



FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

FACTORES CRÍTICOS DE EXPORTACIÓN DEL
MARACUYÁ ORGÁNICO DE LA CENTRAL DE
PRODUCTORES DEL VALLE SANTA CATALINA, UBICADO
EN LAREDO, TRUJILLO 2019.

Tesis para optar el grado de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autor:

Bach. Jorge Christopher García Campos

Asesor:

Dr. Alberto Zelada Zegarra

Trujillo – Perú

2019

DEDICATORIA

A Dios, por darme todo y más y por estar siempre a mi lado a pesar de todo.

A mis padres por ser mi ejemplo a seguir, a mi padre Jorge García, a mi madre Lilian Campos por ayudarme y acompañarme a lo largo de mi vida y darme la carrera para mi futuro, quienes estoy seguro que se sentirán orgullosos de mí, por cada esfuerzo de ustedes que han hecho posible que culmine esta etapa, gracias papá y mamá.

A mis abuelos, quienes me criaron bien, y a mi Bisabuelo Filiberto Ordonio, quien ayudó a que eligiera mi carrera y mi tema de tesis.

A mis hermanos Randy y José, con quienes compartí la mayoría del tiempo en la universidad y quienes se convirtieron en mi familia.

AGRADECIMIENTO

*A DIOS Y A MIS PADRES QUIENES ME CUIDAN Y
ME DAN FORTALEZA PARA CUMPLIR MIS SUEÑOS CADA DÍA.*

TABLA DE CONTENIDOS

Contenido

<u>CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN</u>	09
1.1 Realidad Problemática.....	09
1.2 Formulación del problema.....	5
1.3 Objetivos.....	5
<u>1.3.1 Objetivo General</u>	15
<u>1.3.2 Objetivos Específicos</u>	15
1.4 Hipótesis.....	15
<u>CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA</u>	16
2.1 Tipo de Investigación.....	16
2.2 Población y Muestra.....	16
2.3 Técnicas e Instrumentos de Recolección y Análisis de Datos.....	17
2.4 Procedimientos de Análisis de Datos.....	18
<u>CAPÍTULO 3. RESULTADOS</u>	19
3.1 Objetivo 1.....	19
3.2 Objetivo 2.....	28
<u>CAPÍTULO 4. DISCUSIÓN</u>	38
<u>CONCLUSIONES</u>	40
<u>RECOMENDACIONES</u>	41
<u>REFERENCIAS</u>	42
<u>ANEXOS</u>	46
Cuadro de operacionalización de variables	49
Matriz de Consistencia	51

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°01. Tamaño de la Empresa	19
Tabla N°02. Forma Jurídica	20
Tabla N°03 Precios	21
Tabla N°04 Capacidad de Producción.....	22
Tabla N°05 Financiación	23
Tabla N°06 Expectativas de Crecimiento.....	24
Tabla N°07 Estacionalidad	25
Tabla N°08 Tratados de Libre Comercio	28
Tabla N°09 Barreras Comerciales	29
Tabla N°10 Normativa de Embalaje y Etiquetado	30
Tabla N°11 Certificaciones y Comercio Justo.....	31
Tabla N°12 Acuerdos comerciales del Perú.....	33
Tabla N° 13 Identificación de la Partida del Maracuyá.....	34
Tabla N°14 Volumen de Producción.....	35

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen N°01. Características del Contenedor Reefer de 20 pies	32
Imagen N°02. Procesos Tecnológicos.....	36

RESUMEN

La presente investigación de carácter descriptivo, tiene como problemática identificar: ¿Cuáles son los factores críticos de exportación del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo, Trujillo - 2019? Encontrando algunas limitaciones tales como: tiempo, escasas de información específica referente a esta problemática. Para lo cual se usará el análisis documental, como herramienta. Se realizará la consulta a expertos que se desempeñan en CEPROVASC, quienes determinarán los factores críticos de exportación hallados después de indagar en: tesis, publicaciones, revistas de exportación. Logrando así poder cumplir con nuestro objetivo general el cual es: Identificar los factores críticos de exportación del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo. Concluyendo con esto la identificación de los principales factores críticos de exportación; tanto internos y externos de maracuyá orgánico, por parte de CEPROVASC. Sumado las recomendaciones respectivas al finalizar esta investigación, hacia las personas responsables.

Palabras claves: Factores críticos de exportación.

ABSTRACT

The present descriptive research has the problem of identifying: What are the critical export factors of organic passion fruit from the Santa Catalina Valley producer's center, located in Laredo, Trujillo - 2019? Finding some limitations such as: time, lack of specific information regarding this problem. For which the documentary analysis will be used, as a tool. The consultation will be carried out with experts working in CEPROVASC, who will determine the critical export factors found after inquiring in: theses, publications, export magazines. Achieving in this way to be able to fulfill our general objective which is: Identify the critical export factors of organic passion fruit from the Santa Catalina Valley producer's center, located in Laredo. Concluding with this the identification of the main critical export factors; both internal and external organic passion fruit, by CEPROVASC. Adding the respective recommendations at the end of this investigation, towards the responsible persons.

Keywords: critical export factors.

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En el mundo existe una gran demanda en cuanto a productos agrícolas, lo que ha llevado a que muchos países con extensiones territoriales aptas para el cultivo opten en fortalecer dicho sector. Teniendo como resultado aumentar el dinamismo económico en ellos, y aumento en su PBI en el sector agrícola.

En el Perú para el año 1943 se crea el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI); y en 1968, se inició la reforma agraria la cual buscaba solucionar dos problemas interrelacionados; la concentración de la propiedad de la tierra en pocos dueños y la baja productividad agrícola debido al no empleo de tecnologías o la especulación con los precios de la tierra que impedía su uso productivo. Tras los diferentes programas lanzados a los agricultores por parte de MINAGRI, para el año 2018 en sector agrícola tuvo un crecimiento del 7.5%; para este año se plantea cerrar con un crecimiento del 9,2% en este sector.

Existen diversas empresas que se dedican a la exportación de productos agrícolas en el Perú, tales como: DANPER, Grupo Roció, Sociedad Agrícola Virú, entre otras; a su vez también existen un nicho con potencial exportador dentro de los cuales se encuentran: asociaciones, cooperativas que al no identificar dichos factores críticos de exportación que permitieron a las otras empresas consolidarse en lo que actualmente son, se conforman con vender sus productos a un tercero (bróker).

Villegas y Yarlaqué (2018), en su tesis titulada “Factores que inciden en las exportaciones de jugo de maracuyá en la región Lambayeque, periodo 2011-2016”, para optar en título de Licenciado en la Universidad de Nacional Pedro Ruiz Gallo, ubicada en Lambayeque. Señala cómo factores críticos de exportación: a los factores internos y externos, teniendo una incidencia directa y positiva en la exportación de dicho producto.

En otra investigación encontrada, se halló la relevancia de los factores de exportación cómo lo dice; Velarde y Vallejos (2017), en su tesis titulada “Factores que impulsan a la exportación de arándanos frescos de la región de Lima”, para optar en título Licenciado en la Universidad San Martín de Porres, ubicada en Lima. Concluyen que en el incremento de las exportaciones: la demanda, el precio y la ventaja competitiva son los principales factores de exportación de arándanos de la región Lima.

Agreda (2018), titulada “Factores críticos de éxito para la exportación de ropa de baño y bikinis a Francia en el periodo 2013-2016”, señala que se debe contar con una opción en el poder incrementar la capacidad de producción para que esta no afecte a los demás factores cómo las ventajas competitivas, proceso logístico, comercio, para de esta manera poder cubrir la demanda internacional.

Díaz (2017), en su tesis titulada “Factores críticos de éxito que impulsaron el incremento de las exportaciones peruanas de palta has a EE. UU durante los años 2011-2016”, para optar en título Licenciado en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, ubicada en Lima. Concluyó que el incremento de las exportaciones de palta Hass al mercado estadounidense se debió a normativas aprobadas, precios, oferta y demanda (incremento en el consumo de alimentos saludables), es decir realizar una correcta investigación en la viabilidad del mercado estadounidense.

Huaihua (2014), en su tesis titulada “Factores de comercialización que limitan la comercialización internacional del café kimбири”, para optar en título Licenciado en la Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga. Las asociaciones cafetaleras de Kimбири, dentro de los factores que impiden o generan una deficiencia en la exportación se encuentra que el 81% de estas carecen con adecuados lugares de acopio, y el 77% carecen de un sistema logístico adecuado para el transporte; dentro de estas el 65% no cumplen con la entrega de los productos a tiempo. Los factores críticos de exportación no sólo influyen al sector agrícola, sino también a otros sectores en los cuales, al no identificarse suelen representar un fuerte impedimento en la exportación de sus productos o servicios, tal como lo señala una investigación perteneciente a:

Calderón (2012), titulada “Análisis de los factores de éxito exportador, caso empresarial industrial de Tintas LTDA”, concluye que Colombia viene impulsando la liberalización de la economía, con lo cual viene eliminando barreras comerciales existentes con diferentes países; de esta manera promoviendo la exportación de diversos productos y así permitiendo que las empresas se centren en otros factores de exportación importantes como: La Producción. La Logística de la distribución, barreras comerciales y las estrategias de mercado.

Dada las investigaciones anteriores para poder definir ¿Qué es un factor crítico de exportación? Primero tendríamos que definir: ¿Qué es un factor crítico? y ¿Qué es exportación?.

Factores críticos: Según Romero (2009) En su artículo “Factores críticos de éxito: Una estrategia de competitividad”, define a los “factores críticos” como: variables que se deben tomar en cuenta antes y durante la realización de un proyecto, ya que aportan información valiosa para alcanzar las metas y objetivos de la empresa.

Ronald (1961), define a los factores críticos como: un conjunto de acciones cuyo resultado es una combinación de entradas o recursos que ayudan a incrementar la rentabilidad de una empresa.

Por su parte Leidecker (1984), los define como características, condiciones o variables que cuando están debidamente soportadas, conservadas o administradas tienen un impacto significativo en el éxito de una empresa que compite en una industria específica.

Y como definición más relevante Eccles (1993), menciona que son condiciones internas o externas claves para que la estrategia de la empresa sea exitosa.

Exportación: Organización Mundial de Comercio (2005), la exportación consiste en la obtención de beneficios por la venta de productos y servicios a otros países. De ahí

que los vendedores gocen del privilegio de tener clientes fuera de sus fronteras y por supuesto se deben tomar muy en cuenta las normas aplicables al mercado meta en cuestión.

Ríos (2005), en su artículo “Cuatro puntos cardinales para tener éxito cómo exportador”, señala que existen cuatro factores críticos para tener éxito en la exportación, los cuales son: 1. Competitividad: Precio, Calidad, Volumen, Normatividad, etc; 2. Márgenes de Intermediación: (Precio de venta y Precio Final); 3. Canales de Comercialización: (Logística); 4. Perfil de Mercado: (Idioma, Moneda, Regulaciones, Producto, Investigación de Mercado).

En resumen llamamos factor crítico de exportación a aquel conjunto de acciones dónde se toman en cuenta las condiciones internas y externas, para lograr la exportación de un producto o servicio; obteniendo un impacto significativo en el éxito de una organización.

Tal cómo nos dice: Rockart, (1979), en su libro “Los Altos Directivos Definen sus Necesidades de Información” de la Universidad de Harvard.

Señala que los Factores Críticos de Exportación, se pueden aplicar que forme parte de una industria en particular teniendo en cuenta el control administrativo que debe adaptarse a las necesidades específicas de una compañía. Hay 4 fuentes esenciales que dan lugar a estos factores: Estructura de la Industria en Particular, Estrategia Competitiva, Factores Ambientales, Factores Temporales.

A su vez en el libro, elaborado por SLMCR (2012), titulado “Las claves para exportar con éxito”, se considera que, para estudiar factores críticos de exportación, estas claves son: definir destino (factor interno), analizar competencia (factor externo), documentación (factor externo), plan financiero (factor interno).

Y en el artículo publicado en el Diario del exportador publicado por Abril (2014), titulado “Factores clave de éxito en la exportación”. Define que la empresa que quiere

pasar de estar en “modo exportación pasiva” con todos los inconvenientes que esto conlleva, a un “modo exportación activa”, debe plantearse previamente algunos factores que son claves para su éxito, dentro de los cuales estarían: análisis de la capacidad de exportación, barreras comerciales, logística.

Y a su vez; Espejo (2016) en el artículo titulado “Factores determinantes del éxito exportador causas internas empresariales”, de la revista de la facultad de ciencias sociales y jurídicas de elche volumen, (I), 190, Llega a la conclusión que los determinantes pueden motivar la salida de una empresa a los mercados exteriores se clasifican a priori en dos grandes grupos: externos e internos. Entre los condicionantes externos destacan el entorno general y sectorial o las políticas de promoción de cada gobierno, que afectan al grado de compromiso de las empresas con la exportación. En cuanto a los factores internos -en los que se centra este trabajo- es preciso señalar que suponen una parte importante del compromiso exportador y dentro de los cuales sobresalen diversos aspectos de la empresa -como su tamaño, la calidad de sus productos, la antigüedad o su forma jurídica.

Un artículo publicado por Mondragón (2017), titulado “Factores para ser una empresa exportadora de éxito”. De la revista Diario del Exportador.

Menciona que el exportar es un gran desafío, pero a su vez es un gran paso para alcanzar el éxito empresarial; por lo cual señala los factores críticos de exportación son: estructura de exportación, investigación de mercados, productos, precios, financiación, innovación, promoción internacional, medios de transporte, logística, canales de distribución y apoyo promocional en el destino.

Sin ir muy lejos en La Libertad existe una asociación de productores agrícolas cuyo nombre es CEPROVASC, la cual es un acrónimo de Central de Productores Agropecuarios del Valle Santa Catalina, ubicada en Laredo.

Esta es una organización de segundo nivel conformada por 12 organizaciones de base denominadas PRHOAM (Organizaciones de Productores de Hortalizas Orgánicas y de animales menores), las cuales se crearon con la finalidad de generar una agricultura

sostenible que contribuyera a la conservación del medio ambiente y la generación de ingresos de los pequeños productores del valle. Se inicia como una experiencia piloto, hace 4 años, en el caserío de Santa Rosa, como una organización liderada por jóvenes que emprendieron actividades innovadoras para el mejoramiento de la producción agropecuaria.

A raíz de esta experiencia de organización es que los mismos productores se ven en la necesidad de hacer extensiva la idea a otros sectores del valle para mejorar su competitividad, consolidar volúmenes de calidad y ofertar de manera colectiva a los mercados locales, es así que CEPROVASC, constituida el 08 de abril del 2009, actualmente agrupa a 12 organizaciones con 234 asociados y tiene como principal objetivo de contribuir al desarrollo socio económico de sus asociados.

La central de productores agropecuarios del Valle Santa Catalina, es una organización de pequeños productores líder en la región la libertad que promueve e implementa una agricultura orgánica sostenible. Así mismo es un ente promotor del bienestar social de sus asociados generando mecanismos de articulación al mercado y el desarrollo local del Valle Santa Catalina.

Su fin principal es la producción de productos orgánicos como palta, sin embargo, las grandes extensiones de tierra que ellos poseen y estando hoy en boga el maracuyá también conocida como la fruta de la pasión, se optó por empezar la producción, teniendo una gran aceptación por parte del principal bróker que adquiere dichos productos, de acuerdo a sus valores de la cooperativa y la necesidad de mejorar la productividad y competitividad, permitiría esta ampliar los mercados (mayor escala o nuevos mercados), mejorar su capacidad de negociación, mejorar su calidad, reducir costos y tener economías de escala, acceder a mercados extranjeros dejando de tercerizar con su principal bróker con el cual realizan negocios actualmente (FRUTOSA); que le permitan a los pequeños agricultores que integran CEPROSVAC, poder figurar en la AGAP (Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú) en

el cual figuran los principales gremios que exportan sus productos, lo cual el análisis nos lleva al planteamiento del siguiente problema.

1.2. Formulación del problema

¿Cuáles son los factores críticos de exportación del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo, Trujillo - 2019.?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general.

Identificar los factores críticos de exportación del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo,– Trujillo 2019.

1.3.2. Objetivos específicos

1. Determinar los factores críticos de exportación internos del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo, Trujillo 2019
2. Determinar los factores críticos de exportación externos del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo, Trujillo 2019

1.4. Hipótesis:

H1: General

Los factores críticos de exportación del maracuyá orgánico de los productores del Valle Santa Catalina ubicado en Laredo – Trujillo 2019, son: Factores Internos y Factores Externos.

CAPITULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de Investigación

- Según la finalidad: Básica

Ya que tiene como finalidad la obtención y recopilación de información para ir construyendo una base de conocimiento que se va agregando a la información previa existente.

- Según su carácter: Descriptiva

Ya que buscará la descripción de los indicadores involucrados en la única variable.

- Según su naturaleza: Cualitativa

Ya que no se demostrará por un razonamiento estadístico

- Según su alcance temporal: Transversal

Porque la presente investigación será medida durante el periodo determinado.

- Según su orientación que asume: Investigación no experimental

Puesto que la presente investigación es de carácter descriptivo y no posee relación con otra variable.

2.2. Población y Muestra

Población: Para la presente investigación, se ha considerado como población a 98 socios agricultores del valle de Santa Catalina.

Muestra: Por criterio del Tesista teniendo en cuenta el tipo de información requerida, se optó por manejar una muestra no probabilística, la cual está conformada por tres personas especialistas; el Gerente General de la Cooperativa, la encargada del área de ventas y el Presidente de la Cooperativa.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

2.3.1. Técnicas para recolección de datos:

Para el desarrollo de la presente investigación se ha utilizado las siguientes fuentes secundarias:

- Reportes y estudios sobre: Factores críticos de exportación: Se buscaron tesis en línea y físicas del sector agricultura, que tuvieran cómo variable factores críticos de exportación. La cual detallara información relevante para la investigación a realizar.
- Estudios de mercado: Se optó por usar datos recopilatorios de las páginas de investigación de mercado internacionales y locales.

2.3.2. Instrumento:

□ Análisis documental

Para el análisis documental, se tuvo que investigar en diferentes páginas tales como: Trade Map, SIICEX, MINAGRI, Diario del Exportador, Unión Europea; también revistas y libros virtuales referentes al tema de factores críticos de exportación. Las cuales facilitarían a la recopilación de información necesaria para la presente investigación.

2.4. Procedimientos de análisis de datos

- Para la información cualitativa - descriptiva se ha realizado una síntesis de toda la información presentada en el análisis documental, logrando obtener una respuesta obtenidas por indicador; se investigaron páginas en las cuales está, SIICEX, MINAGRI, Unión europea, entre otras páginas de investigación de mercados, transcribiéndolas resumida y ordenadamente de acuerdo a lo que se pide en los objetivos específicos.

CAPITULO III RESULTADOS

Objetivo 1: Determinar los factores críticos de exportación internos del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo, Trujillo 2019.

Este objetivo se comprueba a través de: tamaño de la empresa, forma jurídica, precios, innovación, investigación de mercados, productos, financiación.

1. Tamaño de la Empresa

Tabla N° 01:

Número de Trabajadores

Información de Trabajadores y/o Prestadores de Servicio			
Período	N° de Trabajadores	N° de Pensionistas	N° de Prestadores de Servicio
2018-08	3	0	2
2018-09	3	0	6
2018-10	3	0	2
2018-11	3	0	3
2018-12	3	0	6
2019-01	3	0	7
2019-02	3	0	7
2019-03	3	0	1
2019-04	3	0	12
2019-05	3	0	4
2019-06	3	0	3
2019-07	3	0	3

Fuente: SUNAT

Elaboración SUNAT

Interpretación:

Según su constitución CEPROVASC, es una cooperativa agraria, según SUNAT. De acuerdo a SUNAT y a un artículo publicado por el diario el peruano, titulado: “El 90% de las cooperativas son mypes”: Las cooperativas son MYPES, puesto que representan el 02% del producto bruto interno.

Además que cuenta con 3 trabajadores en planilla y un máximo 12 prestadores de servicio externos.

2. Forma Jurídica

Tabla N° 02:

Razón Social:

N° de RUC	20482433988 – COOPERATIVA AGRARIA CENTRAL DE PRODUCTORES DEL VALLE SANTA CATALINA		
Tipo	de	COOPERATIVAS, SAIS, CAPS	
Contribuyente			
Fecha	de	08 / 01 / 2010	Fecha de Inicio de 08 / 01 / 2010
Inscripción	Actividades		
Actividad Económica	0122 – Cultivo de frutas tropicales y subtropicales		

Fuente: SUNAT

Elaboración Propia

Interpretación:

De acuerdo a SUNAT, la forma jurídica en la cual está constituida CEPROVASC es cómo una Cooperativa. La cual está inscrita cómo tal desde el 2010, con la principal actividad económica de cultivo de frutas tropicales y subtropicales.

3. Precio:

Tabla N° 03:

Precio en Chacra

	2019
Precio de Mracuyá por Kg	S/ 1.60

Fuente: CEPROVASC

Elaboración Propia

Interpretación:

De acuerdo a la información brindada por CEPROVASC el precio al cual se vende el Maracuyá varía de acuerdo a la temporada y la demanda, para este año está estimada su venta en S/. 1.60 por kilogramo, precio Exwork.

4. Capacidad de Producción

Tabla N° 04:

Producción en el año 2018 con proyecciones al 2019.

	2018	2019
MARACUYÁ	558,464.00 KG	1,000,000.00 KG

Fuente: CEPROVASC

Elaboración Propia

Interpretación:

La producción para el año 2018, fue de aproximadamente 558,5 TN, para este año las proyecciones de CEPROVASC, son de duplicar la cifra, lo cual es un indicador de la demanda que el maracuyá orgánico está teniendo, además de que nos muestra que poseen un volumen de producción considerable para poder exportar.

5. Financiación:

Tabla N° 05:

Ingresos en el último año por el volumen de maracuyá producido y proyección al 2019

	2018	2019
MARACUYÁ	S/ 917,544.47	S/. 1,642,978.00

Fuente: CEPROVASC

Elaboración Propia

Interpretación:

La tabla anterior, de acuerdo a sus ingresos y proyección de ingresos. CEPROVASC se apalanca de acuerdo a la liquidez obtenida en la comercialización del maracuyá. Sin solicitar préstamos a una entidad financiera.

6. Expectativas de Crecimiento

Tabla N° 06:

Producción del 2018 por el volumen de maracuyá producido y proyección al 2019

	2018	2019
MARACUYÁ	558.464 Kg	1.000.000 Kg

Fuente: CEPROVASC

Elaboración Propia

Interpretación:

La tabla anterior, con la información brindada por CEPROVASC, referente a la producción alcanzada en el año 2018, de un total de 558,464 Kg. Se calcula una producción de 1,000,000 Kg al final del presente año. Representando una capacidad de producción atractiva a la exportación.

7. Estacionalidad

Tabla N° 07:

Meses de Cosecha

ÁMBITO	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
La Libertad	13.8%	15.3%	15.2%	14.2%	9.1%	7.8%	5.0%	4.5%	3.3%	4.5%	4.0	3.4%
Virú	2.2%	2.6%	2.6%	1.9%	2.1%	2.0%	1.5%	1.4%	1.1%	0.8%	1.1%	1.0%
Patáz	0.4%	0.5%	0.5%	0.3%	0.5%	0.2%	0.1%	0.1%				
Gran Chimú	4.2%	4.0%	4.3%	3.5%	0.3%							
Ascope	2.4%	2.5%	1.8%	1.4%								
Trujillo	4.7%	5.6%	6.0%	6.9%	6.2%	5.6%	3.4%	3.0%	2.2%	3.7%	2.9%	2.4%

Fuente: Agrolalibertad

Elaboración Propia

Interpretación:

El maracuyá en la región La Libertad y también en la provincia de Trujillo; se cosecha todo el año siendo los de mayor producción los meses de Enero a Junio, con porcentajes de producción de cosecha total del año superiores al 7%.

8. Certificación Orgánica

La certificación orgánica es un proceso de control para los agricultores de alimentos orgánicos y otros productos agrícolas que permite garantizar la calidad orgánica de un producto, garantizando el cumplimiento de la norma de producción orgánica correspondiente. En el caso de CEPROVASC, la certificación orgánica se encuentra en proceso de trámite, puesto que el maracuyá al ser recién lanzado al mercado en el 2018. Se encuentra en la aplicación de las normas orgánicas para su posterior certificación.

9. Inversión en Innovación:

La innovación es utilizar el conocimiento para construir un nuevo camino, algunas empresas poseen un departamento de innovación. CEPROVASC al ser una MYPE no cuenta con esta área puesto a su nivel de ventas e ingresos.

Interpretación O.E 1:

Del análisis realizado a CEPROVASC, sobre factores internos, se concluye que: El tamaño de la empresa, forma jurídica, precio, capacidad de producción, financiación, expectativas de crecimiento, estacionalidad, certificación orgánica y inversión en innovación; son factores internos fundamentales para la exportación. De los cuales CEPROVASC tiene deficiencias en la Certificación orgánica y inversión en innovación.

Objetivo 02. Determinar los factores críticos de exportación externos del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo, Trujillo 2019.

Este objetivo se comprueba a través de: tratados de libre comercio, barreras comerciales, viabilidad de mercado, competencia de mercados, procesos tecnológicos.

Tabla N° 08:

1. Tratados de Libre Comercio

ACUERDOS COMERCIALES DE PERÚ		
Países	Miembros	Fecha de Vigencia
UNIÓN EUROPEA	28 Países Miembros	Miembro desde el 1 de Marzo del 2013
OMC	161 Países Miembros	Miembro fundador de la OMC, desde el 1 de Enero del 1995
CAN	5 Países Miembros	Miembro desde el 26 de Mayo de 1969
MERCOSUR	5 Países Miembros	Miembro desde el 30 de Diciembre del 2005
APEC	21 Países Miembros	Miembro desde 1998
EFTA	3 Países Miembros más los países de la Unión Europea	Vigente en su totalidad desde el 1 de Julio del 2012
Alianza Pacífico	4 Países Miembros y 49 Países Observadores	Miembro fundador desde el 28 de Abril del 2011
Cuba		Vigente desde el 9 de Marzo del 2001
Chile		Vigente desde el 1 de Marzo del 2009
México		Vigente desde el 1 de Febrero del 2011
EE.UU		Vigente desde el 1 de Febrero del 2009
Canadá		Vigente desde el 1 de Agosto del 2009
Singapour		Vigente desde el 1 de Agosto del 2009
China		Vigente desde el 1 de Marzo del 2010
Corea del Sur		Vigente desde el 1 de Agosto del 2011
Panamá		Vigente desde el 1 de Mayo del 2012
Costa Rica		Vigente desde el 1 de Julio del 2013
Venezuela		Vigente desde el 1 de Agosto del 2013
Honduras		Vigente desde el 1 de Enero del 2017
Tailandia		Vigente desde el 31 de Enero del 2011
Japón		Vigente desde el 1 de Marzo del 2012

Fuente: OMC

Elaboración Propia

Interpretación:

La tabla anterior, nos muestra 21 acuerdos comerciales de Perú con diversos países o grupos comerciales del mundo. Los cuales representan una oportunidad a la exportación del maracuyá orgánico puesto que para su comercialización se encuentra dentro de una partida con beneficios arancelarios.

2. Barreras Comerciales

Tabla N° 09: Barreras

Arancelarias	No arancelarias
<p>El comercio internacional, con los diferentes miembros de la comunidad, en algunos casos se está exento de tarifas arancelarias. Sin embargo, cuando se ingresan mercaderías hacia algún país, los exportadores deben llenar una “Declaración Intrastat” (Ver Anexo 2). Si el país exportador no posee un tratado de libre comercio con el país destino, las tarifas arancelarias se calculan en base Ad valorem sobre el valor CIF de las mercaderías, según las tarifas arancelarias generales.</p> <p>Actualmente el Perú, posee 21 acuerdos comerciales con diferentes países. Con estos pactos se ha obtenido un acceso preferencial para el 99.3% de nuestros productos agrícolas y para el 100% de nuestros productos industriales.</p>	<p>En lo concerniente a productos genéticamente modificados, los controles sanitarios para su ingreso al mercado europeo son muy rigurosos. Si se permite el ingreso de este tipo de productos, debe estar especificado en el envase. Por otro lado, está prohibida la importación de carne de ganado vacuno con hormonas.</p> <p>Enfermedades como encefalopatía bovina espongiforme, llamado comúnmente “vaca loca” restringe la importación de carne y productos cárnicos a través de extremadas medidas fitosanitarias extremas a fin de asegurar la calidad de la carne que entra y circula en los mercados.</p>

Fuente:
Elaboración propia.

Interpretación: En lo que respecta a productos agrícolas, en este caso el maracuyá orgánico, estaría dentro de los productos agrícolas con ingreso libre a los países con los cuales se tiene un tratado de libre comercio, siempre y cuando llenen la Declaración Intrastat, a comparación de los derivados de este que sean procesados industrialmente tendrían que tener otros documentos en regla.

_ Normativa de Embalaje y Etiquetado

Tabla N° 10: Normativa de Embalaje y Etiquetado: Embalaje y Contenedor

Embalaje	Contenedor
<p>En el embalaje se procede a realizar la unitarización de la carga, es decir agrupar cantidades uniformes del producto y protegerlos de manera directa, simplificando al mismo tiempo su manejo y favoreciendo las labores logísticas.</p>	<p>Para el transporte de este tipo de producto congelado se va a utilizar un contenedor reefer (contenedor refrigerado), el cual está equipado con un motor refrigerador el cual permite que la mercancía vaya a la correcta temperatura. Esto resulta ser beneficioso ya que mantienen la calidad del producto durante todo el trayecto hasta el consumo</p>

Fuente

Elaboración Propia

Interpretación: Puesto a que el producto es perecible, se debe transportar en contenedores refrigerados, además de estar en un envase o cajas que le permitan que se conserven y no se maltraten en su traslado, además que permitan el ingreso del aire frío que le permita refrigerarse.

_ Número de Certificaciones Necesarias:

Tabla N° 11: CERTIFICACIONES Y COMERCIO JUSTO

Número de certificaciones	Comercio Justo
<p>1. (CE) 834/2007 - (CE)889/2008 Certificación orgánica para productores agrícolas, pecuarios, de recolección silvestre, plantas de proceso y comercialización para el mercado Europeo</p> <p>2. NOP (USDA/ORGANIC) Programa Orgánico Nacional (NOP-National Organic Program) del USDA (Departamento de Agricultura de EE.UU) es el marco normativo federal que rige los alimentos orgánicos en los Estados Unidos. Este programa orgánico abarca los productos agroalimentarios frescos y procesados, incluidos los cultivos y ganado.</p> <p>3. NATURLAND La norma de Naturaland se basa en una visión holística, que prioriza la producción sustentable, la conservación de la naturaleza, la prevención del cambio climático, la protección y conservación del suelo, agua y aire, así como la protección del consumidor.</p>	<p>1. SPP (SÍMBOLO DE PEQUEÑOS PRODUCTORES) http://spp.coop/?page_id=15 El SPP representa la identidad de los pequeños productores organizados de comercio justo, para distinguirnos en los mercados locales y globales con nuestros productos y valores.</p>

Fuente:

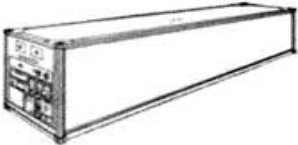
Elaboración Propia

Interpretación:

Para exportar productos agrícolas orgánicos, se necesitan de 4 certificaciones dentro de las cuales están: (CE) 834/2007 - (CE)889/2008, NOP, NATURLAND y SPP.

Contenedor:

Imagen N° 1. Características de Contenedor Reefer de 20 Pies.

20 Pies 20' x 8' x 8' 6"		
Tara	3080 kg / 6790 lb	
Carga Max.	27400 kg / 60410 lb	
Max. P. B.	30480 kg / 67200 lb	
Medidas	Internas	Apertura Puerta
Largo:	5444 mm / 17' 10"	-
Ancho:	2268 mm / 7' 5"	2276 mm / 7' 5"
Altura:	2272 mm / 7' 5"	2261 mm / 7' 5"
Capacidad Cub.	28,1 m3 / 992 ft3	
Descripción	Con equipo propio de generación de frío. Diseñados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes sobre bajo cero. Ejemplo: carne, pescado, frutas, etc.	

Fuente: Golden Freight Peru

2.3 Viabilidad de Mercado:

Tabla N° 12: Acuerdos comerciales del Perú:

ACUERDOS COMERCIALES DE PERÚ		
Países	Miembros	Fecha de Vigencia
UNIÓN EUROPEA	28 Países Miembros	Miembro desde el 1 de Marzo del 2013
OMC	161 Países Miembros	Miembro fundador de la OMC, desde el 1 de Enero del 1995
CAN	5 Países Miembros	Miembro desde el 26 de Mayo de 1969
MERCOSUR	5 Países Miembros	Miembro desde el 30 de Diciembre del 2005
APEC	21 Países Miembros	Miembro desde 1998
EFTA	3 Países Miembros más los países de la Unión Europea	Vigente en su totalidad desde el 1 de Julio del 2012
Alianza Pacífico	4 Países Miembros y 49 Países Observadores	Miembro fundador desde el 28 de Abril del 2011
Cuba		Vigente desde el 9 de Marzo del 2001
Chile		Vigente desde el 1 de Marzo del 2009
México		Vigente desde el 1 de Febrero del 2011
EE.UU		Vigente desde el 1 de Febrero del 2009
Canadá		Vigente desde el 1 de Agosto del 2009
Singapour		Vigente desde el 1 de Agosto del 2009
China		Vigente desde el 1 de Marzo del 2010
Corea del Sur		Vigente desde el 1 de Agosto del 2011
Pnamá		Vigente desde el 1 de Mayo del 2012
Costa Rica		Vigente desde el 1 de Julio del 2013
Venezuela		Vigente desde el 1 de Agosto del 2013
Honduras		Vigente desde el 1 de Enero del 2017
Tailandia		Vigente desde el 31 de Enero del 2011
Japón		Vigente desde el 1 de Marzo del 2012

Fuente: MEF

Elaboración Propia

Interpretación:

De acuerdo a la información del Ministerio de Economía y Finanzas, respecto a los tratados de libre comercio que existen 21 acuerdos comerciales con diferentes países, los cuales facilitan la exportación entre estos. Reduciendo aranceles y facilitarían el ingreso de maracuyá orgánico.

_ Nivel de Importaciones:

Tabla N° 13: Identificación de la partida del maracuyá y su nivel de exportaciones a nivel mundial:

Comercio bilateral	Importadores	Seleccione sus indicadores ▼														
		Valor exportado en 2018 (miles de USD) ▼	Saldo comercial en 2018 (miles de USD) ↑	Participación de las exportaciones para Perú (%) ↓	Cantidad exportada en 2018	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) ↓	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2014-2018 (% p.a.) ↑	Tasa de crecimiento de las cantidades exportadas entre 2014-2018 (% p.a.) ↑	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2017-2018 (% p.a.) ↑	Posición relativa del país socio en las importaciones mundiales ↓	Participación de los países socios en las importaciones mundiales (%) ↓	Tasa de crecimiento de las importaciones totales del país socio entre 2014-2018 (% p.a.) ↓	Distancia media entre los países socios y todos los mercados proveedores (km) ↓	Concentración de los proveedores de los países socios ↓	Arancel medio (estimado) enfrentado por Perú ↓
	Mundo	71.178	71.160	100	35.517	Toneladas	2.004	28	36	19		100	5			

Fuente: Trademap

Elaboración Propia

Interpretación:

Se encontró que el maracuyá orgánico se encuentra en la partida bolsa 081090; a su vez para el año 2018, se exportó un total de \$71,178.000 en productos de la partida 081090, a los diferentes socios comerciales que importan este producto.

2.4 Competencia de Mercados:

Tabla N° 15: Volumen de Producción a nivel mundial:

SA8	Exportadores	Valor exportado en 2018 (miles de USD) ▼	Saldo comercial 2018 (miles de USD) †	Cantidad exportada en 2018	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad) †	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2014-2018 (%) †
	Mundo	3.145.427	-340.012	2.795.185	Toneladas	1.125	5
▣	Viet Nam	742.688	342.658	947.278	Toneladas	784	-2
▣	Tailandia <i>i</i>	640.536	612.714	652.165	Toneladas	982	23
▣	Países Bajos <i>i</i>	285.230	38.263	74.808	Toneladas	3.813	14
▣	China <i>i</i>	160.001	-697.480	82.965	Toneladas	1.929	-10
▣	Turquía <i>i</i>	115.029	113.960	205.353	Toneladas	560	1
▣	India <i>i</i>	99.225	86.151	71.436	Toneladas	1.389	11
▣	España <i>i</i>	93.706	82.823	63.175	Toneladas	1.483	3
▣	Hong Kong, China <i>i</i>	82.966	-69.866	96.028	Toneladas	864	-6
▣	Egipto <i>i</i>	77.789	75.449	46.743	Toneladas	1.664	-1
▣	Colombia <i>i</i>	74.863	74.190	17.503	Toneladas	4.277	7
▣	Perú <i>i</i>	71.178	71.160	35.517	Toneladas	2.004	28

Fuente: TradeMap

Elaboración Propia:

Interpretación:

Perú se encuentra en el 11avo puesto de principales exportadores de la partida 081090. La producción de Perú para el año 2018, fue de aproximadamente 35,517 TN, lo cual en dólares reflejaría un ingreso de exportación de US\$ 71,178,000.00. Con un crecimiento del año anterior del 28%.

2.5 Procesos Tecnológicos:

El maracuyá es una planta trepadora, del género Passiflora. La cual para poder desarrollarse necesita de diversos sistemas en los cuales, se haga más fácil la cosecha, cuidado durante el crecimiento de sus frutos. Además, puesto que es maracuyá orgánico, el sistema usado de cultivo de CEPROVASC es el siguiente:

A) Espaldera vertical o de cerco:

Esta, trata en colocar hileras de postes verticales de 2.0 metros de altura a cada 5-7,5 metros, los cuales sustentan en la parte superior un hilo de alambre galvanizado N° 12, para fijarlo se usa grapas para cerco. En caso existieran vientos fuertes se puede colocar un segundo hilo de alambre de unos 0.40 metros abajo del primero. Dicho sistema es el más usado en Brasil, por su fácil manejo, ser económico.

Figura N° 01:



Fuente: CEPROVASC

Interpretación general O.E 2: De la entrevista realizada a los expertos de CEPROVASC y el análisis documental, sobre factores externos, se concluye que los TLC, las barreras comerciales, viabilidad de mercado, capacidad de exportación y logística son factores críticos de exportación de maracuyá orgánico al mercado de Madrid - España. En la cual se debe tomar en cuenta la partida del maracuyá, los 3 tratados de libre comercio establecidos entre Perú y España, nivel de importaciones de España, controles sanitarios, certificaciones, envases, declaración Intrastat, capacidad de exportación existente, Precio en chacra y Precio en tienda destino.

CAPÍTULO 4. DISCUSIÓN

Objetivo 01: Determinar los factores críticos de exportación internos del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo, hacia el mercado de Madrid-España.

Los resultados obtenidos de manera general muestran que del conjunto de factores internos, CEPROVASC tiene deficiencias en la Certificación orgánica e inversión, esto constituye un problema para la exportación, pues la certificación orgánica y la inversión son la base para que los productos orgánicos estén en el comercio exterior.

Según la tesis de Velarde y Vallejos (2017),), titulada “Factores que impulsan a la exportación de arándanos frescos de la región de Lima”, concluye que los factores que repercuten en el incremento de las exportaciones de arándanos frescos son: la demanda (para saber la demanda de un producto en un determinado país debe hacerse un detallado estudio de mercados), el precio (el cual se rige de acuerdo a la demanda y oferta del mercado), ventaja competitiva(en la cual innovación influyen en gran medida).

Al contrastar ambos resultados se afirma que los factores internos tales cómo (Investigación de mercados, precios, financiación, etc.), poseen una influencia en impedimento en las exportaciones, siempre y cuando no se haya elaborado un estudio para cada una. Por lo cual las futuras investigaciones, deberían hacer un estudio de cada factor interno. De esta manera las empresas, implementarían un área especializada en la Investigación de Mercados que le haga énfasis en dichos factores. En caso esto acarree costos elevados, buscar alianzas con entidades bancarias que tienen estas áreas cómo un plus para ayuda a los que desean exportar ó alianzas con Universidades para que los alumnos puedan desarrollarse cómo profesionales poniendo en práctica lo aprendido y aprovechar los resultados de estos estudios.

Objetivo 02: Determinar los factores críticos de exportación externos del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo, hacia el mercado de Madrid-España.

Los resultados obtenidos en este objetivo nos muestran que los TLC, las barreras comerciales, viabilidad de mercado, competencia de mercados y procesos tecnológicos son factores críticos de exportación externos del maracuyá, según esto la CEPROVASC, tiene que mejorar sus factores críticos externos.

Según la tesis de Villegas y Yarlaqué (2018), titulada “Factores que inciden en las exportaciones de jugo de maracuyá en la región Lambayeque, periodo 2011-2016”. En la cual señala, que los factores críticos externos, tienen una incidencia directa, ya sea positiva o negativa en la exportación de dicho producto. El aporte de la siguiente investigación al contrastar ambos resultados, es el afirmar que los factores externos al no ser identificados y fortalecidos; se vuelven un limitador en las empresas, por lo cual futuras investigaciones al tener identificados los factores, deben buscar soluciones a estas.

CONCLUSIONES

1. En cuanto a los Factores Críticos Internos que impiden que CEPROVASC logre la exportación de Maracuyá Orgánico, se encontró: Falta de Innovación, Falta de Financiación.
2. En lo referente a los Factores Críticos Externos de exportación que inciden cómo factor crítico de exportación de maracuyá orgánico al mercado de Madrid, por parte de CEPROVASC, se encontraron: Barreras comerciales, Tratados de Libre Comercio, Viabilidad de Mercado, Competencia de Mercados y Procesos Tecnológicos, las cuales a su vez estarían dentro de los Factores Internos y Factores Externos, demostrando la correlación existente entre Exportación y Factores Críticos.

RECOMENDACIONES

_ CEPROVASC, debería Implementar un área especializada en la Investigación de Mercados que le facilite y no sea un impedimento para la exportación de los productos que estos producen. En caso esto acarree costos elevados, buscar alianzas con entidades bancarias que tienen estas áreas como un plus para ayuda a los que desean exportar ó alianzas con Universidades para que los alumnos puedan desarrollarse como profesionales poniendo en práctica lo aprendido y CEPROVASC aprovechar los resultados de estos estudios.

_ En la actualidad muchas empresas y/o asociaciones con potencial exportador presentan como principal impedimento de exportación: la Innovación y el Financiamiento; ambos factores críticos pueden ser manejados a través de un banco. El cual puede ofrecerles leasing para adquirir maquinaria tanto para instalar una Planta Procesadora, aumentar su Volumen de Producción y capital para exportar.

_ Las Barreras Comerciales siempre existirán como medida de contingencia o salvaguardar las industrias de diferentes naciones, por lo cual para poder hacer que este factor crítico no sea un impedimento, se debería poner énfasis en realizar una buena Investigación de Mercado.

REFERENCIAS

Abril (2014) “Factores clave de éxito para crecer en la exportación”,

Recuperado de: <http://www.exportaconinteligencia.com/factores-clave-exito-para-exportacion/>

Agreda (2018) “Factores críticos de éxito para la exportación de ropa de baño y bikinis a Francia en el periodo 2013-2016”,

Recuperado de:
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/624767/Agreda_GI.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Aldave, (2017), “Factores críticos de éxito que impulsaron el incremento de las exportaciones peruanas de palta Hass a EE.UU. durante los años 2011-2016”,

Recuperado de:
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623137/Aldave_db.pdf?sequence=5&isAllowed=y

Asesores de MYPES, (2012), “Las claves para exportar con éxito”,

Recuperado de: <http://asesoresdepymes.com/las-claves-para-exportar-con-exito/>

Banco Mundial (2010), “Indicadores Comerciales”,

Recuperado de:
https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelpes/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm

Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico (2013) “Plan de Exportación”,

Recuperado de:
http://www.comercioyexportacion.com/images/documentos/exportar/Guia_Practica_del_Plan_de_Exportacion-Version_Final_Oficial_LV.pdf

El País, (2015), “El tamaño de la empresa si importa”,

Recuperado de:
https://elpais.com/economia/2015/02/17/actualidad/1424198608_233484.html

FAO (2000) “Las restricciones comerciales y su impacto sobre el comercio internacional de productos forestales”

Recuperado de:
http://www.fao.org/tempref/GI/Reserved/FTP_FaoRlc/old/larc/docslarc27/Espanol/29065.pdf

Gamboa (2001) “Estudio de los factores críticos de éxito para la función informática en el sector gubernamental”

Recuperado de: <http://eprints.uanl.mx/6293/1/1080093419.PDF>

Garcia (1989) “Factores determinantes del éxito exportador. El papel de la estrategia exportadora en las cooperativas agrarias”

Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/174/17412307002.pdf>

Huaihua (2014) “Factores de comercialización que limitan la comercialización internacional del café de Kimbiri”

Recuperado de:
http://repositorio.unsch.edu.pe/bitstream/handle/UNSCH/743/Tesis%20Ad145_Hua.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Huertas (2017) “Factores críticos de éxito para la exportación de servicios de software en el marco de la alianza del pacífico”

Recuperado de:
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623456/Huertas_pj.pdf?sequence=5&isAllowed=y

Mondragón, (2018) “5 puntos claves para exportar con éxito”

Recuperado de: <https://www.victormondragon.com/2018/12/5-puntos-claves-para-exportar-con-exito.html>

Mondragón (2017), “Factores para ser una empresa exportadora de éxito”,

Recuperado de: <https://www.diariodelexportador.com/2017/03/factores-para-ser-una-empresa.html>

OMC (2005) “Exportación”

Recuperado de:
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/sanchez_r_da/capitulo2.pdf

Ortecho (2016) “Las Cooperativas una alternativa para el desarrollo empresarial peruano”

Recuperado de: <https://www.diariodelexportador.com/2016/12/las-cooperativas-una-alternativa-para.html>

Rockart, (1980) “Los altos directivos definen sus necesidades de información”,

Recuperado de: <https://es.scribd.com/doc/246124180/Lect-5-Factores-Criticos-del-Exito-Por-John-F-Rockart-pdf>

Romero (2009) “Factores críticos de éxito: Una estrategia de competitividad”,

Recuperado de: <file:///C:/Users/home/Downloads/Dialnet-FactoresCriticosDeExito-3238572.pdf>

Ronald (1980) “Factores críticos del éxito”

Recuperado de: <https://es.scribd.com/doc/246124180/Lect-5-Factores-Criticos-del-Exito-Por-John-F-Rockart-pdf>

SIICEX (2016) “Guía de orientación para la exportación de servicios en el marco de los acuerdos comerciales suscritos por el Perú”,

Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/TLC%20SS.pdf>

Soto (2016) “Factores críticos de éxito de las empresas exportadoras peruanas, Lima”

Recuperado de: <http://revistas.ucv.edu.pe/index.php/UCV-SCIENTIA/article/view/1011/793>

Vallejos (2017) “Factores que impulsan a la exportación de arándanos frescos de la región de Lima”,

Recuperado de: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/3100/3/chipana_velarde.pdf

Villafaña, “Innovación Estratégica y Tecnológica”


Recuperado de: <http://inn-edu.com/Estrategia/EstrategiaFactoresCriticos.html>

ANEXO

ANEXO 1:

MOVEMENT CERTIFICATE			
1. Exporter (Name, full address, country)		EUR.1 No A 582677	
		<small>See notes overleaf before completing this form</small>	
3. Consignee (Name, full address, country) (Optional)		2. Certificate used in preferential trade between	
		and	
		<small>(Insert appropriate countries, groups of countries or territories)</small>	
		4. Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating	5. Country, group of countries or territory of destination
8. Transport details (Optional)		7. Remarks	
<small>(1) If goods are not packed, indicate number of articles or units, as appropriate.</small>	8. Item number; Marks and numbers; Number and kind of packages (1); Description of goods		9. Gross mass (kg) or other measure (litres, m ³ , etc.)
			10. Invoices (Optional)
11. CUSTOMS ENDORSEMENT Declaration certified. Export document (2): Form _____ No. _____ Customs office: _____ Issuing country or territory: _____ Date: _____ _____ <small>(Signature)</small>		12. DECLARATION BY THE EXPORTER I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Place and date: _____ _____ <small>(Signature)</small>	
<small>(2) Complete only where the regulations of the exporting country or territory require.</small>			

ANEXO 2:



Agencia Tributaria
Teléfono: 901 33 55 33
www.agencia tributaria.es

Impuesto sobre el Valor Añadido

AUTOLIQUIDACIÓN

Modelo
303

Devengo (2) Ejercicio **2012** Periodo **2M**

Identificación (1) NIF (a cumplimentar por el contribuyente) **A00000000** Apellidos y Nombre o Razón social **MANOLO S.A.**

¿Está inscrito en el Registro de devolución mensual (Art. 30 RIVA)?..... SI NO

IVA Devengado	Base imponible		Tipo %	Cuota	
	01	02	03	04	05
Régimen general.....	04	05	06	07	08
Recargo de equivalencia.....	10	11	12	13	14
	15	16	17	18	19
Adquisiciones intracomunitarias.....	19	20	21	22	23
Total cuota devengada (03 + 06 + 09 + 12 + 15 + 18 + 20).....				21	21 657,97

IVA Deducible	Base		Cuota		
	24	25	26	27	
Por cuotas soportadas en operaciones interiores corrientes.....	24	25	26	27	
Por cuotas soportadas en operaciones interiores con bienes de inversión.....	28	29	30	31	
Por cuotas satisfechas en las importaciones de bienes corrientes.....	32	33	34	35	
Por cuotas satisfechas en las importaciones de bienes de inversión.....	36	37	38	39	
En adquisiciones intracomunitarias de bienes corrientes.....	40	41	42	43	
En adquisiciones intracomunitarias de bienes de inversión.....	44	45	46	47	
Compensaciones Régimen Especial A.G. y P.....	48	49	50	51	
Regularización inversiones.....	52	53	54	55	
Regularización por aplicación del porcentaje definitivo de prorrata (sólo 4T o mes 12).....	56	57	58	59	
Total a deducir (23 + 25 + 27 + 29 + 31 + 33 + 34 + 35 + 36).....				60	21 657,97

Diferencia (21 - 60)..... 38

Atribuible a la Administración del Estado..... 39 100,00%

Cuotas a compensar de periodos anteriores..... 40

Entregas intracomunitarias..... 41

Exportaciones y operaciones asimiladas..... 42

Operaciones no sujetas o con inversión del sujeto pasivo que originan el derecho a deducción..... 43

Exclusivamente para sujetos pasivos que tributan conjuntamente a la Administración del Estado y a las Diputaciones Forales. Resultado de la regularización anual..... 44

Resultado (40 - 41 + 45)..... 46

A deducir (exclusivamente en caso de autoliquidación complementaria)..... 47

Resultado de la anterior o anteriores declaraciones del mismo concepto, ejercicio y periodo..... 48

Resultado de la liquidación (46 - 47)..... 48 0,00

Compe- n- sación (4) Si resulta **48** negativa consignar el importe a compensar..... **49** C

Sin acti- vidad (5) Sin actividad -

Ingreso (7) Ingreso efectuado a favor del Tesoro Público, cuenta restringida de colaboración en la recaudación de la AEAT de autoliquidaciones.

Importe: I

Código Cuenta Cliente (CCC) Entidad Sucursal DC Número de cuenta

Devolución (6) Manifiesto a esa Delegación que el importe a devolver reseñado deseo me sea abonado mediante transferencia bancaria a la cuenta indicada de la que soy titular:

Importe: **50** D

Código Cuenta Cliente (CCC) Entidad Sucursal DC Número de cuenta

Complementaria (8) Si esta autoliquidación es complementaria de otra autoliquidación anterior correspondiente al mismo concepto, ejercicio y periodo, indíquelo marcando con una "X" esta casilla.

Autoliquidación complementaria

En este caso, consigne a continuación el número de justificante identificativo de la declaración anterior.

Nº. de justificante

Firma (9) Lugar y fecha Firma

Para confirmar o borrar el borrador generado en fecha: 20/02/2012 hora: 11:23:08 b debe firmar y entregar en la entidad financiera colaboradora si es a ingresar, si es a compensar se presentará en las dependencias de la AEAT. En el 4T, si el resultado es a devolver, podrá presentarse tarde o en la entidad financiera como en las dependencias de la AEAT.

Ejemplar para el sujeto pasivo

ANEXO 3:

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	SUB- DIMENSIONES	ITEMS
FACTORES CRÍTICOS DE EXPORTACIÓN	Canals, (1994). Los factores críticos que pueden motivar la salida de una empresa a los mercados exteriores se clasifican a priori en dos grandes grupos: externos e internos. Entre los condicionantes externos destacan el entorno general y sectorial o las políticas de promoción de cada gobierno, que afectan al	<p>Operacionalmente la Variable Factores Críticos de Exportación se mide a través de:</p> <p>1. Factores Internos: entre los cuales tenemos:</p> <ul style="list-style-type: none"> _ Tamaño de la Empresa. _ Forma Jurídica _ Capacidad de Producción _ Financiación _ Expectativas de Crecimiento _ Estacionalidad _ Certificación Orgánica _ Precios _ Inversión en Innovación 	Factores Internos	Tamaño de la Empresa	¿Usted considera que el tamaño de la cooperativa es un factor crítico de exportación del maracuyá orgánico?
				Forma Jurídica	¿Usted considera que la forma jurídica de la cooperativa es un factor crítico de exportación del maracuyá orgánico?
				Precios	¿Usted considera que los precios de la cooperativa es un factor crítico de exportación del maracuyá orgánico?
				Capacidad de Producción	¿Usted considera que la capacidad de producción de la cooperativa es un factor crítico de exportación del maracuyá orgánico?
				Financiación	¿Usted considera que la financiación que maneja la cooperativa

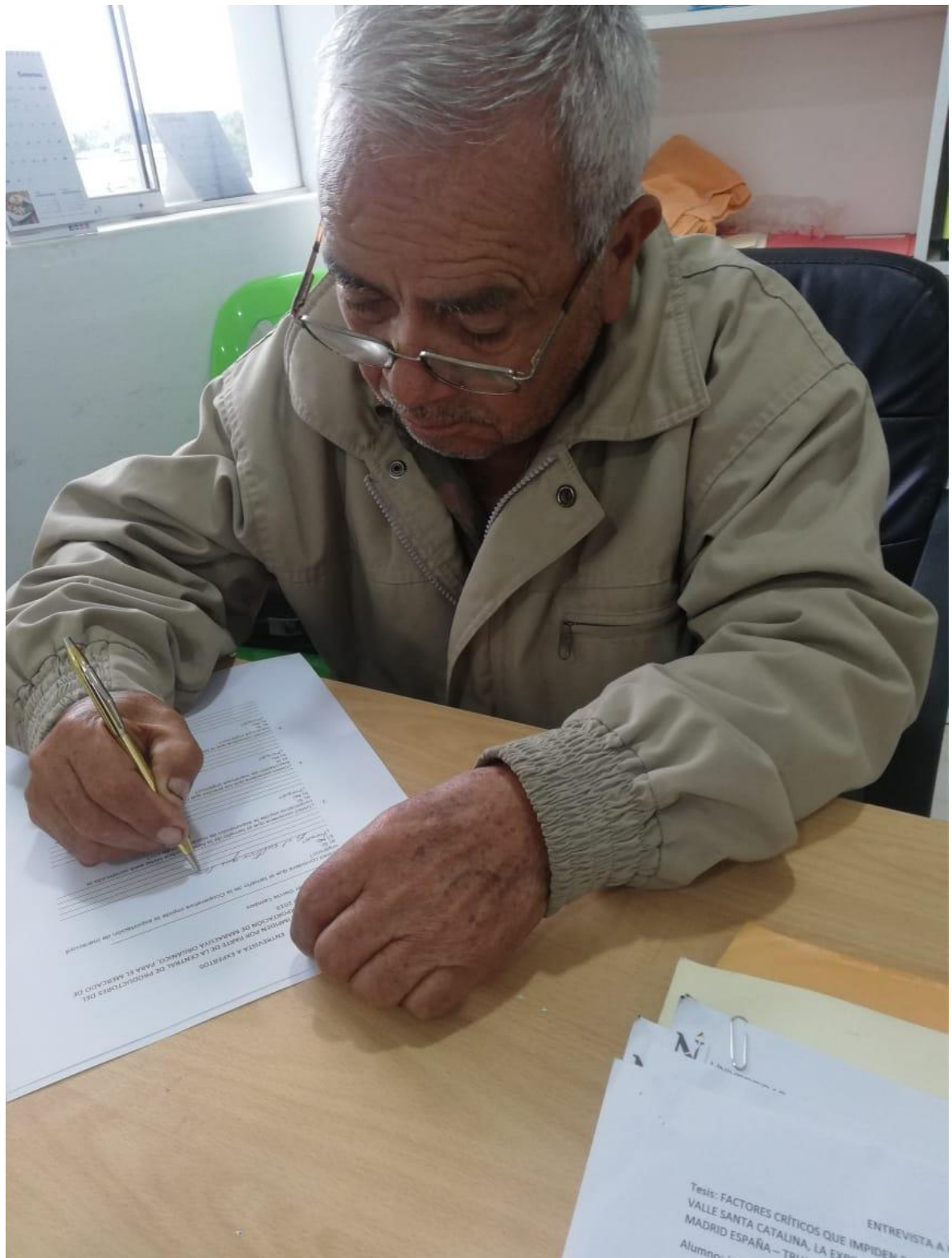
<p>grado de compromiso de las empresas con la exportación. En cuanto a los factores, es preciso señalar que suponen una parte importante del compromiso exportador y dentro de los cuales sobresalen diversos aspectos de la empresa; como su Tamaño de la Empresa, Forma Jurídica, Capacidad de Producción, Financiación, Expectativas de Crecimiento, Estacionalidad,</p>	<p>2. Factores Externos: _ Tratados de libre Comercio. _ Barreras Comerciales. _ Viabilidad de Mercado _ Competencia de Mercados _ Procesos Tecnológicos</p>		es un factor crítico de exportación del maracuyá orgánico?
		Expectativas de Crecimiento	¿Usted considera que las expectativas de crecimiento de la cooperativa es un factor crítico de exportación del maracuyá orgánico?
		Estacionalidad	¿Usted considera que la estacionalidad del maracuyá es un factor crítico de exportación del maracuyá orgánico?
		Certificación Orgánica	¿Usted considera que la certificación orgánica es un factor crítico de exportación del maracuyá orgánico?
		Inversión en Innovación	¿Usted considera que la inversión en innovación es un factor crítico de exportación del maracuyá orgánico?
		Tratados de Libre Comercio	¿Usted considera que los tratados de libre comercio es un factor crítico de exportación

<p>Certificación Orgánica, Precios, Inversión de Innovación y en los Externos: Tratados de libre Comercio, Barreras Comerciales, Competencia de Mercados, Procesos Tecnológicos.</p>		<p>Factores Externos</p>		del maracuyá orgánico?
			Barreras Comerciales	¿Usted considera que las barreras comerciales es un factor crítico de exportación del maracuyá orgánico?
			Viabilidad de mercado	¿Usted considera que la viabilidad de mercado es un factor crítico de exportación del maracuyá orgánico?
			Competencia de Mercados	¿Usted considera que la competencia de mercados existente es un factor crítico de exportación del maracuyá orgánico?
			Procesos Tecnológicos	¿Usted considera que los procesos tecnológicos es un factor crítico de exportación del maracuyá orgánico?

ANEXO 4:

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS PRINCIPAL	VARIABLES	DISEÑO METODOLOGICO
¿Cuáles son los factores críticos de exportación del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo, Trujillo - 2019.?	Identificar los factores críticos de exportación del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo,– Trujillo 2019.	La identificación de los factores críticos permite la exportación del maracuyá orgánico de los productores del Valle Santa Catalina ubicado en Laredo – Trujillo 2019.	Variable Única: _ Factores Críticos de Exportación	Tipo de estudio Descriptivo - De enfoque cuantitativo. Diseño: No experimental de corte transversal. Área de estudio: Central de Agricultores del Valle Santa Catalina, Laredo, 2019 Población y muestra Especialistas de CEPROVASC Instrumentos: Análisis Documental
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS ESPECIFICOS		
1. ¿ Cuáles son los factores críticos de exportación internos del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo, Trujillo 2019?	1. Determinar los factores críticos de exportación internos del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo, Trujillo 2019.	La identificación de los factores críticos externos permite la exportación del maracuyá orgánico de los productores del Valle Santa Catalina ubicado en Laredo – Trujillo 2019.		
2. ¿ Cuáles son los factores críticos de exportación externos del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo, Trujillo 2019	2. Determinar los factores críticos de exportación externos del maracuyá orgánico de la central de productores del Valle Santa Catalina, ubicado en Laredo, Trujillo 2019.	La identificación de los factores críticos internos permite la exportación del maracuyá orgánico de los productores del Valle Santa Catalina ubicado en Laredo – Trujillo 2019..		

ANEXO 05:



ANEXO 06:



ANEXO 07:



ANEXO 08:

