

# **FACULTAD DE NEGOCIOS**

Carrera de Administración y Negocios Internacionales

**“RELACIÓN DE LA EXPORTACIÓN DE LICOR DE LÚCUMA A ESTADOS UNIDOS CON LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA BELLA ESMERALDA”**



Trabajo de investigación para optar el título profesional de:

**Bachiller en Administración y Negocios Internacionales**

**Autor:**

Elixer Javier Maldonado Carrasco

**Asesor:**

Lic. Mónica Zavala Soto

Lima – Perú

**2018**

**ACTA DE AUTORIZACION PARA PRESENTACION DEL TRABAJO DE  
INVESTIGACION**

La asesora Mónica Zavala Soto, Docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, Carrera de ADMINISTRACION Y NEGOCIOS INTERNACIONALES, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la investigación del estudiante:

- **ELIXER JAVIER MALDONADO CARRASCO**

Por cuanto CONSIDERA que el trabajo de investigación titulado: “**RELACIÓN DE LA EXPORTACIÓN DE LICOR DE LÚCUMA A ESTADOS UNIDOS CON LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA BELLA ESMERALDA**” para aspirar al título profesional por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual AUTORIZA al interesado para su presentación.



---

LIC. MONICA ZAVALA SOTO  
Asesor

## ACTA DE EVALUACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

El comité de trabajos de investigación, conformado por: Berenice Cajavilca Gonzales.

Ha procedido a realizar la evaluación del trabajo de investigación del estudiante:  
ELIXER JAVIER MALDONADO CARRASCO para aspirar al título profesional con el  
trabajo de investigación.

Luego de la revisión del trabajo en forma y contenido los miembros del jurado acuerdan.

Aprobación por unanimidad

Aprobación por mayoría

Calificativo:

Excelente [18-20]

Sobresaliente [15-17]

Buena [13-14]

Desaprobación



Calificativo:

Excelente [18-20]

Sobresaliente [15-17]

Buena [13-14]

Firman en señal de conformidad.

  
  
Mag. Berenice Cajavilca Gonzales  
Coordinadora

## DEDICATORIA

Esta tesis está dirigida con mucho amor y respeto a todos mis familiares, amigos y profesores que nos han apoyado en todo este proceso, estamos muy agradecidos por el apoyo brindado en todo momento, ya que sin su apoyo no podríamos haber logrado este objetivo.

Dedico este trabajo especialmente a mis padres: Maldonado Santiago y Tereza Carrasco, además familiares que han sido el principal soporte de todo este proceso brindándome su apoyo moral, psicológico y lo más importante su tiempo incondicional que me han regalado sin pedir nada a cambio simplemente la alegría y la satisfacción de haber cumplido este objetivo.

También a nuestros profesores que nos dedicaron horas incalculables en nuestra formación académica en especial al Dr. Ricardo Andrade Caldas, que con sus conocimientos, experiencia, paciencia y motivación nos ha sabido guiar y culminar esta carrera un agradecimiento infinito a él y a todos.

## AGRADECIMIENTO

Primero a Dios por iluminarme, bendecirme y darme las fuerzas necesarias para lograr nuestros objetivos y culminar con éxito nuestros estudios, a la universidad Privada del Norte y todos los profesores y empleados. A mis padres y hermanos que nos han brindado su apoyo incondicional, mis hermanos por el constante apoyo mutuo de mi esposa que ha sido el soporte, motivación e inspiración para poder seguir adelante y culminar con éxito este proyecto de vida. También agradecemos a los amigos con el entusiasmo y compañerismo que hemos tenido y nos hemos brindado también ha sido de mucha influencia cumplir este proyecto.

## ÍNDICE

ÍNDICE	5
INDICE DE TABLAS	6
INDICE DE FIGURAS	7
RESUMEN	8
ABSTRACT	9
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA	17
CAPÍTULO 3. RESULTADOS	19
CAPÍTULO 4. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	24
4.1. Discusión	24
4.2. Conclusiones	24
ANEXOS	26
BIBLIOGRAFÍA	27

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de variables	16
Tabla 2. Prueba binomial	19
Tabla 3. Confiabilidad variable exportación	20
Tabla 4. Confiabilidad variable rentabilidad	20
Tabla 5. Opinión de las exportaciones tangibles	21
Tabla 6. Cantidad de mercancía	22
Tabla 7. Estandarización del peso de la mercancía	23

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Opinión de las exportaciones tangibles	21
Figura 2. Cantidad de la mercancía en el embarque	22
Figura 3. Estandarización del peso de la mercancía en el contenedor	23



## RESUMEN

El objetivo principal es analizar las exportaciones de Licor de Lúcumá para incrementar la rentabilidad de la empresa Bella Esmeralda y esto se va a ver reflejado con nuevas estrategias de ventas de la empresa, que dará como resultado el aumento de la demanda y quedando satisfecho a los clientes.

