

1.9%

Fecha: 2023-11-04 11:03 UTC

* Todas las fuentes 17 | Fuentes de internet 5 | Documentos propios 12

- [0] "26. ANÁLISIS DE COSTOS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DEL CENTRO RECREACIONAL PULTUMARCA DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL B.pdf" fechado del 2023-11-01
0.2% 13 resultados

- [1] "22. Chilon y Velarde.pdf" fechado del 2023-10-27
0.4% 9 resultados

- [2] "21. Novoa y Rodriguez.pdf" fechado del 2023-10-25
0.4% 11 resultados

- [3] "24. Sangay y Sangay.pdf" fechado del 2023-10-30
0.3% 8 resultados

- [4] "28. TESIS KATTYA DURAN FINAL PCI[1].pdf" fechado del 2023-11-03
0.1% 8 resultados

- [5] "20. Escobar ROJAS.pdf" fechado del 2023-10-24
0.1% 8 resultados

- [6] "23. Salazar Rojas.pdf" fechado del 2023-10-30
0.2% 7 resultados

- [7] "10. Danny Quispe Cerquin_2023.pdf" fechado del 2023-10-12
0.0% 6 resultados

- [8] "25. Vargas y Lezcano.pdf" fechado del 2023-10-31
0.0% 5 resultados

- [9] www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/227860/El_proceso_de_la_investigaci_n_cient_fica_Mario_Tamayo.pdf
0.4% 2 resultados

- [10] "11. Tesis Manuel V. LLamoga (1) (1).pdf" fechado del 2023-10-12
0.0% 4 resultados

- [11] blogsverroes.juntadeandalucia.es/eizapata/files/2020/08/PLan_de_Centro_WORD_20192020.doc
0.2% 1 resultados

- [12] www.bing.com/ck/a?!&&p=1fe4149061de9fb3mltdHM9MTY5OTA1NjAwMCZpZ3VpZD0wYjdkMmJkMS1mYTMxLTU5OGEtMzI2ZC0zODZlZmJmZy4M2ImaW5zaWQ9NTIwMg&ptn=3&hsh=3&fcl
0.3% 1 resultados

- [13] www.bing.com/ck/a?!&&p=76ad182451eed6e5mltdHM9MTY5OTA1NjAwMCZpZ3VpZD0wYjdkMmJkMS1mYTMxLTU5OGEtMzI2ZC0zODZlZmJmZy4M2ImaW5zaWQ9NTI5Nw&ptn=3&hsh=3&fcl
0.2% 1 resultados

- [14] "13. CARRASCO TAPIA.pdf" fechado del 2023-10-21
0.0% 2 resultados

- [15] "16. Tesis Cueva y Arteaga.pdf" fechado del 2023-10-23
0.0% 2 resultados

- [16] www.gob.mx/senasica/articulos/pequenos-productores-sosten-de-nuestra-agricultura
0.0% 1 resultados

59 páginas, 9163 palabras

Se detectó un color de texto muy claro que podría ocultar caracteres utilizados para combinar palabras.

Nivel del plagio: 1.9% seleccionado / 4.0% en total

32 resultados de 17 fuentes, de ellos 5 fuentes son en línea.

Configuración

Directiva de data: *Comparar con fuentes de internet, Comparar con documentos propios*

Sensibilidad: *Media*

Bibliografía: *Considerar Texto*

Detección de citas: *Reducir PlagLevel*

Lista blanca: --

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas

Carrera Profesional de Administración y Negocios Internacionales

**LIMITACIONES PARA LA EXPORTACIÓN DE MANGO
FRESCO KENT Y HADEN DEL DISTRITO DE CHILETE -
CONTUMAZÁ – CAJAMARCA 2023.**

Autores:

Bach. Delgado Bazán Carmen Maricel

Bach. Tucto Yopla Santiago

Asesor:

Dr. Carlos Andrés Gil Jauregui

Cajamarca - Perú

Septiembre - 2023

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas

Carrera Profesional de Administración y Negocios Internacionales

**LIMITACIONES PARA LA EXPORTACIÓN DE MANGO
FRESCO KENT Y HADEN DEL DISTRITO DE CHILETE -
CONTUMAZÁ – CAJAMARCA 2023.**

Tesis presentada en cumplimiento parcial de los requerimientos para optar el Título

Profesional de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autores:

Bach. Delgado Bazán Carmen Maricel

Bach. Tucto Yopla Santiago

Asesor:

Dr. Carlos Andrés Gil Jauregui

Cajamarca – Perú

Septiembre - 2023

COPYRIGHT © 2023 by

DELGADO BAZÁN CARMEN MARICEL

TUCTO YOPLA SANTIAGO

Todos los derechos reservados

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

INTERNACIONALES

**APROBACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TÍTULO DE LA TESIS:

**LIMITACIONES PARA LA EXPORTACIÓN DE MANGO
FRESCO KENT Y HADEN DEL DISTRITO DE CHILETE -
CONTUMAZÁ – CAJAMARCA 2023.**

Presidente: Dr. Victor Montenegro Díaz

Secretario: Mg. Luis Felipe Velasco Luza

Vocal: Mg. Anthony Rabanal Soriano

Asesor: Dr. Carlos Andrés Gil Jauregui

Dedicatoria

A mi familia que fueron partícipes de un sueño convertido realidad pues sin ella no lo habría logrado, ya que muchas veces quise darme por vencido, pero mi familia me recordó tantas veces que podía y que soy capaz de lograr cualquier objetivo, ahora con el pasar del tiempo comprendí que fue la mejor decisión tomada porque sé de qué soy capaz.

Delgado Bazán Carmen Maricel

Tucto Yopla Santiago

Agradecimientos:

En primera estancia deseo expresar mi agradecimiento a Dios, a mi compañero(a) de tesis el cual trabajamos por largas horas, en el mismo auditorio por semanas seguidas, agradezco al asesor de dicha tesis, con la cual nos permitirá cumplir una meta más en nuestra larga vida profesional. Agradezco a nuestros padres y hermanos que pese a las circunstancias atravesamos no dieron su brazo a torcer, siendo fieles creyentes que tenemos la capacidad de lograrlo así apostando por un mejor porvenir para las próximas generaciones de donde pertenecemos, gracias aquellos docentes que compartieron sus conocimientos con nosotros en las aulas que sin su apoyo y orientación no sería posible esta meta convertida en realidad, agradecer a mi fantástica facultad la cual descubrió mis habilidades y potencial para un mejor campo laboral que cada día es más competitivo.

Delgado Bazán Carmen Maricel

Tucto Yopla Santiago

RESUMEN

Determinar las limitaciones para la exportación del mango Kent y Haden del distrito de Chilete – Contumazá, es una tesis que incentiva a conocer las limitaciones de exportación que existe para determinado distrito de la región. Tiene como objetivo principal Determinar las limitaciones para la exportación de mango fresco Kent y haden del distrito de Chilate - Contumazá - Cajamarca 2023. El tipo de investigación es aplicada de carácter exploratorio y descriptiva con diseño no experimental, se tomó como muestra los 30 socios agrupados en seis comités de productores, la principal conclusión es que los productores de mango Kent y haden del distrito de Chilete presentan un débil nivel de conocimiento en temas referidos a la exportación además tienen un conocimiento básico acerca de una organización, pero a la vez nunca han tenido una propuesta de asociación debido a la falta de liderazgo, conocimiento y comunicación.

Palabras clave: limitaciones, exportación, asociación, conocimiento, liderazgo.

ABSTRAC

Determining the limitations for the export of the Kent and Haden mango from the Chilete – Contumaza district is a thesis that encourages knowing the export limitations that exist for a certain district in the region. Its main objective is to determine the limitations for the export of fresh Kent and Haden mangoes from the district of Chilete - Contumazá - Cajamarca 2023. The type of research is applied, exploratory and descriptive with a non-experimental design, the 30 grouped partners were taken as a sample. In six producer committees, the main conclusion is that Kent and Haden mango producers from the Chilete district have a weak level of knowledge on issues related to export. They also have basic knowledge about an organization, but at the same time they have never had a partnership proposal due to lack of leadership, knowledge and communication.

Keywords: limitations, export, association, knowledge, leadership.

ÍNDICE

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO	II
DEDICATORIA.....	VI
AGRADECIMIENTOS:	VII
RESUMEN	VIII
ABSTRAC	IX
ÍNDICE	1
ÍNDICE DE TABLAS	3
ÍNDICE DE GRÁFICOS	3
CAPITULO I	5
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	5
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	7
1.2.1 <i>Problema General</i>	7
1.2.2 <i>Problemas Específicos</i>	7
1.3 JUSTIFICACIÓN	7
1.3.1 <i>Justificación Teórica</i>	7
1.3.2 <i>Justificación Práctica</i>	8
1.3.3 <i>Justificación Metodológica</i>	8
1.4 OBJETIVOS	9
1.4.1 <i>Objetivo General</i>	9
1.4.2 <i>Objetivos Específicos</i>	9
CAPITULO II	10
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	10
2.1.1 <i>A Nivel Internacional</i>	10

2.1.2	<i>A Nivel Nacional</i>	11
2.1.3	<i>A Nivel Local</i>	12
2.2	BASES TEÓRICAS	13
2.2.1	<i>Exportación de productos agrícolas</i>	13
2.2.2	<i>Gestión Logística</i>	13
2.2.3	<i>Sistema Logístico</i>	14
2.2.4	<i>Asociatividad</i>	15
2.2.4.1	<i>Tipos de Asociatividad</i>	16
2.2.4.2	<i>Factores que limitan la asociatividad</i>	18
2.2.4.3	<i>Tipos de asociatividad</i>	20
2.3	DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS	22
2.4	HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	23
2.5	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	24
CAPITULO III		25
3.1	TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	25
3.2	NIVEL DE INVESTIGACIÓN.....	25
3.3	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	26
3.4	MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN.....	26
3.5	POBLACIÓN, UNIDAD DE ANÁLISIS Y MUESTRA.....	27
3.6	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	27
3.7	TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE DATOS.....	28
3.8	INTERPRETACIÓN DE DATOS	28
CAPITULO IV		29
4.1	NIVEL DE CONOCIMIENTO EN EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTORES DE MANGO FRESCO KENT Y HADEN DEL DISTRITO DE CHILETE – CONTUMAZÁ.....	29
4.2	NIVEL DE ORGANIZACIÓN QUE TIENEN LOS PRODUCTORES DE MANGO FRESCO KENT Y HADEN DEL DISTRITO DE CHILETE – CONTUMAZÁ	39
4.3	DE ACUERDO AL ANÁLISIS REALIZADO SE PROPONE LOS SIGUIENTES PUNTOS A LOS PRODUCTORES: .	45
4.4	DISCUSIÓN.....	48
5.1	CONCLUSIONES.....	50
5.2	RECOMENDACIONES	51
5.3	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	52

LINKOGRAFÍA.....	56
ANEXO	57
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	57
ENCUESTA PARA LOS PRODUCTORES DE MANGO FUNDO PACAE.....	58
FORMATO DE JUICIO DE EXPERTOS	62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: operacionalización de variables	24
Tabla 2: Organigrama para los productores de mango Kent y haden.....	45
Tabla 3: Diagrama de flujo para los productores de mango Kent y haden	46
Tabla 4: Diagrama de empaque para los productores de mango Kent y haden	47

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Para usted que significa exportación	29
Gráfico 2 Conoces los requisitos para la exportación	30
Gráfico 3 A que impuesto esta exonerada la exportación.....	31
Gráfico 4 Que entiende por financiamiento de exportación.....	32
Gráfico 5 Que es una declaración aduanera	33
Gráfico 6 Que significa incoterms	34
Gráfico 7 Participó en alguna feria nacional o internacional con su producto	35
Gráfico 8 Su producto cuenta con alguna certificación ISO	36
Gráfico 9 Ha organizado los costos de producción, comercialización y exportación de mango.....	37
Gráfico 10 Conoce los tratados de comercio exterior	38

Gráfico 11 Para usted que significa asociación.....	39
Gráfico 12 Como se forma una asociación	40
Gráfico 13 Es beneficiosos ser parte de una asociatividad para poder exportar ...	41
Gráfico 14 Los productores se encuentran debidamente organizados para exportar	41
Gráfico 15 Cuales son los miembros que conforman una asociación	42
Gráfico 16 Alguna vez a recibido propuestas para pertenecer a una asociación ...	43
Gráfico 17 Porque cree usted que no están organizados	43

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del Problema de Investigación

Las limitaciones a la exportación son barreras que evitan la salida de producto, servicios y capitales de un país a otro.

Según gestiona mundo (2016) afirma que las circunstancias que se debe tener en cuenta es la deducción que afecta al producto ya que no cuentan con de grabación automática, no solo corresponde conocer el arancel sino considerar las certificaciones e inspecciones que están a cargo las instituciones Estadunidades con el fin de asegurar la calidad de productos que ingresan a su mercado.

Una de las restricciones que se puede identificar para la agroexportación de Perú hacia otros países del mundo, son las barreras arancelarias como medida de protección a su mercado nacional del país destino.

México es uno de los primeros países agroexportadores del mundo este debe cumplir con los requisitos fitosanitarios que establecen por cada uno de los países con los que tienen convenios comerciales, según la situación sanitaria que exige el nivel internacional esto implica nuevas oportunidades de mercado para posicionarse como el país de materia de exportación agrícola.

