

FACULTAD DE NEGOCIOS



Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“EVALUACIÓN DE LA CULTURA EXPORTADORA EN LOS PRODUCTORES DE GRANADA FRESCA DE LA COOPERATIVA AGRARIA DE SERVICIOS FIBRAS PERUANAS – DISTRITO DE INDEPENDENCIA, PISCO – ICA; 2018”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales.

Autores:

Br. Rosa de América Asenjo Romero

Br. Milagros Azucena Rodriguez Quispe

Asesor:

Mg. Trudy Tannert Rengifo

Lima - Perú

2018

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS

El asesor Trudy Tannert Rengifo, docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, Carrera profesional de ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la tesis de las estudiantes:

- Asenjo Romero, Rosa de América.
- Rodriguez Quispe, Milagros Azucena.

Por cuanto, **CONSIDERA** que la tesis titulada: Evaluación de la cultura exportadora en los productores de granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas – Distrito de Independencia, Pisco – Ica; 2018 para aspirar al título profesional de: Licenciada en Administración y Negocios Internacionales por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual, **AUTORIZA** al o a los interesados para su presentación.

Mg. Trudy Tannert Rengifo

Asesor

ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Los miembros del jurado evaluador asignados han procedido a realizar la evaluación de la tesis de los estudiantes: Rosa de América Asenjo Romero y Milagros Azucena Rodríguez Quispe para aspirar al título profesional con la tesis denominada: Evaluación de la cultura exportadora en los productores de granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas – Distrito de Independencia, Pisco – Ica; 2018.

Luego de la revisión del trabajo, en forma y contenido, los miembros del jurado concuerdan:

Aprobación por unanimidad

Aprobación por mayoría

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Desaprobado

Firman en señal de conformidad:

Mg. Evelin Cecilia Aragon Grados

Jurado

Presidente

Mg. Carmín Briceño Meza

Jurado

Mg. Carlos Márquez Salas

Jurado

DEDICATORIA

Quiero dedicar el presente trabajo en primer lugar, a Dios por darme vida, salud y por permitirme realizar uno de mis propósitos más anhelados. En segundo lugar, a mis padres Litaniel y América, por todo su amor, trabajo, sacrificios y por ser ese motor que me impulsa a seguir cada día a pesar de las dificultades. A mis hermanos Segundo y Lisseth por ser mi motivo de superación constante. Finalmente, a la persona que toma mi mano siempre incondicionalmente.

Rosa Asenjo Romero

El presente trabajo va dedicado ante todo a Dios por guiarme, darme salud y fuerza para culminar este proyecto. Asimismo, a mis padres Abigail y Bruce Lee por su incondicional apoyo moral y por enseñarme a no rendirme. A mis abuelos Elsa y Prudencio por el apoyo económico, por su enorme amor y sacrificio. Por otro lado, a mis hermanos Guillermo y Valentino por representar ese motor de motivación constante para seguir mejorando. Finalmente, a mi tía Mónica y Alex por creer en mí y darme aliento para culminar exitosamente mi carrera profesional.

Milagros Rodriguez Quispe

AGRADECIMIENTO

Nuestra gratitud con la Universidad Privada del Norte, en particular a la Facultad de Negocios por brindarnos docentes con alto grado de instrucción, quienes con su apoyo y su amplio conocimiento nos orientaron a tener una buena formación académica, para que en el futuro podamos enfrentar los retos que se nos presenten y podamos desempeñarnos eficazmente en cualquier situación, ya sea personal o laboral.

Agradecer a nuestros asesores; Mg. Trudy Tannert, Hernán Arias, Marino García y Carmín Briceño, por brindarnos un espacio de su agenda para revisar y mejorar la elaboración de nuestra Tesis. A nuestro Director Augusto Javes, por la paciencia y por enseñarnos a ser perseverantes para luchar por nuestros sueños. Del mismo modo; nuestro más sincero agradecimiento a nuestros familiares y amistades por su apoyo durante estos largos 5 años de esfuerzo y sacrificio.

Rosa Asenjo y Milagros Rodriguez.

TABLA DE CONTENIDOS

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS	1
ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	2
DEDICATORIA.....	3
AGRADECIMIENTO	4
ÍNDICE DE TABLAS	8
ÍNDICE DE FIGURAS.....	9
ÍNDICE DE ANEXOS	10
RESUMEN.....	11
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Realidad Problemática.....	12
1.2. Formulación Del Problema.....	17
1.2.1. <i>Formulación de problemas específicos</i>	17
1.3. Objetivos.....	17
1.3.1. <i>Objetivo general</i>	17
1.3.2. <i>Objetivos específicos</i>	18
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	18
2.1. Tipo De Investigación	18

2.1.1.	<i>Según su enfoque</i>	18
2.1.2.	<i>Según su alcance</i>	18
2.1.3.	<i>Según su diseño</i>	19
2.2.	Población y Muestra (Materiales, Instrumentos y Métodos).....	19
2.2.1.	<i>Unidad de estudio</i>	19
2.2.2.	<i>Población</i>	19
2.2.3.	<i>Muestra</i>	19
2.3.	Técnicas E Instrumentos De Recolección Y Análisis De Datos	19
2.3.1.	<i>Fuentes de información</i>	19
2.3.2.	<i>Técnicas de recolección</i>	20
2.3.2.1.	<i>Censo</i>	20
2.3.2.2.	<i>Instrumento</i>	20
2.3.2.3.	<i>Análisis de datos</i>	21
CAPÍTULO III. RESULTADOS		21
3.1.	Tabulación De Encuesta	21
3.1.1.	<i>Datos generales</i>	21
3.1.1.1.	<i>Edades</i>	21
3.1.1.2.	<i>Género</i>	22
3.1.1.3.	<i>Nivel de instrucción</i>	22
3.1.2.	<i>Conocimientos sobre oferta exportable</i>	22
3.1.2.1.	<i>Documentos para la exportación</i>	22
3.1.2.2.	<i>Contrato de compra – venta internacional</i>	25

3.1.2.3.	<i>Investigación de mercado</i>	28
3.1.2.4.	<i>Estándares de calidad</i>	29
3.1.2.5.	<i>Requisitos para crear una asociación o empresa</i>	32
3.1.2.6.	<i>Tipos de empresas</i>	34
3.1.2.7.	<i>Conocimiento de regímenes tributarios</i>	35
3.1.2.8.	<i>Impuestos tributarios</i>	36
3.1.2.9.	<i>Financiamiento</i>	38
3.1.2.10.	<i>Medios de pago internacional</i>	39
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES		44
4.1.	Discusión	44
4.2.	Conclusiones.....	45
REFERENCIAS		47
ANEXOS		50

ÍNDICE DE TABLAS

Contenido	Pág.
Tabla 1 ¿Cuáles son los documentos que se necesita presentar para poder exportar?	22
Tabla 2 ¿Qué es el certificado de origen?.....	24
Tabla 3 Un contrato de compraventa internacional ¿Es indispensable que sea por escrito?.....	25
Tabla 4 ¿Qué son los Incoterms?.....	27
Tabla 5 ¿Cuáles son los principales países importadores de granada fresca?	28
Tabla 6 ¿Cuál es la entidad que emite el permiso sanitario de importación?	29
Tabla 7 ¿Qué son las normas ISO?.....	30
Tabla 8 ¿Cuál es el procedimiento para constituir una asociación?	32
Tabla 9 ¿Cuántas personas como mínimo se necesitan para formar una asociación?.....	33
Tabla 10 ¿Cuáles son los tipos de empresas que existen en el Perú?	34
Tabla 11 ¿Qué es un Régimen tributario?.....	35
Tabla 12 ¿Cuál es el porcentaje del impuesto general a las ventas e impuesto de promoción municipal?.....	36
Tabla 13 ¿Cuáles de los siguientes son instituciones financieras que brindan financiamiento para el sector agrícola?	38
Tabla 14 ¿Qué es la carta de crédito?	39
Tabla 15 ¿Qué son los Forwards?.....	41
Tabla 16 ¿Qué es el leasing?.....	42

ÍNDICE DE FIGURAS

Contenido	Pág.
Figura 1. ¿Cuáles son los documentos que se necesita presentar para poder exportar?	23
Figura 2. ¿Qué es el certificado de origen?.....	24
Figura 3. Un contrato de compraventa internacional ¿Es indispensable que sea por escrito?.....	26
Figura 4. ¿Qué son los Incoterms?.....	27
Figura 5. ¿Cuáles son los principales países importadores de granada fresca?.....	28
Figura 6. ¿Cuál es la entidad que emite el permiso sanitario de importación?.....	29
Figura 7. ¿Qué son las normas ISO?.....	31
Figura 8. ¿Cuál es el procedimiento para constituir una asociación?	32
Figura 9. ¿Cuántas personas como mínimo se necesitan para formar una asociación?.....	33
Figura 10. ¿Cuáles son los tipos de empresas que existen en el Perú?.....	34
Figura 11. ¿Qué es un Régimen tributario?	36
Figura 12. ¿Cuál es el porcentaje del impuesto general a las ventas e impuesto de promoción municipal?.....	37
Figura 13. ¿Cuáles de los siguientes son instituciones financieras que brindan financiamiento para el sector agrícola?	38
Figura 14. ¿Qué es la carta de crédito?	40
Figura 15. ¿Qué son los Forwards?.....	41
Figura 16. ¿Qué es el leasing?	43

ÍNDICE DE ANEXOS

Contenido	Pág.
ANEXO 1. Formato de encuesta, cuestionario.....	51
ANEXO 2. Formato de entrevista.....	55
ANEXO 3. Registro fotográfico - Cuestionario	57
ANEXO 4. Material fotográfico – Entrevista.....	62
ANEXO 5. Operacionalización de variable.....	63
ANEXO 6. Matriz de consistencia.....	65

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general; evaluar el nivel de la cultura exportadora en los productores de granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas – distrito de Independencia, Pisco – Ica; 2018, que permitió identificar el nivel de conocimientos de oferta exportable e internacionalización.

En cuanto al aspecto metodológico, se estableció una tipología que según enfoque es cuantitativa de alcance descriptivo, y bajo un diseño no experimental de corte transversal; en base a lo establecido por Hernández et. al. (2014). Asimismo, se realizó una encuesta a 29 productores de granada fresca que son parte de la mencionada cooperativa; a través de la aplicación de un cuestionario de 16 preguntas.

Se tuvo como resultado, respecto a los conocimientos para la Internacionalización que el 58.6% de los encuestados respondieron que no tienen conocimiento sobre los documentos que se necesitan para realizar una exportación y el 79.3% no tiene conocimiento sobre los Incoterms. Del mismo modo, acerca del conocimiento que poseen sobre la oferta exportable, el 79.3% marcaron como respuesta que no tiene conocimiento sobre las normas ISO, siendo estos factores determinantes para la inserción al mercado global.

En conclusión, los productores de granada fresca no tienen suficiente conocimiento sobre Cultura Exportadora y sus dimensiones. Asimismo, son conscientes que dichos factores son importantes para que puedan exportar sus productos y estos sean atractivos en el mercado; por lo cual, no solo beneficiara a los productores sino también contribuirá al crecimiento del país.

