



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**Exportación de quinua de la empresa Alisur S.A.C al mercado de  
Canadá, año 2019**

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

**AUTORES:**

Castillo Cardenas, Valeria Lizbeth (ORCID: 0000-0002-9695-5586)

Hinostroza Aranda, Victoria Rosario(ORCID: 0000-0001-6625-0094)

Vallejos Juárez, Brandon Esmir (ORCID: 0000-0003-3128-2306)

**ASESORA:**

Mgtr.Orderique Torres ,José de la Rosa (ORCID: 0000-0002-9719-8708)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Marketing y Comercio Internacional

LIMA PERÚ

2019

## **Dedicatoria**

Esta investigación, lo consagramos a Dios, por ser nuestro impulso e iniciativa, a nuestros familiares, por su comprensión y apoyo incondicional dentro de ellos los docentes que nos asesoraron con sus enseñanzas sabias.

## **Agradecimiento**

Agradecemos, sin duda alguna a nuestros padres por acompañarnos en este arduo camino y a nuestros docentes de la carrera de Negocios Internacionales y de manera especial al docente Fernando Luis Márquez Caro, quien nos ha enseñado a elaborar un correcto trabajo de investigación

## Índice de Contenidos

|   |      |
|---|------|
| Carátula  | i    |
| Dedicatoria   | ii   |
| Agradecimiento  | iii  |
| Índice de contenidos                                  | iv   |
| Índice de tablas                                      | v    |
| Índice de gráficos y figuras                          | vi   |
| Resumen   | vii  |
| Abstract  | viii |
| I. INTRODUCCIÓN                                       | 1    |
| II. MARCO TEÓRICO.                                    | 4    |
| III. METODOLOGÍA                                      | 9    |
| 3.1. Tipo y diseño de investigación                   | 9    |
| 3.2. Variables y operacionalización                   | 9    |
| 3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis | 9    |
| 3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos  | 10   |
| 3.5. Procedimientos                                   | 11   |
| 3.6. Método de análisis de datos                      | 12   |
| 3.7. Aspectos éticos                                  | 12   |
| IV. RESULTADOS  | 13   |
| V. DISCUSIÓN  | 17   |
| VI. CONCLUSIONES                                      | 19   |
| VI. RECOMENDACIONES                                   | 20   |
| REFERENCIAS   |      |
| ANEXOS  |      |

## Índice de tablas

|   |    |
|---|----|
| Tabla 1 Resumen de procesamiento de la variable | 10 |
| Tabla 2 Estadística de confiabilidad            | 11 |
| Tabla 3 Validación de expertos                  | 11 |
| Tabla 4 Variación de la exportación indirecta   | 13 |
| Tabla 5 Variación de la exportación directa     | 14 |
| Tabla 6 Variación de la exportación concertada  | 15 |
| Tabla 7 Variación de la exportación             | 16 |

## Índice de figuras

|  |    |
|--|----|
| Figura 1 Variaciones porcentuales de la exportación indirecta  | 12 |
| Figura 2 Variaciones porcentuales de la exportación directa    | 13 |
| Figura 3 Variaciones porcentuales de la exportación concertada | 14 |
| Figura 4 Variaciones porcentuales de la exportación            | 15 |

## Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo principal determinar la relación que existe entre exportación de quinua de la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá, año 2019. Su metodología fue descriptiva, de diseño no experimental, bajo el enfoque cuantitativo de tipo aplicada. La muestra fue de tipo censal, determinando una población y muestra de los 5 asistentes de la alta gerencia de la empresa Alisur S.A.C, situada en Las Fraguas 379, Cercado de Lima 15311. En la recolección de información se empleó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario que fue debidamente validado para demostrar su confiabilidad mediante el Alfa de Cronbach, conformado por 15 preguntas por la variable Exportación. Los resultados fueron obtenidos a través del sistema SPSS para efectuar su respectivo análisis. Se concluyó que se consiguió analizar la modalidad de exportación de la quinua en la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá en el año 2019.

**Palabras claves:** Exportación, Alisur y Quinua.

## **Abstract**

The main objective of this research was to determine the relationship between the export of quinoa from the company Alisur S.A.C to the Canadian market, year 2019. Its methodology was descriptive, non-experimental design, under the quantitative approach of applied type. The sample was of the census type, determining a population and sample of the 5 assistants of the senior management of the company Alisur SAC, located in Las Fraguas 379, Cercado de Lima 15311. In the collection of information, the survey was used as a technique and as instrument the questionnaire that was duly validated to demonstrate its reliability through Crombach's Alpha, consisting of 15 questions for the Export variable. The results were obtained through the SPSS system to perform their respective analysis. It was concluded that it was possible to analyze the export modality of quinoa in the company Alisur S.A.C to the Canadian market in 2019.

**Keywords:** Export, Alisur and Quinoa.

## I. INTRODUCCIÓN

La quinua es un grano de los andes peruanos siendo uno de los alimentos más nutritivos, ya que ofrece proteínas de alto valor biológico que lo consagra como uno de los alimentos más impresionantes. Dicho producto es conocido como el grano de oro de los incas, ya que tiene más proteínas que el trigo y el arroz es por esa razón que el mercado internacional valora mucho a este alimento imprescindible del Perú. El problema de indagación es que existe gran cantidad de demanda de la quinua en Canadá y por parte del Perú cuenta con grandes empresas exportadoras de quinua que pueden cubrir esta demanda, como lo es la empresa Alisur S.A.C que es una de las principales empresas exportadoras, asimismo este producto ha logrado un gran prestigio por su valor nutricional. La oportunidad de exportar quinua, a fin de sus beneficiarios directos sean los consumidores (Asociación de exportadores,2018).

A nivel internacional, según los datos de Sunat la empresa Alisur exporta a Jamaica, Australia, Brasil, Chile, España y principalmente al mercado de Canadá. El total exportado en el 2019 fueron 1, 859,000 de dólares (Superintendencia Nacional de aduana y de Administración tributaria,2019).

Las exportaciones de este producto obtuvieron un incremento debido que tienen características importantes y asimismo la quinua peruana tiene una gran acogida en los mercados del exterior (Bonifacio,2019).

A nivel nacional, la empresa ha logrado una gran experiencia en la comercialización de cereales en el Perú y en el extranjero. Dicha empresa se ha especializado en la selección, envasado y exportación de este alimento, además realizaron 3,229 registros en los últimos cinco años, la primera exportación que realizó la empresa Alisur fue el envío de un contenedor de pallar a los Estados Unidos en el año 2003 (Alisur,2019).

Las empresas exportadoras de quinua durante los últimos años lograron realizar alianzas con la finalidad de incorporarse en nuevos mercados internacionales ya que tienen como interés que sea reconocido y aumentar sus ventas(Balboa,2019).

Por otro lado, las organizaciones observaron que los precios y el consumo obtuvieron un incremento en el país ya que hay una gran variedad de este producto (Gamboa et al.2020).

A nivel local, la quinua que se mercadea es generalmente a granel (85% - 95% del total), lo restante es vendida como perlada, hojuelas, harinas y pipocas. Adicionalmente, y posteriormente para el mercado local y regional, se distribuye en reducidas cantidades como galletas, pan, tortas, panetón, chocolate, néctares, jugos y manjar. (Instituto interamericano de cooperación para la agricultura IICA 2015). La empresa Alisur S.A.C está situada en Lima en el distrito del Cercado de Lima que busca el mercado nacional e internacional por sus modelos únicos e innovadores por ello nosotros realizaremos un análisis de las distintas herramientas que utilizan para lograr sus objetivos y tener presencia en el exterior. Por otra parte, Lima es la ciudad, a la cual se abastece con un porcentaje de quinua tanto a los mercados urbanos, así como a la agroindustria para su proceso y posterior comercialización(Alisur,2019).

En esta investigación se formuló el problema general es ¿Cuál es la modalidad de exportación de la quinua en la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá en el año 2019?

