por la que los resultados tienen una relación con lo que menciona Águila y Robles (2018) donde mencionan que la logística envuelve varios procesos en ello se debe tener en cuenta el tipo de producto que se comercializa, el transporte adecuado, y los requerimientos de dicho producto, en la palta que es un producto perecedero y de riesgo en el manipuleo menciona que es importante un embalaje y etiquetado adecuado para evitar estos abolladuras en las frutas. Así mismo Herrera y Parrilla (2018) menciona que en la logística es importante tener en cuenta el tipo de transporte por ello tener una cadena logística para la exportación a fin de no tener problemas en la transportación de la palta hacia el mercado destino y cumplir con los tiempos establecidos.

Por eso en base a los resultados presentados en el objetivo específico 2 se menciona que importante tener una alianza con SENASA porque ella evalúa las plantas de cultivo acreditando el origen del fruto, brindando las certificaciones necesarias para la exportación, además tienen convenio con la Institución Sierra y

Selva exportadora que oriento y apoyo las agroideas, asimismo China implementó diversas exigencias teniendo la seguridad de que el producto está ingresando bajo las normas requeridas de inocuidad donde se evaluó los niveles de cadmio, plomo, entre otros químicos, por este motivo actualmente el país asiático es más exigente en el ingreso del fruto puesto que la mercancía fue evaluada en aduanas cumpliendo con los protocolos, pero si no se cumple el fruto puede ser devuelta al país de origen, por esta razón es importante tener un contacto directo con SENASA teniendo una mercancía en condiciones óptimas. Es por este motivo que los resultados presentados fueron parecidos al autor Maindi (2017) debido a que indicó que es fundamental impulsar la credibilidad entre los integrantes involucrados como los proveedores, los agentes de exportación y las ONG para ganar la confianza de los miembros a las APMG es así que para lograr conseguir esto es importante la participación de las instituciones que se mencionó al inicio para que se pueda conseguir un mejor trato como también para mejorar los rendimientos de las producciones como exportaciones de la palta hass.

Por lo expuesto en el objetivo específico 3 se pudo realizar la siguiente discusión donde se identificó cuáles fueron los términos de compra y venta de este producto con la cooperativa Ceprosacq, detallando cada punto en específico aclarando las incertidumbres que existían en ambas partes para lograr cerrar el trato teniendo resultados positivos para ambas partes por esta razón este resultado fue parecido al autor Pérez (2017) quien informó que se dispuso en pagar precios altos siempre y cuando los productos agroindustriales que sean orgánicos para el cuidado del medio ambiente, tomando en cuenta las condiciones en las cuales se llegaron a determinar en los procesos de negociaciones por ambas partes es esto que es fundamental que se tenga en cuenta los puntos mencionados por el entrevistado puesto que ayudó a mejorar su negocio con los compradores asiáticos.

V. CONCLUSIONES

1. En conclusión, se logró con el objetivo general puesto que se observó los factores que existe entre la cadena productiva en la exportación de palta hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019, porque en la producción de palta hass de calidad se utilizaron los mejores insumos, técnicas obteniendo un buen producto en su primera exportación hacia China, el gobierno regional de Pasco brindó su apoyo capacitando a los productores siendo competitiva ante las demás.
2. La logística es importante para la empresa porque es un factor para el crecimiento de la asociación, claramente teniendo un orden entre la compañía, proveedores y consumidor final, lo cual ayudó a la toma de decisiones sean efectivas, fortaleciendo a la asociación porque cumplió con cada etapa que exige la logística internacional contando con envases y embalajes resistentes, además se tuvo un seguro protegiendo la carga, por último contó con los documentos necesarios como la factura comercial, Bill of lading, la Declaración única de aduanas, garantizando que la mercancía ingrese sin restricciones.
3. Las exigencias no arancelarias fueron fundamental para la exportación, debido que se evaluó diferentes documentos que dieron luz verde al ingreso del producto como el Certificado de origen, normas de inocuidad que solicitó el país asiático dando seguridad de la procedencia del producto asegurando que puede ser consumido con normalidad en la población oriental porque la asociación trabajo de manera directa con SENASA brindando las certificaciones.
4. La venta internacional en la exportación para Ceprosacq iniciaron la venta en el país asiático, fijando responsabilidades de ambas partes en los términos que se negoció y se concretó para la compraventa de la palta hass, se contó con un medio de pago internacional que fue la carta de crédito dando seguridad a los vendedores sobre el pago por sus productos vendidos.