Palabras clave: Cultura exportadora, Oferta exportable, Internacionalización, Incoterms.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

El comercio entre poblaciones se ha ido desarrollando poco a poco a través de los años para satisfacer los deseos y necesidades de las mismas mediante el intercambio de bienes, hasta llegar a lo que es hoy en día. Actualmente, se le llama exportación definitiva al intercambio de bienes de un país a otro con la finalidad de que dicho bien enviado sea para su uso o consumo y que no tenga intención de retorno. (Diario del Exportador, 2014). La exportación de bienes y servicios para muchos países en el mundo entero son una fuente de ingresos y crecimiento ineludible, a tal magnitud que muchos de los países exportadores dotados por la cantidad de insumos que conservan en su territorio y en la búsqueda de su crecimiento exportan sus productos mucho más de lo que importan; sin embargo, esa es la realidad de países desarrollados con grandes avances tecnológicos y que cuentan con una cultura exportadora superior a la que tienen los países en vías de desarrollo.

Según Abascal (2013) los países más ricos de Europa son justamente aquellos que más exportan; ya que, para que el PBI¹ de un país crezca se necesita que las empresas del mismo vendan mucho. En el caso de que un país no fuera lo suficientemente grande y por lo tanto tenga pocos habitantes es recomendable y necesario que se busque consumidores fuera; es así como países como Holanda o Bélgica que son pequeños, obligatoriamente necesitan que sus empresas busquen nuevos mercados y por ello son considerados grandes exportadores y tienen una economía más sólida. Ese es el caso de países europeos y desarrollados, pero si

¹ PBI: Producto Bruto Interno.

nos acercamos más hacia países del continente americano es otra la realidad. Por ponernos un ejemplo, tenemos el caso de República Dominicana que según PNUD² (2014) es el país que en el 2014 más creció en América Latina y el Caribe, y que tiene un gran potencial exportador sobre todo en el sector agrícola y minero. Este territorio muy semejante al del Perú ha iniciado una campaña lanzada por la Asociación Dominicana de Exportadores ADOEXPO (2017) que tiene como finalidad fomentar las exportaciones en su país, concientizando y sensibilizando sobre los beneficios de la exportación y de la misma forma impulsando la internacionalización de empresas que cuentan con un gran potencial exportador. Todo ello con la finalidad de que esto contribuya al crecimiento de su nación.

En un mundo tan cambiante y competitivo es de vital importancia que todas las instituciones del comercio internacional pongan en marcha este tipo de proyectos que permitirá desarrollar las capacidades de las pequeñas asociaciones o pymes³; si nos acercamos un poco más a territorio peruano, un país casi vecino como es el caso de Uruguay está creando en sus pequeños y medianos emprendedores la cultura exportadora que les permitirá internacionalizarse y que a su vez beneficiará su economía. Por ello, el Instituto de comercio exterior Uruguay XXI ha puesto en marcha talleres como “exportando paso a paso” que le permitirá capacitar a sus futuros exportadores en temas tan importantes como la identificación de los atributos competitivos y virtudes del producto a exportar, inteligencia comercial y entre otros. (AGENCIA EFE, 2016).

² PNUD: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

³ PYMES: Pequeña y mediana empresa.

En el caso del Perú, también se han puesto en marcha planes estratégicos nacionales para fomentar la exportación y desarrollar mecanismos que contribuyan a la internacionalización de las pequeñas y grandes empresas ya existentes, para que de esta manera se vean aprovechados todos los acuerdos comerciales con los que cuenta el Perú (MINCETUR, 2015)⁴. Uno de los fundamentos para un adecuado proceso de internacionalización es conocer si la oferta exportable es un bien producible con características que le permitan ser competitivo en un mercado definido (PROESA, 2015). Existen muchas empresas en el territorio peruano que cuentan con una oferta exportable con gran potencial; sin embargo, la falta de conocimiento acerca de cómo formalizarse para ofrecer su producto exportable es tal vez lo que no les permite satisfacer la demanda existente; de la misma forma, para alcanzar el posicionamiento de sus productos y competir en un mercado internacional les es imprescindible tener los conocimientos necesarios; es por ello, que se debe medir el grado de cultura exportadora que tienen los pequeños productores que son justamente posibles exportadores; para que de esta manera evaluemos cuales son los temas en los que se debe incidir para lograr que estén totalmente capacitados y listos para salir al mercado internacional.

⁴ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

Es así como, en las regiones apartadas de la capital de Lima, ya se han iniciado talleres que promueven la aplicación de herramientas de inteligencia comercial⁵ que le permitirá al emprendedor, administrador, productor o posible exportador conocer que es lo que necesita el cliente y que de esta manera pueda adoptar mejores decisiones que le permitan tener la capacidad de asistir a ferias internacionales y competir a nivel internacional. (TU REGIÓN INFORMA, 2017). Con esta misma finalidad se han realizado diferentes estudios enfocados en la cultura exportadora de los productores de diversos frutos con potencial exportador, algunos de ellos; el estudio de Apaestegui Bustamante & Quispe Chilón (2017) que tuvo como objetivo saber cuáles son los lineamientos que permiten mejorar la cultura exportadora de una asociación de artesanos de la región del departamento de Cajamarca, enfocándose en que estos puedan exportar sus tejidos textiles hacia EE. UU. De la misma forma, el estudio de Cerquín Peña (2017) que tuvo como finalidad determinar el grado de desarrollo de la cultura exportadora en los productores de Aguaymanto en San Pablo, departamento de Cajamarca. Es de vital importancia hacer este tipo de análisis que nos permitan saber quiénes tienen gran potencial exportador y se ven reprimidos por la falta de una cultura de exportación que aún es insipiente en el Perú.

La exportación de granada en los últimos años ha ido aumentando, es así como en septiembre del 2017 superaron en un 50.75% los envíos totales a comparación del 2016. De

⁵ Inteligencia comercial: Es un proceso mediante el cual se reúne información relevante utilizando herramientas de tecnología avanzada transformándola en conocimiento para la toma de decisiones sobre sus procesos de venta.

esta manera el total del envío nacional de este fruto llegó a los 60,722,488 millones de dólares en el tercer trimestre del año 2017; sin embargo, en el 2016 solo crecieron a 40,279,391 millones de dólares (ANDINA, 2017). La granada inició el primer bimestre del año 2018 con 7 mil 232 millones de dólares que corresponde a un 45% en comparación con el año 2017 en el que solo alcanzó 4 mil 988 millones de dólares. Las regiones que más producen este fruto son Arequipa, Ica y Lima (GESTIÓN, 2018). De este modo en el 2015, el departamento que obtuvo mayor producción de Granada fue Ica, seguido del departamento de Lima; por lo tanto, es aquí donde se concentra la mayor cantidad de producción de Granada del Perú y es el lugar donde se encuentran los principales proveedores de Granada al exterior. SIEA⁶ (2015).

La siguiente investigación tiene como finalidad el estudio de la cultura exportadora de los productores de granada fresca (el rubí de las frutas) en la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas, distrito de independencia, Pisco - Ica. La granada es un fruto que crece principalmente en zonas costeras por lo que los principales departamentos que producen esta fruta pertenecen a estas regiones naturales. Tal es el caso de Ica que cuenta con la mayor cantidad de hectáreas destinadas al cultivo de esta fruta. El rubí de las frutas posee gran cantidad de antioxidantes y es conocido como una fruta que previene el cáncer, es así como hoy en día, es un alimento que despierta el interés de muchos países. PROEXPANSIÓN (2014).

⁶ SIEA: Sistema Integrado de Estadística Agrarias.

Es por ello que, es de interés conocer qué nivel de cultura exportadora poseen los productores de la Cooperativa agraria de servicios fibras peruanas, distrito de independencia, Pisco - Ica; ya que, esto permitirá saber si tienen las condiciones necesarias para insertarse por sí solos a cualquier mercado internacional con el producto que cosechan.

1.2. Formulación Del Problema

¿Cuál es el nivel de la cultura exportadora en los productores de granada fresca en la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas – distrito de Independencia, Pisco - Ica, 2018?

1.2.1. Formulación de problemas específicos

- ¿Cuál es el nivel de conocimiento para la internacionalización que poseen los productores de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas – distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2018?
- ¿Cuál es el nivel de conocimiento acerca de la oferta exportable que tienen los productores de granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas – distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2018?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Evaluar el nivel de la cultura exportadora en los productores de granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas – distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2018.

1.3.2. Objetivos específicos

- Evaluar el nivel de conocimiento para la internacionalización que poseen los productores de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas - distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2018.
- Evaluar el nivel de conocimientos acerca de la oferta exportable que tienen los productores de granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas – distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2018.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo De Investigación

2.1.1. Según su enfoque

Es cuantitativa; ya que se busca medir un determinado fenómeno. Se caracteriza por utilizar la recolección de determinados datos de forma numérica; así como, utilizar métodos estadísticos para analizar los resultados obtenidos. Hernández Sampieri (2014)

2.1.2. Según su alcance

Es descriptiva; ya que solo se cuenta con una variable de investigación y además de ello únicamente se pretende medir y recolectar información acerca de la variable en cuestión. Hernández Sampieri (2014)

2.1.3. Según su diseño

Investigación bajo un diseño no experimental de corte transversal, definida como aquella en la que la recolección de datos se lleva en un único momento (tiempo).

Hernández Sampieri (2014)

2.2. Población y Muestra (Materiales, Instrumentos y Métodos)

2.2.1. Unidad de estudio

La presente investigación tendrá como unidad de estudio a un productor de granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas - distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2018.

2.2.2. Población

La población de la investigación son 29 productores de granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas - distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2018.

2.2.3. Muestra

Se utilizará un muestreo no probabilístico por conveniencia, debido a la accesibilidad con la que se cuenta para llegar a los productores; por lo cual se trabajará con los 29 productores de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas - distrito de Independencia, Pisco – Ica; 2018. Hernández Sampieri (2014)

2.3. Técnicas E Instrumentos De Recolección Y Análisis De Datos

2.3.1. Fuentes de información

- ✓ Fuentes primarias: Se utilizaron para el desarrollo de la investigación tesis, libros, revistas científicas relacionados con el tema de estudio.

- ✓ Fuentes secundarias: Se utilizaron sistemas de inteligencia comercial como Trade Map, PromPeru, Sunat⁷, Mincetur, InfoTrade, Siicex⁸, Agrodataperu, entre otros; para recopilar datos estadísticos acerca de las exportaciones, tratados de libre comercio, mercados objetivos, entre otros que sirvieron como base para la aplicación de la encuesta realizada.

2.3.2. Técnicas de recolección

2.3.2.1. Censo

Se realizó un censo; estudio que se aplica a todos los que componen la población. Dicho censo nos permitirá evaluar el nivel de cultura exportadora que tienen los productores de granada de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas – distrito de Independencia, Pisco – Ica; 2018.

2.3.2.2. Instrumento

Se realizó un cuestionario con 16 preguntas cerradas tipo examen que cuentan con 3 alternativas por pregunta (A-B-C). El cuestionario fue elaborado tomando como referencia el cuadro de operacionalización de la variable.

⁷ Sunat: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.

⁸ Siicex: Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior.