Los problemas específicos son ¿Cuáles son las características de la exportación indirecta en la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá para la exportación de quinua en el año 2019? ¿Cómo incide la exportación directa en la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá para la exportación de quinua en el año 2019? ¿Cuál es la probabilidad de la exportación concertada en la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá para la exportación de quinua en el año 2019?

Esta investigación se justifica de forma práctica, ya que se quiere mostrar, cual es la modalidad de exportación más factible para las empresas y cuál es la más utilizada, mediante encuestas asumidas por los asistentes de la alta gerencia de la empresa Alisur S. A. C a base de sus conocimientos a lo largo de los años de desempeño laboral. De manera metodológica permite tener un amplio conocimiento de forma clara y concisa sobre la demanda que ejerce el mercado de Canadá, de

tal manera, que se pueda conocer el tipo de modalidad que utiliza la empresa Alisur para la exportación de quinua. Esta investigación demuestra que Alisur emplea la modalidad de exportación directa en su proceso de exportación de la quinua durante el año 2019, por lo cual ha generado ingresos económicos a la empresa. Por otro lado, el impacto que tiene a en forma social, es que ayuda a los exportadores de hoy en día a poder escoger u optar por la modalidad que más se acerque a su producto y que tomen referencia de esta empresa que se ha mantenido por largos años en el régimen de exportación y eviten realizar operaciones erróneas que afecten la rentabilidad de la empresa.

En esta investigación, se formuló el objetivo general que es analizar la modalidad de exportación de la quinua en la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá en el año 2019. Asimismo, se tomó como objetivos específicos: identificar la exportación indirecta de la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá que realizó para la exportación de quinua en el año 2019, detallar la exportación directa de la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá que realizó para la exportación de quinua en el año 2019 y analizar la exportación concertada de la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá que realizó para la exportación de quinua en el año 2019.

## II. MARCO TEORICO

Por otro lado, en este se presenta los siguientes antecedentes nacionales: Vásquez (2015) en su tesis titulado *Estudio de las características de la producción de quinua orgánica blanca variedad Santa Ana Junín, para la propuesta de un plan de negocios de exportación al mercado francés – Paris 2016*, para optar el título de licenciada en Administración y Negocios Internacionales. Tuvo como objetivo el estudio de los tipos de proceso de elaboración de quinua orgánica blanca diversidad Santa Ana de Junín. Tuvo como metodología, descriptiva con un diseño no experimental. Tuvo como conclusión que la característica principal predominante es la producción tecnificada de quinua orgánica Blanca variedad Santa Ana Junín para la exportación de hojuelas ya que había capacitaciones y técnicas de cultivo. Cabrera y Tongo (2016) en su tesis titulada *Viabilidad comercial de la exportación de quinua lambayecana al mercado alemán como producto nutricional*, para optar el título de licenciado en Administración de Empresas. Tuvo como objetivo, examinar si existe posibilidad comercializar este producto y pueda ser exportada al mercado alemán como un producto saludable. Tuvo como metodología, de carácter no experimental, descriptiva. Tuvo como conclusión que es un producto muy atractivo para la exportación ya que es un ingrediente esencial en la preparación de las comidas lo cual genera una oportunidad de incremento de cultivo para los agricultores. Zeballos (2018) en su tesis titulada *Análisis de Impacto de las Exportaciones Peruanas de Quinua durante el periodo 2000-2016*, para optar el título de licenciado en Negocios Internacionales. Tuvo como objetivo, analizar si hay alguna relación entre los costos y la exportación de este producto al exterior. Tuvo como metodología, de nivel descriptivo, diseño no experimental y de corte transaccional. Tuvo como conclusión, que la quinua peruana ha logrado un alto incremento por lo cual, el mercado ha obtenido un beneficio en el precio Carrasco y Chávez (2018) en su tesis titulada *Factores limitantes de la comercialización de quinua para exportación en la región Lambayeque 2012-2015*. Para optar el título de Negocios Internacionales. Tuvo como finalidad examinar que factor repercute en la exportación de este producto. Tuvo como método de nivel descriptivo y diseño no experimental. Tuvo como conclusión que los productores necesitan a una persona profesional que le pueda orientar acerca de cómo producir y exportar este

producto. Chero y Gamarra (2018) en su tesis titulada *Análisis de los factores que incidieron en la producción para el limitado acceso al mercado norteamericano de quinua peruana en la región Lambayeque 2014-2015* para optar el título de Ingeniera Comercial. Tuvo como finalidad analizar los factores que repercute en la producción y exportación. Tuvo como método de nivel descriptivo y diseño no experimental. Tuvo como conclusión que el factor importante fue el económico, tecnológico y la calidad del producto. Limache (2018) en su tesis titulada *Análisis del Proceso de Exportación y su incidencia en la comercialización en el mercado internacional de los productores de la quinua en la región Puno, periodo 2014-2015*, para optar el título de licenciada de Administración. El investigador tiene como finalidad examinar cada proceso que repercutan en exportación de la quinua peruana al exterior. Tuvo como metodología, descriptivo y no experimental. Tuvo como conclusión, que los productores de la región Puno no tienen conocimientos suficientes de cómo exportar la quinua y además no cuentan con una persona profesional que pueda guiarlos para realizar estos trámites. Caravedo (2017) en su tesis titulada *Exportación de harina de quinua a California, Estados Unidos*, para optar el título de licenciado. Tuvo como objetivo, mejorar continuamente durante cinco años el método de las operaciones y logística para obtener tener un mejor registro de la mercadería. Esta investigación concluye en mejorar los ambientes laborales de los trabajadores en el largo y mediano plazo abriendo de esa manera nuevas posibilidades de negocio en los mercados internacionales en un futuro. Tuvo como metodología, de nivel descriptivo, diseño no experimental transversal. Tuvo como conclusión, que el negocio de la quinua es rentable, ya que el precio del grano de la quinua en los años 2014-2016 cayó \$6.17 a \$2.32. Tarrillo (2019) en su tesis titulada *Exportación directa de quinua orgánica blanca con destino a Austria en la cooperativa agroecológica grano andino, Huamachuco 2019-2022*, para optar el grado académico de bachiller en negocios internacionales. Tuvo como objetivo establecer el método de exportación directa que utiliza la cooperativa agroecológica grano andino para la exportación de quinua a los mercados internacionales. Tuvo como metodología, de nivel descriptivo, diseño no experimental y de corte transversal. Tuvo como conclusión, que el tipo de exportación de quinua más adecuada es la exportación directa. Cruz et al. (2019). en su tesis titulada *Factores que afectan la competitividad de las exportaciones de*

*quinua en la industria agrícola de Perú en el periodo 2012-2017* para optar el título profesional de licenciado en negocios internacionales. Tuvo como objetivo, establecer los elementos que perturban a las exportaciones de quinua en el Perú en la industria agrícola en el periodo 2012-2001. Tuvo como metodología, de nivel cuantitativa, diseño no experimental. Tuvo como conclusión, el consumo de quinua ha ido variando al pasar el tiempo, debido a que ha elevado el precio de en los mercados internacionales generando que los consumidores opten por productos sustitutos como la soya, el arroz, kiwicha y entre otros.