Manteniendo una calidad en el producto debido a la cantidad de competidores que tiene es muy agresiva y cada vez mejorando e innovando, para actualizarse constantemente lo cual hace que el producto en un mediano plazo este en las mentes de las personas. En la investigación se ha visto conveniente implementar en la organización un plan de acción o un proyecto de exportación adecuado para realizar las exportaciones de forma correcta que es de vital importancia el cual está dirigido a un producto de especial importancia por sus aspectos, característica, condiciones, calidad que debe mantener y una presentación adecuada para que el producto sea llamativo y se venda, así como se debe diseñar un plan de marketing y difusión adecuada en los medios correspondientes de esta manera el producto que estamos desarrollando se adecua a las características del mercado necesita y estamos dispuestos a satisfacer bajo las condiciones y características que nuestro producto tiene y que creemos que son las adecuadas. El proyecto busca la relación entre estas variables que nos llevan a desarrollar y buscar razones para saber cómo es que influyen en la empresa Bella Esmeralda.

**Palabras clave:** Exportación - Rentabilidad - Proceso de producción

## ABSTRACT

The main objective is to analyze Lúcumá's Liquor exports in order to increase the profitability of the company Bella Esmeralda, and this will be reflected in the company's new implementation of sales strategies, which will result in an increase in demand and will remain satisfied our customers.

Maintaining quality in the product due to the number of competitors it has is very aggressive and improving and innovating, to constantly update which makes the product in the medium term is in the minds of people. In the investigation it has been convenient to implement in the company an action plan or an export project suitable to make the exports in a correct way that is of vital importance which is directed to a product of special importance due to its aspects, characteristics, conditions , quality that must be maintained and an adequate presentation so that the product is striking and sold, as well as a marketing plan and appropriate dissemination must be prepared in the corresponding media in this way the product we are developing is adapted to the characteristics of the market you need and we are willing to satisfy under the conditions and characteristics that our product has and that we believe are appropriate. The project seeks the relationship between these variables that lead us to develop and look for reasons to know how they influence the company Bella Esmeralda.

**Keywords:** Export - Profitability - Production process

## CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1 Realidad problemática

La lúcuma es un fruto que puede ser ventajosa ya que en la mayor proporción de nuestra producción se realiza en el norte y sur del país, este producto ha logrado un crecimiento abismal tal es así que ahora podemos analizar y diversificar y sacar los derivados de este fruto, por ello nos enfocaremos en el licor de lúcuma ya que actualmente se está viendo una importante demanda para efectuar la presentación. Esta es una oportunidad de realizar la promoción de este producto todo ello gracias a que el estado peruano (PROMPERU) está motivando a la exportación de productos y lo que queremos es que la empresa Bella Esmeralda obtenga las ganancias necesarias para su crecimiento en este rubro. Si bien el problema parte que muy pocos son las empresas que arriesgan a llevar su producto fuera del país es por falta de conocimiento y asesoría, deseo realizar una investigación que me permita obtener resultados positivos para llevar el producto a Estados Unidos de manera organizada y legal para que tenga posicionamiento y se obtenga rentabilidad en la empresa.

### 1.2 Bases Teóricas

Definamos primero el concepto de rentabilidad según: (Parada Daza, 1988) “Pues una dimensión monetaria de eficiencia que se puede medir, en parte, el grado de satisfacción síquica de los individuos, pero no en su totalidad. ¿Por qué, entonces, la rentabilidad ha adquirido la importancia de que hoy tiene en las organizaciones empresariales? Una respuesta a la interrogante es que toda empresa es una unidad económica y como tal se deben buscar las formas de evaluar su gestión. La facilidad de cuantificar el beneficio empresarial permite que el concepto de rentabilidad adquiera importancia como elemento que sirve de guía de actuación.”

La segunda variable que tiene es exportación y se definió como el envío de un producto o servicio a otro país con fines comerciales.

## **Antecedentes**

### **Variable Independiente**

En la ciudad de Bucaramanga (Hernandez Segovia, Flores Prada, & , 2012), realizo: “la investigación para la exportación y comercialización de café al mercado de Estados Unidos, para la empresa Ficas Ltda, entre sus objetivos destaca el análisis del mercado a exportar el café, diagnóstico de la competencia y de las exigencias del potencial consumidor.