2.3.2.3. *Análisis de datos*

El proceso de análisis de resultados se realizó con el programa Excel y su complemento MegaStat⁹, con el cual se plasmó la información en tablas y gráficos de frecuencia.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1. Tabulación De Encuesta

Se realizaron 29 encuestas las cuales se plasman en cuadros y tablas de Excel y arrojaron los siguientes resultados.

3.1.1. Datos generales

3.1.1.1. *Edades*

RANGO DE EDAD			CANTIDAD	PORCENTAJE
29	<	35	6	20.7
35	<	41	4	13.8
41	<	47	4	13.8
47	<	53	6	20.7
53	<	59	4	13.8
59	<	65	4	13.8
65	<	71	1	3.4
TOTAL			29	100%

Fuente: Elaboración Propia

⁹ Megastat es un complemento avanzado de funciones estadísticas para Excel, la cual lo convertirá en un completo software estadístico.

3.1.1.2. Género

SEXO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	27	93.1
Femenino	2	6.9
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración Propia

3.1.1.3. Nivel de instrucción

NIVEL DE EDUCACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Primaria	6	20.7
Secundaria	20	69
Superior	3	10.3
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración Propia

3.1.2. Conocimientos sobre oferta exportable

3.1.2.1. Documentos para la exportación

Tabla 1

¿Cuáles son los documentos que se necesita presentar para poder exportar?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Documento de identidad del importador - Comprobante de Pago - Documentos de Uso de Transporte.	8	27.6
b) Orden de compra internacional - Certificado de origen de la mercancía - Declaración Única de Aduana.	4	13.8
c) No tengo conocimiento.	17	58.6
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración Propia

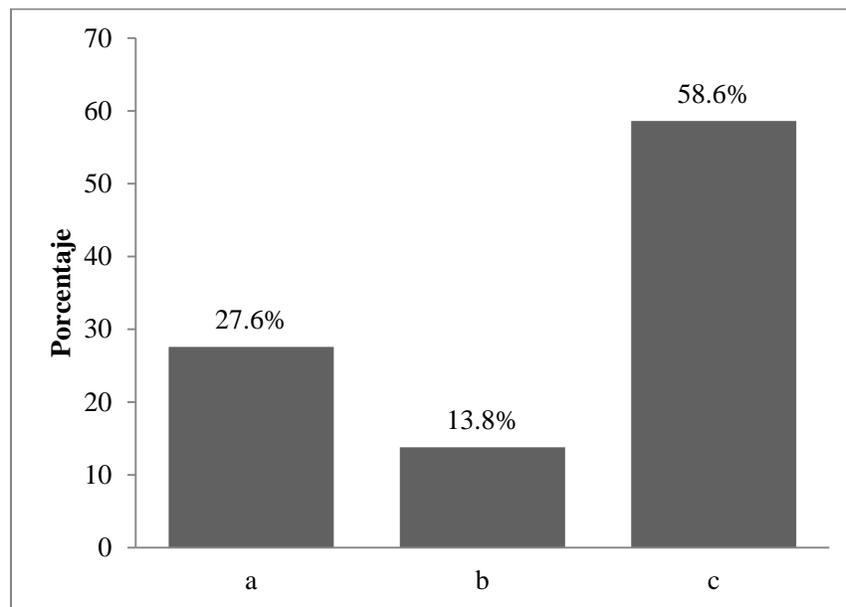


Figura 1. ¿Cuáles son los documentos que se necesita presentar para poder exportar? (Fuente:
Elaboración Propia)

Interpretación figura 1

Para realizar la exportación de un producto es indispensable contar con una serie de documentos que son exigidos por la aduana o entidades que regulan el comercio internacional, es así que cualquier persona jurídica o asociaciones que quieran exportar necesitan saber cuáles son dichos documentos. Por análisis descriptivo se comprueba que de los 29 productores de granada fresca que pertenecen a la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas solo el 13.8 % indican conocer cuáles son algunos documentos que se necesitan para llevar a cabo una exportación.

Tabla 2
¿Qué es el certificado de origen?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Documento que tiene por finalidad acreditar y garantizar el origen de las mercancías.	11	37.9
b) Documento que garantiza que mi producto cumple las normas sanitarias para poder ser exportado.	1	3.4
c) No tengo conocimiento	17	58.6
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración Propia

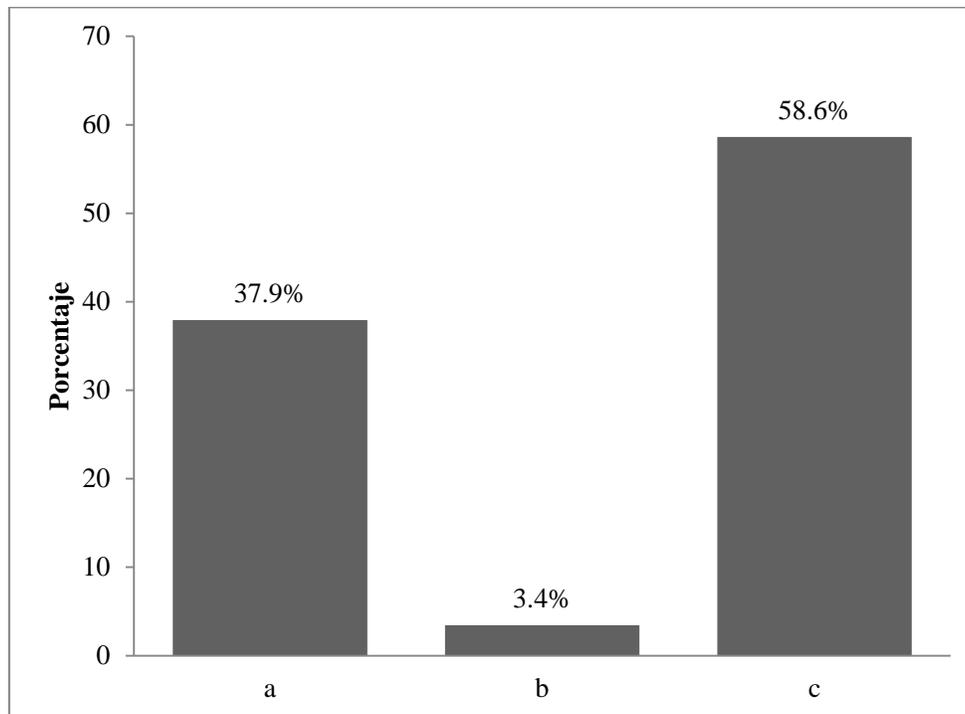


Figura 2. ¿Qué es el certificado de origen? (Fuente: Elaboración Propia)

Interpretación figura 2

El Perú cuenta con una serie de Tratados de libre comercio los cuales brindan beneficios a los productos que son exportados a dichos países con los que se ha firmado el tratado, para poder acogernos a dichos beneficios necesitamos certificar que el producto que vendimos es peruano. Estos valores indican mediante el análisis descriptivo que solo el 37.9% si sabe que es un certificado de origen.

3.1.2.2. Contrato de compra – venta internacional

Tabla 3

Un contrato de compraventa internacional ¿Es indispensable que sea por escrito?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Si es indispensable que sea por escrito.	18	62.1
b) No es indispensable que sea por escrito.	0	0
c) No tengo conocimiento.	11	37.9
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración propia

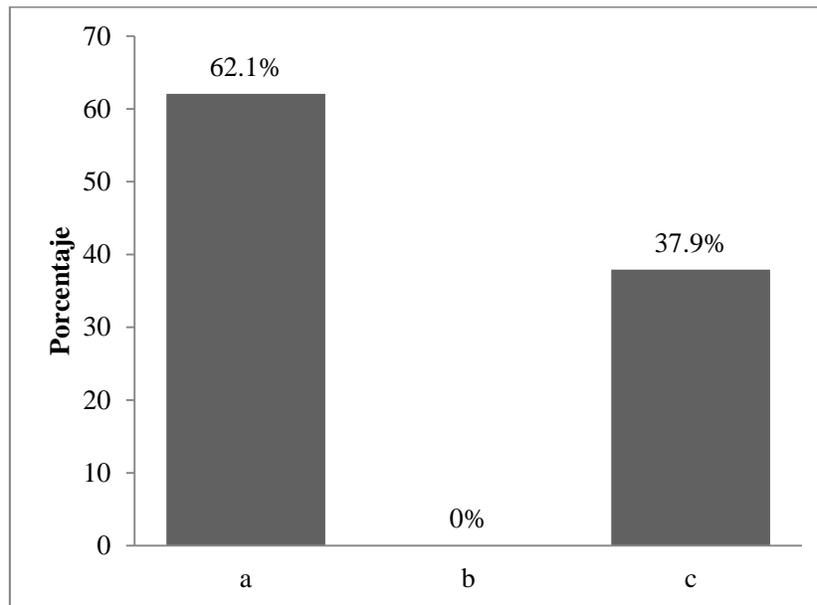


Figura 3. Un contrato de compraventa internacional ¿Es indispensable que sea por escrito? (Fuente: Elaboración propia)

Interpretación figura 3

El contrato de compra venta internacional rige desde cuando existe una oferta y esta oferta es aceptada por el comprador; sin necesidad de que ambas partes se junten para que firman un contrato en físico. Mediante el análisis descriptivo se prueba que ningún productor tenía conocimiento sobre si el contrato de compra venta internacional era indispensable que fuera por escrito.

Tabla 4
¿Qué son los Incoterms?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías, se usan para dividir los costos de las transacciones comerciales internacionales.	3	10.3
b) Son normas que indican el precio que debo pagar para exportar mi producto.	3	10.3
c) No tengo conocimiento.	23	79.3
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración propia

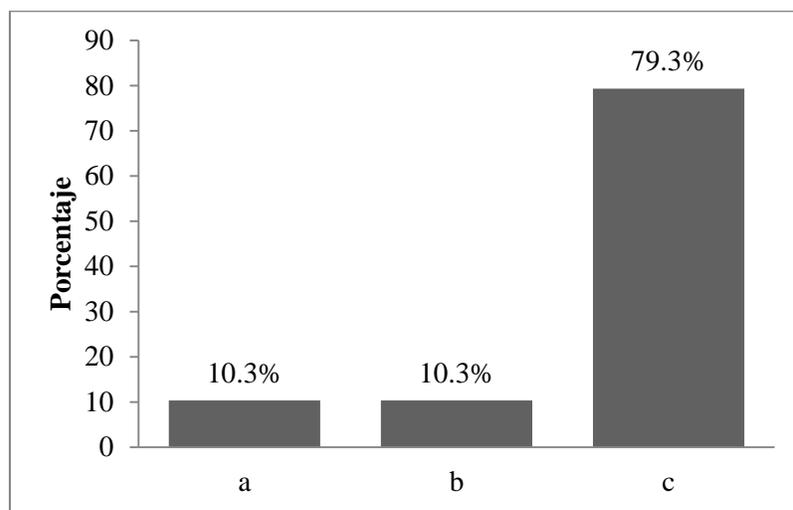


Figura 4. ¿Qué son los Incoterms? (Fuente: Elaboración propia)

Interpretación figura 4

Los Incoterms son términos comerciales que se estipulan en un contrato de compra venta internacional para establecer las condiciones de entrega de las mercancías y estipular quien de las partes se encargará de los gastos de envío o riesgos. Estos valores indican mediante el análisis descriptivo que solo el 10.3% tiene conocimiento sobre que son los Incoterms.