Con respecto a los antecedentes internacionales son los siguiente: Simancas y Litardo (2015) en su tesis titulada *Estudio de factibilidad para la producción y exportación de una bebida a base de quinua orgánica hacia el mercado holandés en el periodo 2015 – 2020*, para optar el título de licenciado en Comercio Exterior. Tuvo como objetivo, realizar un estudio mediante un análisis de tácticas de negociación para la elaboración de un licor a base de quinua orgánica en Guayaquil. Tuvo como metodología, método descriptivo, aplicada. Tuvo como conclusión hallar la oferta exportable mediante el desarrollo e innovación y el valor agregado para lograr un cambio a la economía ecuatoriana y que no solo sea exportado para luego llegar como productos terminados de regreso país. Chele y Rivera (2015) en su tesis titulada *Plan de negocio para la exportación del cereal de quinua a Estados Unidos*, para optar el título de licenciado en Ingeniería de Comercio Exterior y Negocios Internacionales. Tuvo como objetivo, llevar a cabo un estudio mediante requerimientos que exigen el país de destino a base de un plan de negociación. Tuvo como metodología, descriptiva con un diseño no experimental. Tuvo como conclusión, en donde el cereal de quinua contiene grandes nutrientes que son saludables y Estados Unidos es un excelente país de acogimiento de este producto, ya que valoran mucho el cuidado de la salud de sus habitantes. Gonzáles (2019) en su tesis titulada *Logística Internacional de la exportación de la quinua*, para optar el título en Negocios Internacionales. Tuvo como finalidad examinar la logística de exportación del producto colombiano. Tuvo como metodo de nivel descriptivo y diseño no experimental. Tuvo como conclusión que el factor importante fue el económico, tecnológico y la calidad del producto. El investigador concluye las empresas exportadoras de este producto tiene los conocimientos necesarios en el tema logístico. Nguyen et al. (2019) en su artículo

titulado *A critical análisis of customs-business partnership compliance the import and export enterprises with customs law and regulation*. Tuvo como finalidad analizar que cumplan la legislación y regulación aduanera. Tuvo como metodología nivel descriptivo y diseño no experimental. Tuvo como conclusión que se proponen algunas soluciones para mejorar la importación y exportación para que cumplan con la legislación y regulación aduanera. Ku (2017) en su artículo titulado *Perú como primer exportador de quinua a nivel mundial*. El investigador tuvo como finalidad de analizar el incremento de este producto en los últimos años. El investigador tiene como finalidad analizar de partidas arancelarias del producto y nuestros principales productores de nuestro país. Tuvo como metodología, fue de tipo descriptiva y cuantitativa. Tuvo como conclusión que se realizó un estudio del como se ha desarrollado la exportación y se observa que ha logrado un gran incremento en los últimos años. Vera (2015). en su tesis titulada *Proyecto de prefactibilidad para la exportación de quinua hacia estados unidos periodo 2010-2014*, para optar el título profesional de economista. Tuvo como finalidad estudiar la elaboración nacional de la quinua, como también a ser un seguimiento a los principales competidores y exportadores de esta semilla. Tuvo como metodología, de nivel cuantitativa, diseño no experimental. Tuvo como conclusión, la quinua es un cereal que se utilizó desde el período de nuestros orígenes, siendo considerado hoy en día como un alimento muy nutritivo el cual tiene mucha acogida en los mercados internacionales por sus grandes beneficios nutricionales. Salcedo (2019). *Exportación de la quinua peruana restricciones y oportunidades para mejorar la inserción en el mercado internacional*. Para optar el título profesional de magister. El investigador tiene como finalidad identificar las principales restricciones de las empresas exportadoras de la quinua peruana de exportación. Tuvo como metodología, de nivel descriptiva, diseño no experimental. Tuvo como conclusión que la quinua ha registrado importantes incrementos en el año 2014 pero en años después se ha disminuido en un 20,5%, en los mercados internacionales a tenido un importante crecimiento a pesar de las disminuciones los precios.

Con respecto a las teorías relacionadas a la exportación:

La exportación se basa cuando un producto es llevado al mercado internacional, entre las cuales se presenta la exportación indirecta, directa y

concertada (López et al., 2008, p346). Las dimensiones que se tomaron son: exportación indirecta, indicaron que la empresa exportadora hace uso de intermediarios que se encuentran localmente quienes se encargan de usar a los intermediarios situados en el propio mercado que difunden la publicidad y logística de la empresa (p.347). Exportación directa, es la modalidad de contacto con un intermediario del mercado internacional que posteriormente asume toda la responsabilidad (p.347). Exportación concertada, indicaron que es la agrupación de varias empresas para compartir su infraestructura y formas de exportación. (p.347).

Las exportaciones son un bien o servicio son vendidas a otro país con el propósito de generar comercio y aumentar el crecimiento económico del país (Martínez, 2015, p.4).

Por otro lado, las exportaciones son fundamentales para un país ya que generan un crecimiento económico, existe evidencias donde los países desarrollados han logrado un incremento en su economía (Alesksink y Segré, 2012, p.23).

Las teorías relacionadas como base teórica para el estudio de la variable exportación:

La teoría del comercio internacional. Dicha teoría nos indica que el comercio exterior es precedente por las diferencias existentes entre países. Entre ellas se encuentran las siguientes: La teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith “La mano invisible”. Se identifica por la poca regulación del comercio. De tal manera que cada país puede dedicarse a la producción de bienes obteniendo una ventaja absoluta respecto a las demás economías (Sierralta,2007, p.30).

Respecto a otra teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo. Los precios son relativos de tal manera que la reciprocidad es posible y mutuamente beneficioso. Especializándose en ventaja comparativa. La exportación es un medio que permite a las empresas enviar algún producto o servicio a otro país con la finalidad de cubrir necesidades. Ya que algunos países tienen ventaja competitiva respecto a otros en la producción de ciertos productos, es aquí donde entra a tallar la exportación porque permite trasladar mercedaria de un lugar otro con la finalidad de abastecer una economía (Sanjinés et al, 2002, p. 65).

### **III. METODOLOGIA**

#### **3.1. Tipo y Diseño de Investigación**

En la investigación se empleó un enfoque cuantitativo. Para Lerma nos indica que “el enfoque cuantitativo tiene como proposito recolectar y analizar los datos del estudio “(p.55).

El tipo de investigación fue aplicada. Para Hernández et al. (2014) “la investigación aplicada tiene como finalidad dar una solución al problema planteado (p.152).

Este estudio fue de un diseño no experimental. Por otro lado, Baena (2014) menciona que “Establece relaciones entre las variables haciendo una comparación de los datos, en la cual la variable no es manipulable admitiendo sólo un nivel de selección” (p.46).

#### **3.2. Variables y Operacionalización**

Las variables son importantes debido a que nos ayuda analizar lo que se investiga (Hernández et al, 2014, p.10).

Para Lerma (2016) nos indica que al realizar la operalización es la síntesis de la investigación (p.54). (Ver anexo 4)

La investigación estuvo conformada por la variable exportación, conformada por exportación indirecta, directa y concertada.

#### **3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis**

En este trabajo de investigación tomaron como población a 5 asistentes de la alta gerencia de la empresa Alisur S.A.C, situado en Las Fraguas 379, Cercado de Lima 15311, estos asistentes se encargan de realizar el proceso de exportación de quinua hacia al mercado de Canadá.

Por otro lado, Hernández et al. (2014) señaló que “la población se define como un grupo de individuos que son sujetos a indagar” (p.174).

Asimismo, se emplearon una muestra de tipo censal ya que se tomó en

consideración a 5 asistentes de la alta gerencia. La muestra es una parte específica de la población, las poblaciones semejantes conciernen a muestrarios de compañías de pequeña envergadura (Hernández et al, 2014, p.195).

La unidad de análisis que se emplearon fue por un gerente exportador de la Empresa Alisur S.A.C – Cercado de Lima 2019.

### 3.4. Técnicas e instrumento de recolección de datos

Asimismo, la técnica que se utilizaron fue una encuesta, según López y Fachelli (2015) nos dice que una investigación social se da mediante una encuesta que es una técnica de investigación de extensivo uso en el campo de la sociología que en el ámbito escrito de la investigación científica ha trascendido convirtiéndose en una acción cotidiana de la que todos participamos tarde o temprano (p.11).

En este estudio, se utilizaron como instrumento un formulario de preguntas. Para Meneses y Rodríguez (2017), un formulario es el instrumento que se utiliza para recolectar los datos y luego son procesados para obtener un resultado (p.9)

Para Hernández et al. (2018) manifiesta que “De no existir confiabilidad, esto podría ocasionar una cadena de errores no controlables que finalmente pueden conducir a conclusiones falsa” (p.98).