VI. RECOMENDACIONES

1. Se le recomienda a Ceprosacq que a medida que van ganando mercados exteriores puedan asociarse con agricultores ya sea de la misma región de Pasco o de otros departamentos del Perú contando con mayor oferta exportable vendiendo en mayor cantidad de toneladas la palta hass e incluso a otros mercados, para ello se debe construir una empaquetadora primaria para los frutos utilizando tecnología agraria para mejor orden de la logística.
2. Ceprosacq, debe mantenerse informado acerca de las diversas exigencias no arancelarias que maneja china, teniendo así una relación directa con las instituciones que regulan las certificaciones facilitando el ingreso de la mercancía más rápida, generando confianza con el importador, ocasionando que los pedidos estén en aumento constante, teniendo una buena reputación del producto y de la asociación impulsando los próximos productos de calidad.
3. Se recomienda que puedan recibir más información sobre las condiciones de venta internacional para que la asociación cuente con mayor poder de negociación para ventas de sus productos, además de asistir a capacitaciones que realizan los bancos para las empresas para evitar las dificultades que se presenta en los pagos de las mercancías, siendo seguro el procedimiento que se realiza para la comercialización al mercado internacional.
4. La asociación debe continuar adquiriendo más conocimiento para tener más dominio en las negociaciones con china y otros países que se encuentran interesados en los diversos productos que tiene Ceprosacq, antes de hacer una negociación tener asesorías, y analizar cada pauta que se encuentra en el contrato a fin de tener un acuerdo armonioso, además de brindar propuestas en donde ambas partes tuvieran beneficios positivos en la comercialización.

REFERENCIAS

Aguila y Robles (2018). *Factores de la logística internacional que indican en el traslado de palta, Lima (Perú) – Madrid (España) de la empresa Green Business World S.A.C en el periodo 2018*. Recuperado de: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14305/Del%20Aguila%20Medina%2c%20Rubit%20Rocio%20Robles%20Obreg%c3%b3n%2c%20Hay%20Noem%c3%ad.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Álvarez, T. (2016) *Certificado de Origen. Qué es y para qué le sirve a la pyme*. Recuperado de: <https://search.proquest.com/docview/1846552914?accountid=37408>

Asociación de exportadores. (2019). "Agro News". Recuperado de: <https://www.adexdatatrade.com>.

Ayala (2018). *Instrumentos de control del comercio y la exportación en la empresa exportaciones e importaciones Estelita S.A.C., provincia de Huaura, 2018*. Recuperado de: <http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/2591/AYALA%20V%20ALLEJOS%20CARMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Baena, J. (2016) *Las restricciones y los aranceles a la exportación en las mercancías en el derecho de la OMC. ¿Barreras tradicional o neoproteccionismo?* Recuperado de: https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/397711/JJBR_TESIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Benito, J. (2017). "Transporte internacional". Recuperado de:
<https://books.google.com.pe/books?id=MYxsDgAAQBAJ&pg=PT138&dq=definicion+de+transporte+internacional&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjsrPrBn5DIAhVjpVkkHX3qBjQQ6AEIKDAA>

Caiche, C. (2015). "Estudio de factibilidad para la implementación de un centro de acopio de maíz (*Zea mays L.*) en la comuna Cerezal Bellavista, parroquia Colonche, cantón Santa Elena". Recuperado de:
<https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/2751>

Cámara de Comercio de Lima. (diciembre, 2017). *Palta*. Recuperado de:
<https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/estudiopaltas/paltas.pdf>

Corahua y Mendoza (2018). *Propuesta del diseño del proceso logístico para mejorarla productividad del sector agrícola, palta Hass, en la irrigación cabeza de toro del departamento Ica, Perú*. Recuperado de:
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625125/Corahua_BA.pdf?sequence=5&isAllowed=y

cuantitativa: multimodalidad. Recuperado de:
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2007505716300072>

David y Sanchiz. (2015). "uf 1760 el seguro de mercaderías en comercio internacional". Recuperado de:
<https://books.google.com.pe/books?id=e8BWDwAAQBAJ&pg=PA19&dq=definici0ahUKEwiOramImI7IAhWKv1kKHVeSBBrMQ6AEIKDAA%20C3%B3n+de+seguro+de+exportacion&hl=es&sa=X&ved=#v=onepage&q=definici%C3%B3n%20de%20seguro%20de%20exportacion&f=false>