3.1.2.3. Investigación de mercado

Tabla 5

¿Cuáles son los principales países importadores de granada fresca?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Chile – España.	4	13.8
b) China – Rusia.	16	55.2
c) No tengo conocimiento.	9	31
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración propia

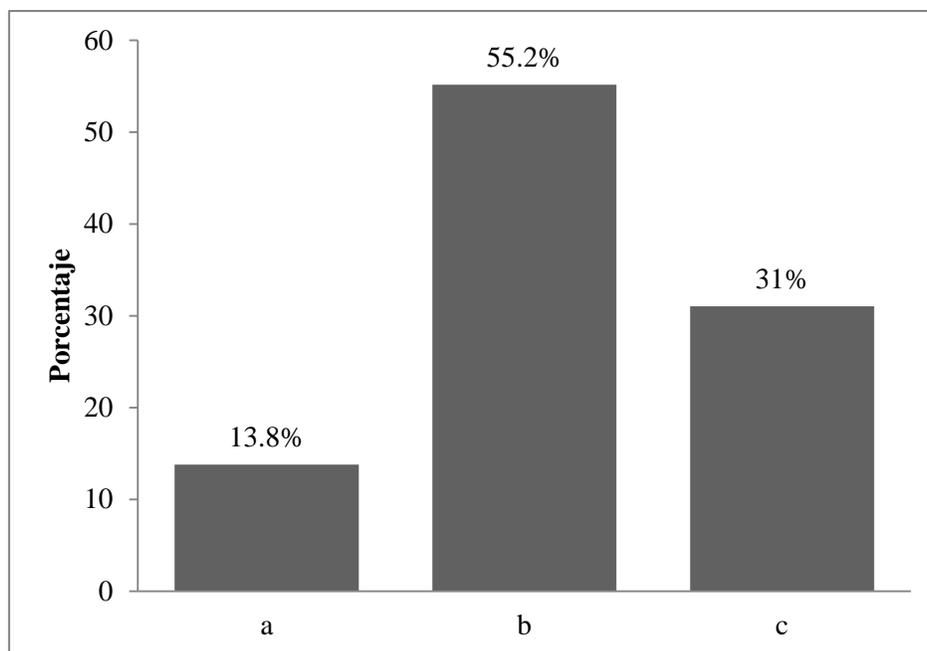


Figura 5. ¿Cuáles son los principales países importadores de granada fresca? (Fuente: Elaboración Propia)

Interpretación figura 5

Para poder vender un producto a un país determinado es necesario saber identificar si dicho país es el que demanda el producto que estas ofertando; ya que, de esta manera podrás conocer si lo que pretendes vender tendrá alguna oportunidad de posicionamiento en el mercado. Los presentes

resultados indican mediante el análisis descriptivo con respecto a cuáles son los principales países importadores de granada fresca que el 55.2% si tiene conocimiento acerca de ello.

3.1.2.4. Estándares de calidad

Tabla 6

¿Cuál es la entidad que emite el permiso sanitario de importación?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) DIGEMID	0	0
b) SENASA	26	89.7
c) No tengo conocimiento.	3	10.3
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración propia

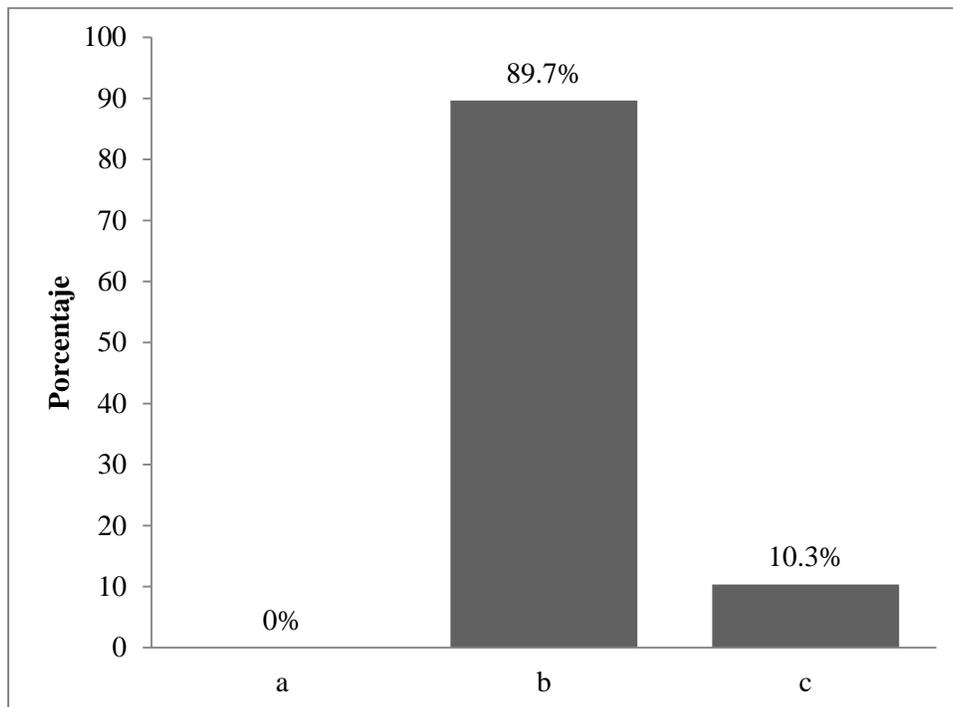


Figura 6. ¿Cuál es la entidad que emite el permiso sanitario de importación? (Fuente: Elaboración Propia)

Interpretación figura 6

Para el ingreso de los productos a mercados internacionales es necesario que estos cumplan ciertos requisitos especificados por la aduana de cada país, por lo cual, deben contar con todas las certificaciones requeridas para brindar seguridad al consumidor al momento de adquirir dicho producto y tengan conocimiento si no les hará ningún daño. Mediante el análisis descriptivo se prueba que el 89.7% tiene conocimiento sobre cuál es la entidad que emite el permiso sanitario de importación en el Perú.

Tabla 7
¿Qué son las normas ISO?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Es la entidad internacional encargada de favorecer normas de fabricación, comercio y comunicación en todo el mundo.	4	13.8
b) Es una institución que ayuda al pequeño productor exportador brindándole normas que deben seguir para que puedan importar al Perú.	2	6.9
c) No tengo conocimiento.	23	79.3
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración propia

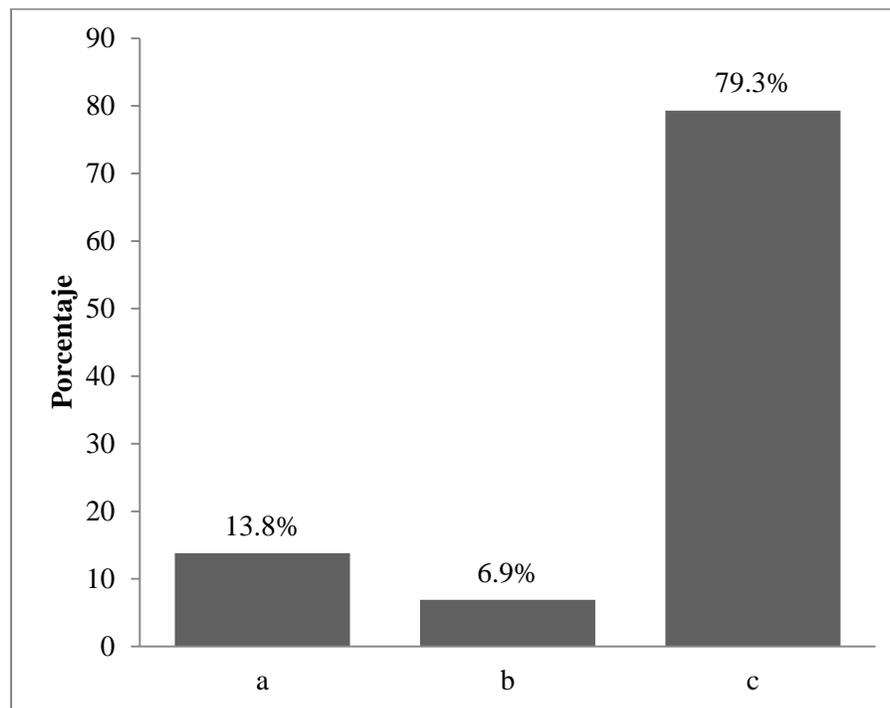


Figura 7. ¿Qué son las normas ISO? (Fuente: Elaboración Propia)

Interpretación figura 7

El ISO es una organización internacional que brinda certificaciones a todas aquellas organizaciones que cumplan con los estándares internacionales que ellos han creado; dichas certificaciones garantizan la calidad del producto que estas ofertando y que todos los procesos en los que incurres para la producción son óptimos. Los resultados obtenidos mediante el análisis descriptivo con respecto a que son los ISO arrojaron que el 13.8% si sabe sobre esta organización.

3.1.2.5. Requisitos para crear una asociación o empresa

Tabla 8

¿Cuál es el procedimiento para constituir una asociación?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Inscripción en el Registro - Acta Fundacional – Estatutos.	17	58.6
b) Búsqueda y reserva del nombre - Elaboración de la minuta – Pagar a SUNAT.	4	13.8
c) No tengo conocimiento.	8	27.6
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración propia

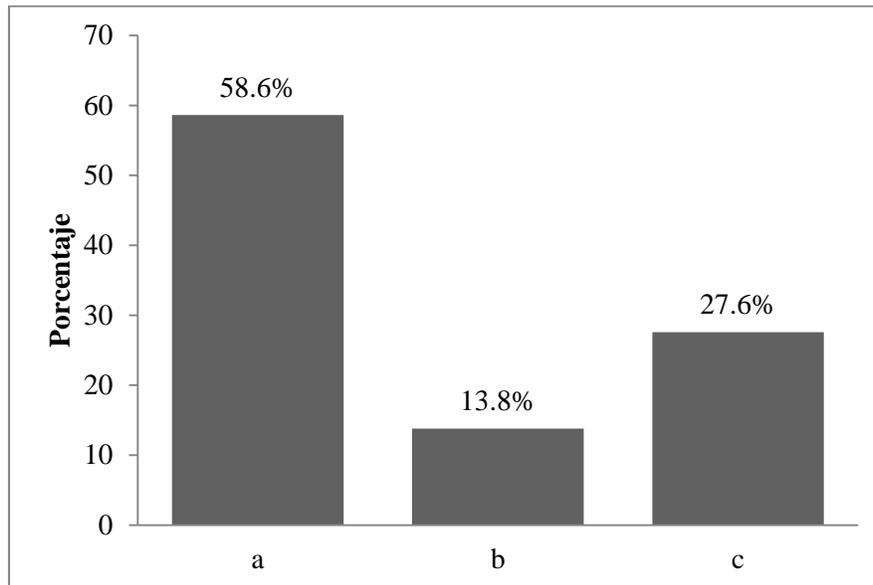


Figura 8. ¿Cuál es el procedimiento para constituir una asociación? (Fuente: Elaboración Propia)

Interpretación figura 8

Para poder constituir una asociación se tienen que cumplir ciertos requisitos y presentar cierta información ante las entidades correspondientes para que de esta manera quede registrada la

organización de acuerdo a la normativa. Mediante el análisis descriptivo se prueba que el 58.6% si tiene conocimiento acerca del procedimiento a seguir para constituir una asociación.

