



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“ESTUDIO DE LA PRODUCCIÓN DE CHIRIMOYA (*ANNONA CHERIMOLA*) EN LA COMUNIDAD DE CALLAHUANCA, PROVINCIA DE HUAROCHIRÍ, PARA PROPONER UN PLAN DE NEGOCIO DE EXPORTACIÓN Y SU POSIBLE RENTABILIDAD ORIENTADO AL MERCADO DE CANADÁ. LIMA – 2017.”

Trabajo de investigación para optar el grado de:

Bachiller en Administración y Negocios Internacionales

Autores:

Edgar Coronado Alhuay

Gustavo Adolfo Tincusi Calzado

Asesor:

Lic. Monica Zavala Soto

Lima - Perú

2017

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

El asesor Lic. Monica Zavala Soto, Docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, de la Carrera profesional de Administración y Negocios Internacionales, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la investigación de los estudiantes:

- Coronado Alhuay, Edgar.
- Tincusi Calzado, Gustavo Adolfo.

Por cuanto, **CONSIDERA** que el trabajo de investigación titulado: “**ESTUDIO DE LA PRODUCCIÓN DE CHIRIMOYA (*ANNONA CHERIMOLA*) EN LA COMUNIDAD DE CALLAHUANCA, PROVINCIA DE HUAROCHIRÍ, PARA PROPONER UN PLAN DE NEGOCIO DE EXPORTACIÓN Y SU POSIBLE RENTABILIDAD ORIENTADO AL MERCADO DE CANADÁ. LIMA – 2017.**” Para optar al grado de bachiller por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual **AUTORIZA** su presentación.



Lic. Monica Zavala Soto

Asesor

ACTA DE EVALUACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

La Sr. Edgar Jara Acosta; Director Académico; ha procedido a realizar la evaluación del trabajo de investigación de los estudiantes: Coronado Alhuay, Edgar y Tincusi Calzado, Gustavo Adolfo; para aspirar al grado de bachiller con el trabajo de investigación: **"ESTUDIO DE LA PRODUCCIÓN DE CHIRIMOYA (*ANNONA CHERIMOLA*) EN LA COMUNIDAD DE CALLAHUANCA, PROVINCIA DE HUAROCHIRÍ, PARA PROPONER UN PLAN DE NEGOCIO DE EXPORTACIÓN Y SU POSIBLE RENTABILIDAD ORIENTADO AL MERCADO DE CANADÁ. LIMA – 2017."**

Luego de la revisión del trabajo en forma y contenido expresa:

Aprobado

Calificativo:

Excelente [18 -20]

Sobresaliente [15 - 17]

Buena [13 - 14]

Desaprobado



MG. EDGAR JARA ACOSTA
Director

DEDICATORIA

El presente trabajo es dedicado primeramente a Dios y a mi familia. A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento.

Gustavo Adolfo.

Dedico este trabajo de investigación primeramente a Dios, ya que gracias a él hemos logrado concluir nuestra carrera, y a mi familia por constante paciencia y apoyo que mi ha brindado de manera incondicional.

Edgar.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por protegerme durante todo mi camino y darme fuerza para culminar mi carrera y a la universidad Privada del Norte por habernos aceptado formar parte de ellos, así como a diferentes docentes que me ha brindado sus conocimientos y su apoyo para seguir adelante día a día.

También agradezco a mi asesor de investigación Dr. Andrade Caldas Ricardo Hardy. Por su inestimable apoyo y orientación que nos ha brindado para desarrollar esta investigación.

Gustavo Adolfo.

Primeramente, agradecemos a la universidad Privada del Norte por habernos aceptado formar parte de ello y abierto las puertas para poder estudiar nuestra carrera, así como a diferentes docentes que nos brindaron sus conocimientos y su apoyo para seguir adelante día a día.

Así mismo agradezco también a mi asesor de investigación Dr. Andrade Caldas Ricardo Hardy. Por su inestimable apoyo y orientación que nos brindó para realizar esta investigación.

Edgar.

Tabla de contenido

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	2
ACTA DE EVALUACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	3
DEDICATORIA.....	4
Tabla de contenido.....	6
ÍNDICE DE TABLAS.....	7
ÍNDICE DE FIGURAS	8
RESUMEN.....	9
ABSTRACT.....	10
CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN	11
1.1. Realidad problemática.....	11
1.2. Formulación del problema.....	15
1.3. Objetivos	15
CAPÍTULO II METODOLOGÍA	16
2.1. diseño de investigación.....	16
2.2. Técnicas e instrumentos y recolección de datos.....	18
2.3. método y procesamiento de datos.	18
CAPÍTULO III RESULTADOS.....	19
CAPÍTULO IV DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	25
REFERENCIAS.....	26
ANEXOS	27

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N ^o . 1 EXPORTACIÓN DE CHIRIMOYA FRESCA- FOB SS\$ MILES...	11
TABLA N ^o 2 confiabilidad de variable de plan de negocio de exportación.	19
TABLA N ^o 3 Confiabilidad de la variable rentabilidad.	19
TABLA N ^o 4 Prueba de correlación de la hipótesis general.	20
TABLA N ^o 5 Prueba de correlación de la primera hipótesis específica.....	20
TABLA N ^o 6 pregunta # 1. ¿Se realiza un diagnóstico de su producción para mejorar la exportación de sus productos?	21
TABLA N ^o 7 pregunta #7¿ Conocen de los puntos críticos en la producción de Chirimoya?.....	22
TABLA N ^o 8 PREGUNTA # 13 ¿Está de acuerdo con la ganancia actual obtenida, por la venta de Chirimoya.?.....	23
TABLA N ^o 9 pregunta # 24 ¿Considera que en el entorno de la comunidad hay una desorganización entre los productores de chirimoya.?	24
TABLA N ^o 10 Anexo# 1 encuesta de plan de negocio exportación.....	27
TABLA N ^o 11 anexo #2 encuesta de rentabilidad.	28
TABLA N ^o 12 Anexo # 7 cuestionario de entrevista.	31

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA Nº 1 ¿Se realiza un diagnóstico de su producción para mejorar la exportación de sus productos?	21
FIGURA 2 ¿Conocen de los puntos críticos en la producción de Chirimoya?	22
FIGURA Nº 3 ¿Está de acuerdo con la ganancia actual obtenida, por la venta de Chirimoya.?.....?	23
FIGURA 4 ¿Considera que en el entorno de la comunidad hay una desorganización entre los productores de chirimoya.?	24
FIGURA Nº 5 Anexo # 3 imagen con presídete de la comunidad.	29
FIGURA Nº 6 Anexo # 4 plantación de chirimoya.	29
FIGURA Nº 7 Anexo # 5 Plantación de chirimoya en la comunidad de Callahuanca.	30
FIGURA Nº 8 Anexo # 6 Plantación de chirimoya por hectárea.....	30

RESUMEN

Presente investigación consiste en realizar un estudio sobre la producción de chirimoya (*Annona cherimola*) de la comunidad de Callahuanca Provincia de Huarochirí Departamento de Lima, con el objetivo de proponer un plan de negocio de exportación y su posible rentabilidad orientado al mercado de Canadá; teniendo como fundamento principal el aprovechamiento y la oportunidad comercial que existe entre los dos países (Perú –Canadá) Lo que se busca con la investigación es determinar que la comunidad de Callahuanca logre exportar la chirimoya.

La Chirimoya es una fruta exótica que fue seleccionada como la fruta ideal para que sea exportado a través de un proceso de planificación, para mejorar la rentabilidad de los productores de chirimoya de la comunidad de Callahuanca, esto implica que al momento de exportar se debe mantener sus características nutricionales y físicas del producto en una condición óptima para el consumo, así mismo se describe detalladamente la situación actual de producción de chirimoya en la zona, para ello se desarrollará un estudio profundo mediante un análisis descriptivo y estadístico, con la finalidad de lograr la exportación a través de un proceso de planificación estratégica, proponiendo un plan de negocio de exportación y su posible rentabilidad.

Finalmente el plan de negocio de exportación y su rentabilidad orientado al mercado de Canadá, es recomendable por ello significa hacer un cambio estructural en la zona mediante un proceso de planificación situacional, estratégica, estructural, para lo cual se requiere la mayoría de la comunidad que esté de acuerdo en mejorar su capacidad productiva de chirimoya.

PALABRAS CLAVES: Rentabilidad, Oportunidad, exportación, Planificación, Estrategia.

ABSTRACT

The present investigation consists in carrying out a study on the production of cherimoya (*Annona cherimola*) from the community of Callahuanca, Province of Huarochirí, Department of Lima, with the objective of proposing an export business plan and its possible profitability oriented to the Canadian market; having as main foundation the advantage and the commercial opportunity that exists between the two countries (Peru - Canadá) What is sought with the investigation is to determine that the community of Callahuanca manages to export the cherimoya.

The Chirimoya is an exotic fruit that was selected as the ideal fruit to be exported through a planning process, to improve the profitability of custard producers in the community of Callahuanca, this implies that at the time of export you must keep your nutritional and physical characteristics of the product in an optimal condition for consumption, likewise it is described in detail the current situation of cherimoya production in the area, for this an in-depth study will be developed through a descriptive and statistical analysis, in order to achieve the export through a process of strategic planning, proposing an export business plan and its possible profitability.

Finally, the export business plan and its profitability oriented to the Canadian market, is recommended because it means making a structural change in the area through a process of situational, strategic, structural planning, for which the majority of the community is required. Agree on improvements to your productive capacity of cherimoya.

KEY WORDS: Profitability, Opportunity, Export, Planning, Strategy

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática.

Canadá es un mercado que presenta oportunidades para las empresas exportadoras y productoras de fruta, esto debido que la mayor parte del suelo del país permanece congelado por más de cinco meses al año, lo cual deja a los agricultores canadienses una temporada de cultivo muy corta; Como consecuencia, los consumidores y vendedores canadienses dependen en gran medida del exterior, casi un tercio de todas las frutas comprados por los canadienses se importa; El mercado canadiense está conformado por más de 39 millones de consumidores potenciales caracterizados por contar con una renta per cápita alta y grandes indicadores de bienestar social y económico (...) (Mondragóm, 2016, pág. 68)

Agrodataperu reúne y procesa información relacionada con Comercio Exterior Agropecuario de Perú; La información que proporcionamos en el 2017 hasta diciembre ha sido vista por más de 996 mil Empresas y/o profesionales del mundo relacionado con el Sector Agropecuario (más de 80 mil mensuales); La exportación de productos agropecuarios concentra más de 200 productos que forman la cartera que el Perú ofrece al mundo. La información contiene quién vende, a quién y volúmenes de las operaciones que se realiza. Igual situación se da en las importaciones que realiza Perú en productos agropecuarios. El acceso a información da una gran referencia sobre volúmenes, precios, destinos y empresas que realizan Comercio Exterior Agropecuario (KOO, 2018)

TABLA N^o. 1 EXPORTACIÓN DE CHIRIMOYA FRESCA- FOB SS\$ MILES

EXPORTACION CHIRIMOYA, GUANABANA, FR						
MES	2017			2016		
	FOB	KILOS	PREC. PROM.	FOB	KILOS	PREC. PROM.
ENERO	3,408	1,257	2.71			
FEBRERO	5,921	1,816	3.26	275,115	96,692	2.85
MARZO	61,438	24,305	2.53	67,562	27,179	2.49
ABRIL	53,532	20,473	2.61	249,333	102,113	2.44
MAYO	80,422	31,500	2.55	198,800	71,832	2.77
JUNIO	23,866	7,471	3.19	24,015	7,264	3.31
JULIO	15,319	4,403	3.48	38,147	11,213	3.40
AGOSTO	119,890	45,957	2.61	26,933	7,828	3.44
SEPTIEMBRE	3,856	1,053	3.66	85,478	27,520	3.11
OCTUBRE	4,479	843	5.31	7,868	2,364	3.33
NOVIEMBRE	3,179	937	3.39	5,867	996	5.89
DICIEMBRE	1,040	381	2.73	400	152	2.63
TOTALES	376,350	140,396	2.68	979,518	355,153	2.76
PROMEDIO MES	31,363	11,700		81,627	29,596	
% CREC. PROMEDIO	-62%	-60%	-3%	94%	112%	-8%

fuentes: SUNAT.

Oculto entre las imponentes quebradas de la provincia de Huarochirí se encuentra un pequeño distrito llamado Callahuanca. Conocido por algunos como el paraíso de la chirimoya, se levanta apacible y acogedor un poblado que busca masificar la venta de su producto estrella; En Callahuanca, la mayoría de sus pobladores se dedica a la agricultura, siendo la chirimoya y la palta los productos que más cultivan. Según Juana Rueda, de la Oficina de Turismo, la carretera y

construcción de canales contribuirá a incrementar las hectáreas de cultivo. "Se tendrá 300 hectáreas más, potencialmente", sostiene. **(Izaguirre, 2016)**.

El inmenso poder adquisitivo de los países desarrollados produce un fuerte consumo en el mundo, esto con el constante interés por productos novedosos en especial por productos de fruticultura generando un contexto global cada vez más competitivo en los negocios internacionales. "El consumismo no es sólo un exceso de consumo, sino una cosmovisión mercantilista de la vida, nuestra sociedad es consumista, no porque consuma, ni siquiera porque consume mucho, sino porque hace del consumo la dinámica central de la vida social. (...)" **(Staff, 2016, pág. 18)**, Por ello es importante que los productores de chirimoya establezcan una estrategia con la finalidad de exportar su producto al mercado de internacional (Canadá).

La chirimoya que producen los agricultores de la comunidad de Callahuanca es un producto de excelente calidad, reúne las condiciones para ser exportado, "Ante la emergente producción de chirimoya, palta, mango; la Gerencia Regional de Desarrollo Económico a través de la Agencia Agraria continúa trabajando para consolidar la producción de los productores en la comunidad de Callahuanca, con el objetivo de capacitar y transferir tecnología a los campesinos para mejorar la calidad y cantidad de producción con el objetivo de convertirse en exportadores y mejorar sus ingresos económicos de los campesinos; con la finalidad de acopiar los productos en cantidades considerables para poder exportar". **(Tito, 2012, pág. 2)**

El Perú desde hace más de 10 años ha extendido, el cultivo de frutas exóticas como mango, piña, naranjilla, mora, mandarina, granadilla, uva, fresa, chirimoya, etc., siendo así que algunas de éstas han logrado tener una gran aceptación en el mercado internacional de tal forma que se ha convertido en la actualidad producto con mayor cantidad de demanda; La investigación está enfocada en análisis profunda, para determinar la oportunidades de exportación que tendrá los productores de chirimoya de la comunidad de Callahuanca, provincia de Huarochirí Departamento de lima, actualmente los productores de Chirimoya, no exportan debido a que no cuentan con una estrategia estructurada, menos con un plan de negocio.

Las exportaciones de chirimoya peruana se incrementarían este año en 50% en relación al año anterior, cuando ascendieron a cerca de 76 TM y facturaron US\$ 256 mil, según estimó William Daga, investigador y desarrollador de la variedad "Cumbre rayan" y miembro de la Asociación de Exportadores "Agroindustrias Cumbe"; Según explicó, el incremento estaría alentado por el "fuerte" ingreso de la fruta a Inglaterra, Alemania y Canadá, proyectado para inicios de abril próximo. Al respecto, indicó que se realizaron las últimas pruebas de envío a ambos destinos, por lo que este año las exportaciones a ese país se incrementarían en 15%; Asimismo, señaló que este año las áreas destinadas al cultivo de la fruta aumentarán en el país. **(Torres, 2014)**

La oportunidad para desarrollar un plan de negocios de exportación de chirimoya, es altamente viable ya que la fruta es exótica poco conocida en el mercado internacional, a pesar de sus excelentes condiciones y propiedades nutritivas que posee, lo que se observa desde un punto de vista empresarial, es que mediante la investigación se determinara conocer sus propiedades que posee la chirimoya, en la primera instancia la demanda de chirimoya podría ser mayor en comparación de otros productos frutícolas tradicionales, es decir que diferentes mercados estarán interesados en adquirir la chirimoya, por las propiedades que tiene como una fruta exótica, en particular el mercado de Canadá.

En general el mercado internacional de chirimoya es aún de reducida magnitud, pero con tendencia creciente tal como se observará respecto a las exportaciones de Chile; La chirimoya se le considera actualmente un producto de élite y se estima que todavía algunos años más será así debido al poco conocimiento que se tiene de este fruto en el mercado internacional. Para hacer factible las exportaciones en mayor escala, se requiere de una adecuada e intensa campaña publicitaria, sobretodo estimando que en varios países su producción aumenta, por tanto, captar mercados aun reducidos, será muy difícil; El control de plagas y enfermedades es otro aspecto de vital importancia en chirimoya. **(Cillóniz, 2010)**

La seguridad alimentaria es muy importante por lo que la chirimoya será libre de residuos tóxicos o químicos que puede perjudicar la salud del consumidor, por lo que es necesario realizar un cambio de patrones de manejo en cultivo de chirimoya, esto implica el uso de tecnologías apropiada para enmarcan en la línea verde; caso contrario es prácticamente imposible desarrollar un producto de alta calidad para un mercado tan exigente; Por lo que se considera mejorar sustancialmente las técnicas de manejo de cultivo, de la producción y pos cosecha de chirimoya ya que las pérdidas por mal manejo de producción o cosecha son muy altas en la comunidad.

(Alfaro, 2014); En su investigación titulado “oportunidades de negocio en el mercado de Canadá para incrementar las exportaciones peruanas de aguaymanto deshidratado de la región de Cajamarca en el periodo 2014-2018”. Determina como objetivo general: Analizar en qué medida el mercado de Canadá constituye una oportunidad de negocio para las exportaciones peruanas de Aguaymanto deshidratado. Concluyendo. Que, Canadá es un país muy atractivo para las exportaciones del aguaymanto deshidratado, debido al crecimiento de su economía y el de sus habitantes lo que hace que el consumo interno vaya en aumento, por eso se afirma que es un potencial mercado para incrementar las exportaciones peruanas de aguaymanto deshidratado de la Región Cajamarca en los próximos años. Actualmente existen diferentes países como Ecuador, Sudáfrica, Australia, India, Egipto y Colombia, que es el principal productor y exportador del mundo hace más de 20 años, sin embargo, Canadá está comenzando a tener preferencia por nuestro producto nacional lo cual va creciendo en grandes escalas en los últimos años.

Análisis: Alfaro, Kady Eugenia Ruiz; en su investigación titulada “oportunidades de negocio en el mercado de Canadá para incrementar las exportaciones peruanas de aguaymanto deshidratado de la región de Cajamarca en el periodo 2014- 2018”. Ha determinado que Canadá es un país muy atractivo para las exportaciones del aguaymanto deshidratado, debido al crecimiento de su economía y el de sus habitantes lo que hace que el consumo interno vaya en aumento, por eso se afirma que es un potencial mercado para incrementar las exportaciones peruanas.

base teórica.

Teoría de un plan de negocio de exportación

Las MYPEs puedan competir como exportadores directos o como parte de una cadena de exportación, deberán contar con las herramientas básicas que les permitirán desarrollarse y formar parte de la economía formal del Perú. En este sentido, el plan de negocios es una herramienta de comunicación, que permite enunciar en forma clara y precisa la visión del empresario, las oportunidades existentes en el entorno, los objetivos y las estrategias planteadas, los procesos para el desarrollo de las actividades programadas, los resultados económicos y financieros esperados y las expectativas de crecimiento de la empresa. Esta herramienta es muy útil tanto para nuevas empresas, como para empresas ya existentes que desean incorporar a su actividad nuevas Perú. (VILLARÁN, 2009, págs. 3-15).

Argumento. “El autor en su libro plan de negocios herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio, suscribe claramente que el plan de negocio es un documento que describe de manera clara y concreta el proceso de planificación, que sirve para guiar un negocio, además este tipo de documento sirve como una propuesta de inversión.”

Teoría de rentabilidad.

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos. La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. (Torres América, 2008, pág. 57)

Argumento. “el autor sostiene que la rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograr, una efectividad en una empresa.”

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general.

- ¿De qué manera la elaboración de un plan de negocio de exportación mejora la rentabilidad para los productores de chirimoya de la comunidad de Callahuanca provincia de Huarochirí Departamento de lima, orientado al mercado de Canadá?

1.2.2. Problema específico.

- ¿De qué manera el proceso de planeación mejora la rentabilidad para los productores de chirimoya (*Annona cherimola*), orientado al mercado de Canadá?
- ¿Cómo se determina la elaboración de un plan de negocio de exportación para mejorar la rentabilidad de los productores de chirimoya (*Annona cherimola*) en la comunidad de Callahuanca, Provincia de Huarochirí Departamento de lima?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

- Determinar de qué manera la elaboración de un plan de negocio de exportación mejora la rentabilidad, en los productores de chirimoya (*Annona cherimola*) de la comunidad de Callahuanca en, Provincia de Huarochirí.

1.3.2. Objetivos específicos.

- Establecer de qué manera mejora el desarrollo de la visión en la rentabilidad en los productores de chirimoya en la comunidad de Callahuanca.
- Determinar de qué manera la aplicación de estrategia mejora la rentabilidad en el proceso producción de chirimoya en la comunidad de Callahuanca.

CAPÍTULO II METODOLOGÍA

2.1. diseño de investigación.

El diseño de investigación es: no experimental.

Según (Hernandez, 2012) La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente los variables; Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes; Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos; como indica el Autor (Kerlinger, pág. 116) “La investigación no experimental es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones”.

i. Transversal: Descriptivo/Correlacional-causal.

Según el Autor, los diseños de investigación “transversal”; Recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado. Es como “tomar una fotografía” de algo que sucede. (Ibidem, pág. 270).

la investigación “Descriptivo”; Busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de las personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. (Sampieri, 2010).

La investigación correlacional es un tipo de estudio que tiene como propósito evaluar la relación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables (es un contexto en particular). Los estudios cuantitativos correlacionales miden el grado de relación entre esas dos o más variables (cuantifican relaciones). Es decir, miden cada variable presuntamente relacionada y después también miden y analizan la correlación. Tales correlaciones se expresan en hipótesis sometidas a prueba. (Hernandez, 2012).

Formulación de hipótesis.

hipótesis general.

H₀: La elaboración de un plan de negocio de exportación no mejora la rentabilidad, para los productores de chirimoya (*annona cherimola*) en la comunidad de Callahuanca en, Provincia de Huarochirí, orientado al mercado de Canadá.

H₁: La elaboración de un plan de negocio de exportación mejora la rentabilidad, para los productores de chirimoya (*annona cherimola*) en la comunidad de Callahuanca en, Provincia de Huarochirí, orientado al mercado de Canadá.

Hipostasis específico.

H₀: El proceso de planeación no mejora la rentabilidad, para los productores de chirimoya (*annona cherimola*) en la comunidad de Callahuanca en, Provincia de Huarochirí, orientado al mercado de Canadá.

H₁: El proceso de planeación mejora la rentabilidad, para los productores de chirimoya (*annona cherimola*) en la comunidad de Callahuanca en, Provincia de Huarochirí, orientado al mercado de Canadá.

Variable independiente: plan de negocio de exportación.

El plan de negocios es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. Este plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos. Lo que busca este documento es combinar la forma y el contenido. La forma se refiere a la estructura, redacción e ilustración, cuánto llama la atención, cuán “amigable” contenido se refiere al plan como propuesta de inversión, la calidad de la idea, la información financiera, el análisis y la oportunidad de mercado: En resumen, el plan de negocios sirve a nivel interno, como una guía para las operaciones de la empresa y como un punto de referencia para la evaluación del desempeño. De este modo, permite identificar tanto los puntos fuertes y débiles de la empresa posibilita evaluar su marcha y sus desviaciones sobre el escenario previsto, y a su vez, es una valiosa fuente de información para realizar presupuestos e informes **(Villarán, 2009, págs. 33-35).**

Variable dependiente: rentabilidad.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. **(Torres América, 2008, pág. 57)**

Población.

La población de esta investigación está compuesta por 191 productores de chirimoya en la comunidad de Callahuanca, Distrito de Callahuanca y provincia de Huarochirí Departamento de Lima.

Muestra.

La muestra se toma de manera aleatoria para esta investigación que estuvo conformado, por la totalidad de población debido al número reducido de participantes; Por lo que es una totalidad de 128 productores de chirimoya, para lo cual se elaborara una encuesta.

Valores:

n = tamaño de la muestra?

N= 191 tamaño de población.

Z= 95%=1.96 desviación de estándar: para un nivel de confianza.

p= 0,5

q= 0,5

E= 5% = 0,05

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{E^2 (N-1) + z^2 * p * q}, \quad n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 191}{0,05^2 (191-1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5} \quad n = 128$$

En donde se considerará un margen de error de 5% y un nivel de confianza del 95% (Z=1.96), con una proporción esperada de 0.5 y de fracaso de 0.5.

2.2. Técnicas e instrumentos y recolección de datos.

Para el presente trabajo de investigación se realizó la técnica de recolección de datos a través de encuesta y cuestionarios.

La “**encuesta**” como la búsqueda sistemática de información en la que el investigador pregunta a los investigados sobre los datos que desea obtener, y posteriormente reúne estos datos individuales para obtener durante la evaluación datos agregados (**Rada, 2014, pág. 13**)

El “**instrumento**” básico utilizado en la investigación por encuesta es el cuestionario, que es un documento que recoge en forma organizada los indicadores de las variables implicadas en el objetivo de la encuesta. (**Casas, pág. 526**)

2.3. método y procesamiento de datos.

Para la presente de trabajo de investigación se utiliza el programa estadístico denominado “SPSS”.

CAPÍTULO III RESULTADOS

3.1. Confiabilidad de los instrumentos.

TABLA Nº 2 confiabilidad de variable de plan de negocio de exportación.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,976	12

FUENTE: Elaboración propia.

Interpretación: De acuerdo a la tabla categórica la confiabilidad de la variable plan de negocio de exportación alcanzó el valor de 0.976, considerando que el instrumento de medición tiene un alto grado de fiabilidad.

TABLA Nº 3 Confiabilidad de la variable rentabilidad.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,970	12

FUENTE: Elaboración propia.

Interpretación: De acuerdo a la tabla categórica la confiabilidad de la variable rentabilidad alcanzó el valor de 0.970, considerando que el instrumento de medición tiene un alto grado de fiabilidad.

Prueba de correlación

TABLA Nº 4 Prueba de correlación de la hipótesis general.

		Correlaciones	
			Plan de negocio de exportación Rentabi
Rho de Spearman	Plan de negocio de exportación	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	56
Rentabilidad	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,986**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	56

FUENTE: Elaboración propia

Interpretación: El coeficiente de correlación alcanza el valor de 0.986 en la variable Plan de negocio de exportación y Rentabilidad, habiendo una correlación muy fuerte. El P valor es 0,000 y 0,000 siendo < que 0,05 por tanto se rechaza la H0, es decir la elaboración de un plan de negocio de exportación mejora la rentabilidad, para los productores de chirimoya (*Annona cherimola*) en la comunidad de Callahuanca en, Provincia de Huarochirí, orientado al mercado de Canadá.

TABLA Nº 5 Prueba de correlación de la primera hipótesis específica.

		Proceso de planeación Rentabilidad		
Rho de Spearman	Proceso de planeación	Coeficiente de correlación	1,000	,973**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	56	56
Rentabilidad	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,973**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	56	56

FUENTE: Elaboración propia

Interpretación: El coeficiente de correlación alcanza el valor de 0.973 en la dimensión Proceso de planeación y Rentabilidad, habiendo una correlación muy fuerte. El P valor es 0,000 y 0,000 siendo < que 0,05 por tanto se rechaza la H0, es decir el proceso de planeación mejora la rentabilidad, para los productores de chirimoya (*Annona cherimola*) en la comunidad de Callahuanca en, Provincia de Huarochirí, orientado al mercado de Canadá.

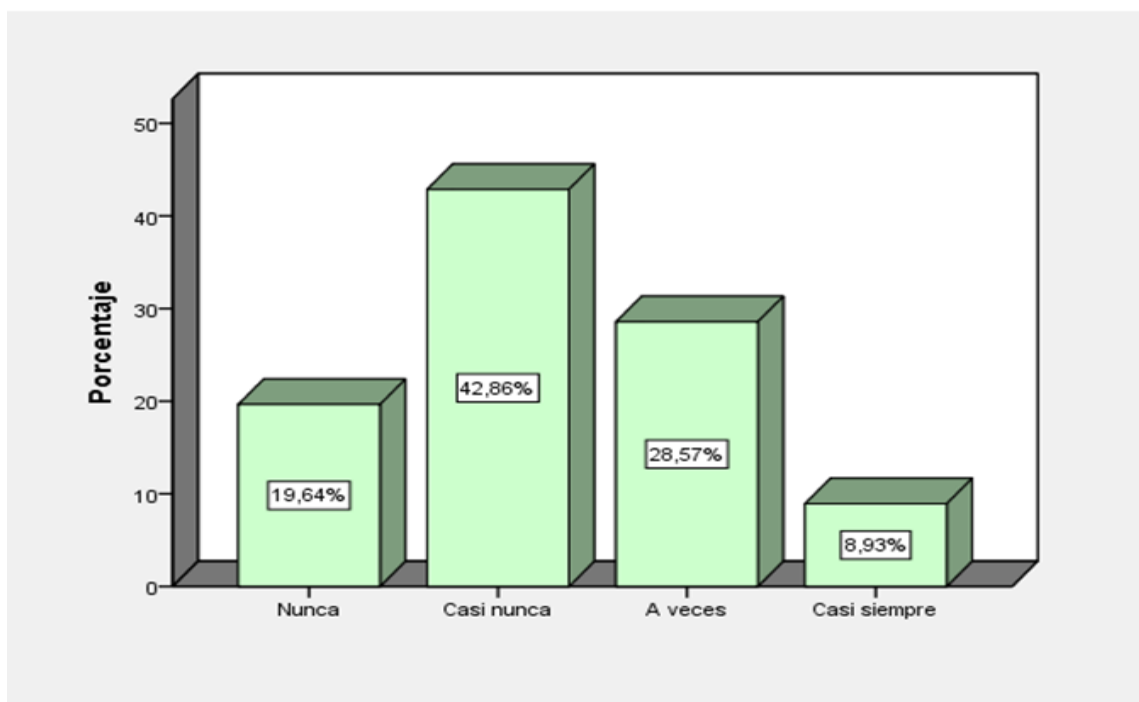
3.2. distribución de datos.

TABLA Nº 6 pregunta # 1. ¿Se realiza un diagnóstico de su producción para mejorar la exportación de sus productos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	11	19,6	19,6	19,6
	Casi nunca	24	42,9	42,9	62,5
	A veces	16	28,6	28,6	91,1
	Casi siempre	5	8,9	8,9	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

FUENTE: Elaboración propia.

FIGURA Nº 1 ¿Se realiza un diagnóstico de su producción para mejorar la exportación de sus productos?



Fuente: Elaboración propia.

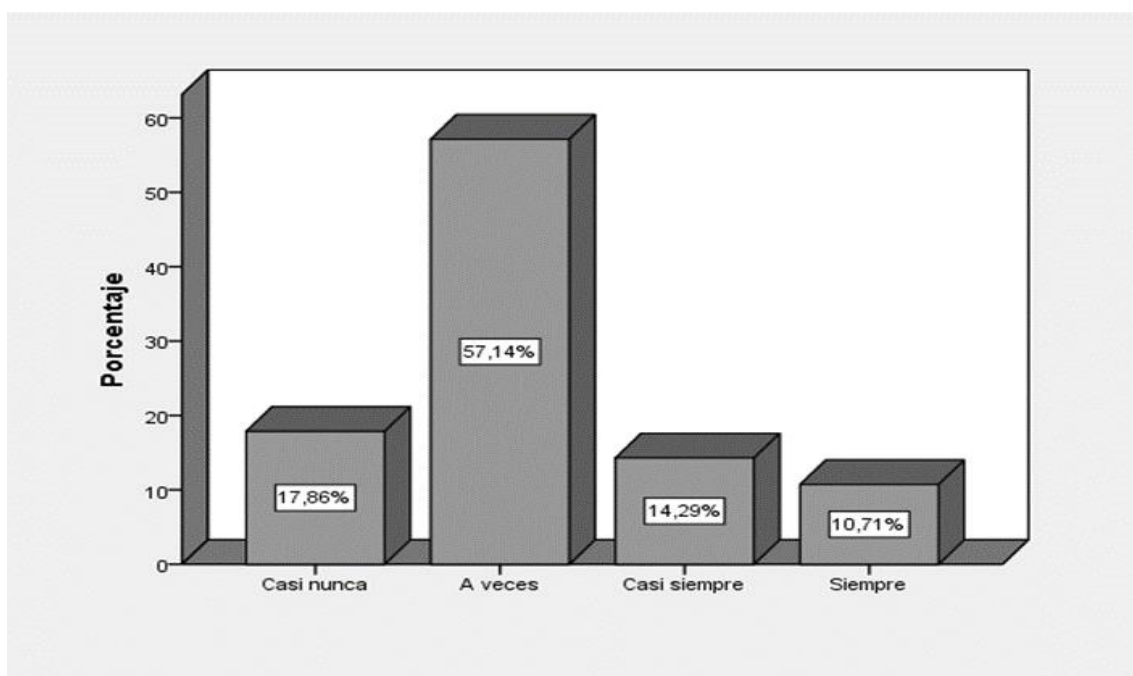
Interpretación: Del total de encuestados el 19.6% respondieron nunca, 42.9% casi nunca, 28.6% a veces y el 8.9% casi siempre, sobre si se realiza un diagnóstico de su producción para mejorar la exportación de sus productos.

TABLA Nº 7 pregunta #7 ¿ Conocen de los puntos críticos en la producción de Chirimoya?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	10	17,9	17,9	17,9
	A veces	32	57,1	57,1	75,0
	Casi siempre	8	14,3	14,3	89,3
	Siempre	6	10,7	10,7	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

FUENTE: Elaboración propia

FIGURA 2 ¿ Conocen de los puntos críticos en la producción de Chirimoya?



FUENTE: Elaboración propia.

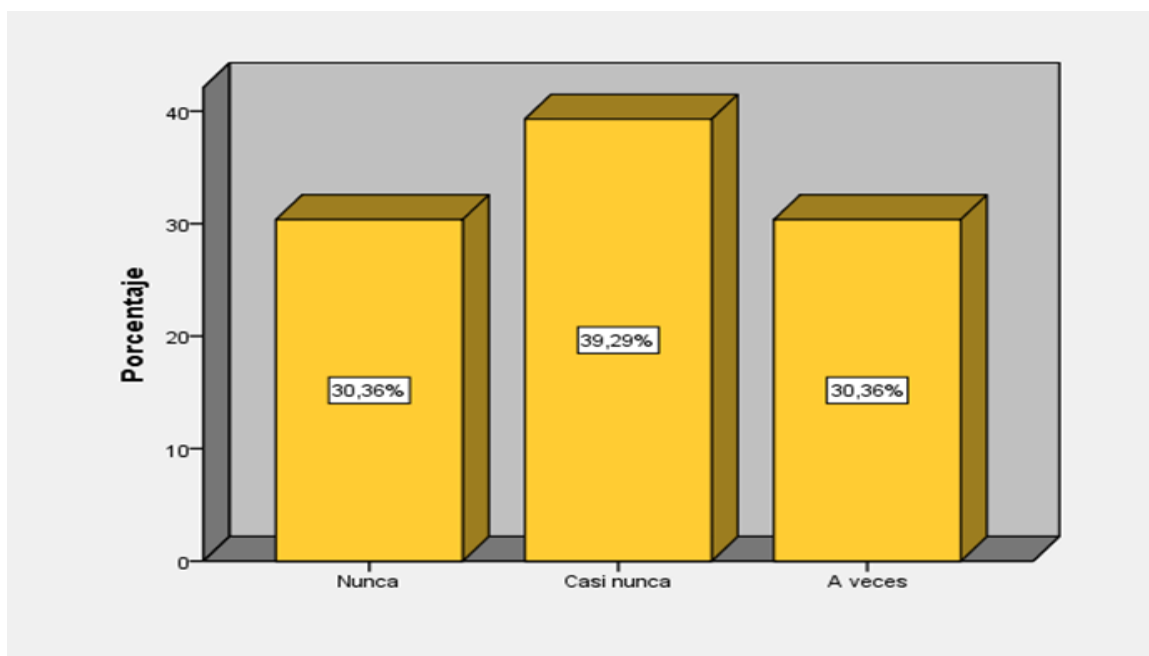
Interpretación: Del total de encuestados el 17.9% respondieron casi nunca, 57.1% a veces, 14.3% casi siempre y el 10.7% siempre, sobre si conocen de los puntos críticos en la producción de Chirimoya.

TABLA Nº 8 PREGUNTA # 13 ¿Está de acuerdo con la ganancia actual obtenida, por la venta de Chirimoya.?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	17	30,4	30,4	30,4
	Casi nunca	22	39,3	39,3	69,6
	A veces	17	30,4	30,4	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

FUENTE: Elaboración propia.

FIGURA Nº 3 ¿Está de acuerdo con la ganancia actual obtenida, por la venta de Chirimoya.?



FUENTE: Elaboración propia.

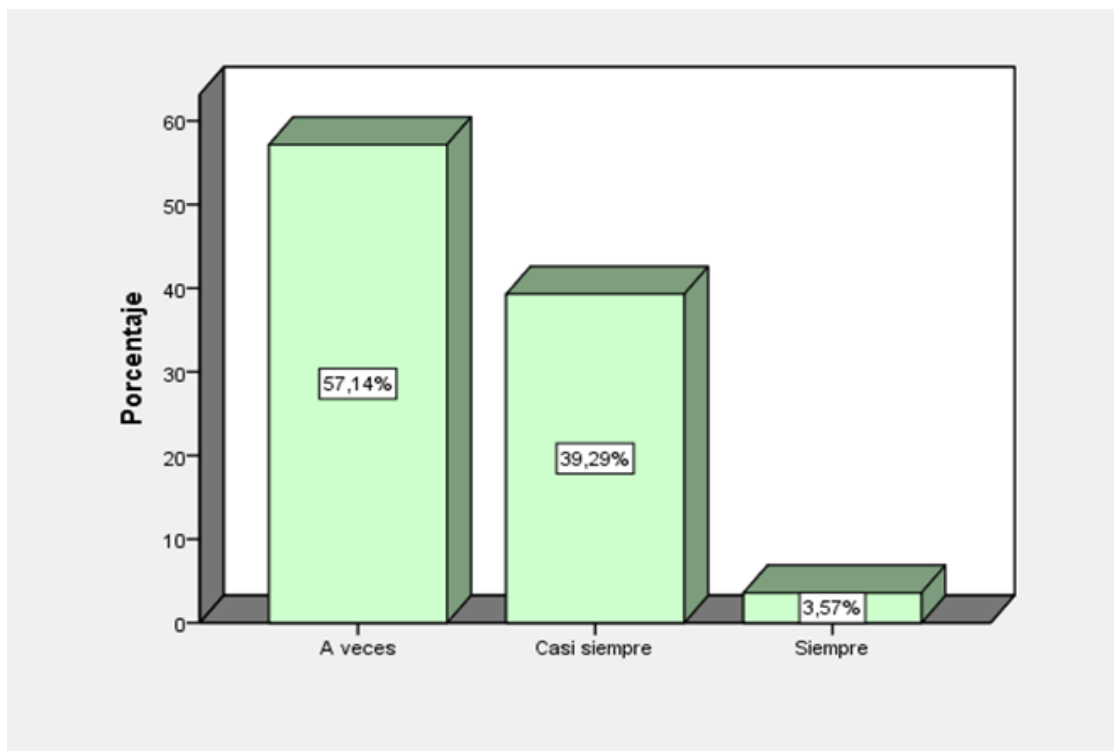
Interpretación: Del total de encuestados el 30.4% respondieron nunca, 39.3% casi nunca y el 30.4% a veces, sobre si está de acuerdo con la ganancia actual obtenida, por la venta de Chirimoya.

TABLA Nº 9 pregunta # 24 ¿Considera que en el entorno de la comunidad hay una desorganización entre los productores de chirimoya.?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	32	57,1	57,1	57,1
	Casi siempre	22	39,3	39,3	96,4
	Siempre	2	3,6	3,6	100,0
	Total	56	100,0	100,0	

FUENTE: Elaboración propia.

FIGURA 4 ¿Considera que en el entorno de la comunidad hay una desorganización entre los productores de chirimoya.?



FUENTE: Elaboración propia.

Interpretación: Del total de encuestados el 57.1% respondieron a veces, casi siempre 39.3% y el 3.6% siempre sobre si considera que en el entorno de la comunidad hay una desorganización entre los productores de chirimoya.

CAPÍTULO IV DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1. DISCUSIÓN

Los resultados del presente estudio han sido comparados con los resultados y conclusiones de los principales antecedentes, de esa forma establecer similitudes, diferencias y pertenencias, pudiendo identificar cómo impactan las variables analizadas en diversos ámbitos; De acuerdo al resultado de la hipótesis general se demostró que existe una correlación fuerte y significativa (0.986 y el P valor es 0,000 y 0,000 siendo $<$ que 0,05), entre la elaboración de un plan de negocio de exportación y la rentabilidad, para los productores de chirimoya (*annona cherimola*) en la comunidad de Callahuanca en, Provincia de Huarochirí, orientado al mercado de Canadá; Es decir, la implementación y aplicación correcta de un plan de negocio de exportación favorecerá en mejorar la rentabilidad de los productores de chirimoya, ya que un plan de negocios, incluye el proceso de planeación, desarrollo de la visión y aplicación de estrategias que permitirán elevar la producción, ventas y en forma colateral la rentabilidad; Al respecto Araya (2016) en su estudio concluyó que el mercado canadiense es muy atractivo por su masivo consumo de productos agrícolas, en especial las frutas, por lo que exportar a este mercado sería rentable y propicio para los productores de chirimoya.

Este resultado demuestra que al planificar cada una de las acciones, procesos y actividades en la producción de chirimoyas como parte de un plan de negocios, se podrá mejorar la rentabilidad. En esa misma línea conceptual, destaca el estudio de Terrones (2015) quien estableció que la aplicación de un sistema de costos de procesos, como parte de su planificación mejora la exportación de bananos, es decir hay una coincidencia en los resultados, estableciendo la importancia de la planeación, tanto para exportar, como para elevar la rentabilidad; Al respecto, Belloso, Calderón & Díaz (2013) en su estudio de implementación de plan estratégico de mercadotecnia para incrementar la demanda y mejorar la rentabilidad de los productos agrícolas en Lambayeque, señalaron que un plan estratégico debe contar con objetivos comerciales, así como de una visión diferenciada, que le permita optimizar su rentabilidad.

4.2. CONCLUSIÓN

Se estableció que la variable Plan de negocio de exportación y Rentabilidad, tienen una correlación muy fuerte. El P valor fue 0,000 y 0,000 siendo $<$ que 0,05 por tanto se rechaza la H_0 , es decir la elaboración de un plan de negocio de exportación mejora la rentabilidad, para los productores de chirimoya (*annona cherimola*) en la comunidad de Callahuanca en, Provincia de Huarochirí, orientado al mercado de Canadá.

Se estableció que la dimensión Proceso de planeación y la variable Rentabilidad, tienen una correlación muy fuerte. El P valor fue 0,000 y 0,000 siendo $<$ que 0,05 por tanto se rechaza la H_0 , es decir el proceso de planeación mejora la rentabilidad, para los productores de chirimoya (*annona cherimola*) en la comunidad de Callahuanca en, Provincia de Huarochirí, orientado al mercado de Canadá.

REFERENCIAS

- Alfaro, K. E. (2014). “*OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL MERCADO DE CANADÁ PARA INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES PERUANAS DE AGUAYMANTO DESHIDRATADO DE LA REGIÓN DE CAJAMARCA EN EL PERIODO 20142018*”. . Trujillo – Perú .
- Casas. (2003). *Métodos de Investigación Avanzada*. Obtenido de [https://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/Met_Inves_Avan/Presentaciones/Cuestionario_\(trab\).pdf](https://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/Met_Inves_Avan/Presentaciones/Cuestionario_(trab).pdf)
- Cillóniz, B. (7 de julio de 2010). *La Chirimoya Peruana*. Obtenido de <http://www.agroforum.pe/fruticultura/chirimoya-peruana-1446/>
- Hernandez, f. (01 de Diciembre de 2012). Obtenido de <http://tesisdeinvestig.blogspot.pe/2012/12/disenos-no-experimentales-segun.html>
- Ibidem. (2008). Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/garcia_m_f/capitulo4.pdf
- Izagirre, M. R. (11 de noviembre de 2016). *Comercio*. Obtenido de Callahuanca, el paraíso de la producción de chirimoya en Perú: elcomercio.pe/economia/peru/callahuanca-paraíso-produccion-chirimoya-peru-208085
- Kerlinger. (1979). *Enfoque conceptual de la investigación del comportamiento*. México D.F.: Interamericana. Obtenido de <http://www.lapaginadelprofe.cl/UAconagua/7Dise%C3%B1osnoExperimentales.pdf>
- KOO, W. (5 de FEBRERO de 2018). *AGRODATAPERÚ*. Obtenido de <https://www.agrodataperu.com/2018/02/chirimoya-peru-exportacion-2017-diciembre.html>
- Mondragóm, V. (2016). *DIARIO DEL EXPORTADOR*, 68.
- Rada, D. d. (30 de Junio de 2014). *tesis de investigacion* . Obtenido de <http://tesisdeinvestig.blogspot.pe/2014/06/tecnicas-e-instrumentos-de.html>
- Sampieri. (2010). *la investigación Descriptivo*. Obtenido de http://planificaciondeproyectosemirarismendi.blogspot.pe/2013/04/tipos-y-diseño-de-la-investigacion_21.html
- Staff. (2016). *cosumismo*.
- Tito, V. C. (2012). *La chirimoya es un producto de exportación*. CAJAMARCA.
- Torres América, I. Z. (2008). “*Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán*”. Morelia: Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales.
- Torres América, I. Z. (2008). *Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán*. Morelia: Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales.
- Torres, A. (11 de febrero de 2014). *Agraria.pe*. Obtenido de <http://agraria.pe/noticias/exportacion-de-chirimoya-peruana-se-incrementaria-50-este-a-6104>
- Villarán, K. W. (2009). *PLAN DE NEGOCIOS Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Perú: Impreso en Perú – printed in Perú.
- VILLARÁN, K. W. (2009). *PLAN DE NEGOCIOS Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Perú: Impreso en Perú – printed in Perú.

ANEXOS

SE ENCUESTA A 56 PRODUCTORES DE CHIRIMOYA EN LA COMUNIDAD CALLAHUANCA:

Objetivo: Elaborar un diagnóstico situacional acerca de los niveles de producción de Chirimoya en la comunidad de Calla huanca Provincia de Huarochirí.

Indicaciones: Conteste adecuadamente a las preguntas brindadas, marcando con una X o un √ en la respuesta que crea conveniente.

TABLA Nº 10 Anexo# 1 encuesta de plan de negocio exportación.

PREGUNTAS	REPUESTAS			
	NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE
Se realiza un diagnóstico de su producción para mejorar la exportación de sus productos.				
Se emplea la tecnología y/o herramientas para la producción de Chirimoya.				
Se ha establecido un mercado objetivo a través de un estudio de mercado				
Consideran que cuentan con los plazos necesarios para la implementación de un plan de negocio				
Conocen de los puntos críticos en la producción de Chirimoya				
Está al tanto del aspecto Panorámico que actualmente existe respecto a la producción de Chirimoya.				
Cree que para un futuro promisorio es necesario contar con un plan de negocio de exportación				
En la actualidad cuenta con el respaldo de un grupo empresarial que optimice la exportación de las Chirimoyas				
Considera que las estrategias externas que les facilita el Ministerio de Agricultura y riego para cultivar la chirimoya se adapta a sus necesidades				
Se presente problemas internos en la comunidad cuando no se vende o baja el precio de chirimoya				
Está satisfecho con la acometividad alcanzada por la empresa frente a la competencia				
Cree que el sistema de defensa que ha implementado la SENASA, contras las plagas que afecta a la producción de chirimoya son las más efectivas				

FUENTE: Elaboración propia.

TABLA Nº 11 anexo #2 encuesta de rentabilidad.

PREGUNTAS	RESPUESTAS.			
	NUCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE.
Está de acuerdo con la ganancia actual obtenida, por la venta de Chirimoya.				
Existen probabilidades de que la producción de chirimoya se pierda durante el año				
Está satisfecho con el beneficio que se obtiene por la producción de Chirimoya				
Considera que los productores cuenta con una gestión competente que le asegure las ganancias programadas				
Se cuenta con políticas de prevención de riesgo para enfrentar una posible pérdida parcial o total de la producción de chirimoya				
Está conforme o de acuerdo con el rendimiento que tiene la producción de chirimoya por parcela.				
Está de acuerdo con la cantidad que se invierte para la producción de chirimoya.				
Le es rentable en la actualidad la actividad económica que desarrolla como agricultor				
Se identifican los problemas que se presenta en el cultivo de chirimoya.				
Es importante para usted aprovechar el planteamiento estratégico, para la producción de chirimoya.				
En la actualidad cuentan con oportunidades concretas de exportar su chirimoya				
Considera que en el entorno de la comunidad hay una desorganización entre los productores de chirimoya.				

FUENTE: Elaboración propia.

ENCUESTA Y ENTREVISTA CON EL PRESIDENTE DE LA COMUNIDAD DE CALLA HUANCA.

FIGURA Nº 5 Anexo # 3 imagen con presídete de la comunidad.



FUENTE: toma propia



FUENTE: toma propia

FIGURA Nº 6 Anexo # 4 plantación de chirimoya.



FUENTE: toma propia.

FIGURA Nº 7 Anexo # 5 Plantación de chirimoya en la comunidad de Callahuanca.



FUENTE: toma propia.

FIGURA Nº 8 Anexo # 6 Plantación de chirimoya por hectárea.



FUENTE: toma propia.

ENTREVISTA AL PRESIDENTE DE LA COMUNIDAD DE CALLAHUANCA PROVINCIA DE HUAROCHIRÍ.

ENTREVISTADO:

SEÑOR: Aquiles Yensen mariano Urbano con DNI. N° 16128394., presidente de la comunidad.

TABLA N° 12 Anexo # 7 cuestionario de entrevista.

CUESTIONARIO	
1.	Se realiza un diagnóstico de su producción para mejorar la exportación de sus productos.
2.	Se emplea la tecnología y/o herramientas para la producción de Chirimoya.
3.	Se ha establecido un mercado objetivo a través de un estudio de mercado
4.	Consideran que cuentan con los plazos necesarios para la implementación de un plan de negocio
5.	Conocen de los puntos críticos en la producción de Chirimoya
6.	Está al tanto del aspecto Panorámico que actualmente existe respecto a la producción de Chirimoya.
7.	Cree que para un futuro promisorio es necesario contar con un plan de negocio de exportación
8.	En la actualidad cuenta con el respaldo de un grupo empresarial que optimice la exportación de las Chirimoyas
9.	Considera que las estrategias externas que les facilita el Ministerio de Agricultura y riego para cultivar la chirimoya se adapta a sus necesidades
10.	Se presente problemas internos en la comunidad cuando no se vende o baja el precio de chirimoya
11.	Está satisfecho con la acometividad alcanzada por la empresa frente a la competencia
12.	Cree que el sistema de defensa que ha implementado la SENASA, contras las plagas que afecta a la producción de chirimoya son las más efectivas
13.	Está de acuerdo con la ganancia actual obtenida, por la venta de Chirimoya.
14.	Existen probabilidades de que la producción de chirimoya se pierda durante el año
15.	Está satisfecho con el beneficio que se obtiene por la producción de Chirimoya
16.	Considera que los productores cuenta con una gestión competente que le asegure las ganancias programadas
17.	Se cuenta con políticas de prevención de riesgo para enfrentar una posible pérdida parcial o total de la producción de chirimoya
18.	Está conforme o de acuerdo con el rendimiento que tiene la producción de chirimoya por parcela.
19.	Está de acuerdo con la cantidad que se invierte para la producción de chirimoya.
20.	Le es rentable en la actualidad la actividad económica que desarrolla como agricultor
21.	Se identifican los problemas que se presenta en el cultivo de chirimoya.
22.	Es importante para usted aprovechar el planteamiento estratégico, para la producción de chirimoya.
23.	En la actualidad cuentan con oportunidades concretas de exportar su chirimoya.
24.	Considera que en el entorno de la comunidad hay una desorganización entre los productores de chirimoya.

FUENTE: Elaboración propia.