Concluyendo que con el plan de exportación se pudo establecer el perfil del consumidor, el tipo de mercado donde se va exportar, análisis interno y externo, donde se determinó que el mercado es potencialmente rentable, y que el producto de la empresa tiene posibilidades de insertarse al mercado y así posicionarse con el tiempo. Respecto a la documentación que permita una exportación sin mayor traba se debe contar con un grupo de especialistas en requisitos del envío de productos al exterior. Finalmente se establecieron nichos de mercado potenciales como California y la Florida, por lo que se direccionará a estos mercados específicos.

En el estudio realizado para establecer el perfil del consumidor para la comercialización del café excelso “Fiallo Coffee” en el mercado de EEUU, se consideró como análisis inicial el consumo anual de café entre los consumidores de California y la Florida. Se escogieron estas ciudades por su alta demanda de café, sobre todo el colombiano. Asimismo, se muestra un nicho importante de consumidores que buscan adquirir café orgánico, siendo uno de los productos de la empresa.

**Análisis:** La empresa tiene las condiciones para exportar cada vez que se cierra una venta después de que el estudio haya sido positivo y todas las condiciones, logrando preparar estrategias innovadoras adecuadas convirtiendo así en un mercado objetivo y como una de las herramientas se utilizaron las 4P de marketing para elaborar una muestra de investigación, identificando diversas oportunidades explorando las condiciones adecuadas de la mercadotecnia.

### **Variable Dependiente**

En la ciudad de La Mana Ecuador (Dias Tipan, 2013), realizo la tesis sobre la “Producción, Comercialización y Rentabilidad de la naranja (citrus aurantium) y su relación con la economía del cantón la maná y su zona de influencia, año 2011, para la cual realizo los

objetivos generales indicando que se debe investigar y estimar por medios financieros si las ganancias de la producción de naranjas son rentables. También se generó los objetivos específicos indicando que se debe elaborar los estados financieros y los indicadores de rentabilidad para determinar la economía de la producción de la naranja. También se buscó ejecutar los indicadores financieros en proyección así estimar la economía y rentabilidad de la empresa. Y también nos indica la metodología e instrumentos utilizados, siendo un estudio explorativo, descriptivo de diseño no experimental. Insertado en el enfoque cuantitativo. El estudio señaló antecedentes de estudio que sirvieron de soporte teórico. Se propusieron hipótesis tentativas las cuáles fueron validadas con la estadística inferencial. El instrumento de recolección de datos fue el cuestionario, cuyos datos fueron procesados estadísticamente.

Y luego llegaron a las conclusiones y recomendaciones que dan como resultado de la Investigación de la Producción, Comercialización y Rentabilidad de la naranja y tomando en cuenta varios aspectos a lo largo del desarrollo del presente trabajo se ponen a consideración las siguientes conclusiones. El cantón Maná se caracteriza por ser productora de naranjas, la integran medianos y pequeños agricultores, cuya producción en la mayoría es artesanal. Si bien es cierto el producto es de gran calidad, no se puede competir con otras asociaciones porque no cuenta con la asistencia técnica que de un valor agregado a las naranjas. Por ello con la orientación adecuada se puede optimizar la comercialización de las naranjas. Los indicadores financieros que se usaron para evaluar el proyecto de mostraron que es rentablemente económico, ya que el rendimiento de las ventas para el primer año corresponde a un porcentaje bajo ya que es un producto de cosecha a largo plazo.”

**Análisis:** La influencia de la economía en el 2011, da como resultado diversos aspectos pone en consideración que el cantón de Mana es un lugar de producción, comercialización de naranjas. El mismo sistema agrícola también aplica los instrumentos que evidencian ganancias y flujo de efectivo cumpliendo compromisos financieros, ya que el rendimiento de las ventas en el primer año fue favorable a pesar que hubo un porcentaje bajo de este producto cumpliendo con los objetivos específicos.

### 1.3 Justificación

- Justificación teórica: Reafirma las teorías de exportación y rentabilidad e inculcamos a creer en estos conceptos ya que son de gran aporte y han sido

aceptados y que a la vez ayudan a muchas organizaciones a mantenerse vigentes en sus mercados correspondientes, asimismo ayuda a entender las relaciones y fundamentar él porque de si exportamos mas siempre habrá más ganancia entra empresa, además de ello nos ayuda a visualizar más de cerca oportunidades, así mismo este proyecto servirá como referencia para investigaciones que se realicen posteriormente.