Tabla 9

¿Cuántas personas como mínimo se necesitan para formar una asociación?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) 1 persona.	1	3.4
b) 3 personas.	23	79.3
c) No tengo conocimiento.	5	17.2
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración propia

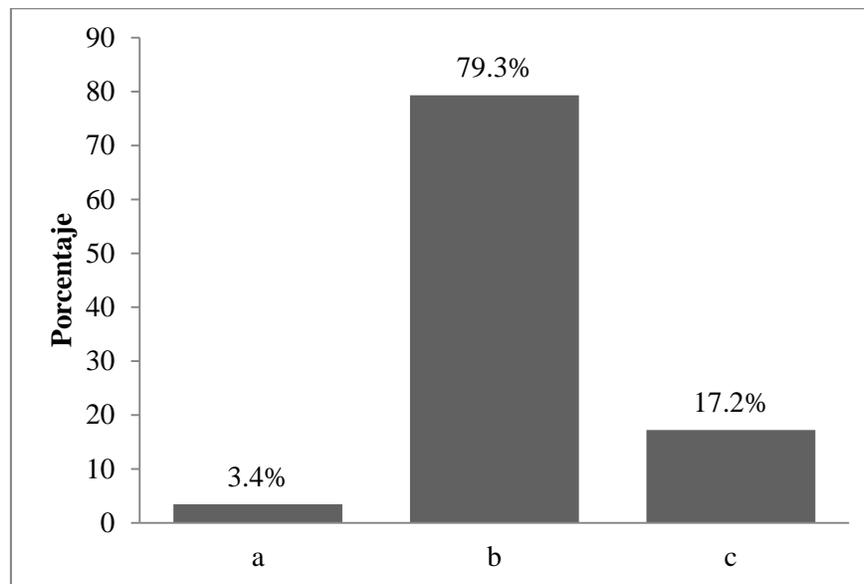


Figura 9. ¿Cuántas personas como mínimo se necesitan para formar una asociación? (Fuente: Elaboración Propia)

Interpretación figura 9

Para constituir una asociación es necesario contar con una cantidad de miembros igual o mayor a tres; ya que así lo establece la SUNAT. En el análisis descriptivo se prueba que el 79.3% si tiene

conocimiento acerca de la cantidad de miembros que se necesita como mínimo para constituir una asociación.

3.1.2.6. Tipos de empresas

Tabla 10

¿Cuáles son los tipos de empresas que existen en el Perú?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Empresa Unipersonal – EIRL – Empresas Societarias (SAC, SA, SRL, etc.)	5	17.2
b) MYPE – REMYPE – SAA	4	13.8
c) No tengo conocimiento.	20	69
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración propia

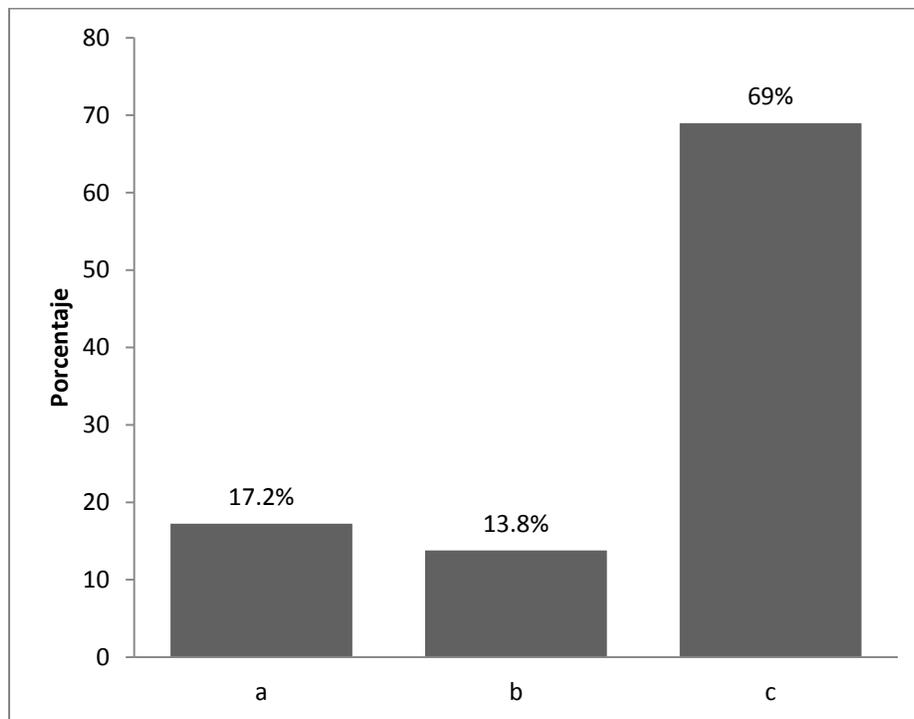


Figura 10. ¿Cuáles son los tipos de empresas que existen en el Perú? (Fuente: Elaboración Propia)

Interpretación figura 10

Al momento de crear una empresa es importante saber la clasificación de estas para determinar cuáles son las ventajas y desventajas de cada una. A la vez, es necesario conocer las responsabilidades y características que maneja cada tipo de empresa. Mediante el análisis descriptivo se prueba que el 17.2% de productores si tiene conocimiento sobre los tipos de empresa que existen en el Perú.

3.1.2.7. Conocimiento de regímenes tributarios

Tabla 11
¿Qué es un Régimen tributario?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Es un tributo que se determina anualmente, gravando las rentas que provengan del trabajo y de la explotación de un capital, ya sea un bien mueble o inmueble.	2	6.9
b) Son las categorías bajo las cuales una Persona Natural o Persona Jurídica que posee o va a iniciar un negocio debe estar registrada en la SUNAT.	9	31.0
c) No tengo conocimiento.	18	62.1
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración propia

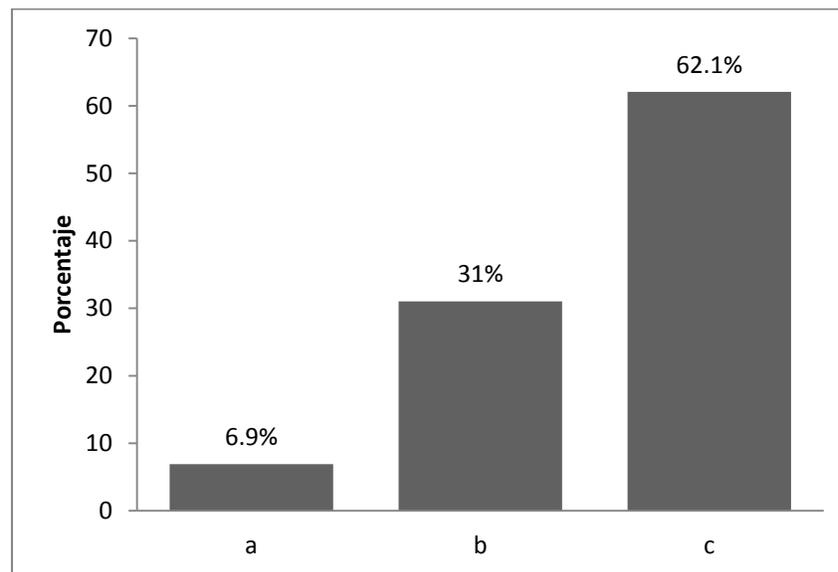


Figura 11. ¿Qué es un Régimen tributario? (Fuente: Elaboración Propia)

Interpretación figura 11

El Régimen Tributario es un conjunto de normas que regulan el cumplimiento de las obligaciones sustanciales y formales cuando una Persona Natural o Persona Jurídica que posee o va a iniciar un negocio se registra ante SUNAT. Podemos observar en la figura N° 11, que el 31% si tiene conocimiento sobre el significado de Régimen Tributario.

3.1.2.8. Impuestos tributarios

Tabla 12

¿Cuál es el porcentaje del impuesto general a las ventas e impuesto de promoción municipal?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) 16% - 2%	1	3.4
b) 18% - 3%	22	75.9
c) No tengo conocimiento.	6	20.7
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración propia

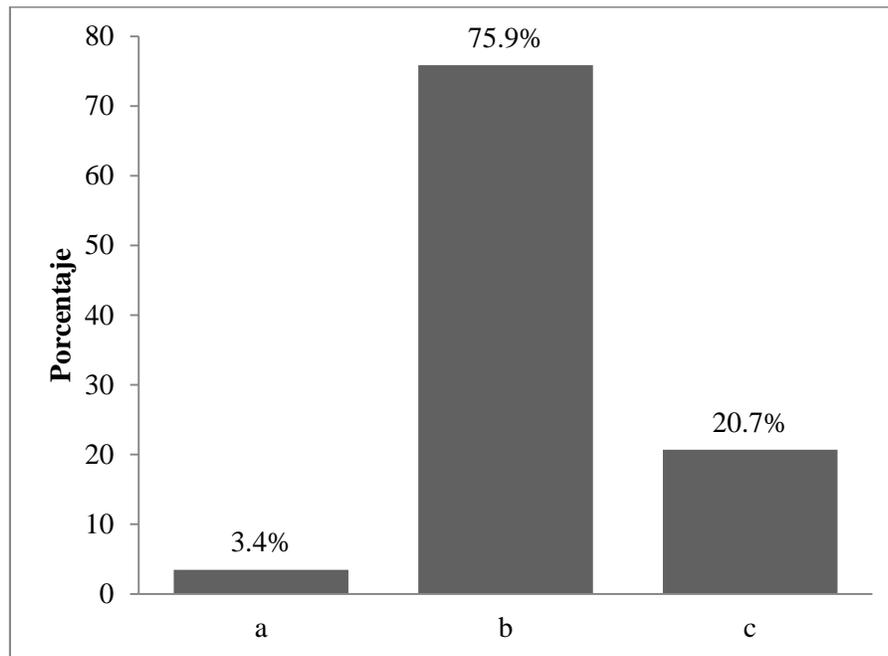


Figura 12. ¿Cuál es el porcentaje del impuesto general a las ventas e impuesto de promoción municipal? (Fuente:
Elaboración Propia)

Interpretación figura 12

El Impuesto General a las Ventas es un tributo orientado a ser asumido por el consumidor final, encontrándose normalmente en el precio de compra de los productos que adquiere con una tasa de 16%; y el Impuesto de Promoción Municipal es un impuesto creado a favor de las municipalidades, este tiene una tasa del 2%; ambas tasas forman el IGV 18% que grava básicamente las ventas de bienes y prestaciones de servicios que realizan las empresas y las compras de los consumidores. En la figura N° 12 muestra que el 3.4% si tiene conocimiento sobre la composición del IGV y de sus respectivas tasas.