Según Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Alimentaria, (2021), tiene la misión de proteger los actuales mercados internacionales a través adecuada certificación fitosanitaria de los productos agrícolas de exportación cumpliendo con las características establecidas por las Organizaciones Nacionales de Protección Fitosanitaria (ONPF).

Según Banco Central de Reserva del Perú, (2020) en su primera encuesta de opinión al sector Agro, los encuestados mencionan que la más grande limitante al desarrollo del sector sería el vencimiento de los beneficios de la ley de la promoción agraria (Ley 27360), cuya vigencia fue extendida hasta finalizar el 2021. Dicha ley brinda beneficios tributarios y de flexibilidad de contrato que han sido fundamentales para el desarrollo Agrícola en los últimos 15 años, por lo cual es indispensable que se asegure una nueva extensión de vigencia.

El 100% de los encuestados calificaron a la disponibilidad del recurso hídrico como un problema serio para el crecimiento de dicho sector, sin embargo, el 93% de los encuestados mencionaron que el conflicto depende de la gestión de Identidades estatales vinculadas al sector, como las infraestructuras portuarias y aeropuertos y la disponibilidad de capital humano. COMEX PERÚ, (2019).

Según Araya Capristán, (2016) refiere que la región de Cajamarca está considerada como el cuarto productor de mango, el mismo que de la Cuenca de Jequetepeque y la asociación de APEPAYAC la cual es principal productor de mango. Esta asociación está conformada en su mayoría por productores(as) de mango, desarrolla sus actividades en la micro cuenca del PAYAC, esta se ubica en la cuenca del JEQUETEPEQUE que comprende los distritos de Unión Agua y el Prado, provincia de San Miguel-Cajamarca. Está conformada por 30 socios agrupados en seis comités de productores, con un área aproximada de 110 hectáreas. Los centros de producción se ubican en Quindén, Aranpampa y Platanal. En el Valle de Jequetepeque, en el distrito de Chilete, provincia de Contumazá, existe un fundo llamado “Fundo Pacae” el cual se dedica al cultivo y producción de mango de la variedad kent y haden. Los productores no han logrado exportar su producto debido

a su limitada capacidad para identificar mercados internacionales, falta de conocimiento en temas de exportación y la falta de asociatividad entre productores, estos son los principales factores que limitan la expansión comercial de este producto agropecuario.

1.2 Formulación del Problema.

Teniendo en cuenta el contexto señalado anteriormente, la presente investigación busca dar respuesta a las siguientes interrogantes:

1.2.1 Problema General

- ¿Cuáles son las limitaciones para la exportación de mango fresco kent y haden del distrito de Chilete - Contumazá - Cajamarca 2023?

1.2.2 Problemas Específicos

- ¿Cuál es el nivel de conocimiento en exportación de los productores de mango Kent y Haden del distrito de Chilete?
- ¿Cómo están organizados los productores de mango Kent y Haden del distrito de Chilete?

1.3 Justificación.

La presente investigación se justifica por los siguientes motivos:

1.3.1 Justificación Teórica.

El propósito de la investigación es aportar conocimientos a los productores sobre la importancia de exportar sus productos, cuyos resultados servirán para que logren organizarse y/o asociarse y consigan llegar a un mercado internacional, con

la investigación se demostrará que al exportar sus productos tendrán mayor ingreso económico en comparación con el mercado nacional.

1.3.2 Justificación Práctica.

Debido a las múltiples limitaciones en el distrito de Chilate referente al sector exportador, es necesario el interés del gobierno, entidades competentes y profesionales para fortalecer dicho sector. En ese sentido la asociatividad surge como alternativa para hacer realidad la exportación. La asociatividad debe ser dirigida a reforzar un logro de un conjunto de personas con un mismo objetivo en común generando una ventaja competitiva mediante una cooperación entre ellos de acuerdos a pactado con otras organizaciones, para poder desarrollar todas las actividades planteadas dentro de la cadena de valor que se requiera para la producción de un producto o servicio en los diferentes mercados de comercialización.

1.3.3 Justificación Metodológica.

La metodología de esta investigación se basa en un enfoque cuantitativo, por lo cual, para lograr los objetivos de investigación, se utilizará el cuestionario como técnica de recolección de datos, el cual se aplicará a productores del Fundo Pacae, en el distrito de Chilate Cajamarca. Los resultados que se obtengan nos permitirán conocer la opinión de los productores respecto a las limitaciones que tienen para exportar.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General.

- Determinar las limitaciones para la exportación de mango fresco kent y haden del distrito de Chilete - Contumazá - Cajamarca 2023.

1.4.2 Objetivos Específicos.

- Identificar el nivel de conocimiento en exportación de los productores de mango Kent y Haden del distrito de Chilete
- Describir el nivel de organización que tienen los productores de mango Kent y Haden del distrito de Chilete

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

2.1.1 A Nivel Internacional

- QUIMIS, (2018) En su tesis titulada “la producción del mango como alternativa de desarrollo para los habitantes del cantón palestina” Menciona que en los sectores rurales de Ecuador mantienen un elevado índice de pobreza a diferencia de la zona urbana, las exportaciones son vitales para el desarrollo ya que los grandes productores realizan negociaciones nacionales e internacionales, pero existen pequeños artesanos y productores agrícolas que no consideran la opción de exportación por diversos factores, entre ellos está el financiamiento, la falta de conocimiento sobre las normas y procesos que exigen las empresas internacionales y las barreras gubernamentales.

- REYES, (2020) En su tesis titulada “Análisis de la producción y exportación del mango y sus derivados a los diferentes mercados y su aporte a las exportaciones totales del ecuador, periodo 2014 – 2018” Menciona que en Guayaquil – Ecuador hay un gran número de exportadores del mango, pero el problema es la carencia de estrategias para desarrollar una mayor comercialización y exportación, lo que impide aprovechar la gran demanda existente del mango y sus derivados. Otras de las barreras que se presenta para la exportación es la falta de acercamiento a mercados nuevos, carencia de créditos a largo plazo, inconvenientes para realizar los pagos y la falta de

interés para invertir en más cultivo de mago, porque este tarda entre 4 a 5 años para producir.

2.1.2 A Nivel Nacional

- Brito, (2017) en su trabajo de investigación titulada “Las limitaciones en las pequeñas y medianas empresas peruanas para la exportación de sus productos no tradicionales en el periodo del 2013 al 2017” Menciona como objetivo de investigación, determinar qué factores limitan a las PYMES a exportaciones de productos no tradicionales, para lo cual utilizo la técnica del cuestionario para conocer la opinión de los empresarios y trabajadores, su muestra fue 266 empresarios exportadores de productos tradicionales y no tradicionales de la ciudad de Lima, como resultado principal al que se llegó fue que en las PYMES no realizan exportaciones por ciertos factores como la falta de apoyo del estado y/o gobierno, así también por desconocimiento del mercado exportador donde se desarrollan, también la inestabilidad política de algunos países generan riesgo y no confianza para las empresas exportadoras, se concluye que las PYMES presentan muchos inconvenientes en cuanto al conocimiento del mercado exportador, debido a que no cuentan con el capital humano calificado para el desarrollo de las actividades que permiten integrarse al mercado internacional; asimismo la falta de financiamiento para desarrollar tareas en mercados extranjeros, es por ellos que evitan competir en mercados extranjeros; la logística y estrategias que se aplican actualmente en las empresas no son adecuadas y les genera costos y pérdida de tiempo, además no cuentan con la estructura e instalaciones necesarias para desarrollar sus

actividades, además la inestabilidad política que se vive en algunos países son factores limitantes para las empresas exportadoras.

- MAYORGA, (2020) En su tesis titulada “Exportación de mango de Perú al mercado de países bajos 2010 – 2020” menciona que los exportadores peruanos de mango han destacado un limitante a la exportación la cual es el tipo de cambio en el mercado Holandés, por ello el tipo de cambio en una red de negocios debe ser considerado al momento de realizar alguna negociación debido a esto los directivos deben tener en cuenta las fluctuaciones e impacto financiero que pueda darse en la empresa u organización.

2.1.3 A Nivel Local

- ESCOBAR & GUERRERO, (2018) En su tesis “ Factores que limitan una asociatividad para una agricultura exportadora de los agricultores de arroz en el valle de Jequetepeque – 2018” nos habla de los factores que limita a una asociatividad para una agricultura exportadora la cual se dio dicha investigación entre 102 agricultores de arroz del valle Jequetepeque los cuales determinaron como factores que limitan la exportación el bajo conocimiento acerca de asociatividad, desconfianza y credibilidad entre agricultores, bajo índice colaboración, pese a ello consideran un 91.89% que la asociatividad puede evitar disminuirá riesgos.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Exportación de productos agrícolas

Según Oyarse Cruz, (2019) en su seminario miércoles del exportador – Promperú menciona que la exportación es un término de comercio exterior que consiste en la salida legal de mercancía y servicios desde el Perú hacia el extranjero, con la finalidad de ser consumidos al exterior del país.

Según Oca, (2020) afirma que la exportación es el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país productor o emisor (el exportador) envié como mercancía a un tercero (el importador), para su compra o utilización.

Según Bossio, (2019) afirma que la exportación es toda operación en virtud de la cual, mercancías de libre circulación salen del territorio peruano para su uso o consumo definitivo en el exterior.

2.2.2 Gestión Logística

La logística está relacionada con toda la administración de bienes y servicio comenzando desde donde se adquirió de la materia prima, insumos desde el punto de origen, hasta la entrega de producto manufacturado en el punto de destino (Lic. E. Montero Pag.3)

La logística también se considera una actividad la cual está vinculada en muchas áreas de las empresas, desde la compra y abastecimiento, la programación y distribución del mismo, donde la materia prima puede ser parte del abastecimiento y la gestión en la producción, manipuleo, almacenamiento y gestión de stock, embalajes, envases, transporte, flujos de información y distribución de espacio, etc.

La logística ayuda a determinar el producto adecuado, el cliente adecuado, el lugar adecuado y el momento adecuado, para que la entrega y el envío no se retrasen. Todo es oportuno y oportuno para evitar problemas futuros a los clientes debido a la competencia en constante cambio en Un mercado exigente.

La logística es importante porque gracias a ella se maneja los servicios que se brindan a los clientes y se puede llevar un mejor manejo de nuestro inventario, ayuda a que la distribución sea oportuna y a los menores costos posibles.

Algunos puntos importantes que se pueden mejorar mediante la buena gestión logística de la empresa:

- Eficiencia de producción, ha alcanzado un nivel de fabricación muy alto.
- Desarrollo de sistemas de información.
- Incrementar la línea de producción
- Mantener niveles decrecientes de inventario en la cadena de distribución

2.2.3 Sistema Logístico

La logística está relacionada directamente con la administración eficiente del flujo de bienes y servicios en el cual interactúan todos los departamentos de las empresas, todo es un sistema relacionado entre si creando valor.

La comprensión del sistema logístico se da a partir del análisis y la comprensión del mismo, y estos sistemas pueden obtenerse a partir del estudio de sus ramas que lo comprenden:

- **Logística de Abastecimiento:** En esta logística agrupa cuatro procesos principales como, almacenamiento, compras y administración de inventarios, con actividades en simultáneo y relacionadas con registros y seguimiento por los proveedores.

- **Logística de Planta:** Esta logística se encarga de del mantenimiento a los servicios en la empresa o planta de mantenimiento además toma en cuenta la seguridad de la industria y el cuidado del medio ambiente donde se realizan sus actividades.
- **Logística de Distribución:** Esta se encarga de otorgar de los productores terminados a los puntos de venta de las empresas (Lic. E. Montero.9) Para que un sistema logístico marche bien y se logre las metas se debe tener conocimiento de los sistemas que se manejan en la logística interna como externa ya que de ella depende el éxito de las organizaciones frente a la competencia. Esta se encarga de otorgar de los productores terminados a los puntos de venta de las empresas
- **Logística Herramienta Competitiva:** Los mercados han cambiado por ello, se hace más complicado satisfacer las necesidades y costumbre en los compradores, los cuales son normalmente son servicios, bienes en el entorno global de la economía.

2.2.4 Asociatividad

La asociatividad para Mansfield señala que debe ser dirigida a reforzar un logro de un conjunto de personas con un mismo objetivo en común generando una ventaja competitiva mediante una cooperación entre ellos de acuerdos a pactado con otras organizaciones, para poder desarrollar todas las actividades planteadas dentro de la cadena de valor que se requiera para la producción de un producto o servicio en los diferentes mercados de comercialización (Mansfield, 1997, p. 54). Una gestión de asociatividad es aquella donde una estructura comercial es una relación por todos los miembros que quieren seguir siendo un equipo competitivo

de los pequeños productores agropecuarios donde buscan un avance monetario como también mejor su producción agrícola y una estabilidad económica (Amezaga et al, 2013, p.86).

La asociatividad se realiza con ningún fin de tener lucro, pero si generar una ventaja competitiva que es muy importante en los productores al promover su producto al mercado facilitando un progreso económico.