Tabla 1

*Resumen de procesamientos de la variable*

|                       | N | %     |
|-----------------------|---|-------|
| Casos Válido          | 5 | 100,0 |
| Excluido <sup>a</sup> | 0 | ,0    |
| Total                 | 5 | 100,0 |

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

Tabla 2

*Estadística de confiabilidad*

|                  |   |                |
|------------------|---|----------------|
|                  | Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados | N de elementos |
| Alfa de Cronbach |   |                |
| ,720             | ,760  | 15             |

**Interpretación:**

El resultado de los datos de la encuesta realizada nos arrojó un 0.720 Alfa de Cronbach que nos manifiesta que es un instrumento confiable.

En la investigación fue validado por un experto (Ver anexo 6)

Tabla 3

*Validación de expertos*

|                                 |           |
|---------------------------------|-----------|
| Expertos                        | Aplicable |
| Dr. Márquez Caro ,Fernando Luis | Aplicable |

Para Hernández et al. (2018) señala que “La validación se refiere a los resultados que se obtendrán en dicha investigación con la realidad estudiada” (p.80).

**3.5. Procedimientos**

Para esta investigación se tomaron en consideración: teórica y de campo. En la teórica, se utilizó libros y artículos científicos de manera virtual.

En la fuente de campo, se realizaron un cuestionario donde los encuestados marcaron las alternativas correspondientes y se obtuvieron resultados de forma física.

### **3.6. Método de análisis de datos**

El programa que se utilizó para analizar la variable fue SPSS, que nos permitió establecer datos que luego nos arrojó resultados mediante gráficas y cuadros. Por otro lado, Hernández et al. (2014) manifiesta que las indagaciones conseguidas son fundamental transfigurar, se debe elaborar mediante un cálculo matemático (p. 270).

### **3.7. Aspectos éticos**

La información que se posee dentro de esta investigación no fue exhibida a la opinión pública si la empresa en estudio no lo desea, puesto que se ejecutó dicho estudio para que ellos como corporativos enriquecer en sus procedimientos y puedan proseguir afianzándose en el mercado local y extranjero. Se respetó la propiedad intelectual de los propietarios consultados en las citas utilizando el estilo APA.

#### IV. RESULTADOS

Tabla 4

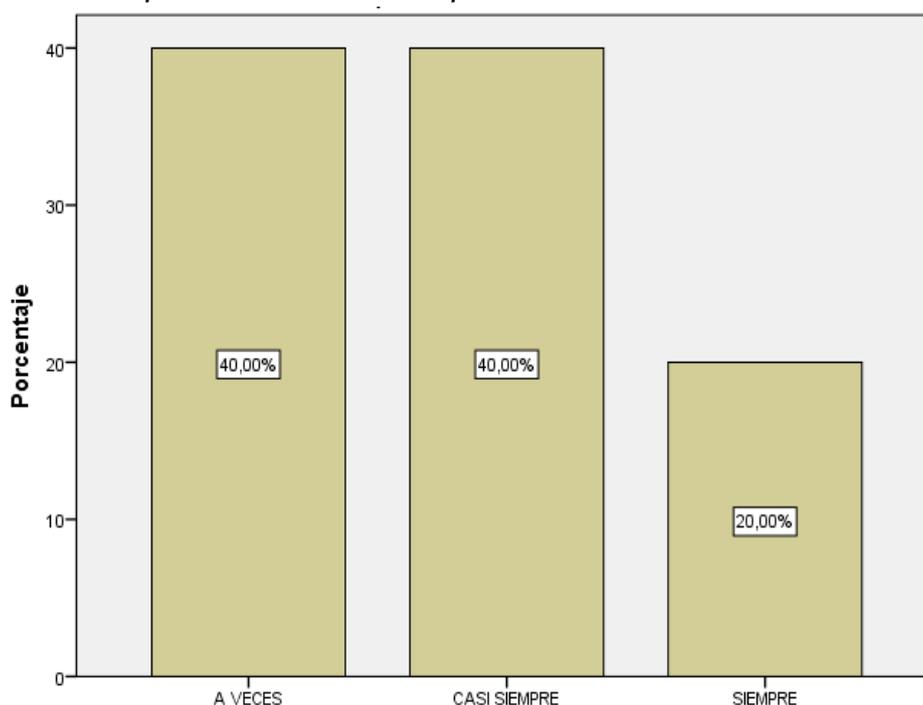
*Variación de la exportación indirecta*

|                | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido A VECES | 2          | 40,0       | 40,0              | 40,0                 |
| CASI SIEMPRE   | 2          | 40,0       | 40,0              | 80,0                 |
| SIEMPRE        | 1          | 20,0       | 20,0              | 100,0                |
| Total          | 5          | 100,0      | 100,0             |                      |

En la presente tabla 4, respecto a la dimensión exportación indirecta, se obtuvo que a veces y casi siempre emplean esta modalidad de exportación con un porcentaje del 40%.

Figura 1

*Variaciones porcentuales de la exportación indirecta*



En la figura 1, se percibe de una muestra de 5 asistentes de la alta gerencia de la empresa Alisur - Cercado de Lima 2019, el 40% indicaron que a veces se requiere de la exportación indirecta, de igual manera 40%

de casi siempre y el 20% proporcionó siempre.

Tabla 5

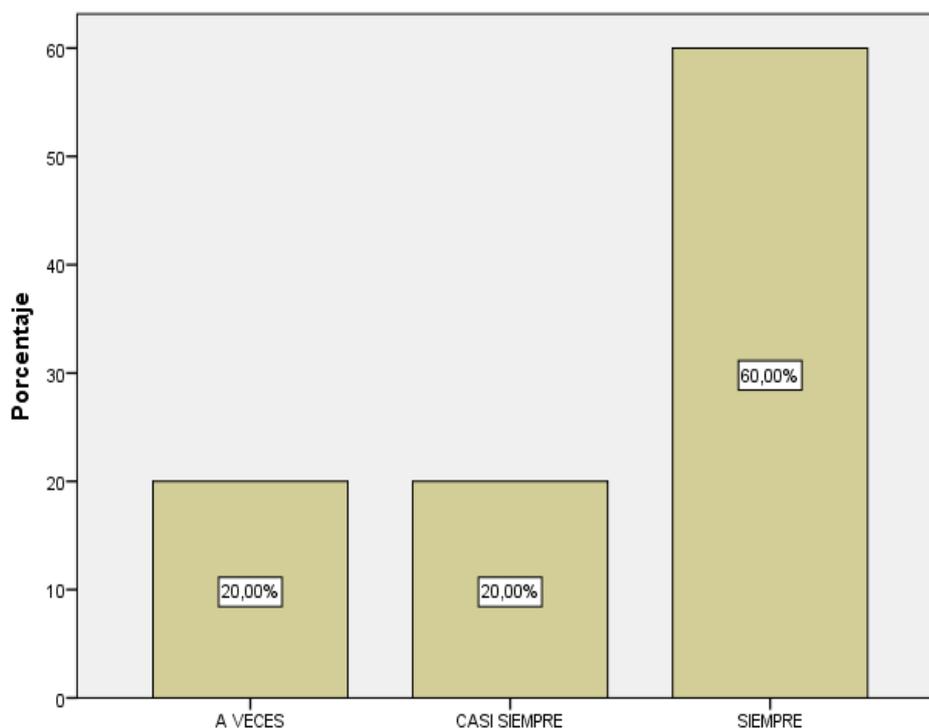
*Variación de la exportación directa*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | A VECES      | 1          | 20,0       | 20,0              | 20,0                 |
|        | CASI SIEMPRE | 1          | 20,0       | 20,0              | 40,0                 |
|        | SIEMPRE      | 3          | 60,0       | 60,0              | 100,0                |
|        | Total        | 5          | 100,0      | 100,0             |                      |

En la presente tabla 5, respecto a la dimensión exportación directa, se obtuvo que siempre emplean esta modalidad de exportación con un porcentaje del 60%.