- Justificación científica: En esta oportunidad nuestra justificación científica se basa en buscar si existe relación entre la exportación de un producto y la rentabilidad, para saber y organizar movimientos estratégicos de posibles escenarios que pueden suceder, nos afianzamos plenamente en nuestras bases teóricas que son de total soporte para nuestras intenciones y beneficios.
- Justificación académica: La investigación académica nos indica que la lúcuma es una fruta nativa de los valles interandinos del Perú y proviene de épocas anteriores al incanato, teniendo representaciones en huacos, tejidos que se han encontrado en tumbas de varias culturas pre incas como las culturas Nazca, Mochica y se ha comprobado que este fruto se consume desde más de dos mil años, esto nos indica que la lúcuma era parte de la dieta alimenticia ancestral que tenían nuestros incas que principalmente vivieron en los valles de la costa norte de nuestro país y que es una fruta originaria de Perú, que tiene un calidad y tradición dándonos oportunidades importantes a nivel internacional exportándola en sus diversas formas como por ejemplo convertida en un licor y es por eso que en los últimos años ha generado grandes expectativas de diferentes inversionistas ya que ha tenido un crecimiento como consecuencia de la fuerte demanda de empresas del exterior que se dedican a producir productos naturales y exóticos.

## **1.4 Formulación de Problema**

### **1.4.1 Problema General**

¿Cómo sería la exportación de licor de Lúcuma hacia los EE.UU. a través de la empresa Bella Esmeralda?

#### 1.4.2 Problemas Específicos

- ¿Cómo sería el nivel de ventas de la empresa Bella Esmeralda cuando se exporte Licor de Lúcum a EE.UU.?
- ¿Cómo sería los costos de la empresa Bella Esmeralda cuando se exporte Licor de Lúcum a EE.UU.?

### 1.5 Objetivos

#### 15.1 Objetivo General

Determinar cómo sería la exportación de licor de Lúcum a los EE.UU. a través de la empresa Bella Esmeralda.

#### 1.5.2 Objetivos específicos

- Determinar cómo sería el nivel de ventas de la empresa Bella Esmeralda cuando se exporte Licor de Lúcum a EE.UU.
- Determinar cómo sería los costos de la empresa Bella Esmeralda cuando se exporte Licor de Lúcum a EE.UU.

### 1.6 Hipótesis

#### 1.6.1 Hipótesis General

**Hi:** Influye en la rentabilidad de la empresa Bella Esmeralda, lima 2017, la exportación de licor de lúcum a Estados Unidos.

**Ho:** No Influye en la rentabilidad de la empresa Bella Esmeralda, lima 2017, la exportación de licor de lúcum a Estados Unidos.

#### 1.6.2 Hipótesis Especifica

- **Hi:** Influye nivel de ventas de la empresa Bella Esmeralda cuando se exporte Licor de Lúcum a EE.UU.

**Ho:** No influye nivel de ventas de la empresa Bella Esmeralda cuando se exporte Licor de Lúcum a EE.UU.

- **Hi:** Influye los costos de la empresa Bella Esmeralda cuando se exporte Licor de Lúcum a EE.UU.

- **Ho:** No Influye los costos de la empresa Bella Esmeralda cuando se exporte Licor de Lúcum a EE.UU.

## 1.7 Definición de términos Básicos

**Exportación:** “La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir las empresas que se introducen a la exportación la hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y rentabilidad diversificando sus productos

**Rentabilidad:** “Capacidad de rentar o producir beneficios la rentabilidad es la capacidad que tiene de generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área de un departamento de una empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.”

Proceso de producción: “Es un sistema de acciones dinámicamente interrelacionadas orientado a la transformación de ciertos elementos “entrados”, denominados factores, en ciertos elementos salidos, nombrados como productos, con el fin de elevar su valor, definición que indica la capacidad para satisfacer necesidades.”



## 1.8 Operación de Variables

Tabla 1. *Operacionalización de variables*

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>VARIABLE INDEPENDIENTE</b>  EXPORTACION	Según W. CHARLES (Sawyer, 2006) en su libro “Internacional Economics” define que exportación significa el envío de bienes o servicios producidos en un país a otro país. El vendedor de tales bienes y servicios se conoce como un exportador	La exportacion es la venta de bienes y servicios, es el movimiento de mercancías de un país a otro, cabe mencionar que también es el envío legal de mercancías nacionales al extranjero, de tal manera que esta operación genera divisas para el país emisor.	Venta de Bienes y servicios.	Tangibles e intangibles
				Promociones de productos
				Satisfacer necesidades
			Mercancías	Volumen de la mercancía
				Cantidad de la mercancía
				Peso de la mercancía
			Generar divisas.	Transacción internacional
				Intercambio de monedas
				Indicadores económicos
<b>VARIABLE DEPENDIENTE</b>  RENTABILIDAD	Según (Gitman, 1992) desde el punto de vista de la Administración Financiera, “la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la Empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad”.	La rentabilidad viene a ser el resultado que se obtiene de los rendimientos de la empresa con las ventas, es la tasa de retorno que se percibe como utilidad o ganancia después de descontar costos y gastos.	Ventas	Intercambio de productos
				Precio de productos
				Intercambio
			Tasas de retorno	Producto de una inversión
				utilidades
				% Ganancia del capital
			Costo y gasto	Reducción de proceso
				Administración
				Calidad