EAE Business School. (2018). *Contenerización, origen, procesos y beneficios*. Recuperado de: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/contenerizacion-que-es-origen-proceso-y-beneficios/>

Ecured. (s.f). *Transacción financiera internacional*. Recuperado de: https://www.ecured.cu/Transacci%C3%B3n_Financiera_Internacional

Espinoza, P., Parra, J., Ávila, V., Silva, P. y Figueroa, V. (2017). *Guía Didáctica Unidad de Aprendizaje teoría y práctica de la entrevista*. Recuperado de: <https://www.ecorfan.org/textbooks/P-Guides/PG%20TIII/PG%20TIII.pdf>

Fernanda, M. (2015). *Qué son los incoterms*. Recuperado de: <https://telesup.edu.pe/que-son-los-incoterms/>

Flint, P. (2016) *Equipo de derecho mercantil*. Recuperado de: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/actualidadmercantil/article/download/14960/15494>

Folgueiras (2016, p. 3), *Técnica de información: La Entrevista*, recuperado de: <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/99003/1/entrevista%20pf.pdf>

Fuster, D. (2019). Investigación cualitativa: Método fenomenológico hermenéutico. *Propósitos y Representaciones*, 7(1), 201-229. Doi: <http://dx.doi.org/10.20511/pyr2019.v7n1.267>

Galindo y Viridiana (2015). *Exportaciones*. Recuperado de:
https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184

Gamarra (2018). *Incidencia de la cadena productiva de palta hass en los ingresos económicos de los productores del distrito de Limatambo 2010-2017*. Recuperado de:
http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/2152/1/Karim_Tesis_bachiller_2018.pdf

Gerena, s.f. *Investigación Aplicada* Recuperado de:
<https://es.calameo.com/read/004243589cb44e615e1ef>

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*. Recuperado de:
http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/3147/GONZALES_ALARCON_KLEINE_JOMARIE%20turnitin.pdf;jsessionid=7C716D059527BE6F0313ABDC1183BBCF?sequence=6

Guerrero, M. *La investigación cualitativa*. INNOVA Research Journal, ISSN 2477-9024 (febrero 2016) Vol. 1, No.2 pp. 1-9, Recuperado de:
<https://doi.org/10.33890/innova.v1.n2.2016.7>

Herrero, V. (2019). *La observación como herramienta de recolección de información: el desafío de observar en contextos de fenómenos colectivos*. Universidad Nacional de la plata, Argentina. Recupera de:
<http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/94942>

Kai, J. (2017). *Nutrient composition of avocados grown in Hawaii and Cameroon*
Recuperado de:
<https://scholarspace.manoa.hawaii.edu/bitstream/10125/62638/2017-08-ms-kai.pdf>

Maindi, C. (2017). *Membership decision and intensity of participation in avocado producer and marketing groups in kandara sub county, murang'a county.*
Recuperado de: <https://ir-library.ku.ac.ke/handle/123456789/18431>

Martinez, G. (2015). *Estudio de mercado para exportación de aguacate hass, producido en el municipio de pueblo nuevo viñas, santa rosa.* Recuperado de:
http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08_1919_IN.pdf

Martínez, M y March, T. (2015). *Caracterización de la validez y confiabilidad en el constructo metodológico de la investigación.*
<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiRvcyPy4HqAhXvK7kGHbndD6gQFjAAegQIAhAB&url=https%3A%2F%2F Dialnet.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F6844563.pdf&usg=AOvVaw2pbofCgQqnZ0GOyMqFPJLs>

Mazhawu. (2016). *The Effect of Shadenetting On '3-29-5' avocado Production under Subtropical Conditions.* Universidad de KwaZulu-Natal .Recuperado de:
<https://pdfs.semanticscholar.org/9872/c283e5418d969370ed8a5083f72669414983.pdf>

Mendoza, J. (2018). *Empaques, envases y embalajes: el producto y su recipiente*. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/j.ctvgs0cnw>

Naupari, J. (2017). *Estrategias para desarrollar la exportación de paltas Hass a Estados Unidos por parte de los productores del Valle de Huayan-Huaral*. Recuperado de: <http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/2743>

Núñez. (2016). *Impacto de Estrategias de mercado para la Exportación de palta orgánica de la Región Junín a Estados Unidos*. Recuperado de: <http://repositorio.lamolina.edu.pe/handle/UNALM/2828>