Figura 2

*Variaciones porcentuales de la exportación directa*



En la figura 2, se percibe de una muestra de 5 asistentes de la alta gerencia de la empresa Alisur - Cercado de Lima 2019, el 20 % indicaron que a veces se requiere de la exportación directa, de igual manera 20% de casi siempre y el 60% proporcionó siempre.

Tabla 6

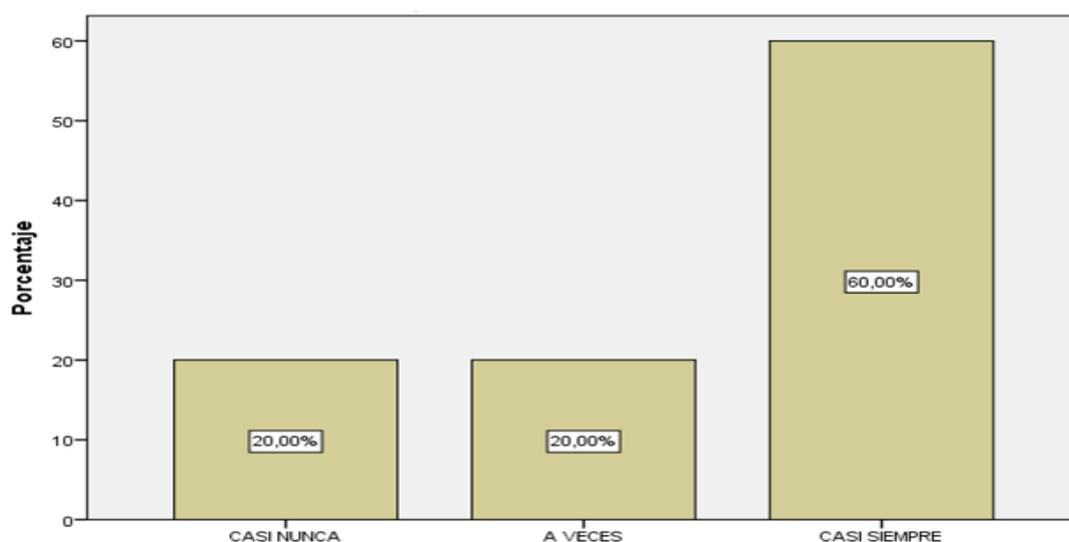
*Variación de la exportación concertada*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | CASI NUNCA   | 1          | 20,0       | 20,0              | 20,0                 |
|        | A VECES      | 1          | 20,0       | 20,0              | 40,0                 |
|        | CASI SIEMPRE | 3          | 60,0       | 60,0              | 100,0                |
|        | Total        | 5          | 100,0      | 100,0             |                      |

En la presente tabla 6, respecto a la dimensión exportación concertada, se obtuvo que casi siempre emplean esta modalidad de exportación con un porcentaje del 60%.

Figura 3

*Variaciones porcentuales de la exportación concertada*



En figura 3, se percibe de una muestra de 5 asistentes de la alta gerencia de la empresa Alisur - Cercado de Lima 2019, el 20 % indicaron que casi nunca se requiere de la exportación concertada, de igual manera 20% de a veces y el 60% proporcionó casi siempre.

Tabla 7

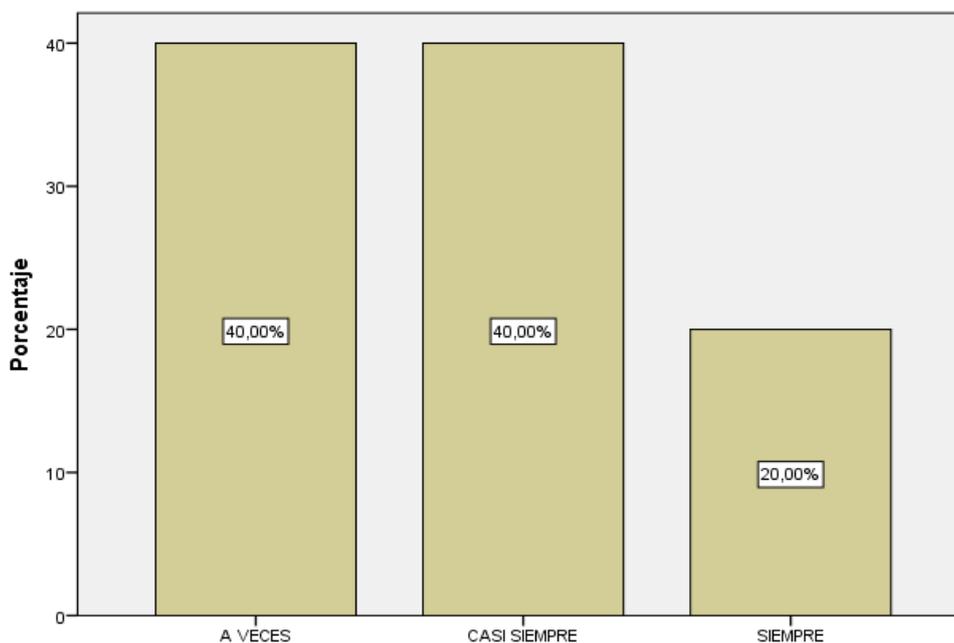
*Variación de la exportación*

|                | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido A VECES | 2          | 40,0       | 40,0              | 40,0                 |
| CASI SIEMPRE   | 2          | 40,0       | 40,0              | 80,0                 |
| SIEMPRE        | 1          | 20,0       | 20,0              | 100,0                |
| Total          | 5          | 100,0      | 100,0             |                      |

En la presente tabla 7, respecto a la variación de la exportación, se obtuvo que casi siempre y a veces emplean esta modalidad de exportar con un porcentaje del 40%.

Figura 4

*Variaciones porcentuales de la exportación*



**Interpretación:**

En figura 4, se percibe de una muestra de 5 asistentes de la alta gerencia de la empresa Alisur – Cercado de Lima 2019, el 40 % indicaron que a veces se requiere de la exportación, de igual manera 40% de casi siempre y el 20% proporcionó siempre.

## V. DISCUSIÓN

Asimismo, en a la prueba de SPS se pudo analizar la modalidad de exportación de la quinua en la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá en el año 2019. Zeballos (2018) nos manifiesta que las exportaciones de este producto se muestran de manera positiva con un 70% la cual manifiesta que la exportación directa es la utiliza en las empresas. Con respecto al autor, estamos de acuerdo ya que, respecto a la variación de la exportación, se obtuvo que casi siempre y a veces la empresa Alisur emplean esta modalidad de exportar con un porcentaje del 40%.

En cuanto a primer objetivo específico logramos identificar la exportación indirecta de la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá que realizó para la exportación de quinua en el año 2019. En este sentido, Limache (2018) nos dice que el 58.3% de las agrupaciones venden sus bienes a intermediarios, mientras el 25% de las sociedades ceden sus productos a mayoristas y el 16.7% de las sociedades venden a exportadores. En la cual no estamos de acuerdo con el autor debido que nuestra prueba SPS respecto a la exportación indirecta, se obtuvo que a veces y casi siempre emplean esta modalidad de exportación con un porcentaje de 40%. Lo cual se entiende que muy pocas veces se usa la exportación indirecta.

De acuerdo a los resultados del segundo objetivo específico logramos detallar la exportación directa de la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá que realizó para la exportación de quinua en el año 2019. Hemos obtenido como resultado de que el 60% de la producción de quinua es exportada de forma directa a los mercados internacionales. Considerando a Gonzales (2019) encontró que la exportación directa es la importante para exportar al exterior. Por consiguiente, estamos de acuerdo con el autor, ya que nuestros resultados nos arrojaron que la exportación directa es la que más usa la empresa Alisur para comercializar la quinua en mercados internacionales.