3.1.2.9. *Financiamiento*

Tabla 13

¿Cuáles de los siguientes son instituciones financieras que brindan financiamiento para el sector agrícola?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Cofide - Agrobanco – Bancos Comerciales.	26	89.7
b) Banco Continental – Banco Azteca – Banco De La Nación.	0	0
c) No tengo conocimiento.	3	10.3
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración propia

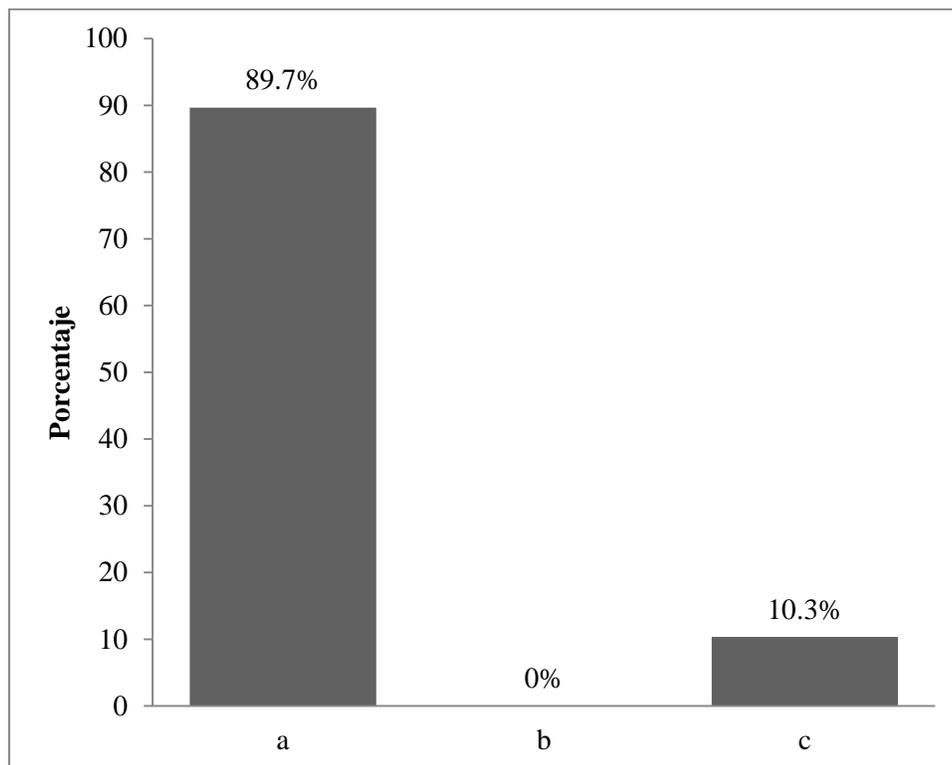


Figura 13. *¿Cuáles de los siguientes son instituciones financieras que brindan financiamiento para el sector agrícola?* (Fuente: Elaboración propia)

Interpretación figura 13

Para poner en marcha la producción y exportación de algún producto es necesaria la inversión; es por ello que se necesita el financiamiento de entidades que apoyan a los pequeños productores y futuros exportadores. Los resultados nos indica que el 89.7% sí tiene conocimiento acerca de las principales entidades que brindan financiamiento al productor y futuro exportador.

3.1.2.10. Medios de pago internacional

Tabla 14
¿Qué es la carta de crédito?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Es un documento que se tiene que presentar ante la Aduana para poder exportar.	3	10.3
b) Es un medio de pago internacional.	6	20.7
c) No tengo conocimiento.	20	69
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración propia

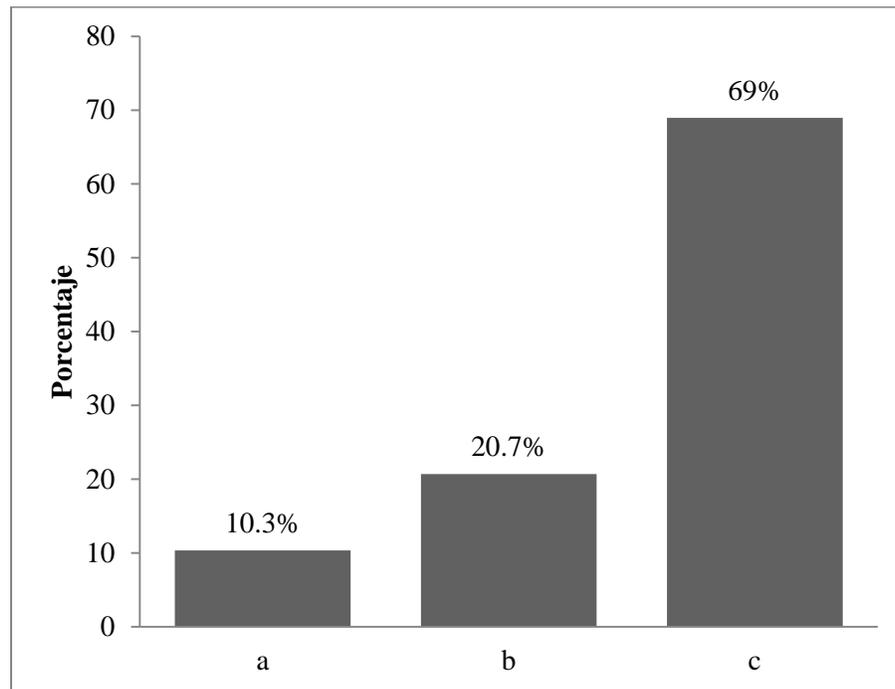


Figura 14. ¿Qué es la carta de crédito? (Fuente: Elaboración Propia)

Interpretación figura 14

La carta de crédito es uno de los medios de pago internacional más usados para efectos de una compra y venta internacional; ya que, la transacción del dinero y de los documentos quedan en manos de los bancos que representan tanto al comprador como al exportador; es así que este medio de pago brinda mayor confiabilidad. En el análisis descriptivo se prueba que el 20.7% si tiene conocimiento acerca de que es la carta de crédito.

Tabla 15
¿Qué son los Forwards?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Es un contrato entre dos partes, mediante el cual se adquiere un compromiso para intercambiar algo a futuro, a un precio que se determina por anticipado.	1	3.4
b) Es un convenio entre una persona y una institución para financiar la compra de una maquinaria.	3	10.3
c) No tengo conocimiento.	25	86.2
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración propia

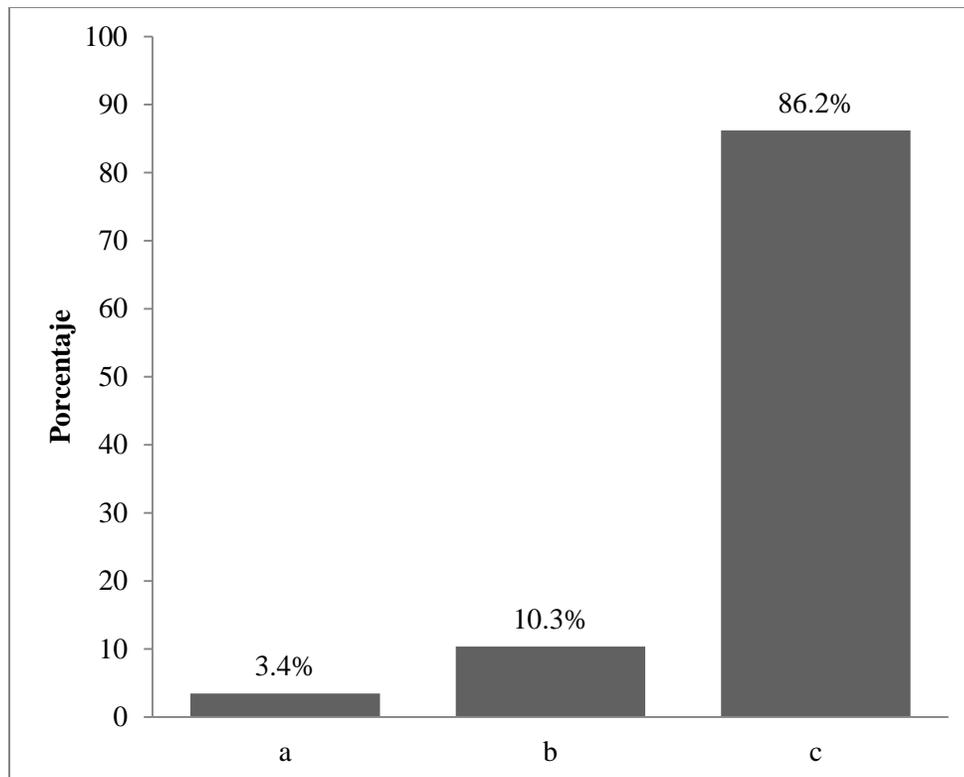


Figura 15. ¿Qué son los Forwards? (Fuente: Elaboración Propia)

Interpretación figura 15

El forward es un contrato que permite adquirir el compromiso para una compra que se realizará a futuro con los términos que se pactan al momento de realizar el contrato; este tipo de contratos son beneficiosos para cuando la economía se encuentra inestable. Al análisis descriptivo se prueba que solo el 3.4% sí tiene conocimiento acerca de este tipo de contrato.

Tabla 16
¿Qué es el leasing?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Es un contrato de préstamo al pequeño productor exportador.	3	10.3
b) Es un contrato de arrendamiento financiero.	4	13.8
c) No tengo conocimiento.	22	75.9
TOTAL	29	100%

Fuente: Elaboración propia

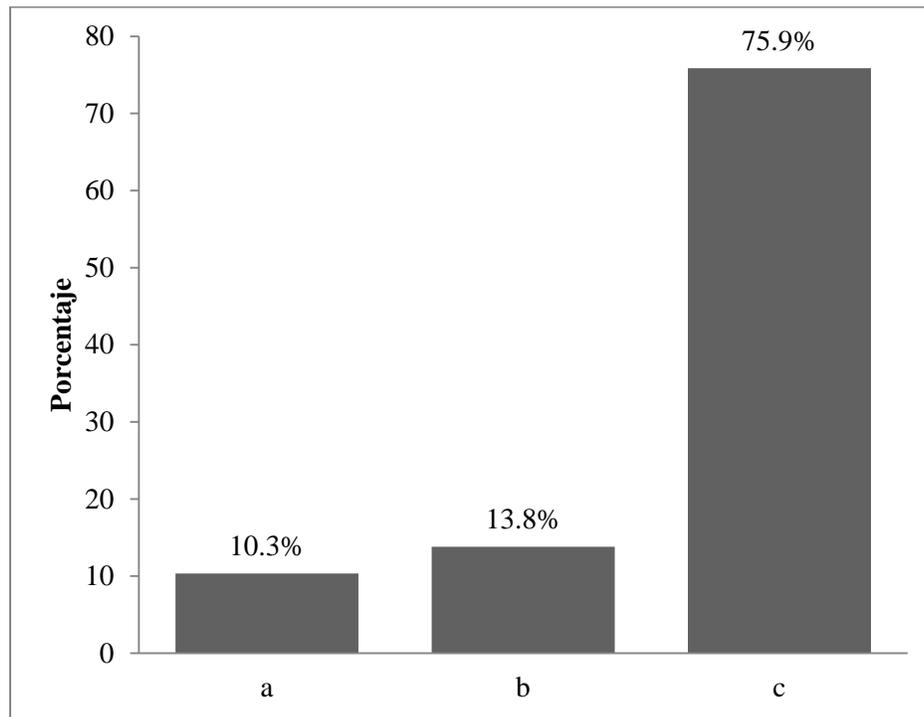


Figura 16. ¿Qué es el leasing? (Fuente: Elaboración Propia)

Interpretación figura 16

Los contratos de Leasing son contratos de arrendamiento en el cual el banco adquiere la maquinaria o producto solicitado con la condición de que se pague un arrendamiento y pueda ser adquirido totalmente por el solicitando en un futuro. Al análisis descriptivo se prueba que solo el 13.8% sí tiene conocimiento acerca de este tipo de contrato.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1. Discusión

En función a los resultados obtenidos acerca del nivel de la cultura de exportación que tiene los productores de granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas en Pisco – Ica; se evidencia que el nivel de la cultura exportadora que tienen los productores es escaso; se puede llegar a dicha interpretación; ya que, de 16 preguntas realizadas 9 de ellas con un porcentaje mayor al 50% obtuvieron como respuesta un “no tengo conocimiento”. Dichos resultados concuerdan de cierta manera con la investigación de Cerquín Peña (2015) en los productores de *Physalis Peruviana* “Aguaymanto” en San Pablo, Cajamarca; en los que se señala que el grado de desarrollo de dichos productores respecto a la cultura exportadora, es escaso; debido a que con los resultados de la investigación evidencian que el 25% de los productores de aguaymanto reflejaba un grado de escasos en los conocimientos y el 75% muestran que no tienen conocimiento del tema.