Perez, J. (2017). *Análisis del potencial de productos colombianos agroindustriales en el mercado japonés dentro del marco del Acuerdo de Asociación Económica*. Recuperado de: <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/36342/A.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Perú Comex, (s.f). *Medios de pagos internacionales*. Recuperado de: <http://perucomex.pe/acceso-al-financiamiento/>

Pinheiro de Lima, O, Breval, S, Rodríguez, C y Follmann, N. (2017). Una nueva definición de la logística interna y forma de evaluar la misma. *Ingeniare. Revista Chilena de Ingeniería*, vol. 25, núm. 2. Recuperado de: <https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://www.redalyc.org/pdf/772/77252418009.pdf&ved=2ahUKEwiV->

8_K3cvtAhVUF7kGHaVmBx8QFjAAegQIARAB&usg=AOvVaw0ulu5XQgFYR
xrKhEr1nmqb

Plaza et al. (2017). *Validez y confiabilidad en la investigación cualitativa*. *Revista Arje*.
Recuperado de <http://www.arje.bc.uc.edu.ve/arj21/art24.pdf>

Promperú (2015). Guía de Requisito de acceso de alimentos a China. Perú.
Recuperado de: https://es.slideshare.net/agro_pe/promperu-acceso-china

Senasa. (junio, 2019). *Productores de Palta hass de la libertad listos para exportar a Tailandia*.
Recuperado de:
<https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/minagri-productores-de-palta-hass-de-la-libertad-listos-para-exportar-a-tailandia/>

Sistema integrado de información de comercio exterior. (2016). *Manual de documentos de exportación*. Recuperado de:
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>

Sistema integrado de Información de Comercio exterior. (Junio, 2015). *Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a China*. Recuperado de:
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/guia-requisitos-acceso-alimentos-china->

Soto y Sulca (2017). *Cadena productiva en el crecimiento económico de los productores de palta en el distrito de Luricocha (2014-2015)*. Recuperado de:
http://repositorio.unsch.edu.pe/bitstream/handle/UNSCH/1655/Tesis%20C168_Sot.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Tari, G. (s.f). Calidad total: *Fuente de ventaja competitiva*, España. Universidad de Alicante

Telez y Mora. (2015). *La palta producto estrella de exportación*. Recuperado de: <https://www.minagri.gob.pe/portal/analiseconomico/analisis2015?download=6825:la-palta-producto-estrella-de-exportacion-enero-2015>.

Torres, A. y Llanos, W. (2019). *Producción y exportación de palta Hass al mercado de Estados Unidos de la provincia de Ica – zona industrial, año 2019*. Tesis para optar el título profesional de Negocios Internacionales, Universidad Cesar Vallejo Perú. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.12692/41059>

Translated by ContentEngine, L. L. C. (2019). *¿Qué falta para levantar el bloqueo al aguacate hass mexicano?* CE Noticias Financieras. Recuperado de: <https://search.proquest.com/docview/2186840142?accountid=37408>

Varela, R. y Vivez V. (2016) Autenticidad y calidad en la investigación educativa.

Villalobos, Chamorro y Fontalvo, (s.f). *Gestión de la producción y Operaciones*. Recuperado de: http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/elibros_internet/55847.pdf

ANEXOS:

MATRIZ APRIORÍSTICA DE CATEGORIZACIÓN

TÍTULO	PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	CATEGORÍAS	SUBCATEGORÍAS	MICROCATEGORÍAS	TIPOS DE INVESTIGACIÓN	
La experiencia de la cadena productiva en la exportación de palta hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019	¿Cómo se manifiestan los factores entre la cadena productiva en la exportación de la palta hass al mercado chino, por Ceprosacq, Pasco, 2019?	Observar los factores que existe entre la cadena productiva en la exportación de palta hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019.	C1. Cadena Productiva	Producción	Acopio	Cualitativo	
					Tipo	PARADIGMA	
					Calidad	Interpretativa - Constructivista y Sociocrítico	
PROBLEMAS ESPECÍFICOS		OBJETIVOS ESPECÍFICOS	C2. Exportación	Logística	Envase - Embalaje	MÉTODO	
					Contenerización	Inductivo	
¿Cómo se manifiestan los factores entre la cadena productiva en la logística de la exportación de la palta hass al mercado chino, por Ceprosacq, Pasco, 2019?		Observar los factores entre la cadena productiva y la logística de la exportación de palta hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019.			Transporte	TIPO	
					Documentación	Orientado a la comprensión del problema	
¿Cómo se manifiesta los factores entre la cadena productivas en las exigencias no arancelarias de la exportación de la palta hass al mercado chino, por Ceprosacq, Pasco, 2019?		Observar los factores entre la cadena productiva y las exigencias no arancelarias de la exportación de palta hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019.			Contrato	Orientado a la solución del problema	
					Seguro	DISEÑO	
¿Cómo se manifiesta los factores entre la cadena productiva en la venta internacional de la exportación de palta hass al mercado chino, por Ceprosacq, Pasco, 2019?		Observar los factores entre la cadena productiva y venta internacional de la exportación de palta hass al mercado chino por Ceprosacq, Pasco, 2019.			Exigencias no arancelarias	Certificado de Origen	Fenomenológica
						Certificado Fitosanitario	TÉCNICA
						Norma Nacional de Inocuidad	Entrevista