Respecto a los resultados del tercer objetivo específico logramos analizar la exportación concertada de la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá que realizó para la exportación de quinua en el año 2019. Al respecto, Carrasco y

Chávez (2018) nos indica en los resultados que la exportación concertada es de gran ayuda a las empresas para que puedan ingresar al mercado exterior. Por lo cual estamos de acuerdo ya que la empresa Alisur casi siempre emplean esta modalidad de exportación con un porcentaje del 60%, utiliza esta modalidad para poder introducirse en nuevos mercados.

En conclusión, se encontró que la exportación directa es la más utilizada en la empresa exportadora ya que requieren de intermediarios para poder crecer a un largo plazo y obtener un posicionamiento en el mercado peruano.

## **VI. CONCLUSIONES**

Este trabajo de investigación obtuvo las siguientes conclusiones:

1. Se consiguió analizar la modalidad de exportación de la quinua en la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá en el año 2019.
2. Se consiguió identificar la exportación indirecta de la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá que realizó para la exportación de quinua en el año 2019.
3. Se consiguió detallar la exportación directa de la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá que realizó para la exportación de quinua en el año 2019.
4. Se consiguió analizar la exportación concertada de la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá que realizó para la exportación de quinua en el año 2019

## **VII. RECOMENDACIONES**

Esta investigación consiguió obtener las siguientes recomendaciones:

Se sugiere, para la exportación de quinua primero se debe realizar un estudio de mercado y asimismo realizar un estudio de los precios para saber la cantidad que se puede ofrecer sus productos.

Se sugiere, para la exportación indirecta deben de contar con un buen intermediario que sea efectivo al momento de realizar la exportación.

Se sugiere, para la exportación directa contratar un personal especializado en el área para que de esa forma se pueda realizar los envíos sin inconveniencia a los mercados internacionales.

Se sugiere, para la exportación concertada realizar consorcios con otras empresas para poder ingresar a un nuevo mercado en el ámbito internacional para minimizar costos.

Se sugiere, aprovechar las alianzas estratégicas que tienen con algunas empresas en el exterior, para que ayuden a fortalecer las exportaciones.

## REFERENCIAS

- Aleksink, N., Segré, G. (2014). *Fundamentos para un proyecto de exportación*. (2ª. ed). Argentina: Librería Editorial.
- Alisur (2019). Nuestra historia. <http://www.alisur.net/nuestra-empresa>
- Arias, F. (2014). *El proyecto de investigación*. (6ª. ed). Editorial Episteme.
- Asociación de exportadores (2018). *Reporte de inteligencia de productos*.  
<http://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2018/09/Reporte-de-Inteligencia-de-Productos-Quinoa.pdf>
- Baena, G. (2014). *Metodología de la Investigación*. (1ª. ed). México: Grupo Editorial Patria.
- Balboa, D. (2019). *Consortios de exportación: Empresas Productoras de quinua en San Ramón, Puno* [tesis de pregrado, Universidad San Martín de Porres]. Repositorio Institucional USMP. [http://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/5181/balboa\\_udl.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/5181/balboa_udl.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Bonifacio, A. (2019). Improvement of quinoa and qañawa in the context of climate change in the high Andes. *Ciencia e Investigación Agraria*, 46(2), 113-124. <http://dx.doi.org/10.7764/rcia.v46i2.2146>
- Cabrera, M. y Tongo, E. (2016). *Viabilidad comercial* [tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio Institucional UN. <http://tesis.usat.edu.pe/>
- Chele, C. y Rivera, K. (2015). *Plan de negocio para la exportación del cereal de quinua a Estados Unidos* [tesis de pregrado, Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí] Repositorio Institucional UN. <https://repositorio.uleam.edu.ec/>
- Carl, M. y Gates, R. (2015). *Investigación de mercados* (10ª. ed.). McDaniel.

- Caravedo, L. (2017). *Exportación de harina de quinua a California, estados unidos* [tesis de pregrado, Universidad de Lima]. Repositorio institucional UN. <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/6088>
- Carrasco, A. y Chávez, O. (2018). *Factores limitantes de la comercialización de quinua para exportación en la región Lambayeque 2012-2015*[tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio Institucional USS. <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/5544/Carrasco%20Salda%C3%B1a%20%26%20Chavez%20Menor.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Cruz, S. y Salazar, G. (2019). *Factores que afectan la competitividad de las exportaciones de quinua en la industria agrícola de Perú en el periodo 2012-2017* [tesis de pregrado, Universidad peruana de ciencias aplicadas]. Repositorio institucional UN. [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/626718/Cruz\\_S.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/626718/Cruz_S.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- Chero, M. y Gamarra, F. (2018). *Análisis de los factores que incidieron en la producción para el limitado acceso al mercado norteamericano de quinua peruana en la región Lambayeque 2014-2015* [tesis de pregrado, Universidad Privada Juan Mejía Baca]. Repositorio Institucional UMB. <http://repositorio.umb.edu.pe/bitstream/UMB/110/1/INFORME%20FINAL%20ODE%20TESIS%20-%20ING.%20COMERCIAL.pdf>
- Gamboa, C., Schuster, M., Schrevens, E. & Maertens, M. (2020). Price volatility and quinoa consumption among smallholder producers in the Andes. *Scientia Agropecuaria*, 11(1), 113-125. <http://revistas.unitru.edu.pe/index.php/scientiaagrop>
- González, F., Rodríguez, Z y Tutilla, H. (2016). *Plan de exportación de nuez de marañón hacia Canadá* [tesis de pregrado, Universidad de El Salvador]. Repositorio Institucional UN. <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/9511/1/TESIS-PLAN-DE-EXPORTACI%C3%93N-DE-NUEZ-DE-MARA%C3%91%C3%93N-HACIA-CANAD%C3%81.pdf>

Comercio internacional. <https://www.ealde.es/teorias-comercio-internacional/>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. (6ª. ed). McGraw-Hill / Interamericana Editores.

Hernández, A., Ramos, M., Placencia, B., Indacochea, B., Quimis, A. y Moreno, L. (2018). *Metodología de la Investigación Científica*. (1ª. ed). Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S.L.

Instituto interamericano de cooperación para la agricultura IICA (2015). <http://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/2652/BVE17038730e.pdf;jsessionid=AB34657D3A2752A68D375350B195353B?sequence=1>

Ku, P. (2017). Perú como primer exportador de quinua a nivel mundial. *Researchgate*, 25(1), 75-83. <https://www.researchgate.net/publication/>

Limache, R. (2018). *Análisis del proceso de Exportación y su Incidencia en la comercialización en el Mercado de productores de quinua* [tesis de pregrado, Universidad Nacional del Altiplano]. Repositorio Institucional UNAP. [http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/6935/Limache\\_Yanque\\_Rene\\_Mario.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/6935/Limache_Yanque_Rene_Mario.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Lerma, H. (2016). *Metodología de Investigación*. (5ª. ed). Ecoe Ediciones.

López, B., Mas, M. y Viscarri, J. (2008). *Pilares de Marketing*. (1ª. ed). Ediciones UPC.