Respecto a los conocimientos sobre la oferta exportable donde se obtiene como sub división que es importante realizar una investigación de mercado que permita saber cuales son los principales destinos a los que se puede dirigir este tipo de fruto; en la tabla N° 5 se obtuvo que el 55.2% de los productores encuestados contaban con conocimientos acerca de los principales países que importan dicho producto. Este resultado concuerda con la tesis de López Díaz (2017) que busca determinar los lineamientos de la cultura exportadora en la Cooperativa Ceprovaje que esta conformada por 48 agricultores de esparrago verde, los resultados obtenidos señalan que dicha cooperativa cuenta con conocimientos en mercados

para la exportación; lo que les permite desarrollar una estrategia para la satisfacción de dicho mercados.

Los conocimientos para la internacionalización, representados en la tabla N°4 respecto a los puntos dentro de un contrato de compra venta internacional en los que se establece las normas acerca de las condiciones de entrega, bajo la denominación de Incoterms demostraron que solo el 10.3% de los productores encuestados conoce dichas normas. Así mismo, el resultado obtenido es semejante al que presenta la tesis de Caruajulca Arias & Chávez (2017) en el que se estudia la cultura exportadora en el Cite joyería Koriwasi y en el cual se realizó una encuesta que expone como resultados que el conocimiento que poseen los artesanos egresados acerca de los incoterms, solo el 32% del total de encuestados tiene conocimiento sobre dichas normas.

4.2. Conclusiones

Se concluye que la información obtenida y estudiada nos permite lograr los objetivos planteados **“Evaluar el nivel de la cultura exportadora en los productores de granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas – distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2018”**, pues se ha determinado que el nivel de la cultura exportadora de dichos productores, es escaso; ya que, las encuestas realizadas reflejan que 9 de 16 preguntas tienen como respuesta un “no tengo conocimiento”; así como también en otras simplemente marcaron la alternativa incorrecta. Cabe mencionar que los productores que ocupan cargos como presidente o vicepresidente de la cooperativa estudiada, son los que poseen una mejor noción del tema, lo que eventualmente quiere decir

que han escuchado el término o leído acerca de ello pero aún así no han tenido una preparación previa que les permita exportar su producto.

La investigación también nos permitió cumplir con el primer objetivo específico **“Evaluar el nivel de conocimientos de los productores de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas - distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2018; para la internacionalización”**; ya que, los resultados obtenidos denotaron que el nivel de conocimientos que tienen los productores de granada respecto al proceso de internacionalización es escaso; pues la respuesta de las 13 preguntas que fueron realizadas con el fin de obtener información acerca de dichos conocimientos, expusieron que 8 de éstos con un porcentaje mayor al 50% marcaron un “no tengo conocimiento”.

Fianalmente, los resultados obtenidos nos permitieron cumplir con el último objetivo específico **“Evaluar el nivel de conocimientos acerca de la oferta exportable que tienen los productores de granada fresca de la Cooperativa Agraria de servicios fibras peruanas – distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2018”**; para ello, se aplicó 3 preguntas respecto a dicha dimensión las cuales evidenciaron que solo una de ellas resulto desconocida para la mayoría de productores. En síntesis, podemos decir que los productores tienen una noción del tema; sin embargo no el suficiente para ponerlo en práctica. Aún así, mediante la realización del trabajo se pudo observar el gran interés que los productores reflejaban sobre dichos temas; es por ello, que a manera de un plan piloto se realizó una capacitación de dos días sobre los temas relacionados a la internacionalización de su producto a exportar. **(ANEXO 3)**

REFERENCIAS

- (2010). En R. Hernandez, C. Fernandez, & M. Baptista, *Metodologia de la Investigacion* (pág. 149). Mexico: Mc Graw Hill.
- Abascal, E. M. (19 de 06 de 2013). *IESE*. Recuperado el 1 de MAYO de 2018, de <http://blog.iese.edu/martinezabascal/2013/06/19/los-paises-mas-ricos-de-europa-son-los-que-mas-exportan/>
- ADOEXPO. (2017). *ADOEXPO*. Recuperado el 14 de ABRIL de 2018, de <https://adoexpo.org/es/sumate-a-la-cultura-exportadora.html>
- AGENCIA EFE. (28 de ABRIL de 2016). *AGENCIA EFE URUGUAY*. Recuperado el 14 de ABRIL de 2018, de <https://www.efe.com/efe/america/cono-sur/uruguay-fomenta-la-cultura-exportadora-entre-las-pymes-para-que-logren-posicionarse-globalmente/50000553-2910152>
- ANDINA. (04 de NOVIEMBRE de 2017). *ANDINA*. Recuperado el 06 de JUNIO de 2018, de <http://andina.pe/agencia/noticia-sierra-y-selva-exportadora-exportaciones-granada-franco-crecimiento-688607.aspx>
- Apastegui Bustamante, N., & Quispe Chilón, R. N. (s.f.). *CULTURA EXPORTADORA EN LA ASOCIACIÓN ARTESANAS PAÑON TACABAMBINO, PROVINCIA DE CHOTA – CAJAMARCA PARA LA EXPORTACIÓN DE TEJIDOS TEXTILES ARTESANALES AL MERCADO DE NUEVA YORK – EE.UU, 2018*. UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE, CAJAMARCA.

Caruajulca Arias, H., & Chávez Aliaga, E. (s.f.). *CULTURA EXPORTADORA EN EL CITE JOYERÍA KORIWASI DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA PARA LA EXPORTACIÓN DE AJUARES JOYEROS DE PLATA 925 A FRANCIA, 2017*. Universidad Privada del Norte, Cajamarca.

Cerquín Peña, N. A. (s.f.). *ANÁLISIS DEL GRADO DE DESARROLLO DE LA CULTURA EXPORTADORA EN LOS PRODUCTORES DE PHYSALIS PERUVIANA “AGUAYMANTO” EN SAN PABLO – CAJAMARCA 2015*. UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE, LIMA.

Diario del Exportador. (2014). Tipos de exportación. *DIARIO DEL EXPORTADOR*.

GESTIÓN. (22 de abril de 2018). Venta de granada peruana al exterior aumentó en 45% en el primer bimestre de 2018. págs. <https://gestion.pe/economia/venta-granada-peruana-externo-aumento-45-primer-bimestre-2018-232092>.

Hernández Sampieri, R. (2014). Metodología de la Investigación 6a edición. Mexico D.F: McGraw - Hill.

López Díaz, A. A. (s.f.). *Lineamientos de Cultura Exportadora presentes en la cooperativa Ceprova que generan Oferta Exportable de espárrago verde fresco, Jequetepeque – Noviembre, 2017*. Universidad Cesar Vallejo, Trujillo.

MINCETUR. (2015). *PENX*. LIMA.

PNUD. (2014). *PNUD REPÚBLICA DOMINICANA*. Recuperado el 14 de ABRIL de 2018, de http://www.do.undp.org/content/dominican_republic/es/home/countryinfo.html

PROESA. (2015). *PRINCIPIOS BASICOS DE COMERCIO EXTERIOR PARA MIPYME. EL SALVADOR*.

PROEXPANSIÓN. (2014). *PROEXPANSIÓN*. Recuperado el 14 de ABRIL de 2018, de

<http://proexpansion.com/en/articles/384-el-crecimiento-del-cultivo-de-la-granada-en-el-peru>

Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la Investigación 6 edición*. México DF: Mc Graw Hill Education.

SIEA. (2015). *Producción Agrícola y Ganadera* . 2015: MINAGRI.

TU REGIÓN INFORMA. (01 de MARZO de 2017). *Tu región Informa*. Recuperado el 01 de MAYO de 2018, de <http://www.regionlalibertad.gob.pe/noticias/regionales/6983-fomentan-cultura-exportadora-ensenando-inteligencia-comercial>

ANEXOS

ANEXO 1.

Formato de encuesta, cuestionario

N | UNIVERSIDAD
PRIVADA DEL NORTE

**ENCUESTA APLICADA A PRODUCTORES DE "GRANADA FRESCA" EN
LA COOPERATIVA AGRARIA DE SERVICIOS FIBRAS PERUANAS –
DISTRITO DE INDEPENDENCIA, PISCO - ICA**

Buenos Días / Tardes / Noches.

Somos alumnas de la Universidad Privada del Norte, interesadas en realizar un trabajo de investigación con el propósito de evaluar el nivel de la cultura exportadora de los productores de granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas, ubicada en el distrito de Independencia, Pisco – Ica.

A continuación se le presentarán una serie de preguntas a las cuales debe responder según el conocimiento que usted tenga. Recuerde que el cuestionario es anónimo:

DATOS INFORMATIVOS

Edad: _____

Sexo:

MASCULINO FEMENINO

Nivel de instrucción:

PRIMARIA SECUNDARIA SUPERIOR (TÉCNICA O UNIVERSITARIA)

1. ¿Cuáles son los documentos que se necesita presentar para poder exportar?

a) Documento de identidad del importador - Comprobante de Pago - Documentos de Uso de Transporte.

b) Orden de compra internacional - Certificado de origen de la mercancía - Declaración Única de Aduana.

c) No tengo conocimiento.

2. ¿Qué es el certificado de origen?

a) Documento que tiene por finalidad acreditar y garantizar el origen de las mercancías.

b) Documento que garantiza que mi producto cumple las normas sanitarias para poder ser exportado.

c) No tengo conocimiento.

*VB.
Carmel Briano
43511701*

¡Gracias por su apoyo!

3. Un contrato de compraventa internacional ¿Es indispensable que sea por escrito?
 - a) Si es indispensable que sea por escrito.
 - b) No es indispensable que sea por escrito.
 - c) No tengo conocimiento.
4. ¿Qué son los Incoterms?
 - a) Son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías, se usan para dividir los costos de las transacciones comerciales internacionales.
 - b) Son normas que indican el precio que debo pagar para exportar mi producto.
 - c) No tengo conocimiento.
5. ¿Cuáles son los principales países importadores de granada fresca?
 - a) Chile – España.
 - b) China – Rusia.
 - c) No tengo conocimiento.
6. ¿Cuál es la entidad que emite el permiso sanitario de importación?
 - a) DIGEMID
 - b) SENASA
 - c) No tengo conocimiento.
7. ¿Qué son las normas ISO?
 - a) Es la entidad internacional encargada de favorecer normas de fabricación, comercio y comunicación en todo el mundo.
 - b) Es una institución que ayuda al pequeño productor exportador brindándole normas que deben seguir para que puedan importar al Perú.
 - c) No tengo conocimiento.

¡Gracias por su apoyo!

8. ¿Cuál es el procedimiento para constituir una asociación?
 - a) Inscripción en el Registro - Acta Fundacional – Estatutos.
 - b) Búsqueda y reserva del nombre - Elaboración de la minuta – Pagar a SUNAT.
 - c) No tengo conocimiento.
9. ¿Cuántas personas como mínimo se necesita para formar una asociación?
 - a) 1 persona.
 - b) 3 personas.
 - c) No tengo conocimiento.
10. ¿Cuáles son los tipos de empresas que existen en el Perú?
 - a) Empresa Unipersonal – EIRL – Empresas Societarias (SAC, SA, SRL, etc.)
 - b) MYPE – REMYPE – SAA
 - c) No tengo conocimiento.
11. ¿Qué es un Régimen tributario?
 - a) Es un tributo que se determina anualmente, gravando las rentas que provengan del trabajo y de la explotación de un capital, ya sea un bien mueble o inmueble.
 - b) Son las categorías bajo las cuales una Persona Natural o Persona Jurídica que posee o va a iniciar un negocio debe estar registrada en la SUNAT.
 - c) No tengo conocimiento.
12. ¿Cuál es el porcentaje del impuesto general a las ventas e impuesto de promoción municipal?
 - a) 16% - 2%
 - b) 18% - 3%
 - c) No tengo conocimiento.

¡Gracias por su apoyo!

13. ¿Cuáles de los siguientes son instituciones financieras que brindan financiamiento para el sector agrícola?
- a) Cofide - Agrobanco – Bancos Comerciales.
 - b) Banco Continental – Banco Azteca – Banco De La Nación.
 - c) No tengo conocimiento.
14. ¿Qué es la carta de crédito?
- a) Es un documento que se tiene que presentar ante la Aduana para poder exportar.
 - b) Es un medio de pago internacional.
 - c) No tengo conocimiento.
15. ¿Qué son los Forwards?
- a) Es un contrato entre dos partes, mediante el cual se adquiere un compromiso para intercambiar algo a futuro, a un precio que se determina por anticipado.
 - b) Es un convenio entre una persona y una institución para financiar la compra de una maquinaria.
 - c) No tengo conocimiento.
16. ¿Qué es el leasing?
- a) Es un contrato de préstamo al pequeño productor exportador.
 - b) Es un contrato de arrendamiento financiero.
 - c) No tengo conocimiento.

¡Gracias por su apoyo!

ANEXO 2.

Formato de entrevista

VARIABLE : NIVEL DE LA CULTURA EXPORTADORA	
INDICADOR : CONOCIMIENTO SOBRE OFERTA EXPORTABLE Y CONOCIMIENTOS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN	
ÍTEMES	RESPUESTAS
01. ¿Sabe cuáles son los documentos para la exportación de granada?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
02. ¿Sabe qué acredita el certificado de origen?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
03. ¿Es importante para que la empresa exporte saber sobre los tratados de libre comercio?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
04. ¿Sabe que es un Arancel?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
05. ¿Sabe que es la partida arancelaria?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
06. ¿Sabe en qué consiste un contrato de compra-venta internacional?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
07. ¿Sabe cuáles son los Incoterms?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
08. ¿Sabe cuáles son los principales importadores de granada?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
09. ¿Sabe cuáles son los principales canales de distribución que permite posicionar su producto en el país de destino?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
10. ¿Sabe de qué se encarga SENASA y que certifica?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
11. ¿Sabe en qué consiste las normas ISO?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
12. ¿Sabe cuáles son los requisitos para formar una asociación o empresa?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
13. ¿Sabe el procedimiento para constituir una asociación?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
14. ¿Sabe que es una asociación y cuantas personas se necesitan para formarla?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
15. ¿Sabe cuáles son los tipos de empresa o sociedad que existe en el Perú?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
16. ¿Sabe que es un régimen tributario?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
17. ¿Sabe cuántos y cuáles son los tipos de regímenes tributarios que hay en el Perú?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
18. ¿Sabe en qué consiste un Régimen MYPE tributario?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>
19. ¿Sabe cuáles son los impuestos tributarios?	a) Sí <input type="checkbox"/> b) No <input type="checkbox"/>

B. F. V. S.

20. ¿Sabe cuál es el porcentaje del impuesto general a las ventas e impuestos de promoción municipal?	a) Sí <input type="checkbox"/>	b) No <input type="checkbox"/>
21. ¿Sabe que es el impuesto a la Renta?	a) Sí <input type="checkbox"/>	b) No <input type="checkbox"/>
22. ¿Sabe en qué consiste el IGV?	a) Sí <input type="checkbox"/>	b) No <input type="checkbox"/>
23. ¿Sabe cuántas categorías tiene el impuesto a la renta?	a) Sí <input type="checkbox"/>	b) No <input type="checkbox"/>
24. ¿Sabe de qué impuestos están exoneradas las asociaciones?	a) Sí <input type="checkbox"/>	b) No <input type="checkbox"/>
25. ¿Sabe cuáles son las entidades financieras que brindan financiamiento a productores, mypes o pymes?	a) Sí <input type="checkbox"/>	b) No <input type="checkbox"/>
26. ¿Sabe cuáles son las formas de pago internacionales?	a) Sí <input type="checkbox"/>	b) No <input type="checkbox"/>
27. ¿Sabe usted que es una carta de crédito?	a) Sí <input type="checkbox"/>	b) No <input type="checkbox"/>
28. ¿Sabe en qué consiste un contrato de Forward?	a) Sí <input type="checkbox"/>	b) No <input type="checkbox"/>
29. ¿Sabe en qué consiste un contrato de Leasing?	a) Sí <input type="checkbox"/>	b) No <input type="checkbox"/>

ANEXO 3.

Registro fotográfico - Cuestionario

Imágenes de la aplicación del cuestionario y la capacitación sobre temas relacionados a internacionalización y oferta exportable a los productores de granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas, distrito de Independencia, Pisco – Ica.







Visita al campo de producción y cosecha de la granada fresca acompañados con los
productores.





Entrega de material informativo y brindando capacitación sobre internacionalización y oferta exportable a los productores de Granada fresca.



ANEXO 4.

Material fotográfico – Entrevista

Imagen de la reunión que se tuvo con Alex Hall, dueño de la empresa Agrícola Los Medanos S.A que se encuentra ubicada en Ica. Dicho encuentro fue para realizar una entrevista sobre temas relacionados a internacionalización y oferta exportable.



ANEXO 5.

Operacionalización de variable

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	SUB DIMENSIONES	INDICADORES
CULTURA EXPORTADORA	Conjunto de conocimientos para la internacionalización que debe tener el exportador para que su oferta exportable tenga condiciones que les permita posicionarse y ser competitivos en mercados extranjeros con altos estándares de calidad. (MINCETUR, 2015)	CONOCIMIENTOS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN	Documentos para la exportación	<ul style="list-style-type: none"> • Principales documentos para la exportación.
			Acuerdos comerciales	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento acerca de la documentación necesaria para obtener beneficios de dichos tratados.
			Contrato internacional	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de Incoterms.
				<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento acerca de contrato de compra venta internacional.
			Formalización de empresas y/o asociaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Requisitos para formar una asociación.
				<ul style="list-style-type: none"> • Pasos para constituir una asociación.
				<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento sobre tipos de empresas. • Conocimiento sobre Impuestos tributarios. • Conocimiento de Regímenes tributarios
Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento sobre sistemas financieros que apoyan al agricultor exportador. 			
Medios de pago internacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos acerca de carta de crédito. 			
	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento sobre Leasing. 			
	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento sobre Forward. 			

		OFERTA EXPORTABLE	Investigación de mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Principales países importadores de granada fresca. • Tipos de canales de distribución para la exportación de granada fresca.
			Estándares de calidad internacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Medidas fitosanitarias para la exportación. • Conocimiento acerca de la certificación ISO.

ANEXO 6.

Matriz de consistencia

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES E INDICADORES	MUESTRA	DISEÑO	INSTRUMENTO	ESTADÍSTICA
<p>Problema General: ¿Cuál es el nivel de la cultura exportadora en los productores de granada fresca en la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas – distrito de Independencia, Pisco - Ica, 2018?</p>	<p>Objetivo General: Evaluar el nivel de la cultura exportadora en los productores de granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas – distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2018.</p>	<p>Independiente: Cultura Exportadora</p> <p>Sub dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Documentos para la exportación. ✓ Acuerdos comerciales. ✓ Contrato internacional. ✓ Formalización de empresas y/o asociaciones. ✓ Financiamiento ✓ Medios de pago internacionales. ✓ Investigación de mercado. ✓ Estándares de calidad internacionales. 	<p>Población: La población de la investigación son 29 productores granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas - distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2018.</p> <p>Muestra: Se utilizará un muestreo no probabilístico por conveniencia; por lo cual se trabajará con los 29 productores de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas - distrito de Independencia, Pisco – Ica; 2018.</p>	<p>Según su enfoque: Es cuantitativa; ya que se busca medir un determinado fenómeno.</p> <p>Según su alcance: Es descriptiva; ya que solo se cuenta con una variable de investigación.</p> <p>Según su diseño: Es una investigación bajo un diseño no experimental de corte transversal, definida como aquella en la que la recolección de datos se lleva en un único momento (tiempo).</p>	<p>Se realizó un cuestionario con 16 preguntas cerradas tipo examen que cuentan con 3 alternativas por pregunta (A-B-C). El cuestionario fue elaborado tomando como referencia el cuadro de operacionalización de la variable.</p>	<p>El proceso de análisis de resultados se realizó con el programa Excel y su complemento MegaStat, con el cual se plasmó la información en tablas y gráficos de frecuencia.</p> <p><i>Megastat</i> es un complemento avanzado de funciones estadísticas para Excel, la cual lo convertirá en un completo software estadístico.</p>
<p>Problema Específico: 1) ¿Cuál es el nivel de conocimientos de los productores de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas – distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2108; para la internacionalización? 2) ¿Cuál es el nivel de conocimiento acerca de la oferta exportable que tienen los productores de granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas – distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2018?</p>	<p>Objetivo Específico: 1) Evaluar el nivel de conocimientos de los productores de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas - distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2018; para la internacionalización. 2) Evaluar el nivel de conocimientos acerca de la oferta exportable que tienen los productores de granada fresca de la Cooperativa Agraria de Servicios Fibras Peruanas – distrito de Independencia, Pisco – Ica, 2018.</p>					