Fuente: Elaboración propia

## CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA

### 2.1. Según su propósito

La investigación parte por el diseño de un marco teórico, con la investigación se amplía la teoría o se formulan unas nuevas, ampliando así nuevos conocimientos que pueden ser contrastados con la realidad ( (BRIGONES, 1985)

### 2.2. Según su diseño de investigación

#### No Experimental – Transversal - Descriptivo

La investigación no experimental no manipula la realidad, la describe tal como la observa, no busca alterarla ni intervenir las variables. (Kerlinger & Lee, 2002)

“Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2003)

“La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere.” (Arias, 2012)

### 2.3. Unidad de Estudio

Se tomó en consideración poder trabajar con el área de marketing de la empresa Bella esmeralda.

#### 2.3.1. Población.

La población en esta investigación está compuesta por 23 trabajadores del área de marketing de la empresa Bella Esmeralda.

#### 2.3.2. Muestra.

La muestra toma de manera aleatoria para esta investigación y está constituida por los 23 trabajadores del área de marketing de la empresa, por este motivo se encuesta el total, ya que es una muestra pequeña

## 2.4. Métodos y técnicas.

### Métodos.

**DEDUCTIVO:** comenzando de la revisión del marco teórico (de lo general) que permite proponer un modelo específico.

**INDUCTIVO:** Se requiere de información de características específicas de un problema para lograr establecer una generalización.

**ANALÍTICO:** Las variables han sido descompuestas en partes para que en base a ellos se elaboran las preguntas de los instrumentos de investigación (encuestas, entrevista y otros).

**SINTÉTICO:** En el caso de los objetivos al ser alcanzados y la hipótesis confirmada, entonces se podrá elaborar las conclusiones y recomendaciones.

**ESTADÍSTICO:** Al diseñar el tamaño de la muestra y así como en el momento de utilizar herramientas de procesamiento de datos como cuadros, tablas, etc. después de aplicadas las técnicas.

### Técnica.

**Cuantitativa:** Encuesta.

### CAPÍTULO 3. RESULTADOS

Validación con la prueba binomial

Validación del contenido para las variables de estudio

La prueba binomial de las variables se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 2. *Prueba binomial*

Prueba binomial						
		Categoría	N	Prop. observada	Prop. de prueba	Significació exacta (bilate
EXPERTO_1	Grupo 1	SI	24	1,00	,50	,)
	Total		24	1,00		
EXPERTO_2	Grupo 1	SI	24	1,00	,50	,)
	Total		24	1,00		
EXPERTO_3	Grupo 1	SI	24	1,00	,50	,)
	Total		24	1,00		

P promedio= 0.000

P promedio < 0.05

La prueba binomial indica que el instrumento de medición de las variables de estudio es válido en su contenido porque el resultado es menor al nivel de significancia de 0.05

#### Análisis de la confiabilidad

La confiabilidad se realizó estadísticamente, empleando el estadístico Alfa de Cronbach por contar con un instrumento con alternativas politómicas, con ello establecer si se alcanza los niveles de fiabilidad esperados.

### Confiabilidad de la variable exportación

Tabla 3. *Confiabilidad variable exportación*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,963	12

Fuente: Base de datos

La confiabilidad alcanzó el valor de 0.963, representando una fuerte y alta confiabilidad interna del cuestionario exportación.

### Confiabilidad de la variable rentabilidad

Tabla 4. *Confiabilidad variable rentabilidad*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,978	12

Fuente: Base de datos

La confiabilidad alcanzó el valor de 0.978, representando una fuerte y alta confiabilidad interna del cuestionario rentabilidad.

**Análisis descriptivo**

Tabla 5. *Opinión de las exportaciones tangibles*

¿En tu opinión las exportaciones de licor de lúcuma deben ser tangibles?				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
En desacuerdo	6	26.1	26.1	26.1
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	12	52.2	52.2	78.3
De acuerdo	5	21.7	21.7	100.0
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Fuente: Base de datos

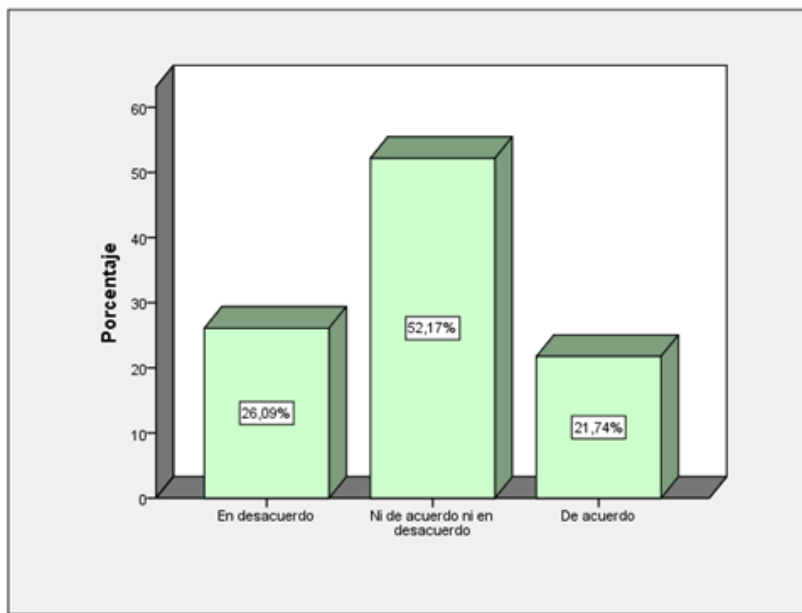


Figura 1. *Opinión de las exportaciones tangibles*

Fuente: Base de datos

**Interpretación:**

Se aprecia que el 26.1% de encuestados respondieron en desacuerdo, el 52.2% señalaron ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 21.7% de acuerdo de que las exportaciones de licor de lúcuma deben ser tangibles.

Tabla 6. *Cantidad de mercancía*

<b>¿Casi siempre se necesita saber la cantidad de mercancía de cada embarque?</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	De acuerdo	20	87.0	87.0	87.0
Válido	Totalmente de acuerdo	3	13.0	13.0	100.0
	Total	23	100.0	100.0	

Fuente: Base de datos

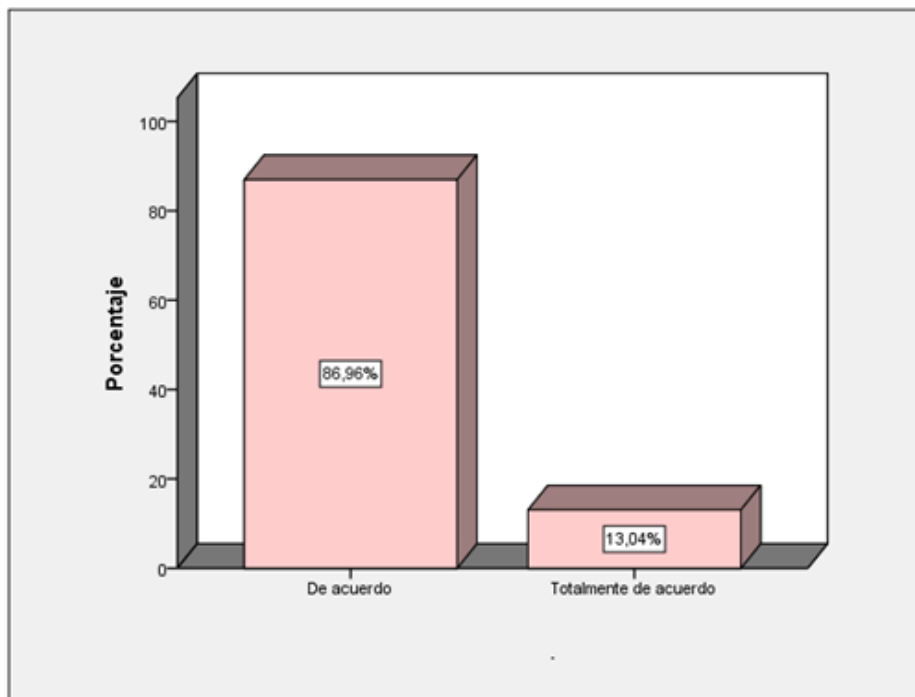


Figura 2. Cantidad de la mercancía en el embarque

Fuente: Base de datos

**Interpretación:**

Se aprecia que el 87.0% de encuestados respondieron de acuerdo y el 13.0% totalmente de acuerdo que casi siempre se necesita saber la cantidad de mercancía de cada embarque.

Tabla 7. Estandarización del peso de la mercancía

¿La calidad y el peso de la mercancía deben ser estandarizados?				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	7	30.4	30.4	30.4
De acuerdo	16	69.6	69.6	100.0
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Fuente: Base de datos

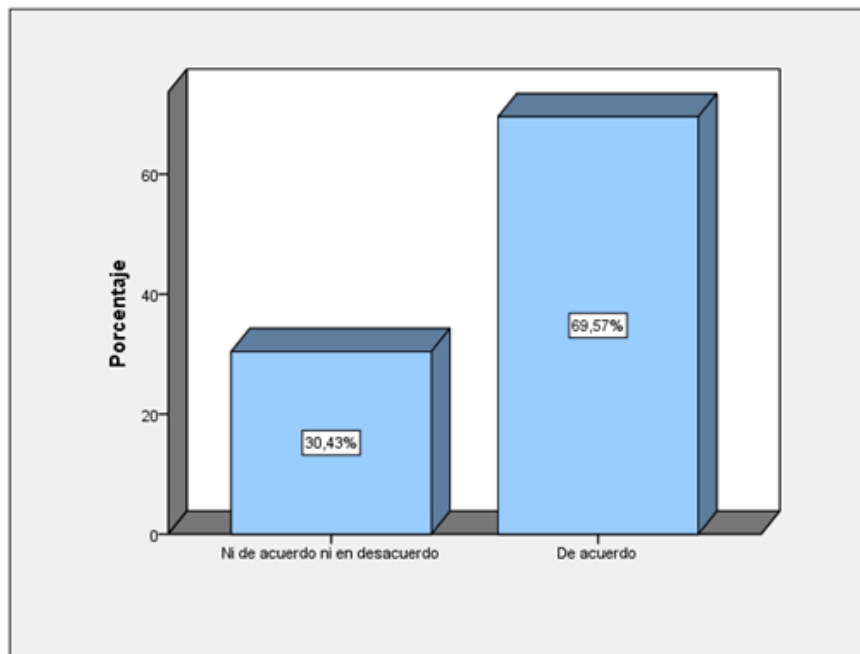


Figura 3. Estandarización del peso de la mercancía en el contenedor

Fuente: Base de datos

**Interpretación:**

Se aprecia que el 30.4% de encuestados respondieron ni de acuerdo ni en desacuerdo y el 69.6% señalaron de acuerdo que la calidad y el peso de la mercancía deben ser estandarizados.



## CAPÍTULO 4. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### 4.1. Discusión

- El desarrollo de esta discusión trata de determinar la relación que hay entre la exportación de Licor de Lúcumá a EE.UU. para incrementar la rentabilidad de la empresa Bella Esmeralda y para esto se planteará una serie de objetivos generales como por ejemplo, implementar las estrategias de ventas adecuadas para generar una óptima rotación de nuestro producto.
- Se realizó un plan de acción adecuado para que nuestro producto se pueda exportar enfocándonos en los principales aspectos y características del producto ya que se debe de cumplir con todos los estándares de calidad exigidos por el país a exportar para que de esta forma no se presente ningún inconveniente y esto haga que no perdamos oportunidades de poder captar más clientes y poder estar a la vanguardia con los productos competidores.
- A su vez se vio conveniente, para determinar que existe una relación significativa realizar la medición constante de los indicadores de rentabilidad para poder ver los resultados a corto y mediano plazo y de esta forma poder resolver cualquier inconveniente lo antes posible y no poder vernos afectados en el número de nuestras exportaciones, si no que sigan aumentando.

### 4.2. Conclusiones

- Dado a que nuestro producto es innovador el impacto que la empresa espera es positivo hacia un incremento considerable de las exportaciones, generando la mayor cantidad de ventas posibles, dando a conocer un producto de muy buena calidad, logrando superar las necesidades de nuestros clientes.
- Las evaluaciones constantes que nos permitan medir de forma adecuada los indicadores y proyecciones de nuestra rentabilidad en base a las estrategias que se implementen para incrementar las ventas se verán reflejadas a su vez en una mayor demanda de exportaciones de nuestro producto el cual nos permitirá en un corto y mediano plazo ampliar el horizonte de nuestro mercado objetivo y abrir nuevos nichos, logrando la consolidación y el reconocimiento de nuestro producto.
- El análisis de la problemática para obtener la oportunidad de implementar las mejoras necesarias para que nuestro producto y le brinde a la empresa Bella Esmeralda la

rentabilidad que busca con el objetivo de mantenerse como una de las empresas peruanas con mayor producción del licor de lúcuma y lograr alcanzar ser la mayor exportadora de dicho producto.

## ANEXOS

### ENCUESTA

#### DIMENSIÓN 1: Venta de Bienes y servicios.

- 1.- ¿En tu opinión las exportaciones de licor de lúcuma deben ser tangibles?
- 2.- ¿Las promociones del producto deben ser semestrales?
- 3.- ¿El producto debe satisfacer las necesidades de calidad?
- 4.- ¿Cada 6 meses cree usted que la empresa debe realizar las proyecciones?

#### DIMENSIÓN 2: Mercancías en contenedores.

- 5.- ¿Siempre es necesario saber volumen de la mercancía?
- 6.- ¿Casi siempre se necesita saber la cantidad de mercancía de cada embarque?
- 7.- ¿La calidad y el peso de la mercancía deben ser estandarizados?
- 8.- ¿Crees que es necesario medir los flujos de movimientos de mercancía?

#### DIMENSIÓN 3: Generar divisas.

- 9.- ¿Siempre es necesario hacer las transacciones bancarias?
- 10.- ¿Siempre se debe hacer el intercambio de monedas dependiendo del tipo de cambio?
- 11.- ¿Siempre hay que averiguar los índices económicos del cada país al cual vas a exportar?
- 12.- ¿Siempre debe ser un requisito fundamental la soberanía monetaria del país a exportar?

#### DIMENSIÓN 4: Ventas

- 13.- ¿Siempre es necesario hacer el intercambio de productos con los proveedores?
- 14.- ¿Siempre se debe hacer una evaluación de precios en cada país a exportar?
- 15.- ¿Siempre se debe hacer el intercambio en las ventas de la empresa?
- 16.- ¿Casi siempre es necesario evaluar las cotizaciones de cada proveedor?

#### DIMENSIÓN 5: Tasas de retorno

- 17.- ¿Trimestralmente se debe evaluar el porcentaje de ganancias producto de nuestra inversión?
- 18.- ¿Semestralmente se debe calcular el porcentaje de utilidades generadas por las exportaciones?
- 19.- ¿Trimestralmente se debe calcular el porcentaje de ganancias del capital producto de las exportaciones?

- 20.- ¿Siempre es necesario saber el valor actual neto de nuestro producto?

#### DIMENSIÓN 6: Costo y gasto

- 21.- ¿Siempre se deben de reducir los procesos para mejorar nuestros márgenes de ganancia?
- 22.- ¿Siempre es necesario llevar una administración adecuada de nuestras exportaciones?
- 23.- ¿Siempre se debe mejorar la calidad de producto en todo momento?
- 24.- ¿Siempre es necesario saber cuál es gasto de fabricación de nuestro producto?

Totalmente en acuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De Acuerdo	Totalmente de acuerdo
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## BIBLIOGRAFÍA

- Baca, G. (1987). *evaluacion de proyectos*. mexico: macgraw-hill.
- Brigones, G. (1985). *Metodos y tecnicas de investigacion*. tillas.
- Chavez, S. (2005). *prepareate a exportar*. mexico: bancomex.
- De la Hoz correa, P. (2013). *generalidades de comercio internacional*. medellin: esumer.
- Dias, M. (2013). *"produccion, comercializacion y rentabilidad de naranjas (citrus aurantium) y su relacion con la economia del caton la mana y su zona de influencia año 2011*. Ecuador.
- Elizalde, M. (2015). *Mejoramamiento de la rentabilidad con diversificaion de sub-productos de la caña de azucar en Chaguarpamba*. Lima.
- Gitman, J. (1992). *fundamentos de la administracion financiera*. mexico: harla s.a.
- Guiltiman , j. & Gordon, P. (1984). *administracion de mercado-estrategias y programas*. mexico: mcgraw-hill.
- Hernandez, M. M., Flores Prada, R. J., & . (2012). *Estudio de la estructura de mercado para la exportacion y comercializacion de cafe tostado al mercado de Estados Unidos para la empresa Ficas Itda*. Ecuador.
- Hidalgo Huisa , E. B. (2017). *Exportacion de jugo de Arandanos al mercado de Estados Unidos*. Lima.
- Kerlinger , & Lee. (2002). *Investigacion* . mexico: INTERAMERICANAEDITORES, S. A.
- Olivas Villegas, J. P. (2015). *Planta Agroindustrial de procesamiento de frutas para la exportacion de producto primarioy derivados*. lima.
- parada daza, j. r. (1988). *rentabilidad empresarial - un enfoque de gestion*. cordova: universidad de cordova.
- peruzzotti, p. a. (2008). *exportar con exito*. buenos aires: caalen.
- sawyers, c. (2006). fourt edition.
- Tovar Lorenzo, J. L. (2014). *Proyecto de exportacion de la Bebida exotica "torito de cacahuate" originaria de Tlacotalpan veracruz, mexico con destino a España*. Mexico.
- Ugas Odar, B. C. (2015). *Propuesta de mejora en el proceso productivo de fabricade esencia de cafe*. Peru.

Villatoro Mazariegos, W. A. (2005). *Evolucion de la rentabilidad de un proyecto de deshidratacion de manzana por medio de energia solar*. Guatemala.