Para Franco menciona que la asociatividad se debe generar mediante un pacto de todo el grupo asociado, teniendo identificado los objetivos y las metas planteadas para llegar a lograr sin ningún obstáculo en la actividad de comercialización económica haciendo los esfuerzos necesarios para llegar alcanzar el propósito con el mejor nivel de desempeño en el ámbito empresarial, permitiendo una buena sostenibilidad en el mercado y originar un crecimiento ante todas las organizaciones, para así tener las mejores condiciones, y estas les hace enfrentar la competencia globalizada (Franco, 2009, p.27).

2.2.4.1 Tipos de Asociatividad

Para señalar los tipos de asociatividad se puede decir con organizaciones que comparten el mismo objetivo y la misma información, también se puede definir las redes de cooperación como un mecanismo que utilizan las empresas para compartir información, proceso, sin olvidar su independencia de sus actividades, sustentar una buena comunicación para de esa manera cooperar entre ellos y realizar actividades conjuntamente en mutuo acuerdo.

Según Vegas (2008) señala que una asociatividad en lo comercial es la es el grupo para la sostenibilidad entre una relación de empresas de ofertantes como también

de clientes por dicha razón esto se puede ser señalado o dirigida por una persona o agente intermediaria en negocios de comercialización.

La base de los acuerdos de una asociatividad entre los miembros se deben generar alianzas como estrategias de una cadena productiva donde pueda cubrir las diferentes series de etapas durante la producción de comercialización de la línea de productos que estén enfocados para un cubrir el requerimiento pactado por el mercado (Vegas, 2008, p. 40).

La asociatividad es pactar alianzas con el mismo horizonte comercial y la misma cadena de valor productiva también debe brindar la zona geográfica y estar relacionado con mercado comercial de una buena logística interconectada con los requisitos para la producción (Vegas, 2008, p. 40).

La virtud que se genera en una asociatividad se desarrolla en todos los individuos que forman parte activa de la organización desarrollando una adecuada línea de reglamentos o reglas planteadas por los miembros de dicha asociatividad vinculándose directamente con el propósito a seguir cumpliendo el benéfico económico formalizándose con todas las empresas comercializadoras legalmente para un buen servicio de comunicación comercializadora y pactando los estándares requeridos por dicha organizaciones para cumplir con los reglamentos pactados por cada requerimiento de lote de producción comercializadora (Vegas, 2008, p. 41).

2.2.4.2 Factores que limitan la asociatividad

Para mencionar los siguientes factores de la asociatividad es un estilo manejar la credibilidad de cooperación que existe dentro de un grupo de personas llegando a concluir y encaminar en mismo nivel y con el mismo propósito de llegar a finalizar exitosamente.

Rosales señala que donde no existe ninguna institución u organización que incentive, explique todos los mecanismos sobre la existencia de cooperación dentro del ámbito comercial, si esto dentro de un grupo de asociados no existe, se debe desarrollar las experiencias vividas por grupos de personas que se encaminaron a mejorar creando una diferenciación lo que le puede llamar una ventaja competitiva, debido a las expectativas que presenten ellos y los comportamientos que sobre salgan por cada uno de ellos para las visiones sectoriales de producción esto implica que ellos desarrollaran una predisposición para el manejo y el desarrollo de una cultura organizativa orientadas a los bienes comunes y quitándoles el temor de la desconfianza entre los integrantes de la asociatividad para así llegar a cumplir todos los acuerdos pactados, creando la predisposición de intereses comunes en un solo propósito (Rosales, 1997, p. 40).

Los factores que limitan la asociatividad son la ausencia de un entorno institucional que coopere la existencia de grupos de cooperación, cuando las reglas de asociatividad no están definidas es cuando aparecen las confusiones con las estrategias individuales y colectivas, también la falta socialización de las experiencias para que sirvan como modelo a seguir por los grupos asociados, las personas tienen temor y la desconfianza de los integrantes con los que van a cumplir sus acuerdos.

Para esto es un proceso complejo donde se desarrolla que una asociatividad abarca indicadores de éxito como indicadores de fracaso, donde la convicción se debe desarrollar en la asociatividad (Sáenz, 2006, .63).

La asociatividad es comprometerse en cooperación de dos o más personas mediante la identificación de objetivos comunes que permite formar grandes grupos para así generar un propósito común y sea en caminado a cumplir por cada uno que se vincule a dicha asociación esto llevara a que la asociación tenga buenas fortalezas para no decaer en el ámbito comercial y en el mercado globalizado.

La participación de cada persona dentro de la asociatividad debe ser como un instrumento caracterizado para surgir el bien común que se encamina a todos a cumplir el acuerdo en común con todas las voluntades consideradas por el mismo propósito alcanzar, teniendo así una diferenciación particular de convivencia y una moralidad ética para llegar al éxito del poder satisfactoriamente siendo uno de los muchos mecanismos la cooperación y la confianza entre asociados y las diferentes organizaciones de las economías de integración nacional para un mercado de comercialización en crecimiento (Vegas, 2008, p. 79).

Los agricultores de palta Hass individualmente no podrán enfrentar a sus competencias que son las empresas grandes que producen el mismo producto, por ende, es muy importante la asociatividad entre agricultores que puede servir para realizar sus objetivos comunes.

La asociatividad es una unión de una a más persona para llegar a determinar un logro acordado por una todas las personas teniendo una voluntariedad de pertenecer y acatando todo lo acordado para unir fuerzas y de esa manera trabajar

conjuntamente para la búsqueda de sus objetivos comunes, trazados o propuestos por ambos integrantes.

2.2.4.3 Tipos de asociatividad

Para mencionar los siguientes factores de la asociatividad es un estilo manejar la credibilidad de cooperación que existe dentro de un grupo de personas llegando a concluir y encaminar en mismo nivel y con el mismo propósito de llegar a finalizar exitosamente.

Rosales señala que donde no existe ninguna institución u organización que incentive, explique todos los mecanismos sobre la existencia de cooperación dentro del ámbito comercial, si esto dentro de un grupo de asociados no existe, se debe desarrollar las experiencias vividas por grupos de personas que se encaminaron a mejorar creando una diferenciación lo que le puede llamar una ventaja competitiva, debido a las expectativas que presenten ellos y los comportamientos que sobre salgan por cada uno de ellos para las visiones sectoriales de producción esto implica que ellos desarrollaran una predisposición para el manejo y el desarrollo de una cultura organizativa orientadas a los bienes comunes y quitándoles el temor de la desconfianza entre los integrantes de la asociatividad para así llegar a cumplir todos los acuerdos pactados, creando la predisposición de intereses comunes en un solo propósito (Rosales, 1997, p. 40).

Los factores que limitan la asociatividad son la ausencia de un entorno institucional que coopere la existencia de grupos de cooperación, cuando las reglas de asociatividad no están definidas es cuando aparecen las confusiones con las estrategias individuales y colectivas, también la falta socialización de las experiencias para que sirvan como modelo a seguir por los grupos asociados, las

personas tienen temor y la desconfianza de los integrantes con los que van a cumplir sus acuerdos.

Para esto es un proceso complejo donde se desarrolla que una asociatividad abarca indicadores de éxito como indicadores de fracaso, donde la convicción se debe desarrollar en la asociatividad (Sáenz, 2006, .63).

La asociatividad es comprometerse en cooperación de dos o más personas mediante la identificación de objetivos comunes que permite formar grandes grupos para así generar un propósito común y sea en caminado a cumplir por cada uno que se vincule a dicha asociación esto llevara a que la asociación tenga buenas fortalezas para no decaer en el ámbito comercial y en el mercado globalizado.

La participación de cada persona dentro de la asociatividad debe ser como un instrumento caracterizado para surgir el bien común que se encamina a todos a cumplir el acuerdo en común con todas las voluntades consideradas por el mismo propósito alcanzar, teniendo así una diferenciación particular de convivencia y una moralidad ética para llegar al éxito del poder satisfactoriamente siendo uno de los muchos mecanismos la cooperación y la confianza entre asociados y las diferentes organizaciones de las economías de integración nacional para un mercado de comercialización en crecimiento (Vegas, 2008, p. 79).

Los agricultores de palta Hass individualmente no podrán enfrentar a sus competencias que son las empresas grandes que producen el mismo producto, por ende, es muy importante la asociatividad entre agricultores que puede servir para realizar sus objetivos comunes.

La asociatividad es una unión de una a más persona para llegar a determinar un logro acordado por una todas las personas teniendo una voluntariedad de

pertenecer y acatando todo lo acordado para unir fuerzas y de esa manera trabajar conjuntamente para la búsqueda de sus objetivos comunes, trazados o propuestos por ambos integrantes.

2.3 Definición de Términos Básicos

Agroexportación: Se basa en la exportación de sus materias primas, privilegiando esta actividad antes que la industria. Las naciones que desarrollan una economía agroexportadora se dedican a vender al exterior aquello que producen sus campos (vegetales, frutas, carne, etc.).

Asociatividad: Es tanto una facultad social de individuos, como un medio de sumar esfuerzos y compartir ideales a través de la asociación de personas para dar respuestas colectivas.

Comercialización: Es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir efectivamente los productos en el sistema de distribución. Considera planear y organizar las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman.

Exportación: Es el conjunto de bienes y servicios mediante el cual se envían de manera legal regulada por las leyes fiscales y aduaneras, mercancías nacionales al extranjero destinadas a una función económica de uso, producción o consumo.

Financiamiento: El financiamiento es el proceso por el que se proporciona capital a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio, es decir, recursos como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes. En el caso de las compañías, suelen ser préstamos bancarios, emisión de instrumentos financieros o recursos aportados por sus inversionistas.

Logística: Es el proceso que planifica, gestiona, controla el almacenamiento y envío de bienes en una cadena de suministro. Su objetivo primordial es gestionar todas las operaciones relacionadas con el movimiento de materias primas o productos de la forma más eficiente posible.

Mercado: Es el conjunto de transacciones o intercambio de bienes y servicios entre ofertantes y demandantes.

Producción: Es la actividad mediante el cual se transforma la materia prima en bienes para el consumo, es decir consiste en la creación de productos o servicios y al mismo tiempo se le añade valor al resultado.

2.4 Hipótesis de la Investigación

Según Hernández Sampieri, (2006), afirma que el acto de medir un fenómeno para describirlo no requiere hipótesis, por lo tanto, los estudios netamente descriptivos carecen de la misma.

2.5 Operacionalización de Variables.

Tabla 1: operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS O PREGUNTAS
Limitaciones para la exportación	Según afirma que las limitaciones para la exportación son obstáculos comerciales, culturales, logísticos, financieros y legales, que no permiten realizar una exportación, además involucra la gestión logística y barreras arancelarias que impide las operaciones comerciales con otros mercados internacionales.	Las limitaciones para la exportación se deben al reducido apoyo del gobierno, carencia de conocimientos en la exportación, desorganización de los productores y bajos recursos económicos.	Conocimientos en exportación	Nivel de conocimientos en Logística	1, 2, 3
				Nivel de conocimientos en Certificaciones	4, 5, 6, 7
			Organización de productores	Nivel de conocimientos en Tecnología	8, 9, 10
				Nivel de conocimientos en Financiamiento	11, 12, 13
				Nivel de Asociatividad	14, 15, 16, 17

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de Investigación.

Aplicada

La investigación aplicada se caracteriza porque propone, sobre todo, entregar soluciones que impacten en la sociedad. La presente investigación cuenta con las condiciones metodológicas para ser considerado como una investigación aplicada, pues busca aplicar todos los conocimientos adquiridos para dar soluciones a las limitaciones que tienen los productores para que se puedan asociar y exportar sus productos.

3.2 Nivel de Investigación

Descriptiva

La investigación a desarrollar es descriptiva, y de acuerdo a Tamayo, (2017) afirma que comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre una persona, grupo o cosa se deduce o funciona en el presente.

La investigación describe que los productores tienen muchas limitaciones para la exportación de mango debido a que no tienen conocimiento en exportaciones y no pueden organizarse ni realizar alianzas estratégicas.

Exploratoria

Hernandez et al. (2014), nos indica que un estudio es exploratorio cuando el objeto o problema de investigación es poco estudiado del cual se tiene algunas dudas o no se ha abordado antes.

Los productores del Fundo Pacae en Chilete no tienen iniciativa de exportar debido a que no poseen conocimientos sobre exportación, carecen de información y organización.

3.3 Diseño de Investigación.

No Experimental

La presente investigación cumple con una investigación No Experimental Cuantitativa, pues no manipularan deliberadamente las variables. De acuerdo a Gabriel Angulo, (2018) afirma que la investigación no experimental es observar el fenómeno tal y como se desarrolla en su contexto natural, para después analizarlo. También se considera que es una investigación sistemática y empírica ya que las variables independientes no se manipulan porque ya han sucedido.

Asimismo, el estudio es de **carácter Transversal**, debido a que se recolectara y analizara datos en un periodo de tiempo específico, año 2023.

3.4 Método de la Investigación.

Analítico Sintético

Respecto al método analítico sintético Rodríguez & Pérez, (2017) afirma que este método describe dos procesos intelectuales que operan en unidad. El análisis es un procedimiento lógico que facilita alterar un todo en sus partes y cualidades, en sus múltiples relaciones, pertenencias y mecanismos. La síntesis es la operación inversa, que establece mentalmente la unión o mezcla de las partes previamente examinadas, y facilita revelar relaciones y características generales entre los elementos de la realidad.

3.5 Población, Unidad de Análisis y Muestra.

Población

Hernández Sampieri, (2014) afirma que población es “el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p.174).

La presente investigación considera una población de 30 socios agrupados en seis comités de productores, los centros de producción se ubican en Quindén, Aranpampa y Platanal.

Muestra

Hernández Sampieri, (2014) afirma que muestra es “en esencia un subgrupo de la población, digamos es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población” (p.175). Siendo entonces una muestra no probabilística por conveniencia.

Con respecto a la muestra es de 30 socios agrupados en seis comités de productores, siendo entonces una muestra no probabilística por conveniencia.

3.6 Técnicas e Instrumentos de Investigación

Técnicas

La técnica utilizada para recolectar la información necesaria será la encuesta.

Según Campos, (2003) la encuesta es una técnica ampliamente utilizada como proceso de investigación, permitiendo obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz.

Instrumentos

El instrumento a través del cual se recolecta los datos será el cuestionario.

Según Tomas, (2015) el cuestionario es un proceso clásico para la obtención y registro de datos, se utiliza como instrumento de investigación y como instrumento de evaluación de personas, procesos y programas de formación.

3.7 Técnicas para el Procesamiento de Datos

Registro de información de fuentes primarias

La información recolectada y registrada será de los productores de mango del Fundo Pacae del distrito de Chilete, a través de la encuesta y cuestionario, con la finalidad de buscar la certeza de los datos, siendo estos más reales posibles, para tener un adecuado análisis de la situación para así tomar medidas pactar estrategias adecuadas a las limitaciones de exportación de mango.

Análisis de datos mediante plantilla en Excel 2010

Se procesará y analizará los datos de la encuesta y cuestionario aplicados a los 30 productores de mango del fundo Pacae dicha información servirá para tomar medidas pactar estrategias adecuadas a las limitaciones de exportación de mango, donde se elaborará una base de datos en el software Excel 2010.

3.8 Interpretación de Datos

Se procesará y tabulará los datos obtenidos a través de la encuesta y cuestionario, luego se obtendrán tablas y gráficos estadísticos, los cuales serán interpretados de acuerdo a los resultados obtenidos y así poder demostrar los objetivos planteados.

CAPITULO IV

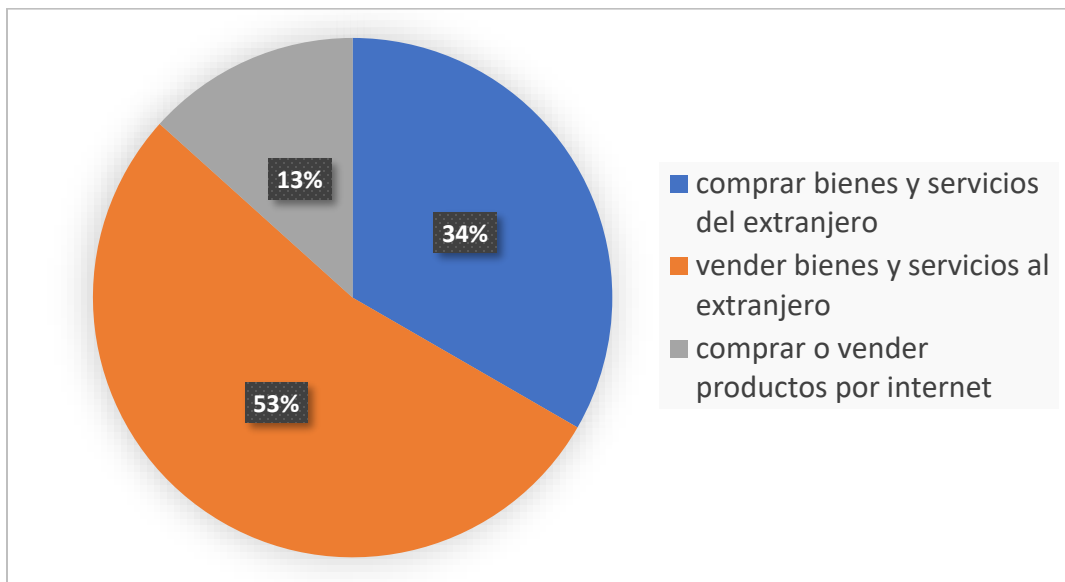
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Nivel de conocimiento en exportación de los productores de mango fresco kent y haden del distrito de Chilete – Contumazá

Con la finalidad de demostrar el objetivo específico número uno se realizó una encuesta a 30 productores de mango Kent y haden, ver anexo.

Gráfico 1

Para usted que significa exportación



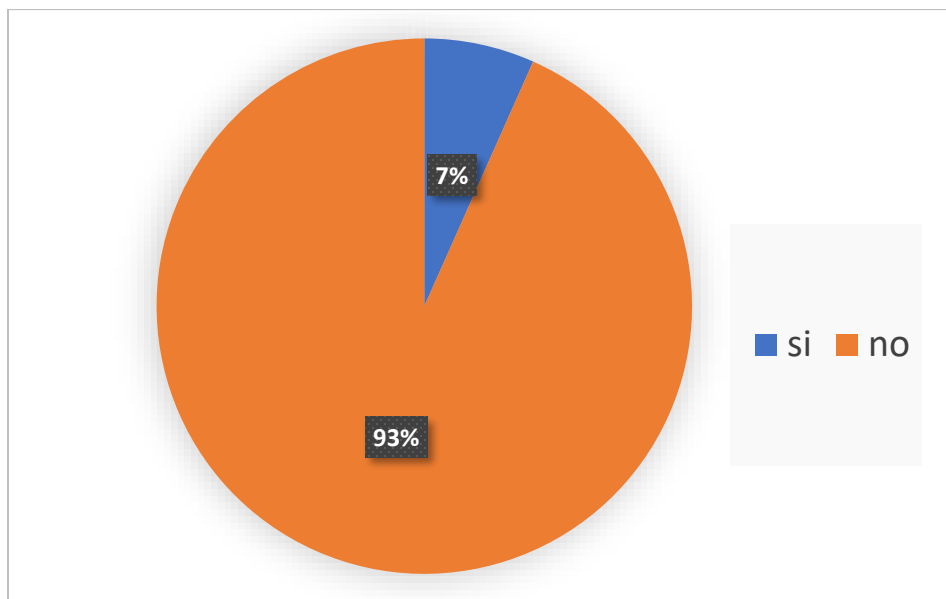
Nota: En base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: A partir de la encuesta realizada se observa que un 34% manifiesta que exportar es comprar bienes y servicios del extranjero, el 53% de respondió que es vender bienes y servicios al extranjero, y el 13% de encuestados respondió que exportación es comprar y vender productos por internet. Tomando en cuenta los resultados de dicha pregunta

podemos deducir que la mayoría de encuestados tiene conocimiento de que es una exportación teniendo 53% de productores respondieron de forma correcta.

Gráfico 2

Conoces los requisitos para la exportación

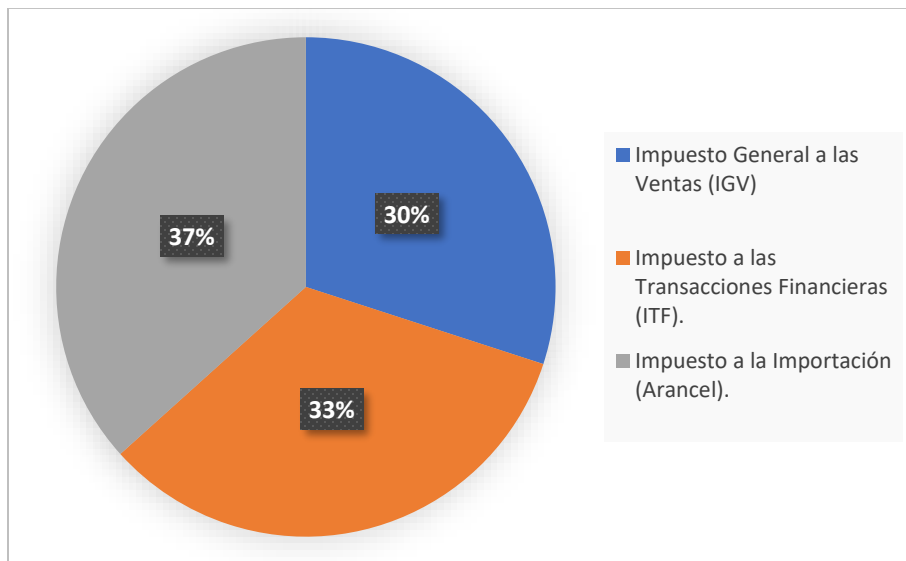


Nota: En base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: En la encuesta realizada con respecto si conocen los requisitos para la exportación. El 7% de los productores respondió que tienen conocimiento de los requisitos para exportar. Por lo contrario 93% no tienen conocimiento de cuáles son los requisitos para realizar una exportación. Asimismo, esto significa que la mayoría de los productores no cuentan con los conocimientos suficientes.

Gráfico 3

A que impuesto esta exonerada la exportación

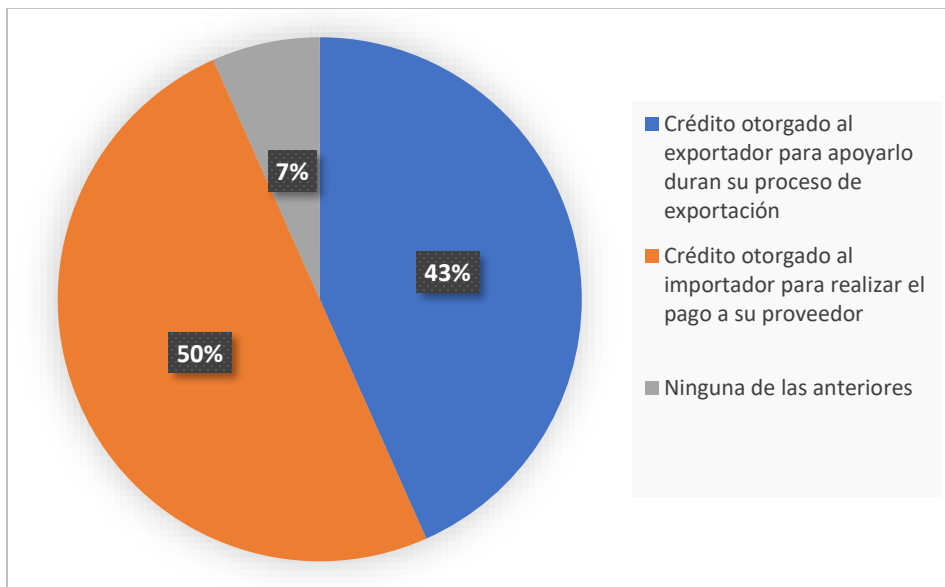


Nota: En base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: En la encuesta realizada con respecto a que impuestos esta exonerado a la exportación. el 30% tiene conocimiento que la exportación esta exonerado al impuesto general a las ventas (IGV), por otro lado, el 33% respondió que la exportación esta exonerado al impuesto a las transacciones financieras (ITF), y el 37% de respondió que la exportación esta exonerado al impuesto a la importación (Arancel). Por lo tanto, hay un porcentaje mayor que respondió de manera incorrecta sabiendo que ITF y el Arancel no son exonerados a la exportación.

Gráfico 4

Que entiende por financiamiento de exportación

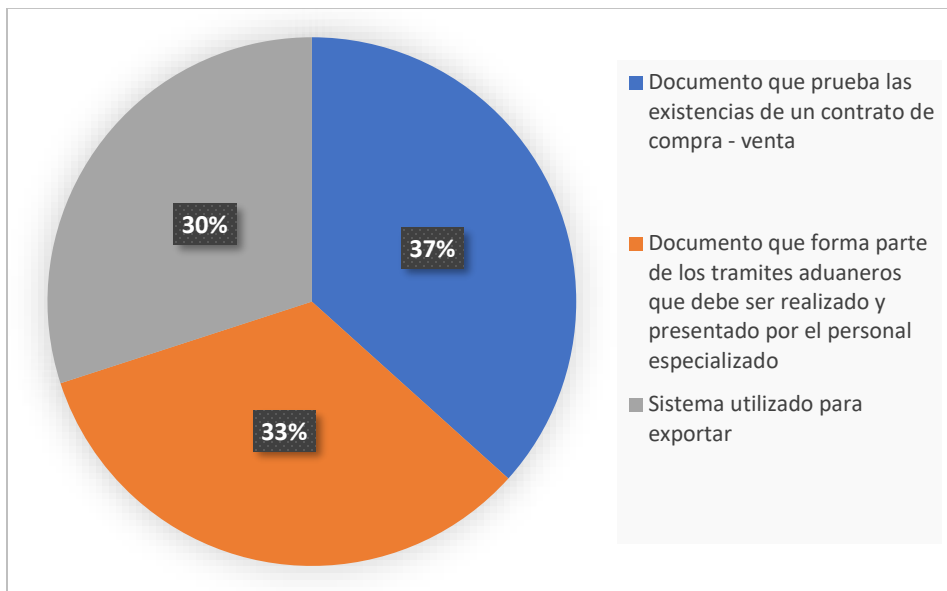


Nota: En base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: Con respecto que entienden por financiamiento de exportación los productores de mango del fundo Pacae respondieron. el 43% que es un crédito otorgado al exportador para apoyarlo durante el proceso de exportación, 50% es crédito otorgado al importador para realizar el pago a su proveedor, y el 7% respondió que no son ninguna de las dos anteriores. Por consiguiente, se concluye que los productores desconocen que es un financiamiento para exportar.

Gráfico 5

Que es una declaración aduanera

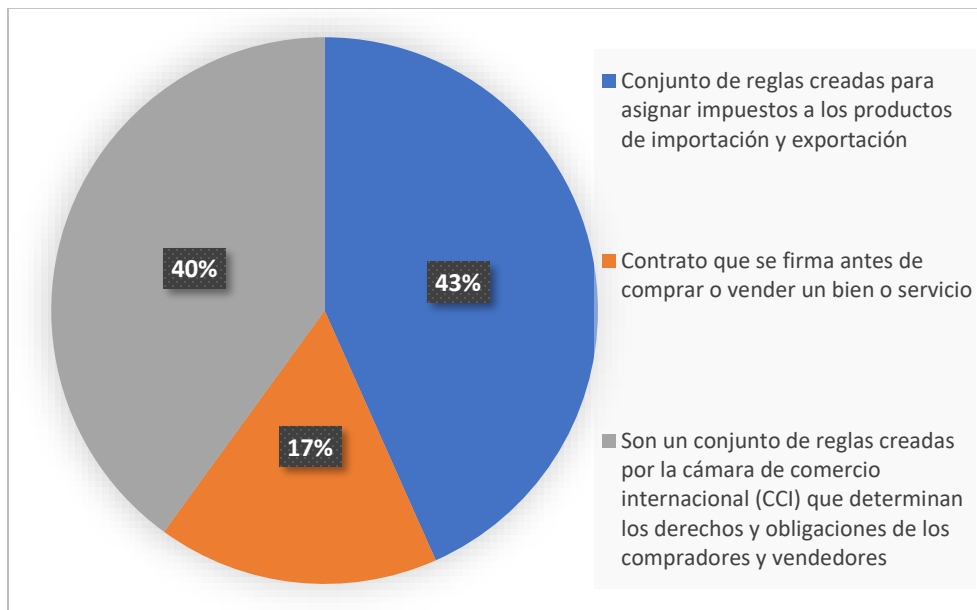


Nota: En base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: Con respecto a que es una declaración aduanera el 37% respondió que es un documento que prueba las existencias de un contrato de compra - venta, el 33% respondió que es un documento que forma parte de los trámites aduaneros que debe ser realizado y presentado por el personal especializado, y el 30% respondió que es un sistema utilizado para exportar. Por consiguiente, se concluye que los productores desconocen sobre que es una declaración aduanera debido a que solo el 33% respondió correctamente.

Gráfico 6

Que significa incoterms

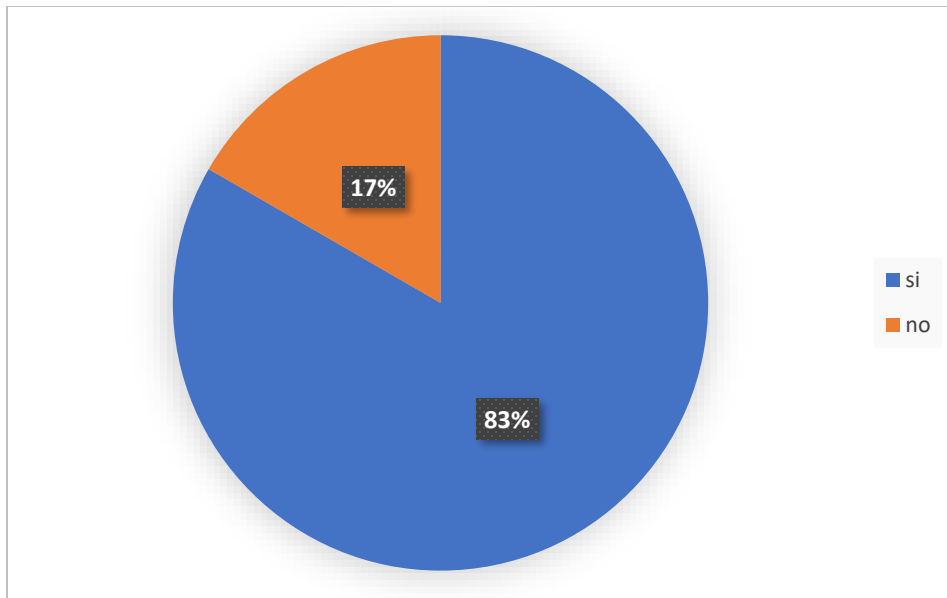


Nota: En base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: En la investigación realizada correspondiente que significa Incoterms el 43% de productores respondieron que es un Conjunto de reglas creadas para asignar impuestos a los productos de importación y exportación, el 17% es un Contrato que se firma antes de comprar o vender un bien o servicio, el 40% de productores sin embargo respondieron que los incoterms Son un conjunto de reglas creadas por la cámara de comercio internacional (CCI) que determinan los derechos y obligaciones de los compradores y vendedores. De ese modo la mayoría de los productores están desinformados sobre las reglas incoterms.

Gráfico 7

Participó en alguna feria nacional o internacional con su producto

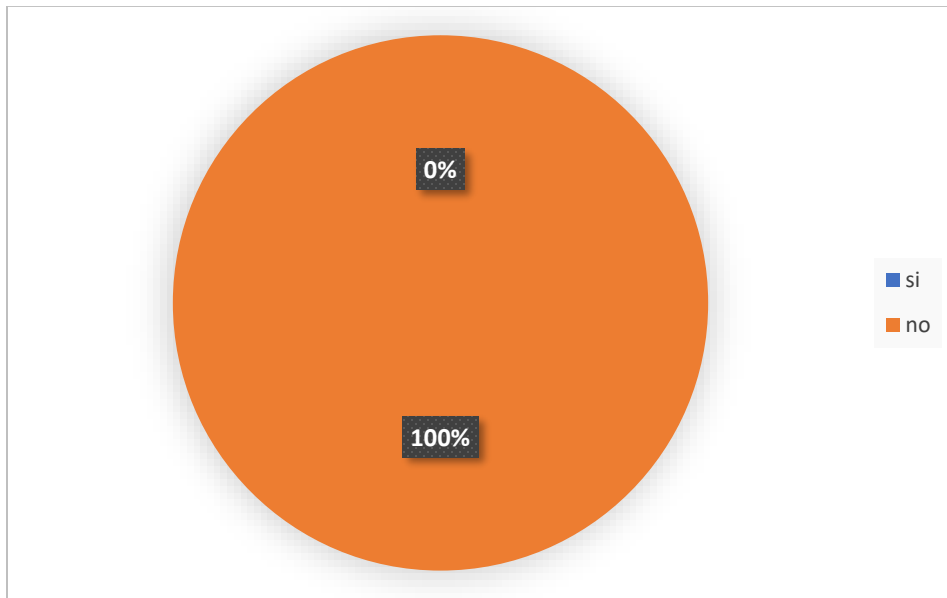


Nota: En base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: En la recolección de datos para la investigación si los encuestados Participaron en alguna feria nacional o internacional con su producto. El 83% respondieron que si participaron en ferias con su producto y el 17% no participo en ferias nacionales e internacionales. Por ende, la mayoría de encuestados participaron en ferias nacionales lo que implica una ventaja si deciden exportar.

Gráfico 8

Su producto cuenta con alguna certificación ISO

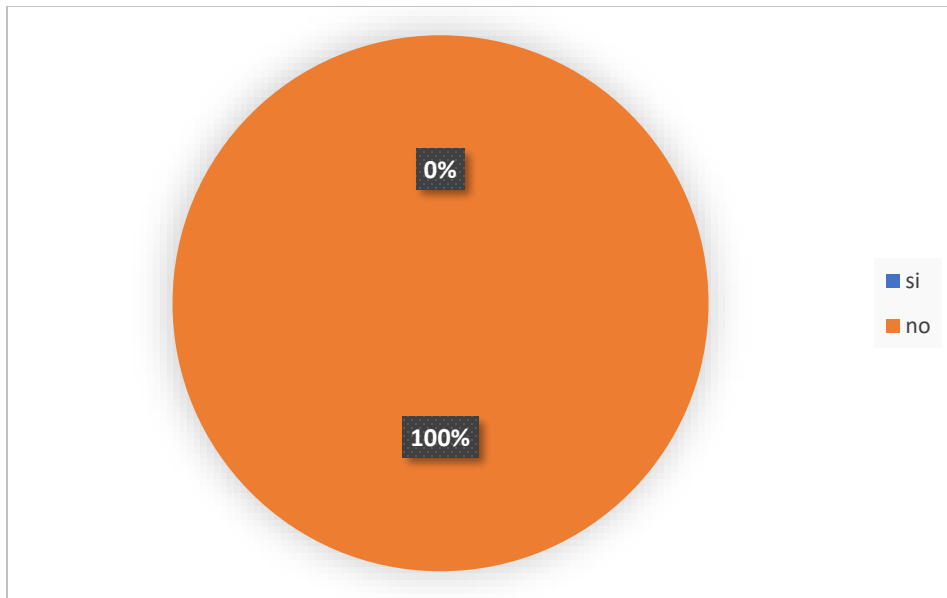


Nota: En base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: En los resultados para la interrogativa si su producto cuenta con alguna certificación ISO el 100% de productores respondieron que no cuentan con ninguna certificación ISO, consecuentemente eso devalúa a nuestro producto frente a otros exportadores o competidores.

Gráfico 9

Ha organizado los costos de producción, comercialización y exportación de mango

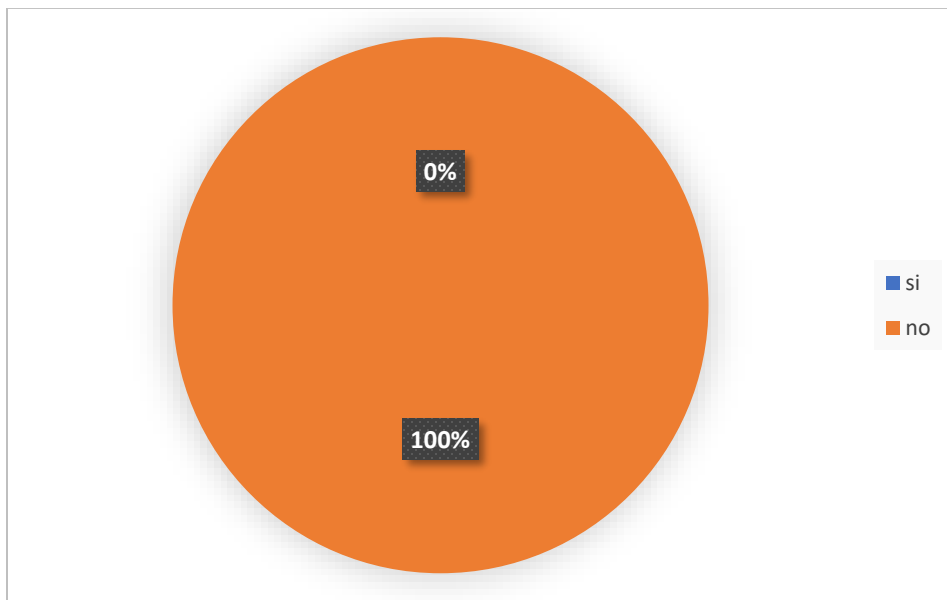


Nota: En base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: Con respecto a la pregunta si ha organizado los costos de producción, comercialización y exportación de mango, respondieron el 100% que no lo han realizado. Lo que implicaría que desconocen cómo organizar sus costos al no realizar dichos costos trae como consecuencia no saber cuál es el precio óptimo para comercializar su producto en el mercado exterior.

Gráfico 10

Conoce los tratados de comercio exterior



Nota: En base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: los resultados de la pregunta que, si Conoce los tratados de comercio exterior, 100% de los encuestados respondieron que no conocen los tratados comerciales exterior, debido a este desconocimiento se desaprovecha las ventajas que nos brindan los tratados para exportar y expandir la comercialización de su producto.

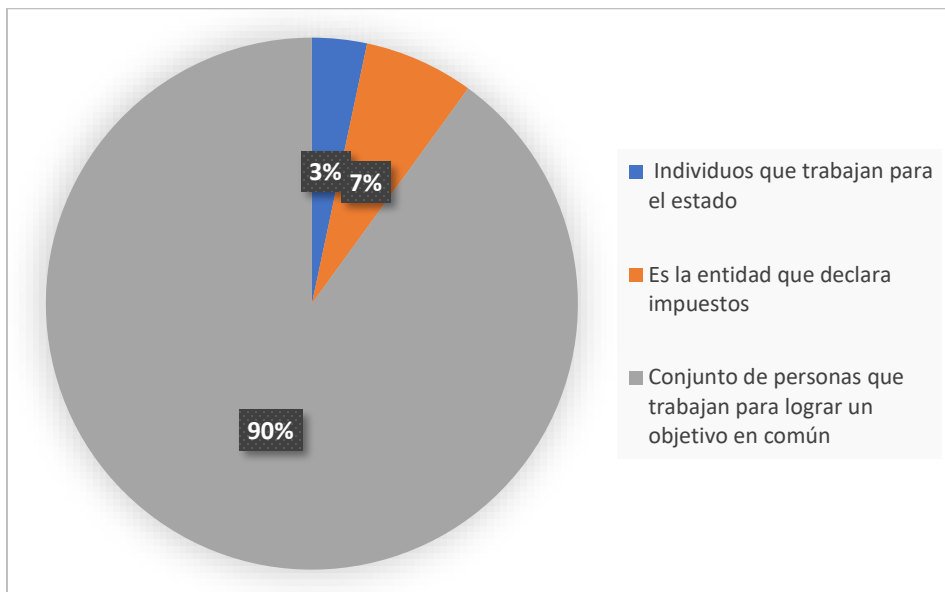
Conclusión general: Como conclusión de acuerdo con los resultados obtenidos de la encuesta aplicada, los productores presentan un débil nivel de conocimiento en temas referidos a la exportación.

4.2 Nivel de organización que tienen los productores de mango fresco kent y haden del distrito de Chilete – Contumazá

Del mismo modo se realizó una encuesta para determinar su nivel de organización de los 30 productores de mango kent y haden, ver anexo.

Gráfico 11

Para usted que significa asociación

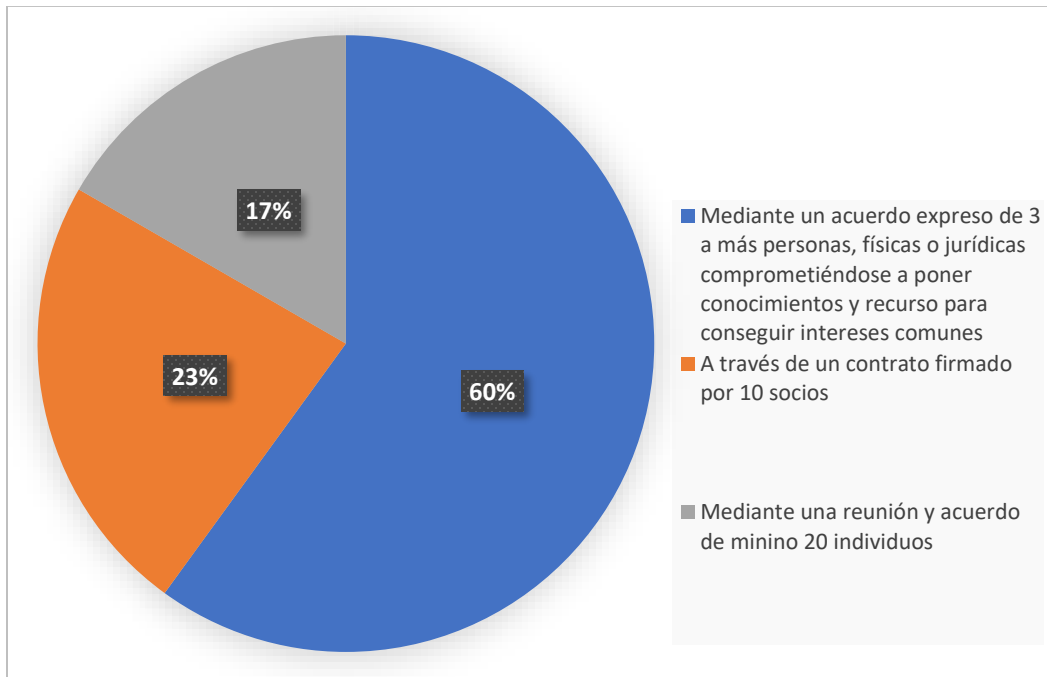


Nota: En base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: De dicha interrogativa para el 3% de encuestados, asociación significa individuos que trabajan para el estado, el 7% respondió que es la entidad que declara impuestos y el 90% respondió que es el Conjunto de personas que trabajan para lograr un objetivo en común. Es decir que la mayoría de encuestados comprende que significa una asociación.

Gráfico 12

Como se forma una asociación

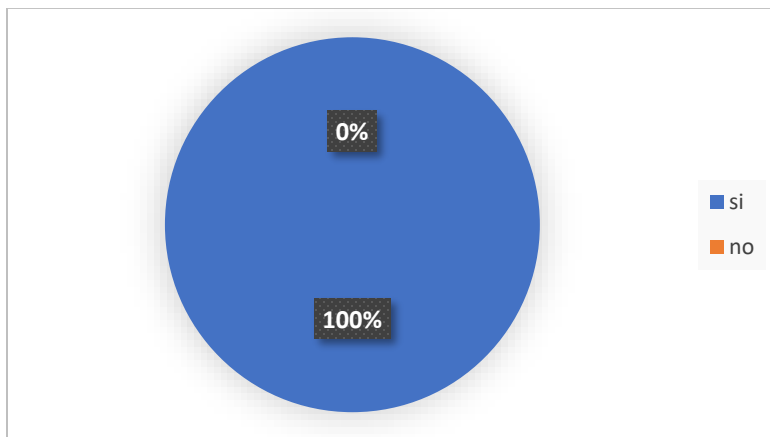


Nota: En base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: La pregunta Como se forma una asociación, el 60% de encuestados respondieron que se conforma mediante un acuerdo expreso de 3 a más personas, físicas o jurídicas comprometiéndose a poner conocimientos y recurso para conseguir intereses comunes, el 23% A través de un contrato firmado por 10 socios, y el 17% respondió que se forma mediante una reunión y acuerdo de mínimo 20 individuos. En resumen, la mayoría de encuestados conoce como se forma una asociación.

Gráfico 13

Es beneficioso ser parte de una asociatividad para poder exportar

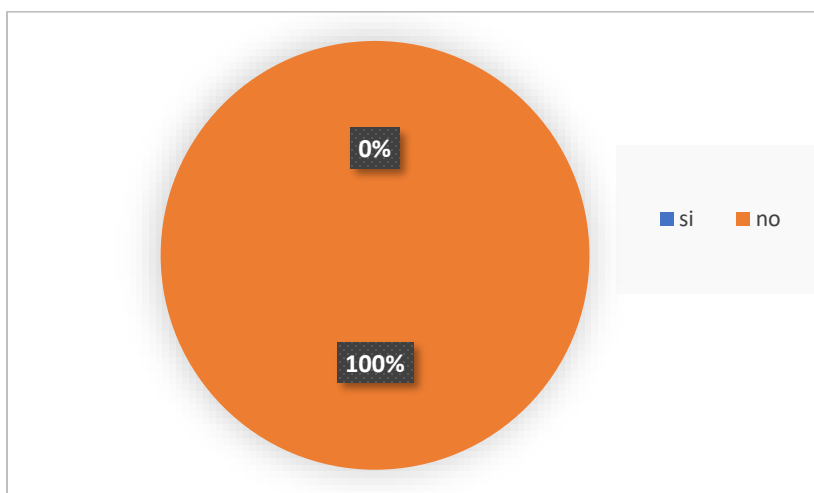


Nota: En base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: Es beneficioso ser parte de una asociatividad para poder exportar, el 100% de encuestados están de acuerdo que es beneficioso una asociatividad para exportar su producto. Es decir que si estarían dispuestos a ser parte o conformar una asociación para poder exportar su producto.

Gráfico 14

Los productores se encuentran debidamente organizados para exportar

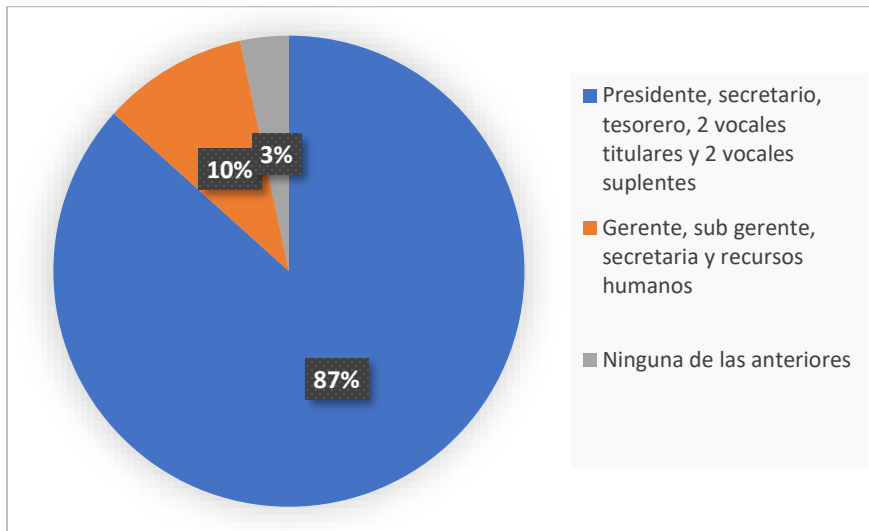


Nota: en base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: La pregunta con respecto si los productores se encuentran debidamente organizados el 100% de los encuestados respondieron que no se encuentran debidamente organizados para exportar. En otros términos, los productores aceptan que les falta organización para poder exportar.

Gráfico 15

Cuáles son los miembros que conforman una asociación

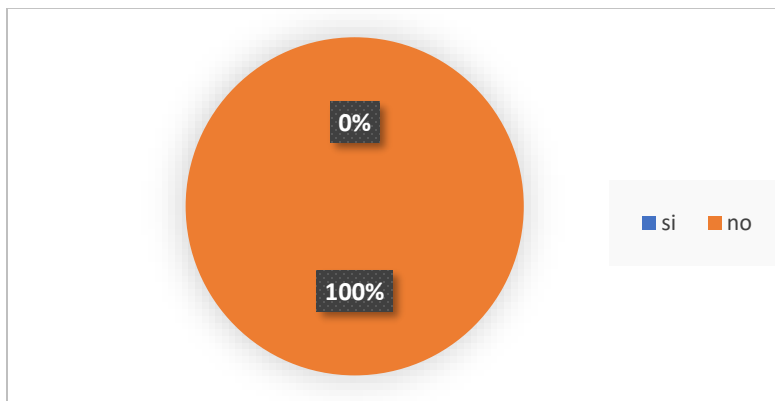


Nota: En base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: Con respecto a Cuáles son los miembros que conforman una asociación el 87% respondió que por un presidente, secretario, tesorero, 2 vocales titulares y 2 vocales suplentes; el 10% por Gerente, subgerente, secretaria y recursos humanos; y el 3% respondió que Ninguna de las anteriores. Por lo tanto, la mayoría de encuestados identifica cuales son los miembros que conforma una asociación.

Gráfico 16

Alguna vez a recibido propuestas para pertenecer a una asociación

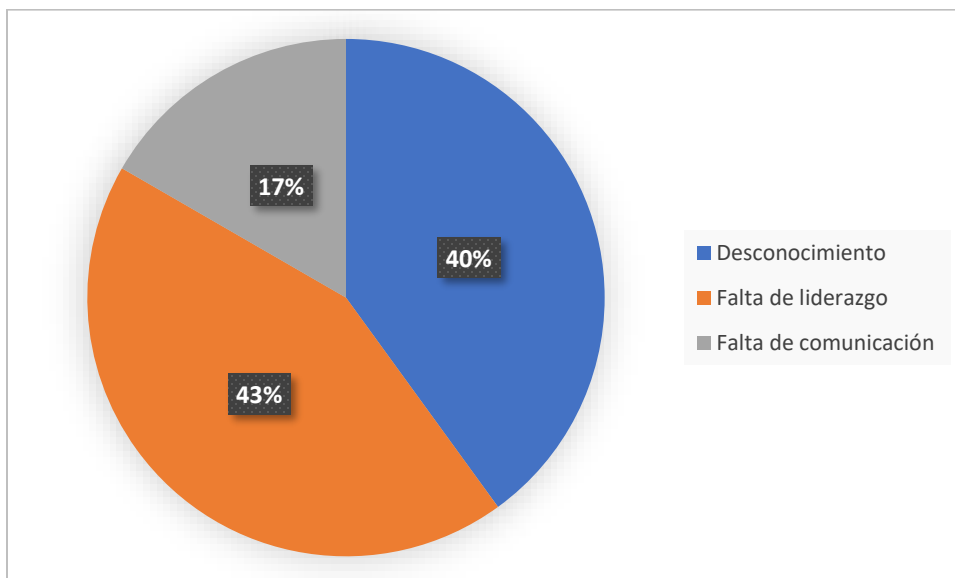


Nota: En base al requerimiento de la investigación

Análisis e interpretación: Los productores respondieron con respecto si alguna vez a recibido propuestas para pertenecer a una asociación el 100% que no recibieron la propuesta de pertenecer a ninguna asociación lo que significa que por eso los productores aún no están debidamente organizados a consecuencia de ello el déficit de exportación.

Gráfico 17

Porque cree usted que no están organizados



Nota: En base al requerimiento de la investigación

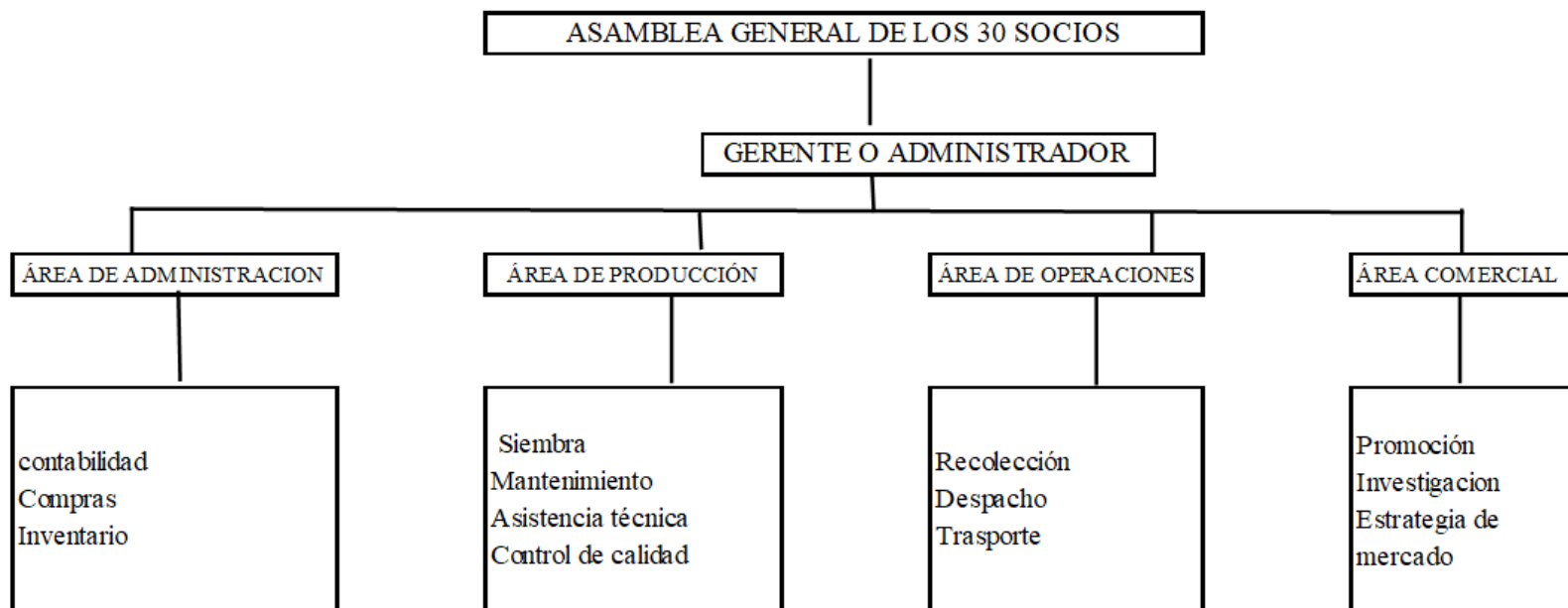
Análisis e interpretación: A partir de la encuesta realizada se observa que un 40% manifiesta que no están organizados por falta de conocimiento, el 43% respondió que es por falta de liderazgo, y el 17% de encuestados respondió que es por falta de comunicación. Tomando en cuenta los resultados de dicha pregunta podemos deducir que la mayoría de encuestados no están organizados por falta de liderazgo.

Conclusión general: De acuerdo con los resultados obtenidos se concluye que los productores tienen un conocimiento básico acerca de una organización, pero a la vez nunca han tenido una propuesta de asociación debido a la falta de liderazgo, conocimiento y comunicación.

4.3 De acuerdo al análisis realizado se propone los siguientes puntos a los productores:

Tabla 2:

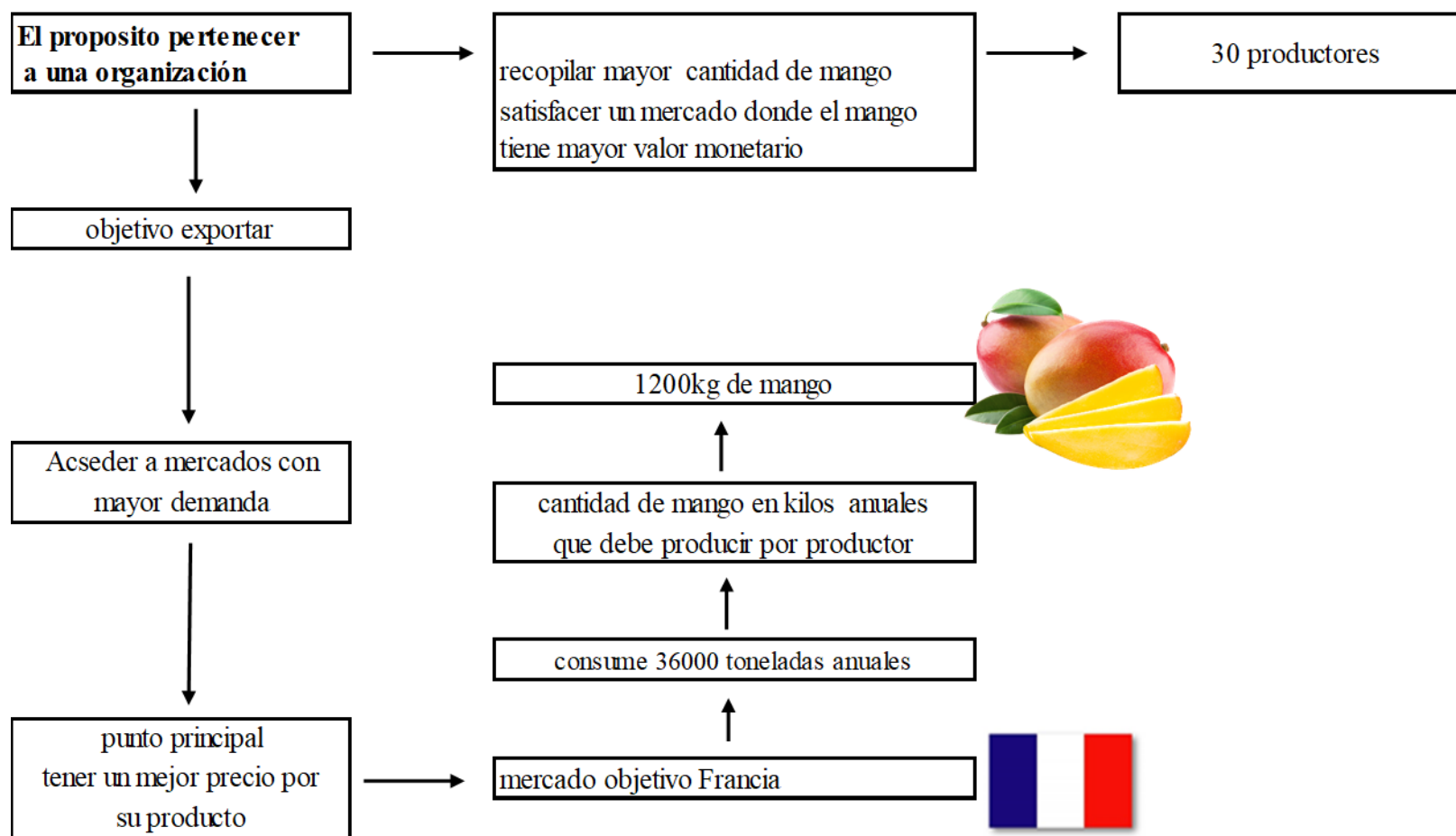
Organigrama para los productores de mango Kent y haden



Nota: En base al requerimiento de la investigación

Tabla 3:

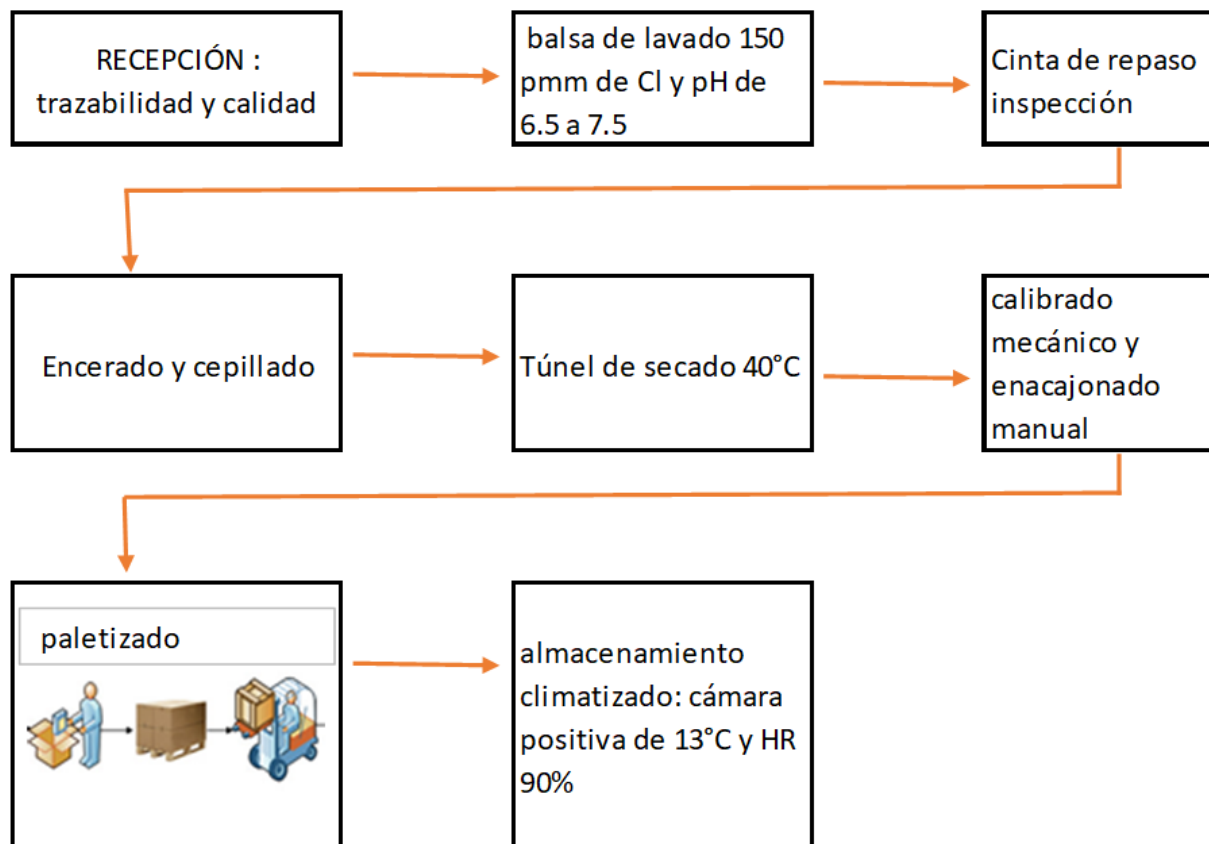
Diagrama de flujo para los productores de mango Kent y haden



Nota: En base al requerimiento de la investigación

Tabla 4:

Diagrama de empaque para los productores de mango Kent y haden



Nota: En base al requerimiento de la investigación

4.4 Discusión

- Quimis Chilan, (2018), en su tesis titulada **“La producción del mango como alternativa de desarrollo para los habitantes del Cantón Palestina”** determina que, lo que limita a los productores ecuatorianos a exportar es la falta de conocimiento y financiamiento, esto ayuda a la presente investigación ya que en el fundo Pacae existe el mismo temor de los productores para realizar exportaciones ya que ellos no cuentan con mucho conocimiento y carecen de financiamiento, pero si todo este grupo de productores hicieran una alianza estratégica tendrían una mayor fuente de ingreso.
- Reyes Loma, (2020), en su tesis titulada **“Análisis de la producción y exportación del mango y sus derivados a los diferentes mercados y su aporte a las exportaciones totales del Ecuador, periodo 2014 – 2018”** afirma que la carencia de estrategias en una organización es lo que dificulta el progreso para la misma, es por ello que los productores de mango de Chilete – Cajamarca tienen dificultades para realizar una exportación ya que no cuentan con conocimiento, estrategias comerciales, alianzas estratégicas y carecen de comunicación y liderazgo.
- Brito Carmona, (2017), en su trabajo de investigación titulada **“Las limitaciones en las pequeñas y medianas empresas peruanas para la exportación de sus productos no tradicionales en el periodo del 2013 al 2017”**, aporta a nuestra investigación ya que los productores del Chilete no realizan exportaciones por desconocimiento de mercado, falta de financiamiento y además no cuentan con estructuras e instalaciones necesarias para desarrollar sus actividades, pero de realizar dichas operaciones estos obtendrían muchos beneficios, tanto local como nacional.

- Mayorga Triviño, (2020), en su tesis titulada **“Exportación de mango de Perú al mercado de países bajos 2010 – 2020”** se considera que la tesis de Mayorga es toda una realidad con respecto a la presente investigación debido a que si los productores de Chilete exportan sus productos estos tendrías ciertas dificultades con el tipo de cambio del país al que se quiere exportar, como sabemos actualmente el tipo de cambio en nuestro país es muy cambiante.
- Escobar & Guerrero, (2018), en su tesis **“Factores que limitan una asociatividad para una agricultura exportadora de los agricultores de arroz en el valle de Jequetepeque – 2018”** La tesis de Escobar y Guerrero nos habla que los factores que limitan la exportación son la falta de conocimiento para asociarse y la gran desconfianza entre productores, esto refleja claramente también en la investigación que se está realizando ya que los productores son personas muy cerradas y les falta visión de negocios, por ende, siguen estancados en lo mismo.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- De acuerdo con los resultados obtenidos de la encuesta aplicada, el 76.33 % (en promedio) de los productores de mango Kent y haden del distrito de Chilete no tienen conocimiento en temas referidos a la exportación.
- De acuerdo con los resultados obtenidos se concluye que el 60 % de los productores tienen un conocimiento básico acerca de una organización, el 100 % de los productores nunca han tenido una propuesta de asociación debido a la falta de liderazgo, conocimiento y comunicación, el 100 % de los productores señala que es beneficioso ser parte de una asociación con fines de exportación.
- De acuerdo con los resultados obtenidos se concluye que las limitaciones que tienen los productores de mango Kent y haden para poder exportar es tener un débil conocimiento en temas de exportación y además no se encuentran organizados por falta de liderazgo y comunicación.

5.2 Recomendaciones

- Se recomienda a los productores de mango Kent y haden del distrito de Chilete se capaciten en temas relacionados a logística internacional, certificaciones, tecnología y financiamiento con fines de exportación.
- Se recomienda a los productores de mango Kent y haden se organicen y creen una asociación de productores con la finalidad de cubrir los niveles de demanda de los compradores extranjeros.
- Se recomienda a los productores de mango Kent y haden, utilizar el organigrama para los productores, el diagrama de flujo y el diagrama de empaque que están propuestos en dicha investigación.

5.3 Referencias bibliográficas

- Agencia Peruana de Noticias ANDINA. (2018, Febrero 6). *ANDINA*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-comexperu-produccion-mango-se-recupera-tras-dos-anos-caida-652645.aspx>
- Alcántara Panta , A., Leguía Gutiérrez, A., Ruiz Álvarez, N., & Segura Cayetano, E. (2017, Septiembre 12). Plan de negocio para la exportacion de mango kent en el mercado de Estados Unidos . *Tesis presentada en satisfaccion parcial de los requerimientos para obtener el grado de magister en administración* . Lima, Perú: Universidad Esan.
- Amancio, J. M. (2017). “Análisis de los factores determinantes en el nivel de exportación del mango del Perú a Camposol S.A en el periodo 2012-2014. *Tesis para optar el titulo profesional de Licenciado en administracion y negocios internacionales*. Lima, Lima, Perú: Universidad Privada Del Norte.
- Araya Capristán, R. S. (2016). Obtenido de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/9996/Araya%20Caprist%C3%A1n%20Rosa%20Stephanie.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Asociación de Productores Ecológicos de la Microcuenca Payac (Apapeyac). (2017). *Apepayac* . Obtenido de Apepayac.com.pe: <http://apepayac.com.pe>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2020, noviembre). Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/estadisticas.html>
- Brito Carmona, E. S. (2017). Obtenido de https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/1590/Eydi%20Brito_Wome

na%20V%c3%a1squez_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2017.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Burgos Romero Xiimena Fiorella, V. G. (2016). Estrategia de internacionalización del mango en la asociación Apepayac de la provincia de San Miguel con vías de Exportación. *Tesis presentada para en cumplimiento parcial de los requerimientos para optar el título profesional de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales*. Cajamarca, Cajamarca, Perú. Obtenido de <http://repositorio.upagu.edu.pe/handle/UPAGU/196>

Campos, J. D. (2003). Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/82245762.pdf>

Capristán, R. S. (2016). OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN EL MERCADO DE BARCELONA - ESPAÑA PARA LA EXPORTACION DE MANGO HADEN DE LA ASOCIACION APEPAYAC UBICADO EN EL PLATANAR- CAJAMARCA. *Tesis para optar el título profesional de Administrador*. Trujillo, Perú. Obtenido de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/9996/Araya%20Caprist%C3%A1n%20Rosa%20Stephanie.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

COMEX PERU. (2019, septiembre). Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/principales-preocupaciones-de-los-agroexportadores>

De la Hoz Correa, P. A. (2013). Obtenido de <https://colmayorbolivar.edu.co/files/generalidadesdecomerciointernacional.pdf>

Egg, E. A. (1995). Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/36539653/IT_Ander-Egg_1-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1626995710&Signature=IMolUJk-N5CFGLE1wzQ2Ol~HyMRrCH6WeZHNs6YqbhX4m3MuxYEgpYxVxpcAWzB7z6PT

Z1UCw4NXS3OlehUKIOpohq5h2E9oPD2ZXQniKr1DlgtxBVQuP8GIIssKP-it-
EJJpy~MPjZ4U

ESCOBAR ESTEVES, J. P. (2018). Obtenido de

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/34102/Escobar_EJP-Guerrero_BGM.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Franco Cedeño, M., & Mora Villamar, K. (2016, Noviembre). Análisis para la exportación de mango a mercado Estadounidense por la economía popular y solidaria. *Tesis para optar el título de Ingeniería Comercial*. Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil.

Gabriel Angulo, M. A. (2008). Obtenido de file:///C:/Users/TG'TEK/Downloads/6545-Texto%20del%20art_culo-18165-1-10-20100825.pdf

Hernández Sampieri, R. (2006). *Formulación de hipótesis*. Obtenido de

<https://idolotec.files.wordpress.com/2012/05/sampieri-cap-5.pdf>

Hernández, R., C., F., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación* (Quinta Edición ed.). Mexico D.F., Mexico: McGrawhill.

Hernandez, S. R., Fernández, C. F., & Baptista, L. P. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mexico DF, Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

MAYORGA TRIVIÑO, C. F. (2020). Obtenido de

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/60216/Mayorga_TCF-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Murillo Hernandez, W. J. (2008). *La investigación científica*. Cundinamarca, Colombia.

Recuperado el Enero 2022, de <https://www.monografias.com/trabajos15/investigacion/investigacioncientifica/investigacioncientifica#BIBLIO>

QUIMIS CHILAN, O. E. (2018). Obtenido de

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/28846/1/TRABAJO%20FINAL%20QUIM%20C3%8DS%20CHIL%20C3%81N.pdf>

REYES LOMA, R. E. (2020). Obtenido de

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/50774/1/TF-REYES%20LOMA%20RUBEN%20EDUARDO.pdf>

Rodríguez Jiménez, A. &. (2017). *método científico de indagación y construcción del*

conocimiento. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n82/0120-8160-ean-82-00179.pdf>

Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Alimentaria. (2021, ABRIL 27). *Gobierno de*

Mexico. Obtenido de <https://www.gob.mx/senasica/acciones-y-programas/programa-de-sanidad-e-inocuidad-agroalimentaria-194083>

Tomas, G. M. (2015). Obtenido de http://www.univsantana.com/sociologia/El_Cuestionario.pdf

Linkografia

- www.smv.gob.pe
- www.bvl.com.pe

ANEXO

Anexo 1: matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
<p>General: ¿Cuáles son las limitaciones para la exportación de mango fresco Kent y haden del distrito de Chilete - Contumazá - Cajamarca 2023?</p> <p>Específicos: ¿Cuál es el nivel de conocimiento en exportación de los productores de mango Kent y Haden del distrito de Chilete?</p> <p>¿cómo están organizados los productores de mango Kent y Haden del distrito de Chilete?</p>	<p>General: Determinar las limitaciones para la exportación de mango fresco Kent y haden del distrito de Chilete - Contumazá - Cajamarca 2023.</p> <p>Específicos: Identificar el nivel de conocimiento en exportación de los productores de mango Kent y Haden del distrito de Chilete</p> <p>Describir el nivel de organización que tienen los productores de mango Kent y Haden del distrito de Chilete</p>	<p>Según Hernández Sampieri, (2006), afirma que el acto de medir un fenómeno para describirlo no requiere hipótesis, por lo tanto, los estudios netamente descriptivos carecen de la misma.</p>	<p>Limitaciones Para La Exportación</p>	<p>Carencia de conocimientos en la exportación</p> <p>Desorganización de los productores</p>	<p>Tipo de investigación: Cuantitativa</p> <p>Nivel de investigación: Descriptiva</p> <p>Método: Método científico.</p> <p>Diseño de investigación: No experimental.</p> <p>Población: 30 productores de mango del distrito de Chilete</p> <p>Muestra: es una muestra no probabilística por conveniencia de 30 productores de mango de Chilete</p> <p>Técnicas: La encuesta</p> <p>Instrumento: El cuestionario</p>

ENCUESTA PARA LOS PRODUCTORES DE MANGO FUNDO PACAE

Buen día, somos egresados de la universidad privada Antonio Guillermo Urrelo de la facultad de ciencias empresariales y administrativas, carrera profesional de administración y negocios internacionales. El fin de dicha encuesta es para recopilar información de los productores de mango del fundo Pacae del distrito de Chilete para determinar las limitantes de exportación de mango.

Instrucción: Usted debe marcar con una (X), su respuesta de acuerdo a las afirmaciones propuestas.

Nota: Lea detenidamente las alternativas propuestas en la encuesta

Datos del encuestado:

Sexo:

Edad:

Grado de instrucción:

I. Preguntas para determinar conocimiento en exportación.

1. Para usted que significa exportación

a) comprar bienes y servicios del extranjero

b) vender bienes y servicios al extranjero

c) comprar o vender productos por internet

2. Conoces los requisitos para la exportación

a) Si

b) No

3. A que impuesto esta exonerada la exportación

a) Impuesto General a las Ventas (IGV)

b) Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF).

c) Impuesto a la Importación (Arancel).

4. Que entiende por financiamiento de exportación
 - a) Crédito otorgado al exportador para apoyarlo duran su proceso de exportación
 - b) Crédito otorgado al importador para realizar el pago a su proveedor
 - c) Ninguna de las anteriores
5. Que es una declaración aduanera
 - a) Documento que prueba las existencias de un contrato de compra - venta
 - b) Documento que forma parte de los trámites aduaneros que debe ser realizado y presentado por el personal especializado
 - c) Sistema utilizado para exportar
6. Que significa incoterms
 - a) Conjunto de reglas creadas para asignar impuestos a los productos de importación y exportación
 - b) Contrato que se firma antes de comprar o vender un bien o servicio
 - c) Son un conjunto de reglas creadas por la cámara de comercio internacional (CCI) que determinan los derechos y obligaciones de los compradores y vendedores
7. Participó en alguna feria nacional o internacional con su producto
 - a) Si
 - b) no
8. Su producto cuenta con alguna certificación ISO
 - a) Si
 - b) no
9. Ha organizado los costos de producción, comercialización y exportación de mango
 - a) Si
 - b) No

10. Conoce los tratados de comercio exterior

- a) Si
- b) No

II. Preguntas para determinar el nivel de organización

11. Para usted que significa asociación

- a) Individuos que trabajan para el estado
- b) Es la entidad que declara impuestos
- c) Conjunto de personas que trabajan para lograr un objetivo en común

12. Como se forma una asociación

- a) Mediante un acuerdo expreso de 3 a más personas, físicas o jurídicas comprometiéndose a poner conocimientos y recurso para conseguir intereses comunes
- b) A través de un contrato firmado por 10 socios
- c) Mediante una reunión y acuerdo de mínimo 20 individuos

13. Es beneficioso ser parte de una asociatividad para poder exportar

- a) Si
- b) No

14. Los productores se encuentran debidamente organizados para exportar

- a) Si
- b) No

15. Cuáles son los miembros que conforman una asociación

- a) Presidente, secretario, tesorero, 2 vocales titulares y 2 vocales suplentes
- b) Gerente, sub gerente, secretaria y recursos humanos
- c) Ninguna de las anteriores

16. Alguna vez a recibido propuestas para pertenecer a una asociación

- a) Si

b) no

17. ¿Porque cree usted que no están organizados?

a) Desconocimiento

b) Falta de liderazgo

c) Falta de comunicación

Formato de juicio de expertos

FORMATO DE JUICIO DE EXPERTOS

Informe: Juicio de experto para medir la Variable: Limitaciones para la exportación

TÍTULO: "LIMITACIONES PARA LA EXPORTACIÓN DE MANGO FRESCO KENT Y HADEN DEL DISTRITO DE CHILETE - CONTUMAZÁ - CAJAMARCA 2023

AUTORES DEL INSTRUMENTO:

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE				REGULAR				BUENA				MUY BUENA				EXCELENTE			
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
1. Claridad	Esta formulado con lenguaje apropiado																X				
2. Objetividad	Esta expresado en directivas observables																X				
3. Actualidad	Adecuado al avance de la administración																X				
4. Organización	Contiene una estructura lógica																X				
5. Suficiencia	Comprende los elementos en cantidad y calidad																X				
6. Intencionalidad	Adecuado para cumplir con los objetivos trazados																X				
7. Consistencia	Utiliza suficientes referentes bibliográficos																X				
8. Coherencia	Entre Hipótesis dimensiones e indicadores																X				
9. Metodología	Cumple con los lineamientos metodológicos																X				
10. Pertinencia	Es asertivo y funcional para la ciencia																X				

II. OPINIÓN DE LA APLICACIÓN: *MUY BUENA* Firma del experto 

III. PROMEDIO DE LA VALIDACIÓN: *80%* Apellidos y Nombres: *Ismael Fontevicco C*

Lugar y Fecha: Cajamarca, 22 de septiembre 2023 DNI: *26074603*