Nota: Elaboración propia

ANEXO 2: GUÍA DE ENTREVISTA SEMI ESTRUCTURADA

Nº	CADENA PRODUCTIVA
1	CATEGORÍA 1: Producción
1	¿Cómo nace la asociación CEPROSAQ y cuál es su cargo dentro de la asociación?
2	¿Cómo surgió la idea de sembrar palta en Pasco si los cultivos se ubican mayormente en el norte del país
3	¿Están usando un abono especial para la producción de palta hass?
4	¿Qué tipo de fertilizantes han usado para la producción de palta?
5	¿Cuál es el factor clave con que opera la asociación para hacer optima su producción y distribución?
6	¿Usan recursos tecnológicos en el proceso de producción?
7	Durante el proceso de producción de la palta hass han tenido algún inconveniente como plaga, peste, perdidas.
8	¿Por qué eligieron la palta hass y no optaron por otro tipo?
9	¿Considera que la palta hass es más rentable que las otras variedades de palta?
10	¿Cómo es la producción de plata en Pasco? (orgánica o utilizan algún fertilizante en específico para poder cosechar la palta)
11	¿Quiénes intervienen en el proceso productivo de la palta?
12	¿De qué manera el gobierno regional apoya a la asociación CEPROSAQ del sector agro?

CATEGORÍA 1: LOGÍSTICA	
13	¿Qué Tipo de Envase y Embalaje se utilizará y quienes serán los proveedores que le venderán dicho producto para el transporte de la Palta?
14	¿Qué documentos se exigen para la exportación en el área logística
15	¿Qué tipo de transporte internacional se va a utilizar y a qué puerto de destino se va a exportar la palta?
16	¿Cuántas toneladas de palta hass solicitaron para el primer envío?
17	¿Qué tipo de contenedor se va a utilizar para la exportación?
18	¿A qué puerto de origen van a llevar la mercancía? Y ¿porque lo escogieron?
19	¿Qué tipo de Seguro van a contratar nacional e internacionalmente, para el transporte de la Palta?
CATEGORÍA 2: EXIGENCIAS NO ARANCELARIAS	
20	¿Qué entidad pública les proporcionara el Certificado de origen de acuerdo con las exigencias del mercado chino para este producto?
21	¿Qué tipo de exigencias sanitarias, solicitan las instituciones reguladoras para emitir el Certificado Fitosanitario?
22	¿Qué normas nacionales de inocuidad, aplicaran para la exportación de palta para el mercado asiático?
23	¿Para la exportación de palta hass ha tenido supervisión de SENASA?
24	¿Se envió alguna muestra de la plata hass para su evaluación?

CATEGORÍA 3: VENTA INTERNACIONAL	
25	¿Se acogen algún beneficio por el TLC que tenemos con china?
26	¿Cuáles han sido las limitaciones para el ingreso del mercado chino?
27	¿Quién fue el intermediario para ser contacto con el comprador chino?
28	¿Con que banco se hará el medio de pago?
29	¿Qué termino de incoterms va para dicha exportación?
30	¿Por qué es importante brindar la usar factura comercial y en qué momento le brindan el documento al comprador?
31	¿Con qué empresa se va a realizar el Contrato de exportación de la palta hass?
32	¿Qué beneficio le trae exportar en los incoterms que están usando?
33	¿Qué medio de pago se está usando para la negociación?
34	¿China tuvo alguna exigencia a la hora de firmar o aceptar la negociación?
35	¿Con qué empresa se va a realizar el Contrato de exportación de la palta hass?