López, C. y Fachelli, R. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. <https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/>

Martínez, P. (2015) Influencia de la promoción de exportaciones en el proceso del desarrollo exportador de las Pymes. Un estudio de caso. *Pensamiento & Gestión*, 23 <https://www.redalyc.org/pdf/646/64602302.pdf>

Meneses y Rodríguez. (2017) *El cuestionario y la encuesta*. [http://femrecerca.cat/meneses/files/pid\\_00174026.pdf](http://femrecerca.cat/meneses/files/pid_00174026.pdf)

- Nguyen, D., Aquino, G. & Hongle, D. (2019). A critical análisis of customs-business partnership compliance the import and export enterprises with customs law and regulation. *IDIC*, 24(1), 349-358. <http://web.b.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=6&sid=35e83349-a7be-4f97-903c-711877b9f8b3%40pdc-v-sessmgr02&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#AN=142607845&db=fua>
- Salcedo, D. (2019). *Exportación de la quinua peruana restricciones y oportunidades para mejorar la inserción en el mercado internacional* [tesis de maestría, Universidad de Buenos Aires]. Repositorio Institucional FAUBA. <http://ri.agro.uba.ar/files/download/tesis/maestria/2019salcedoherreradavid.pdf>
- Sanjinés, F., Vargas, B. y Herrera, Z. (2002). *Ventajas Comparativas y competitivas de comercio regional ureño*. (1ª. ed). Fundación PIEB.
- Sierralta, A. (2007). *Contratos de Comercio Internacional*. (5ª. ed.). Fondo Editorial.
- Simanca, V. y Litardo, M. (2015). *Estudio de factibilidad para la producción y exportación de una bebida a base de quinua orgánica hacia el mercado holandés en el periodo 2015 – 2020* [tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil] Repositorio Institucional UN. <http://www.ug.edu.ec/>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2019). <http://www.sunat.gob.pe/>
- Tarrillo, M. (2019). *Exportación directa de quinua orgánica blanca con destino a austria en la cooperativa agroecológica grano andino, huamachuco 2019-2022* [tesis de pregrado, Universidad señor de Sipán]. Repositorio Institucional UN. [http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/6856/Tarrillo%20P%C3%A9rez%20Myttzy%20Kathyuska\\_.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/6856/Tarrillo%20P%C3%A9rez%20Myttzy%20Kathyuska_.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Tamayo, M. (2009). *El proceso de la investigación científica*. (1ª. ed.). Editorial

Limusa.

- Tito, D. y André, J. (2019). *Determinantes del incremento de las exportaciones de quinua y su efecto en la balanza comercial agropecuaria peruana en el periodo 2000 – 2016* [tesis de pregrado, Universidad san Ignacio de Loyola]. Repositorio institucional UN. [http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/9382/1/2019\\_Tito-Tello.pdf](http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/9382/1/2019_Tito-Tello.pdf)
- Vásquez, K.K. (2015). *Estudio de las características de la producción de quinua orgánica blanca variedad Santa Ana Junín, para la propuesta de un plan de negocios de exportación al mercado francés – Paris, 2016* [tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional UN. <https://repositorio.upn.edu.pe/>
- Vera, J. (2015). *Proyecto de prefactibilidad para la exportación de quinoa hacia estados unidos periodo 2010-2014* [tesis de pregrado, Universidad de guayaquil]. Repositorio institucional UN. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/9379/1/PROYECTO%20DE%20OPREFACTIBILIDAD%20QUINUA%202015%20-%20JOSE%20VERA%20M.pdf>
- Zeballos, M. (2018). *Análisis de Impacto de las exportaciones peruana de quinua* [tesis de pregrado, Universidad San Ignacio de Loyola]. Repositorio Institucional USIL. [http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3747/1/2018\\_Zevallos-Quispe.pdf](http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3747/1/2018_Zevallos-Quispe.pdf)

## **ANEXOS**

## Anexo 1. Declaratoria de autenticidad (autores)



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

### **Declaratoria de Originalidad del Autor / Autores**

Yo (Nosotros), BRANDON ESMIT VALLEJOS JUAREZ, VALERIA LIZBETH CASTILLO CARDENAS, VICTORIA ROSARIO HINOSTROZA ARANDA estudiante(s) de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO, declaro (declaramos) bajo juramento que todos los datos e información que acompañan al Trabajo de Investigación / Tesis titulado: "EXPORTACIÓN DE QUINUA DE LA EMPRESA ALISUR S.A.C AL MERCADO DE CANADÁ, AÑO 2019", es de mi (nuestra) autoría, por lo tanto, declaro (declaramos) que el Trabajo de Investigación:

1. No ha sido plagiado ni total, ni parcialmente.
2. He (Hemos) mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicado ni presentado anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

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

| <b>Apellidos y Nombres del Autor</b>   | <b>Firma</b>  |
|--|---|
| BRANDON ESMIT VALLEJOS JUAREZ<br><b>DNI:</b> 76312458<br><b>ORCID</b> 0000-0003-3128-2306      | Firmado digitalmente por:<br>BVALLEJOS el 16 Dic 2020<br>17:01:27       |
| VALERIA LIZBETH CASTILLO CARDENAS<br><b>DNI:</b> 73604974<br><b>ORCID</b> 0000-0002-9695-5586  | Firmado digitalmente por:<br>VCASTILLOCA199 el 16 Dic<br>2020 17:00:16  |
| VICTORIA ROSARIO HINOSTROZA ARANDA<br><b>DNI:</b> 71521740<br><b>ORCID</b> 0000-0001-6625-0094 | Firmado digitalmente por:<br>VHINOSTROZAAR99 el 16<br>Dic 2020 17:02:30 |

## Anexo 2. Declaratoria de autenticidad (asesor)



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, ORDERIQUE TORRES JOSE DE LA ROSA, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO, asesor(a) del Trabajo de Investigación / Tesis titulada: "EXPORTACIÓN DE QUINUA DE LA EMPRESA ALISUR S.A.C AL MERCADO DE CANADÁ, AÑO 2019", del (los) autor (autores) CASTILLO CARDENAS VALERIA LIZBETH, HINOSTROZA ARANDA VICTORIA ROSARIO, VALLEJOS JUAREZ BRANDON ESMIT, constato que la investigación cumple con el índice de similitud establecido, y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender el Trabajo de Investigación / Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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

Lima, 16 de diciembre de 2020

| <b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>                                    | <b>Firma</b>  |
|---|---|
| ORDERIQUE TORRES JOSE DE LA ROSA<br>DNI: 10302739<br>ORCID 0002-9719-8708 | Firmado digitalmente por:<br>JORDERIQUET el 16 Dic<br>2020 17:07:32 |

### Anexo 3. Matriz de Operacionalización de variables

| Variables de estudio | Definición conceptual   | Definición Operacional  | Dimensiones  | Indicadores   | Escala de medición  |
|----------------------|---|---|--|---|---|
| Exportación          | <p>“Es la forma de poca responsabilidad para la empresa nacional ya que no se requiere de recursos abundantes y poseen apoyo del estado que impulsa a este régimen. Existen tres variantes: Exportación indirecta, Exportación directa y Exportación concertada” (p.346).</p> | <p>Para medir esta variable se ha tomado en cuenta la exportación</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Exportación directa</li> <br/> <li>● Exportación indirecta</li> <br/> <li>● Exportación concertada</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos de Exportación</li> <li>- Responsabilidad Limitada</li> <li>- Intermediarios comerciales</li> <br/> <li>- Requisitos para Exportación</li> <li>- Agente de aduana</li> <li>- Canal de distribución</li> <br/> <li>- Consorcio de exportación</li> <li>- Alianzas estratégicas</li> <li>- Piggyback</li> </ul> | <p>I</p> <p>(1) NUNCA<br/>(2) CASI NUNCA</p> <p>(3) A VECES<br/>(4) CASI SIEMPRE</p> <p>(5) SIEMPRE</p> |

#### Anexo 4. Matriz de Consistencia de variables

| Problema General  | Objetivo general   | Dimensiones  | Indicadores  | Ítems |
|---|--|--|--|-------|
| ¿Cuál es la modalidad de exportación de la quinua en la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá en el año 2019?   | Analizar la modalidad de exportación de la quinua en la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá en el año 2019.  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Exportación directa</li> </ul>                | Costos de Exportación  | 1,2   |
|   |  |  | Responsabilidad Limitada   | 3,4   |
|   |  |  | Intermediarios comerciales   | 5     |
| <b>Problemas específicos</b>  | <b>Objetivos específicos</b>   |  |  |       |
| ¿Cuáles son las características de la exportación indirecta en la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá para la exportación de quinua en el año 2019? | Identificar la exportación indirecta de la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá que realizó para la exportación de quinua en el año 2019.   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Exportación indirecta</li> </ul>              | Requisitos para Exportación  | 6,7   |
|   |  |  | Agente de aduana   | 8,9   |
|   |  |  | Canal de distribución  | 10,11 |
| ¿Cómo incide la exportación directa en la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá para la exportación de quinua en el año 2019?                         | Detallar la exportación directa de la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá que realizó para la exportación de quinua en el año 2019.  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Exportación concertada</li> </ul>             | Consorcio de exportación   | 12    |
| ¿Cuál es la probabilidad de la exportación concertada en la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá para la exportación de quinua en el año 2019?       | Analizar la exportación concertada de la empresa Alisur S.A.C al mercado de Canadá que realizó para la exportación de quinua en el año 2019.   |  | Alianzas estratégicas  | 13,14 |
|   |  |  | Piggyback  | 15    |
| <b>Tipo y diseño de investigación</b>   | <b>Población y muestra</b>   | <b>Técnicas e instrumentos</b>   | <b>Estadística a utilizar</b>  |       |
| Tipo: Descriptivo, Explicativo.<br>Diseño: No experimental<br>Método: Likert  | Población: La población informante del presente trabajo de investigación y estudio ha quedado definida por los administradores de la alta gerencia que laboran en el Área de Logística del 2019.<br><br>Tipo de muestreo: Censal<br><br>Tamaño de muestra: 5 | Variable 1: EXPORTACIÓN<br><br>Técnicas: Encuesta.<br><br>Instrumentos: Cuestionario | Se realizó un análisis descriptivo .De igual manera , se tomó en consideración para la confiabilidad el Alfa de Cronbach .Los datos fueron procesados por el SPSS versión 22 con el fin de obtener datos de confiabilidad y tablas presentadas en la investigación |       |

## Anexo 5. Resultados de Turnitin

**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Exportación de quinua de la empresa Allsur S.A.C al mercado de Canadá, año 2019

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

**AUTOR(ES):**  
Castillo Cardenas, Valeria Lizbeth (Orcid: [0000-0002-9695-5586](#))  
Hincastroza Aranda, Victoria Rosario (Orcid: [0000-0001-6625-0094](#))  
Vallejos Juárez, Brandon Esmit (Orcid: [0000-0003-3128-2306](#))

**ASESOR(A):**  
Mgtr.Ordenque Torres, José de la Rosa (Orcid: [0000-0002-9719-8708](#))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**  
Marketing y Comercio Internacional

Lima — Perú  
2019

**Resumen de coincidencias** ✕

# 21 %

Se están viendo fuentes estándar

[Ver fuentes en inglés \(Beta\)](#)

**Coincidencias**

|   |                           |     |   |
|---|---------------------------|-----|---|
| 1 | repositorio.ucv.edu.pe    | 9 % | > |
| 2 | Entregado a Universida... | 3 % | > |
| 3 | repositorio.uss.edu.pe    | 1 % | > |
| 4 | repositorio.unap.edu.pe   | 1 % | > |
| 5 | www.ealde.es              | 1 % | > |
| 6 | tesis.usat.edu.pe         | 1 % | > |

Página: 1 de 28    Número de palabras: 5205    Text-only Report | High Resolution    Activado

## Anexo 6. Validación de juicios de expertos



### INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

#### I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MARQUEZ CARO, Fernando  
 I.2. Especialidad del Validador: Psicólogo  
 I.3. Cargo e Institución donde labora: ITC EP. N.N. 1'  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: CUESTIONARIO  
 I.5. Autor del instrumento: CASTILLO CARDENAS, VALERIA HINOSTROZA ARANDA, VICTORIA VALLEJOS JUAREZ, BRANDON

#### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

| INDICADORES            | CRITERIOS   | Deficiente<br>0-20% | Regular<br>21-40% | Bueno<br>41-60% | Muy bueno<br>61-80% | Excelente<br>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, 30 de 10 del 2019.

Firma de experto informante

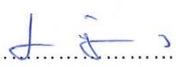
DNI: 08725585

Teléfono: \_\_\_\_\_

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

**Variable: EXPORTACIÓN**

| INSTRUMENTO | SUFICIENTE | MEDIANAMENTE<br>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     | ✓          |                            |              |
| Ítem 13     | ✓          |                            |              |
| Ítem 14     | ✓          |                            |              |
| Ítem 15     | ✓          |                            |              |

.....  .....

Firma de experto informante

DNI: 08725584

Teléfono: \_\_\_\_\_

## Anexo 7. Instrumento de Recolección de datos

### Anexo 1: Instrumento de recolección de datos

#### ENCUESTA PARA DIRECTIVOS SOBRE EXPORTACIÓN

Estimado (a) participante

La presente encuesta es parte de un proyecto de investigación que tiene por finalidad la obtención de información acerca de la Exportación de la compañía que Ud. dirige. La presente encuesta es anónima; Por favor responde con sinceridad.

#### INSTRUCCIONES:

En la siguiente encuesta, se presenta un conjunto de característica acerca de la motivación, cada una de ellas va seguida de cinco posibles alternativas de respuesta que debes calificar. Responde encerrando en un círculo la alternativa elegida, teniendo en cuenta los siguientes criterios.

1) NUNCA  
4) CASI SIEMPRE

2) CASI NUNCA  
5) SIEMPRE

3) A VECES

| <b>EXPORTACIÓN INDIRECTA</b>      |   |   |   |   |   |   |
|-----------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| <b>COSTOS DE EXPORTACIÓN</b>      |   |   |   |   |   |   |
| 1                                 | La empresa Alisur optimiza los costos de exportación de la quinua                                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2                                 | La empresa Alisur obtiene beneficios en sus costos de exportación de la quinua                          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <b>RESPONSABILIDAD LIMITADA</b>   |   |   |   |   |   |   |
| 3                                 | La empresa Alisur representa responsabilidad limitada en los problemas de comercialización de la quinua | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4                                 | Es satisfactoria la responsabilidad limitada que ejerce la empresa Alisur en la exportación de quinua   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <b>INTERMEDIARIOS COMERCIALES</b> |   |   |   |   |   |   |
| 5                                 | La empresa Alisur agrupa intermediarios comerciales para la exportación de quinua                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <b>EXPORTACIÓN DIRECTA</b>        |   |   |   |   |   |   |
| <b>AGENTE DE ADUANAS</b>          |   |   |   |   |   |   |
| 6                                 | La empresa Alisur requiere obligatoriamente un agente de aduanas para exportar la quinua                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7                                 | La empresa Alisur contrata habitualmente los servicios de un agente de aduanas                          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <b>REQUISITOS PARA EXPORTAR</b>   |   |   |   |   |   |   |
| 8                                 | La empresa tiene todos los requisitos necesarios para exportar la quinua a nivel internacional          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9                                 | La empresa Alisur presenta dificultades al momento de reunir los requisitos para exportar la quinua     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <b>CANALES DE DISTRIBUCIÓN</b>    |   |   |   |   |   |   |
| 10                                | La empresa utiliza canales de distribución para exportar sus productos                                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| <b>EXPORTACIÓN CONCERTADA</b>   |  |   |   |   |   |   |
|---------------------------------|--|---|---|---|---|---|
| <b>CONSORCIO DE EXPORTACIÓN</b> |  |   |   |   |   |   |
| 11                              | Los consorcios facilitan el acceso a los mercados internacionales, a la empresa Alisur     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12                              | La empresa Alisur necesita consorcios para la exportación de la quinua                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <b>ALIANZAS ESTRATÉGICAS</b>    |  |   |   |   |   |   |
| 13                              | La empresa Alisur tiene alianzas estratégicas a nivel internacional                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14                              | La empresa Alisur requiere de alianzas estratégicas para poder ingresar a un nuevo mercado | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <b>PIGGYBACK</b>                |  |   |   |   |   |   |
| 15                              | La empresa Alisur utiliza la red de ventas de otra empresa                                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |