



**UNIVERSIDAD NACIONAL JOSE FAUSTINO SANCHEZ  
CARRION**



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, CONTABLES Y  
FINANCIERAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y  
FINANCIERAS**

**TESIS:**

**LA PRODUCCION DE FRUTAS SU IMPORTANCIA EN EXPORTACION  
COMO MEDIO DE COMERCIALIZACION EN EMPRESA FRUTIFELLES  
DISTRITO DE PACCHO 2021**

**BACHILLER:**

**MIRTHA ERACLINA DAMIAN PACHECO  
PARA OPTAR TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO**

**ASESOR:**

**Dra. CPCC. YESSICA YULISSA LINO TORERO**

**HUACHO – PERÙ**

**2022**

# LA PRODUCCION DE FRUTAS SU IMPORTANCIA EN EXPORTACION COMO MEDIO DE COMERCIALIZACION EN EMPRESA FRUTIFELLES DISTRITO DE PACCHO 2021

## INFORME DE ORIGINALIDAD

18%

INDICE DE SIMILITUD

18%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

9%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="https://repositorio.uss.edu.pe">repositorio.uss.edu.pe</a> Fuente de Internet	4%
2	<a href="https://1library.co">1library.co</a> Fuente de Internet	4%
3	<a href="https://repositorio.ucv.edu.pe">repositorio.ucv.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
4	<a href="https://hdl.handle.net">hdl.handle.net</a> Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad Católica de Santa María Trabajo del estudiante	1%
6	<a href="https://repositorio.utc.edu.ec">repositorio.utc.edu.ec</a> Fuente de Internet	1%
7	<a href="https://www.aneca.es">www.aneca.es</a> Fuente de Internet	1%
8	<a href="https://docplayer.es">docplayer.es</a> Fuente de Internet	1%

**NOMBRE DEL AUTOR:**

**MIRTHA ERACLINA DAMIAN PACHECO**

**ASESOR**

**Dra. CPCC. YESSICA YULISSA LINO TORERO**

ASESOR:  
  
.....  
Dra. CPCC YESSICA YULISSA LINO TORERO  
Dra. C.P.C.C. Yessica Yulissa Lino Torero  
DNU 237

.....  
**Dra. CPCC. YESSICA YULISSA LINO TORERO**  
**ASESOR**

**TESIS**

**LA PRODUCCION DE FRUTAS SU IMPORTANCIA EN EXPORTACION  
COMO MEDIO DE COMERCIALIZACION EN EMPRESA FRUTIFELLES  
DISTRITO DE PACCHO 2021**

**JURADO EVALUADOR**



.....

**Dr. CPCC. MIGUEL ANGEL SUAREZ ALMEIRA**

**PRESIDENTE**



.....

**Mg. CPCC. RENATO EFRAIN ROMERO HUAMAN**

**SECRETARIO**



.....

**Mg. CPCC. MANUEL AUGUSTO RODRIGUEZ RAMIREZ**

**VOCAL**

**DEDICATORIA:**

**A mis padres por haberme forjado como persona y su apoyo incondicional, a mi familia e hijos por su motivación constante en alcanzar mis metas, y mis profesores por compartir sus conocimientos con mi persona.**

### **AGRADECIMIENTO:**

**En primer lugar, a Dios, por permitirme y acompañarme en este proceso, a la escuela de Ciencias Contables de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión por formarme como profesional durante 5 años, gracias a cada maestro que hizo parte de este proceso integral de mi formación, en especial a mis profesores por guiarme con conocimientos y asesoría en este proceso.**

**Finalmente, a mis padres que me dieron la mano cuando necesite, a mi numerosa familia por su comprensión y motivación.**

## ÍNDICE GENERAL

CARATULA	i
TITULO	iv
DEDICATORIA.	v
AGRADECIMIENTO	vi
INDICE GENERAL	vii
INDICE DE TABLAS	xi
INDICE DE FIGURAS	
RESUMEN	
ABSTRACT	xii
INTRODUCCION	xiii
CAPITULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.2 Formulación del problema	3
1.2.1 Problema general	3
1.2.2. Problema específico	3
1.3. Objetivos de la investigación	3
1.3.1 Objetivo general	3
1.3.2 Objetivos específicos	4
1.4. Justificación de la investigación	4
1.5. Delimitación del estudio	5
CAPITULO II	
MARCO TEORICO	
2.1. Antecedentes de la investigación	6
2.2. Investigaciones internacionales	6
2.3. Investigaciones nacionales	7
2.3.1 Bases teóricas	8
2.3.2 Bases filosóficas	11

2.3.3	Definición de términos básicos	12
2.3.4	Hipótesis de investigación	15
2.4.	Hipótesis general	15
2.5.	Hipótesis específicas	15
2.6.	Operacionalización de variables	16
<b>CAPITULO III</b>		
<b>METODOLOGIA</b>		
3.1.	Diseño metodológico	18
3.2.	Población y muestra	19
3.2.1	Población	19
3.2.2	Muestra	20
3.3	Técnicas de recolección de datos	21
3.4	Técnicas para el procesamiento de la información	23
<b>CAPITULO IV</b>		
<b>RESULTADOS</b>		
4.1.	Análisis de resultados	24
4.2	Contrastación de hipótesis	44
<b>CAPITULO V</b>		
<b>DISCUSION</b>		
5.1.	Discusión de resultados	54
<b>CAPITULO VI</b>		
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>		
6.1.	Conclusiones	55
6.2.	Recomendaciones	57
<b>REFERENCIAS</b>		
7.1.	Fuentes documentales	59
7.2.	Fuentes bibliográficas	60
7.3.	Fuentes electrónicas	61
	Anexos	62

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1	¿Se cumple con volumen de cosecha programada para la comercialización en empresa FRUTIFELLES?	24
Tabla 2	¿Se cumple de manera adecuada el proceso de selección de fruta para la exportación en empresa FRUTIFELLES?	26
Tabla 3	¿Se cuenta con las maquinarias y equipos suficientes para la comercialización en empresa FRUTIFELLES?	28
Tabla 4	¿Se cumple con la identificación de los costos de venta para la exportación en empresa FRUTIFELLES?	30
Tabla 5	¿La producción de frutas es importante para la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES?	32
Tabla 6	¿La administración cuenta para cumplir con la capacidad de venta directa en la exportación en empresa FRUTIFELLES?	34
Tabla 7	¿Para el proceso de exportación se cuenta con certificado de calidad en empresa FRUTIFELLES?	36
Tabla 8	¿Se cuenta con capacidad de embalaje para venta interna y exportación en empresa FRUTIFELLES?	38
Tabla 9	¿La parte operativa cuenta con capacidad para asumir barreras arancelarias internacionales en empresa FRUTIFELLES?	40
Tabla 10	¿La comercialización de exportación se verá mejorada con la capacidad productiva de frutas en empresa FRUTIFELLES?	42
Tabla 11	Capacidad de volumen en cosecha es de suma importancia para mejorar la capacidad de venta directa en exportación.	44
Tabla 12	Selección de fruta es de suma importancia para la obtención del certificado de calidad para exportación.	46
Tabla 13	Uso de maquinarias y equipo es de suma importancia para mejorar capacidad de embalaje para exportación.	48
Tabla 14	Identificación de costos de venta es de suma importancia para su consideración del costo de barreras arancelarias en exportación.	50
Tabla 15	La producción de frutas es de suma importancia para la exportación como medio de comercialización.	52

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1	¿Se cumple con volumen de cosecha programada para la comercialización en empresa FRUTIFELLES?	25
Figura 2	¿Se cumple de manera adecuada el proceso de selección de fruta para la exportación en empresa FRUTIFELLES?	27
Figura 3	¿Se cuenta con las maquinarias y equipos suficientes para la comercialización en empresa FRUTIFELLES?	29
Figura 4	¿Se cumple con la identificación de los costos de venta para la exportación en empresa FRUTIFELLES?	31
Figura 5	¿La producción de frutas es importante para la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES?	33
Figura 6	¿La administración cuenta para cumplir con la capacidad de venta directa en la exportación en empresa FRUTIFELLES?	35
Figura 7	¿Para el proceso de exportación se cuenta con certificado de calidad en empresa FRUTIFELLES?	37
Figura 8	¿Se cuenta con capacidad de embalaje para venta interna y exportación en empresa FRUTIFELLES?	39
Figura 9	¿La parte operativa cuenta con capacidad para asumir barreras arancelarias internacionales en empresa FRUTIFELLES?	41
Figura 10	¿La comercialización de exportación se verá mejorada con la capacidad productiva de frutas en empresa FRUTIFELLES?	43
Figura 11	Capacidad de volumen en cosecha es de suma importancia para mejorar la capacidad de venta directa en exportación.	45
Figura 12	Selección de fruta es de suma importancia para la obtención del certificado de calidad para exportación.	47
Figura 13	Uso de maquinarias y equipo es de suma importancia para mejorar capacidad de embalaje para exportación.	49
Figura 14	Identificación de costos de venta es de suma importancia para su consideración del costo de barreras arancelarias en exportación.	51
Figura 15	La producción de frutas es de suma importancia para la exportación como medio de comercialización.	53

## RESUMEN

Objetivo comprobar como la producción de frutas es importante en el proceso de portar como acción de comercializar de empresa FRUTIFELLES instalada en distrito de Paccho. Su metodología de tipo descriptiva – transversal, de nivel correlacional, con diseño no experimental, de enfoque cuantitativo, su población estuvo formada por 88 individuos que constituyen la población económicamente activa de la empresa, entre directivos, contables, colaboradores como especialistas en proceso de producción y exportación, los mismo que se determinaron de manera probabilística, como forma de medición de estudio se recurrió a la escala de Likert. Las dimensiones fueron identificadas: capacidad productiva, clasificación por calidad, tecnología actualizada, estructura de costos. Con la finalidad de contar con grado de confianza se recurrió a la aplicación del paquete informatizado del SPSS. Versión 28.0 del exploratorio de correspondencia de Pearson, a independencia del 95%. La práctica de ji cuadrada.

**Resultados:** Las respuestas de encuestas exponen mayor proporción (69.44%) respondieron, estar muy satisfechos, que la producción de frutas es muy importante en el proceso productivo, en correspondencia a la comercialización de la exportación se mejorar con la capacidad productiva de frutas el (61.11%) quedan muy satisfechos.

**Conclusión:** la producción de frutas es de suma importancia para la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES en distrito de Paccho 2021.

**Palabras Claves:** producción de frutas, exportación, medio de comercialización, capacidad productiva.

## ABSTRACT

Objective to verify how the production of fruits is important in the process of carrying as a marketing action of the company FRUTIFELLES installed in the district of Paccho. Its descriptive - cross-sectional methodology, correlational level, with non-experimental design, quantitative approach, its population was made up of 88 individuals who constitute the economically active population of the company, including managers, accountants, collaborators as specialists in the production process. and export, the same ones that were determined in a probabilistic way, as a form of study measurement, the Likert scale was used. The dimensions were identified: productive capacity, quality classification, updated technology, cost structure. In order to have a degree of confidence, the application of the SPSS computerized package was used. Version 28.0 of the Pearson correspondence exploratory, at 95% independence. Chi square practice. Results: The survey responses show a higher proportion (69.44%) who responded, being very satisfied, that fruit production is very important in the production process, in correspondence with export marketing, it will improve with the fruit production capacity (61.11%) are very satisfied. Conclusion: the production of fruits is of the utmost importance for export as a means of commercialization in the company FRUTIFELLES in the district of Paccho 2021.

Keywords: fruit production, export, marketing medium, productive capacity.

## INTRODUCCION

El estudio desarrollado sobre la producción de frutas su importancia en el proceso de exportación en las acciones de comercialización de la compañía FRUTIFELLES ubicada en el distrito de Paccho, se ejecutó en concordancia a lo establecido por las normas de la Universidad, describiendo cada uno de los capítulos que forman parte del estructura, iniciando por explicación detallada de la situación problemática, pasando a la formulación de las interrogantes a solucionar , así mismo se plantean los mecanismos a desarrollar por medio de objetivos claros, se asume el marco teórico como filosófico, pasando a formular propuestas, con la respectiva operacionalización de sus variables, los procesos metodológicos, identificando población, muestra; los resultados; diversas opiniones o constructos; conclusiones; recomendaciones; así mismo de adjunta anexos de las técnicas utilizada para la recopilación de información necesaria, de su contenido se explica de manera subsiguiente:

Capítulo I: explicación de la realidad del problema identificado, a partir de ello la formulación de los problemas, por lo que se plantean los mecanismo a seguir mediante los objetivos, así mismo se explica la importancia y justificación de la actividad investigativa, determinando los beneficios que implica para la empresa y consecuentemente para el desarrollo de la exportación, para lo cual se realiza la visita in situó que permite tomar contacto directo con las actividades propias en la compañía.

Capítulo II: en el cual se adicionan extractos de investigaciones que abordan aspecto teóricos de los problemas investigados en el aspecto nacional como

internacional realizadas y abordan la misma situación problemática, generando bases teorizantes de suma importancia, como mecanismo para mejorar el estado del arte del tema abordado, así como sus fundamentos filosóficos como parte de la ciencia elementos indispensables en todo estudio, que permiten mejorar los aspectos teóricos básicos, de la lectura de diversos aportes de especialistas cuyas propuestas son contrastadas con la opinión de la muestra, y se culmina con la operacionalización de su hipótesis.

Capítulo III: dedicado de manera puntual a la metodología aplicada, en sus diversos enfoques que constituyen la base de metodología de una investigación científica, partiendo acápite dedicada a tipo, enfoque cuantitativo descriptivo, no experimental, teniendo como base la población identificada por 88 personas quienes desarrollan sus actividades en la compañía FRUTITRILLES dedicada a la producción y exportación de frutas, así mismo se consideran las técnicas y herramientas utilizadas para el proceso de acopiamiento de data, como la estadística para su evaluación y fiabilidad con dicha documentación.

Capítulo IV, esta referida a los resultados que concentran las respuestas de los entrevistados o encuestados y son expuestas a través de tablas porcentuales y luego a la figura que permite realizar la interpretación de cada pregunta formulada.

Capítulo V, en el cual se expresa las opiniones de especialistas en relación a la importancia que implica el proceso productivo y su relación con la exportación de frutas es importante mecanismo de comercialización realizada por la

compañía, sobre la cual expertos manifiestan su desarrollo y capacidad de crecimiento.

Capítulo VI, es necesario culminar precisando conclusiones generales como específicas en función a las propuestas realizadas y contrastadas con las respuestas de los entrevistados, lo cual permite indicar la importancia que tienen para la compañía avanzar en el proceso de exportación de fruta.

Para efectos de los lectores se adjunta las referencias utilizadas que permitieron formar parte de los constructos definidos en el trabajo desarrollado, así como de artículos científicos de revistas indizadas.

# CAPITULO I

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1. DESCRIPCION DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

El sector agrario principalmente en la parte de nuestra serranía peruana se desarrolló como un medio de sustento económico para la familia, en ese contexto se desarrolló la familia Felles, con la diferencia que se dedicaron a la siembra de frutas, entre ellos el melocotón, planta que por las propias características de la geografía, es un clima que favorece en su proceso de crecimiento y maduración, por ello que se fue convirtiendo en un comercio importante para la venta al por menor en el distrito de Paccho.

De manera tal que de la venta de su producción a intermediarios para que sea trasladado principalmente a las provincias de la costa, el proceso del negocio comienza a crecer por la demanda y calidad de sus productos, situación que la familia Felles inicia el proceso de formalización constituyéndose en una empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL) y es a partir de ello que inicia la exportación principalmente al hermano país del Ecuador, así mismo empresa que se fue consolidando y por el requerimiento de sus productos de diversos lugares del país.

Existiendo la necesidad de requerimiento de sus clientes y contando con sus productos, por cuanto los terrenos de cultivos son de propiedad de la familia lo cual permite, contar con precios competitivos en el

mercado, sin embargo, con el apoyo técnico profesional, inicio la apertura de sucursales entre ellos en el norte Aguas verdes, Zarumilla – Tumbes; de la misma forma en el Distrito de Santa Maria, Provincia de Huaura; en el Jr. Progreso en Chuquito – Desaguadero – Puno, de manera que su ubicación en el mercado fue creciendo, a nivel nacional.

Al iniciar el proceso de exportación el mercado internacional y el requerimiento de sus clientes se amplió sus productos desde los duraznos a cocos, nueces, cereza, ciruela, albaricoques, de manera que la empresa formalmente constituida como empresa de importaciones y exportaciones Felles EIRL, mantiene su ubicación en el pueblo de Muzga del distrito de Paccho, en la Provincia de Huaura Región Lima Provincias.

La situación problemática se presenta en el proceso de expansión o crecimiento que requiere de mayor control y sobre todo en el conocimiento de las barreras tributarias, que cada país tiene en relación a los productos que ingresan, así como de cumplir con los niveles de calidad para mantener su posicionamiento en el mercado internacional, el proceso de comercialización requiere de mayor dedicación en los aspectos de tecnología, como de identificar sus costos de manera que se mantenga un equilibrio adecuado en el cumplimiento con los requerimientos internos como externos.

## **1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA**

### **1.2.1 Problema General**

¿Cómo la producción de frutas es importante en exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES del distrito de Paccho 2021?

### **1.2.2 Problemas Específicos**

- ¿El volumen de cosecha será importante para mejorar la capacidad de venta directa en exportación en empresa FRUTIFELLES?
  
- ¿De qué forma el nivel de selección de fruta será importante para la certificación de calidad de exportación en empresa FRUTIFELLES?
  
- ¿En qué medida el uso de maquinarias y equipo será importante para mejorar capacidad de embalaje en empresa FRUTIFELLES?
  
- ¿La identificación de costos de venta será importante para considerar nivel de barreras arancelarias en exportación en empresa FRUTIFELLES?

## **1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION**

### **1.3.1 Objetivo General**

Determinar si la producción de frutas es importante para la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES distrito de Paccho 2021.

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- Evidenciar si el volumen de cosecha es importante para mejorar la capacidad de venta directa en exportación de frutas en empresa FRUTIFELLES.
  
- Examinar en que forma el nivel de selección de fruta es importante para la certificación de calidad de exportación en empresa FRUTIFELLES.
  
- Valorar si el uso de maquinarias y equipo es importante para mejorar capacidad de embalaje en empresa FRUTIFELLES.
  
- Verificar si los costos de venta serán importantes para considerar el nivel de barreras arancelarias en exportación en empresa FRUTIFELLES.

### **1.4. JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION**

La investigación se justifica en la medida que nos permitió convertirse en un aporte a las diferentes familias que de alguna manera como emprendedores inician sus labores primero informal para pasar a constituirse en empresas familiares con el objetivo de avanzar en el mundo de los negocios de manera que permita convertirse en empresas innovadoras, así como el recurrir a la tecnología y las nuevas técnicas aplicables en los procesos productivos a fin de conservar la calidad de sus productos que les permita ser competitivos en el mercado.

La exportación es un mecanismo que ha permitido no solamente en el nivel de productores nacionales, su producción y venta en el país, ha permitido dar el paso de trascender en el contexto internacional, lo cual permitió el análisis del contexto de exigencias de la calidad de los productos para ser aceptado en diversos mercados internacionales, así como el conocimiento de las normas tributarias a fin de mantener una estructura de costos aceptable obteniendo un margen de utilidad adecuada en la empresa.

### **1.5. DELIMITACION DEL ESTUDIO**

La acción investigativa se desarrolló en el periodo 2021, teniendo en cuenta el cumplimiento con el cronograma de actividades, en la cual se incluye la visita directa a las oficinas de la empresa FRUTIFELLES así como al sector agrícola, permitiendo tomar conocimiento de diversos procesos de producción de frutas, en particular el melocotón que se convierte en la materia prima para el proceso de exportación, por lo mismo se procedió en cumplir estrictamente con los protocolos de seguridad a fin de reducir los riesgos de contagio de COVI-19, como la viruela del mono; permitiendo establecer contacto directo con quienes asumen la función y dirección en el nivel productivo así como en la exportación, de la misma forma fue importante recurrir a la asistencia de profesionales especializados en niveles de producción como en la exportación por las características que ello requiere. Así mismo adquirimos el conocimiento del aspecto administrativo, contable como de conducción y dirección en la producción y exportación de la fruta.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

##### 2.2. Investigaciones Internacionales

Bastidas, K. y Carrera, K. (2022) estudio: Los factores agrupados en los procesos productivos, como mercantilización de banana Trío, Hermanos del Cantón, La Mana, Cotopaxi Ecuador. Teniendo como objetivo el tomar conocimiento sobre el funcionamiento de actividades comerciales en forma asociada, determinado riesgos que posibiliten ejecución de dicho proyecto. Para lo cual recurrieron a información de primera mano directa de las empresas utilizando fichas de observación para todo proceso de producción, así mismo recurrieron a la entrevista como técnica importante. Finalmente determina la carencia de experiencia y los escasos saberes en cuanto a variables macro y microeconómicas del mercado, como de los procesos productivos.

Sampedro (2018) en su tesis titulada “Plan de Negocio para la producción de mermelada de cereza endulzada con estevia para su exportación” Ecuador, exploración de tipo descriptiva, con enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo), tuvo como objetivo general, probar la posibilidad de ingresar con mermelada saludable al mercado peruano; el autor concluye se alcanzó identificar, que el Perú cuenta con compromisos de libre comercialización, contando con ciertos beneficio, considerando viable la ejecución del proyecto iniciado adicionalmente cuenta con los estudios positivos en cuanto a aplicación de indicadores de rentabilidad.

Jhonson Joel Álvarez Flores, Harry Vite Cevallos, Víctor Javier Garzón Montealegre, Héctor Carvajal Romero (2018) El objetivo examinar la fabricación y exportación de aguacate en el Ecuador. Su metodología de tipo no-experimental, procediendo a la obtención de data en cuanto a fabricación, exportación de la palta, como su incidencia en la economía del país, procediendo a la recopilación de dicha información, procesada para su contrastación. Se concluye el Ecuador esta en las condiciones de lograr posicionarse como país exportador de palta abriendo nuevos mercados.

### **2.3. Investigaciones nacionales**

Fernández, Y. (2021) en su tesis: “Plan de negocios para exportación de poro a compradores de países bajos como Asociación de productores agroecológicos ALDAR Cutervo”. Su objetivo desarrollo de proyecto de comercialización del poro en mercados de países bajo. La metodología, tipo descriptiva-propositiva, diseño no experimental-transversal. Para la obtención de información recurrió al cuestionario y luego se procesó los resultados a nivel estadístico. Finalmente, concluye el plan de negocios permite mejorar niveles de exportación del poro-poro a países bajos.

Rodríguez, F. (2018) tesis: “Plan de exportación de conservas de mango y ciruelo en ALMIBAR”. Plantea objetivo principal identificar los costos de fabricación por terceros con el propósito de mejorar la economía de escala. Para obtener datos recurrió a la encuesta, como mecanismo de procesar respuestas para su evaluación. Al final el investigador concluye la situación de proveedores

pasa por una situación crítica para el planeamiento de producción como la logística para la obtención de la materia prima.

Alcántara, Leguía, Ruiz, & Segura (2017) su tesis titulada “Plan de negocio para la exportación de mango Kent en el mercado de Estados Unidos”. Su objetivo general orientado a aplicar el plan de negocio permitiendo evaluar su posibilidad financiera para exportar mango “Kent” de Motupe. Su método investigativo exploratoria, de enfoque cualitativa; recurriendo a la encuesta y aplicación de entrevista para obtención de información. Finalmente concluye que efectivamente el mango es el fruto tropical de mayor comercialización en el contexto mundial, logrando determinar que existe capacidad de consumo, mas aun el requerimiento por su calidad y aceptación de sus clientes y consumidores finales.

### **2.3.1. BASES TEORICAS**

#### **Producción de frutas**

Es importante tener en cuenta la capacidad de producción de frutas, así como la calidad que ello implica en la comercialización en el contexto internacional, abriendo nuevos mercados, sobre ello la Organización de las Naciones Unidas (ONU,2017), concluyó: (...) nueva predisposición se presenta en consumidores, por adquirir productos saludables, situación tal modifica productos en canasta familiar. Tal orientación se origina por la debilidad en la salud del ciudadano generado por estilo de vida sedentaria. (p.16-22).

En países de América Latina se incrementa de forma ascendente la forma de consumo de alimentos no nutritivos, generando con el crecimiento de obesidad, situación no favorable para la salud humana, es en ese sentido la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura como la Organización Panamericana de la Salud (2017) manifiesta: (...) en 24 países de América Latina y el Caribe, el 20% de sus ciudadanos cuentan con obesidad. En Barbuda, Argentina, Trinidad y Tobago y Uruguay, un 29% de sus ciudadanos es obesa; Chile el 30%; Bahamas 32%. (p. 26).

En el contexto peruano existe la orientación del sembrado de frutas por la cantidad de terreno que existe aún sin explorar, y que requiere de contar con las herramientas necesarias para crecimiento, a ello se adiciona la capacidad de recepción de turistas, lo cual genera evento propicio para el consumo como la exportación de frutas; sobre ello Barrientos (2014) manifiesta: (...) con relación a modelos de desarrollo de productos frutales peruanos se basan en tres aspectos: turismo, exportación como inversión, así como promoción mediante planificación nacional con propuestas con metas y logros (p. 130). En ese mismo escenario es importante indicar que el país cuenta con climas adecuados, capacidad operativa suficiente que permitirían el desarrollo de la fruticultura en el vasto territorio nacional solo lo cual Barrientos (2014) precisa: (...) aprovechando de los recursos naturales como medios climáticos proporcionando uso eficientemente y razonable de parte del inversionista, contando con la experiencia necesaria, impulsado en la eficiencia en el uso de dichos recursos naturales. (p. 131).

Es preciso que en el desarrollo de producción y capacidad productiva para el consumo internacional se cuente con las capacidades suficientes reduciendo los niveles de riesgos, demostrando competencia en los niveles de dirección, capacidad de negociación como de calidad de sus productos, en ese sentido Mathews (2009) precisa: (...) “contar con capacidad competitiva como de organización, principalmente en relación con el sector privado como gubernativo con la finalidad de obtener ventajas que le permitan fortalecer y perfeccionar su capacidad de producción y exportación principalmente de frutas”. (Mathews 2009: 13)

### **Exportación**

Según Promperú (2017) en su libro titulado “Plan de negocio Exportador” “define a la exportación como un régimen aduanero que se aplica a mercancías en libre comercialización que salen del territorio aduanero, para uso o consumo final en el exterior las cuales no están afectas a ningún gravamen en el mercado local”

Los procesos de exportación son actividades en las cuales las compañías deben de considerar, contar con la capacidad necesaria que permita cumplir de manera eficiente con ingresar en el nuevo plan de negocios, el lidiar en el contexto internacional, que permitan cumplir con los objetivos propuestos por los inversionistas quienes ponen de manifiesto su inversión, en tal sentido Weinberger (2009) sobre plan de negocios expresa: (...) contar con guía sencilla, clara y precisa, como parte de planificación, el cual precisa las actividades indispensables que permitan orientar como cumplir con el plan de negocio advirtiendo los posibles riesgos y lograr meta propuesta. (pág. 33). En ese sentido

se debe estar entrenado en asuntos relacionado a las acciones de aduanas, conocer los aspectos a los cuales se debe de cumplir de manera prolija para el logro deseado, en ese sentido (Zagal, 2008) explica: “una exportación de productos está sujeta a un trato ligero y distinciones por parte de la Jurisdicción Aduanera”. (p. 133). Por lo expresado es necesario la participación de entidades del estado que permitan agilizar de manera adecuada la capacidad de atención a las actividades de exportación como importación, de manera que permita cumplir prolijamente en cada una de los requisitos indispensables, sobre ello Cossio (2007) opinaba: (...) el ministerio de comercio y turismo debe gestionar las autorizaciones y autorizaciones ineludibles para ejecución de importaciones como exportaciones de productos específicas, conservando información a aduana. (Cossio, 2007: 304).

La administración tributaria con su potestad otorgada deberá de proporcionar la mejora atención a los procesos de exportación, facilitando, así como la realización de charlas de tal manera, que el empresario se vea apoyado y orientado a cumplir con las normas tributarias como aduaneras, es ese sentido Cossio (2007) señala: la existencia de diversas normas que regulan el proceso de importación y exportación tienen su basamento en las políticas sobre el comercio internacional de la mano con normativa interna (Cossio: 2007, pp. 66-67).

### **2.3.2 BASES FILOSOFICAS**

#### **Producción de frutas**

Es el proceso que se inicia con la preparación del terreno, de acuerdo a sus características con el abono respectivo a fin de garantizar la calidad del terreno para el siguiente proceso, identificar de calidad de semilla para la

siembra, proceso que implica la utilización de técnicas como soporte para su éxito, luego de cuyo proceso de inicia la etapa de conservación, crecimiento de las plantas, su mantenimiento con los abonos e insecticidas respectivas que permita cubrir el proceso de desarrollo y maduración, de tal manera que se permita cumplir con el periodo de cosecha de manera exitosa cumpliendo con sus objetivos de calidad y cantidad programada.

### **Exportación**

En tiempos en los cuales los negocios innovadores, buscan su desarrollo como en el crecimiento del negocio, se proponen salir del mercado nacional, para lo cual se cumple con los estándares adecuados de calidad, cantidad de producción, con la finalidad de abastecer a sus clientes de dichos mercados, para lo cual se deberá de asumir la certificación fitosanitaria, como el conocimiento de los aspectos legales como tributarios con el fin de cumplir de manera adecuada con los planes previstos en el tiempo.

## **2.3.3 DEFINICIONES DE TERMINOS BASICOS**

### **Volumen en cosecha**

Capacidad de producción de planta desde el proceso de preparación del terreno, pasando por el sembrado de sus productos frutas, en mantenimiento en su crecimiento con el cuidado y atención adecuada de sus insecticidas, para culminar la etapa de producción de cosecha, y luego pasar al proceso de selección controles de calidad, para embalaje adecuado y su preparado para la venta nacional como exportación.

### **Nivel de selección de fruta**

Es el proceso mediante el cual se paica los controles de calidad que permitan adquirir el certificado de aceptación que dichos productos se encuentran aptos para poder ser comercializados en el contexto nacional como de exportación, por lo que se requiere contar con niveles de calidad exigidos.

### **Maquinarias y equipo**

El avance de la tecnología no solamente se encuentra para labor administrativa, hoy es aplicada en el sector de la fruticultura con algunas características similares a la agricultura, pero que requiere de una especialización para bordar diversas características, como el proceso de regadío, controles de riesgos por plagas, como en el proceso de cosecha de tal manera que pase por niveles que permita contar con productos aptos, reduciendo los niveles de merma que suelen suceder.

### **Identificar sus costos de venta**

Uno de los elementos importantes en el proceso de producción y venta, es de contar con una estructura de costos que permita mantener actualizado sus valores, de coste, reduciendo o advirtiendo los riesgos que podrían presentarse por cambios en la situación económica al interior del país como con aquellos que se realiza la importación como exportación.

### **Capacidad de venta directa**

En el nivel de exportación suelen presentarse diversas formas entre ellas la venta directa o indirecta, la indirecta es cuando se exporta a través de un intermediario,

situación que permite trasladar a un tercero los riesgos por aspectos normativos como tributarios, sin embargo, la exportación directa implica el conocimiento integro de los problemas de orden tributario como procedimentales con aquellos países que se operativa la importación como exportación.

### **Certificado de calidad**

Documento aquel que se obtiene luego de la evaluación pertinente, que se obtiene de empresas especializada como Quality quienes permiten desarrollar el aseguramiento de calidad para la producción y exportación de frutas en el mercado nacional peruano, sin embargo, se debe de tener en cuenta las exigencias de los compradores internacionales.

### **Capacidad de embalaje**

De acuerdo con la capacidad de producción y de los requerimientos de los clientes teniendo en cuenta que en muchos casos las frutas son productos perecibles por su maduración, requieren de contar con los niveles adecuados para el embalaje y ser trasladados a los centros de venta de manera adecuada.

### **Nivel de barreas arancelarias**

Es de suma importancia contar con personal especializado en temas de orden tributario a los cuales están expuestos lo productos que se expenden a nivel del territorio nacional, como internacional conocimiento las exigencias de cada uno de dichos países a fin de reducir o mitigar futuros riesgos que ello demande, así como los costos que podrían generar.

### **2.3.4. HIPOTESIS DE INVESTIGACION**

#### **2.4. Hipótesis General**

La producción de frutas es de suma importancia para la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES en distrito de Paccho 2021.

#### **2.5. Hipótesis Específicas**

- La capacidad de volumen en cosecha es de suma importancia para mejorar la capacidad de venta directa en exportación para empresa FRUTIFELLES.
  
- El nivel de selección de fruta es de suma importancia para la obtención del certificado de calidad para exportación en empresa FRUTIFELLES.
  
- El uso de maquinarias y equipo es de suma importancia para mejorar capacidad de embalaje para exportación en empresa FRUTIFELLES.
  
- La identificación de costos de venta es de suma importancia para su consideración del costo de barreas arancelarias en exportación por empresa FRUTIFELLES

## 2.6. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES E INDICADORES

### VARIABLE INDEPENDIENTE

Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Índices
	Está relacionado a diversas etapas que permiten			
Variable Independiente Producción de frutas	cumplir proceso de obtener productos en la fruticultura, etapas como la situación del terreno, de este, de la semilla, del mantener su desarrollo hasta la calidad en la cosecha, de manera que se cuente con frutos competitivos en el mercado nacional e internacional.	- Capacidad productiva. - Clasificación de calidad. - Tecnología actualizada. - Estructura de costos.	- volumen en cosecha - Nivel de selección de fruta - Maquinaria s y equipo - Identificar sus costos de venta	- Nivel de producción. - Rendimiento - Producción - Importancia de costos

## VARIABLE DEPENDIENTE

Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Índices
	Actividad de suma importancia			
Variable Dependiente Exportación	cuando empresas encuentran en la capacidad de generar productos de calidad para el mercado nacional como extranjero, cual debe someterse a los controles de calidad exigidos y permita un posicionamiento en el mercado internacional.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nivel de producción</li> <li>- Controles de calidad</li> <li>- Nivel operativo</li> <li>- Conocimiento de tributos nacionales e internacional</li> <li>- es</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad de venta directa</li> <li>- Certificado de calidad</li> <li>- Capacidad de embalaje</li> <li>- Nivel de barreos arancelarias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cumplir con clientes</li> <li>- Calidad de producto</li> <li>- Capacidad de entrega</li> <li>- Evaluación de cumplimiento</li> </ul>

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1 DISEÑO METODOLOGICO**

##### **Tipo**

El tipo de investigación será descriptivo – transversal en la medida que se requiere de la revisión y obtención de información de la misma fuente en un tiempo definido, que la empresa permitirá a fin de que los datos sean reales y objetivos.

##### **Nivel de investigación**

Será correlacional, en la orientación que se busca la relación de ambas variables que participan en el proceso investigativo como son los procedimientos de producción sus etapas y los contenidos de exigencias en el periodo de exportación de frutas por la empresa.

##### **Diseño de investigación**

No experimental teniendo en cuenta que, en su desarrollo, no se permitirá el manipuleo de las variables, manteniendo la originalidad de datos como información las cuales serán analizadas y contrastadas para las recomendaciones.

### **Enfoque de investigación**

Su enfoque cuantitativo en la medida que se permitirá medir y comparar la información obtenida de manera objetiva, fiable, evidente perceptible en todo el proceso de estudio.

El diseño específico de la investigación es Descriptivo Correlacional, para la cual se plantea el diagrama siguiente:

$$\mathbf{M = ox I oy}$$

**Dónde:**

M = Modelo elegida.

O = Indagación.

X = Costo de producción

Y = Fijación de precios

I = Grado de preponderancia según iniciación y secuencia.

## **3.2. POBLACION Y MUESTRA**

### **3.2.1 Población**

Su población estará constituida por la empresa FRUTIFELLES para los cual se toma en cuenta a la población económicamente activa (PEA) de dicha entidad, verificando la suma de 88 personas entre Directivos, contables, colaboradores especializados en proceso productivo como en exportación.

### 3.2.2 Muestra

La muestra para el proceso investigativo estará compuesta por personas identificadas de la población. Su muestra es de 82 individuos entre directivos, contables, colaboradores, especialistas quienes serán seleccionados de manera aleatoria para la aplicación de instrumentos en cumplimiento a fórmula para una población finita la misma que se indica en seguida:

$$n = \frac{Z^2 N p q}{E^2 (N - 1) + Z^2 p q}$$

De dónde:

**n**= Tamaño de la muestra

**Z**= nivel al 95% de confianza.

**P**= Se asume P=0.5.

**Q**.= (Q = 0.5, valor asumido debido al desconocimiento de Q).

**E**= Parte por falla 5%

**N**= Población

**n**= Volumen óptimo de modelo.

Entonces, se tuvo en cuenta a un nivel de significancia de 95% y 5% como margen de error

Supliendo cálculos tenemos

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (88)}{(0.05)^2 (88-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = \frac{84.5152}{1.1779}$$

$$n = 71.75$$

$$n = 72$$

### **3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **Cuestionario**

Herramienta importante mediante la cual se permitió la obtención directa de datos e información en relación con las variables a investigar, con los cuales se logra concordar con las propuestas planteadas.

#### **Encuestas.**

Su aplicación permitió la recopilación de información como datos directos de la fuente en relación con los procesos productivos como el proceso de exportación de frutas en empresa.

#### **Análisis Documental.**

Es aquella técnica que nos ayudaron en el proceso de análisis de documentación acopiada, que permitieron ayudar en la determinación de la relación de las variables como la importancia de la investigación.

#### **Descripción de los instrumentos**

##### **Ficha bibliográfica:**

Es necesario que todo estudio cuente con las referencias debidamente ordenadas y la ficha permitió identificar los tópicos más importantes para su

consideración, para lo cual se tendrá acceso a textos, revistas especializadas en el contexto nacional como internacional, así como artículos científicos e incluso a buscadores de internet.

#### **Guía de entrevista:**

Guía que permite pre elaborar las orientaciones en cuanto al uso en el trabajo de campo con la finalidad de mantener un orden en el dialogo con las personas para obtener información que ayude al desarrollo de la investigación.

#### **Ficha de encuesta:**

Dicha ficha nos permitió facilitar el acopiamiento o recolección de documentos e información como opinión de parte de las personas que serán encuestados, facilitando la obtención de datos e información directa que permuta la obtención de información veraz, y real con la finalidad de poder confrontar las entrevistas con la verificación de datos.

#### **Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos**

Del desarrollo de los instrumentos elaborados que fueron puestos en consulta a profesionales con la experiencia requerida, se requiere que estos sean comprobados para determinar su confiabilidad, la aplicación de la encuesta (10) como piloto a 72 personas quienes serán determinados al azar entre la muestra determinada entre empresarios, contables, colaboradores como especialistas a prueba de expertos con la finalidad de comprobar la calidad de la información obtenida.

### **3.4. Técnicas para el procesamiento de información**

#### **Técnicas de Análisis**

Se tomaron en cuenta la aplicación de las siguientes técnicas:

- Análisis documental
- Conciliación de datos
- Indagación
- Rastreo

#### **Técnicas de Procesamiento de Datos**

El trabajo de investigación permitirá procesar los datos e información que se obtengan de las diferentes fuentes por medio de las diversas técnicas como:

- Ordenamiento y clasificación
- Registro manual
- Análisis documental
- Tabulación de Cuadros con porcentajes
- Comprensión de gráficos
- Conciliación de datos

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS

#### 4.1. ANALISIS DE RESULTADOS

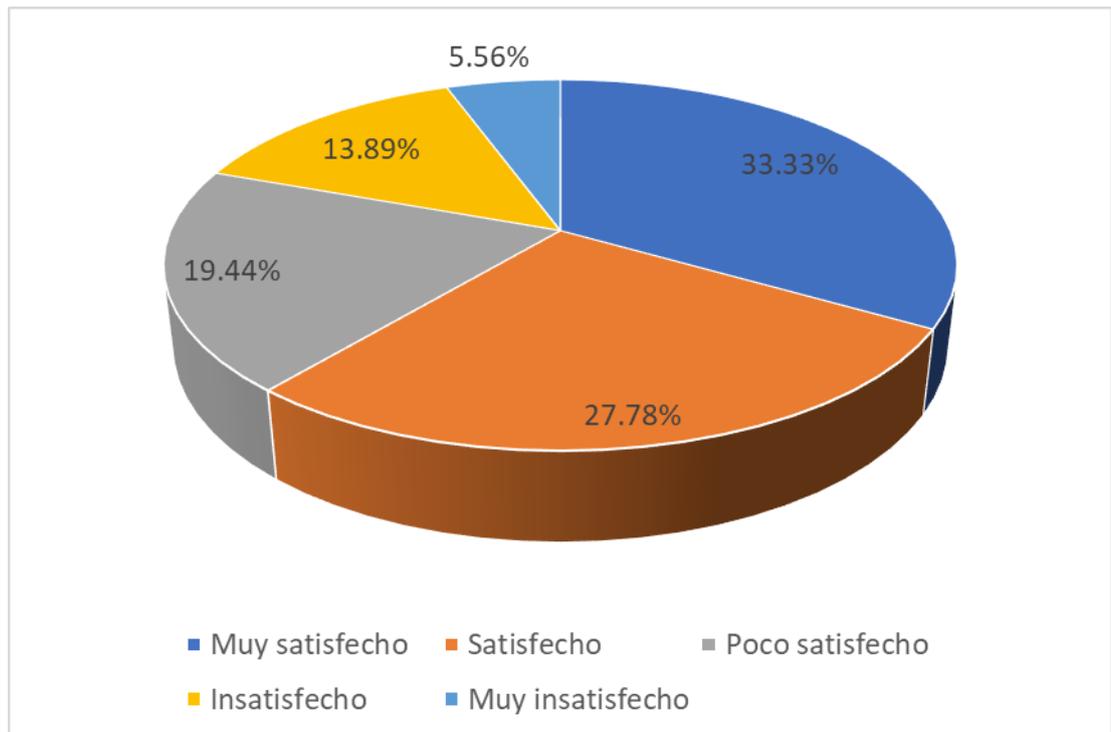
##### 4.1.1. VOLUMEN COSECHA

*Tabla 1*

Se cumple con el volumen de cosecha programada para la comercialización en empresa FRUTIFELLES.

ALTERNATIVAS	Frecuencia		Frecuencia	
	Absoluta	Porcentaje	relativa %	relativa cumulado %
a. Muy satisfecho	24	33.33	33.33	33.33
b. Satisfecho	20	27.77	27.78	61.11
c. Poco satisfecho	14	19.44	19.44	80.55
d. Insatisfecho	10	13.88	13.89	94.44
e. Muy insatisfecho	04	5.55	5.56	<b>100.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>	<b>99.98</b>	<b>100.00</b>	

*Nota: Elaboración propia*



**Figura 1.** Se cumple con el volumen de cosecha programada para la comercialización en empresa FRUTIFELLES

## INTERPRETACIÓN

En el estudio expositivo como se muestra en la gráfica que antepone los resultados de la encuesta han mencionado, que 33.33% mostraron estar muy satisfechos, se tiene que se cumple con el volumen de cosecha programada para la comercialización en empresa FRUTIFELLES; el 27.78% registraron estar satisfechos, no obstante un 19.44% consideraron estar poco satisfechos, pero inversamente un 13.89% repasaron estar insatisfechos, finalmente un 5.56% reconocieron estar muy insatisfechos que se cumpla con el volumen de cosecha programada para la comercialización en empresa FRUTIFELLES.

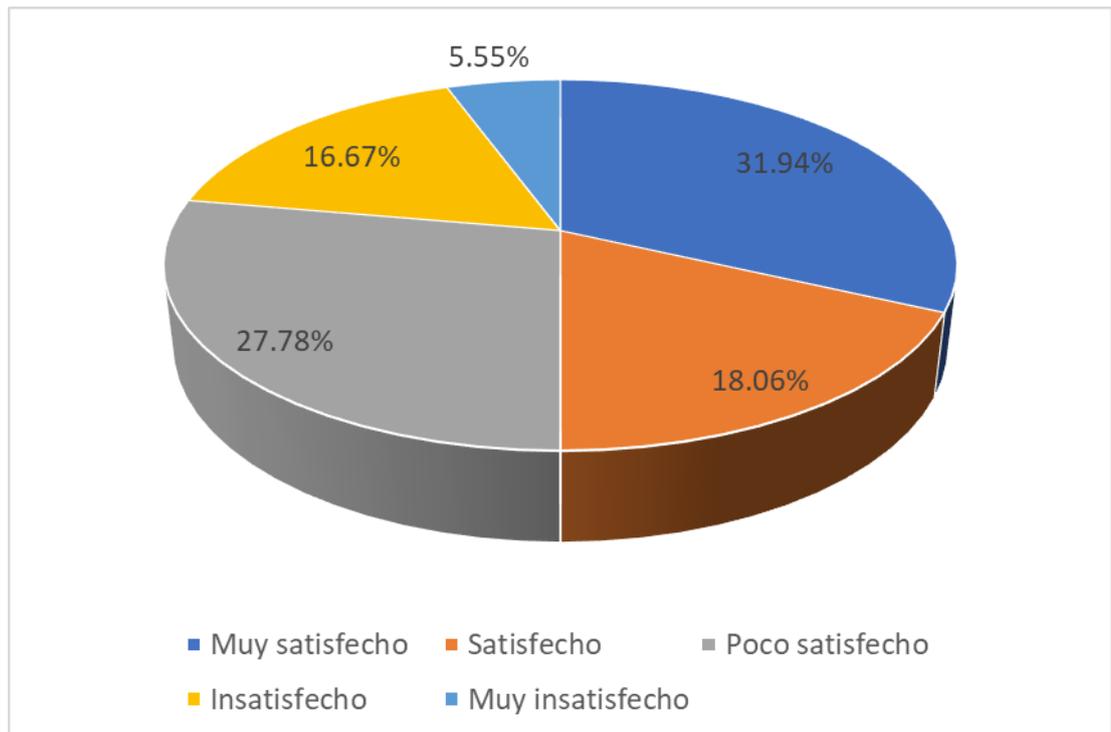
#### 4.1.2. PROCESO DE SELECCION

*Tabla 2*

Se cumple de manera adecuada el proceso de selección de fruta para la exportación en empresa FRUTIFELLES.

ALTERNATIVAS	Frecuencia		Frecuencia relativa %	Frecuencia relativa acumulado %
	Absoluta	Porcentaje		
a. Muy satisfecho	23	31.94	31.94	31.94
b. Satisfecho	13	18.05	18.06	50.00
c. Poco satisfecho	20	27.77	27.78	77.78
d. Insatisfecho	12	16.66	16.67	94.45
e. Muy insatisfecho	04	5.55	5.55	<b>100.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>	<b>99.97</b>	<b>100.00</b>	

*Nota: Elaboración propia*



**Figura 2.** Se cumple de manera adecuada el proceso de selección de fruta para la exportación en empresa FRUTIFELLES

## **INTERPRETACIÓN**

De la indagación al proceso de respuestas a interrogantes las cuales se exponen en grafica precedente, es necesario indicar un 31.94% opinaron estar muy satisfechos que, Se cumple de manera adecuada el proceso de selección de fruta para la exportación en empresa FRUTIFELLES; el 18.06% opinaron estar satisfechos, un 27.78% respondieron estar poco satisfechos, contrariamente 16.67% manifestaron estar insatisfechos, finalmente el 5.55% opinaron estar muy insatisfechos que, Se cumple de manera adecuada el proceso de selección de fruta para la exportación en empresa FRUTIFELLES.

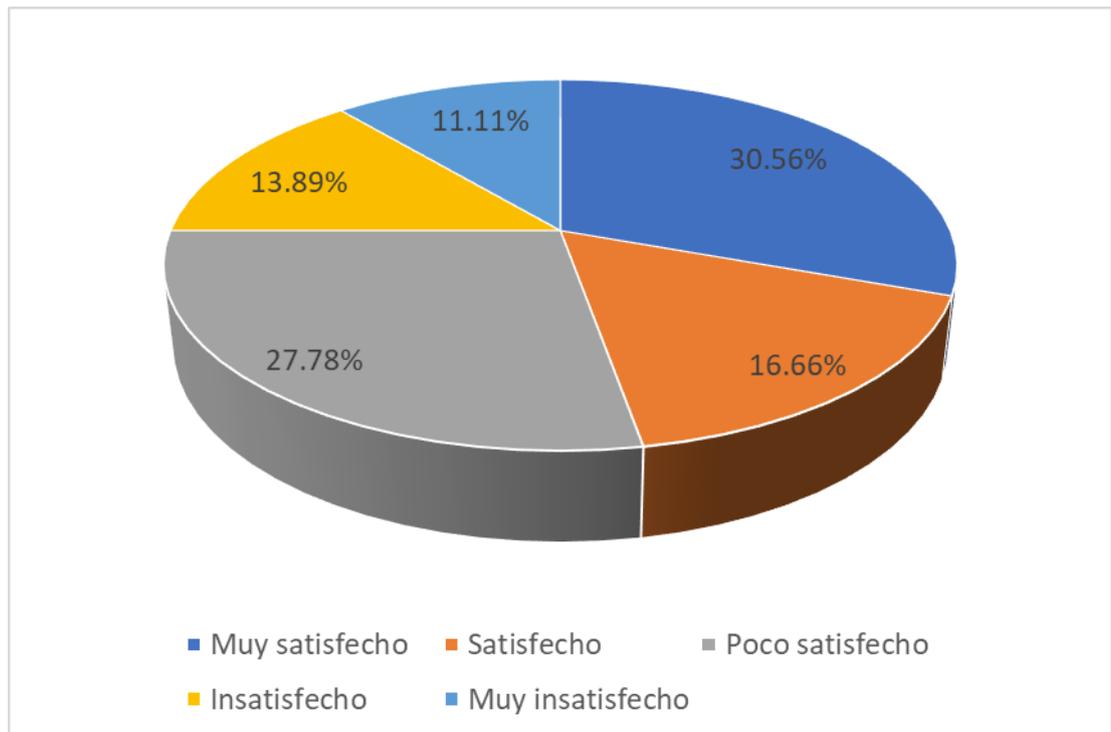
### 4.1.3. COMERCIALIZACION

*Tabla 3*

Se cuenta con las maquinarias y equipos suficientes para la comercialización en empresa FRUTIFELLES

ALTERNATIVAS	Frecuencia		Frecuencia relativa %	Frecuencia relativa acumulado %
	Absoluta	Porcentaje		
a. Muy satisfecho	22	30.55	30.56	30.56
b. Satisfecho	12	16.66	16.66	47.22
c. Poco satisfecho	20	27.77	27.78	75.00
d. Insatisfecho	10	13.88	13.89	88.89
e. Muy insatisfecho	08	11.11	11.11	<b>100.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>	<b>99.97</b>	<b>100.00</b>	

*Nota: Elaboración propia*



**Figura 3.** Se cuenta con las maquinarias y equipos suficientes para la comercialización en empresa FRUTIFELLES

### INTERPRETACIÓN

En función a interrogante formulada conseguimos apreciar las contestaciones del cual se expresan en grafica que precede es necesario indicar un 30.56% pensaron estar muy satisfechos se cuenta con las maquinarias y equipos suficientes para la comercialización en empresa FRUTIFELLES; el 16.66% opinaron estar satisfechos, un 27.78% respondieron estar poco satisfechos, contrariamente 13.89% manifestaron quedar insatisfechos, finalmente el 11.11% opinaron quedar muy insatisfechos que se cuenta con las maquinarias y equipos suficientes para la comercialización en empresa FRUTIFELLES

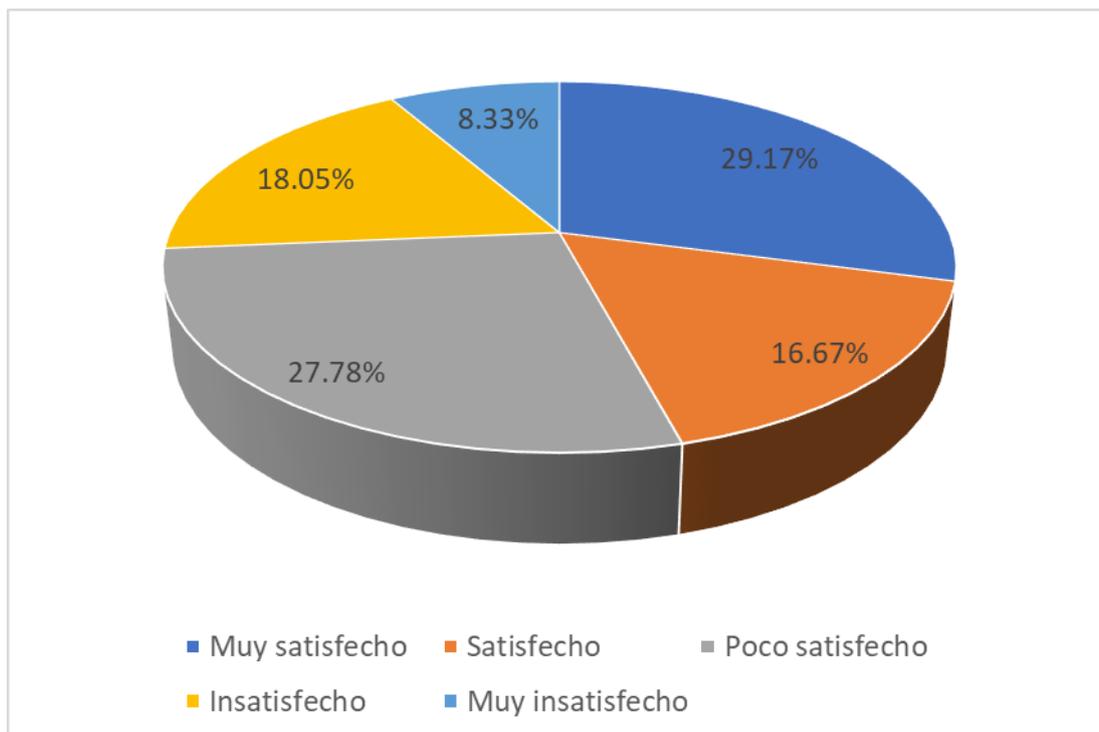
#### 4.1.4. COSTOS DE VENTA

*Tabla 4*

Se cumple con la identificación de los costos de venta para la exportación en empresa FRUTIFELLES.

ALTERNATIVAS	Frecuencia		Frecuencia relativa %	Frecuencia relativa acumulado %
	Absoluta	Porcentaje		
a. Muy satisfecho	21	29.16	29.17	29.17
b. Satisfecho	12	16.66	16.67	45.84
c. Poco satisfecho	20	27.77	27.78	73.62
d. Insatisfecho	13	18.05	18.05	91.67
e. Muy insatisfecho	06	8.33	8.33	<b>100.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>	<b>99.98</b>	<b>100.00</b>	

*Nota: Elaboración propia*



**Figura 4.** Se cumple con la identificación de los costos de venta para la exportación en empresa FRUTIFELLES.

## INTERPRETACIÓN

Como podemos observar lo descrito por medio de interpretación de la gráfica que antecede nos permite señalar como, un 29.19% consideraron quedar muy satisfechos, se cumple con la identificación de los costos de venta para la exportación en empresa FRUTIFELLES, el 16.67% consideraron estar satisfechos un 27.78% poco satisfechos, pero inversamente el 18.05%, consideraron estar insatisfechos, finalmente el 8.33% consideraron estar muy insatisfechos que se cumpla con la identificación de los costos de venta para la exportación en empresa FRUTIFELLES.

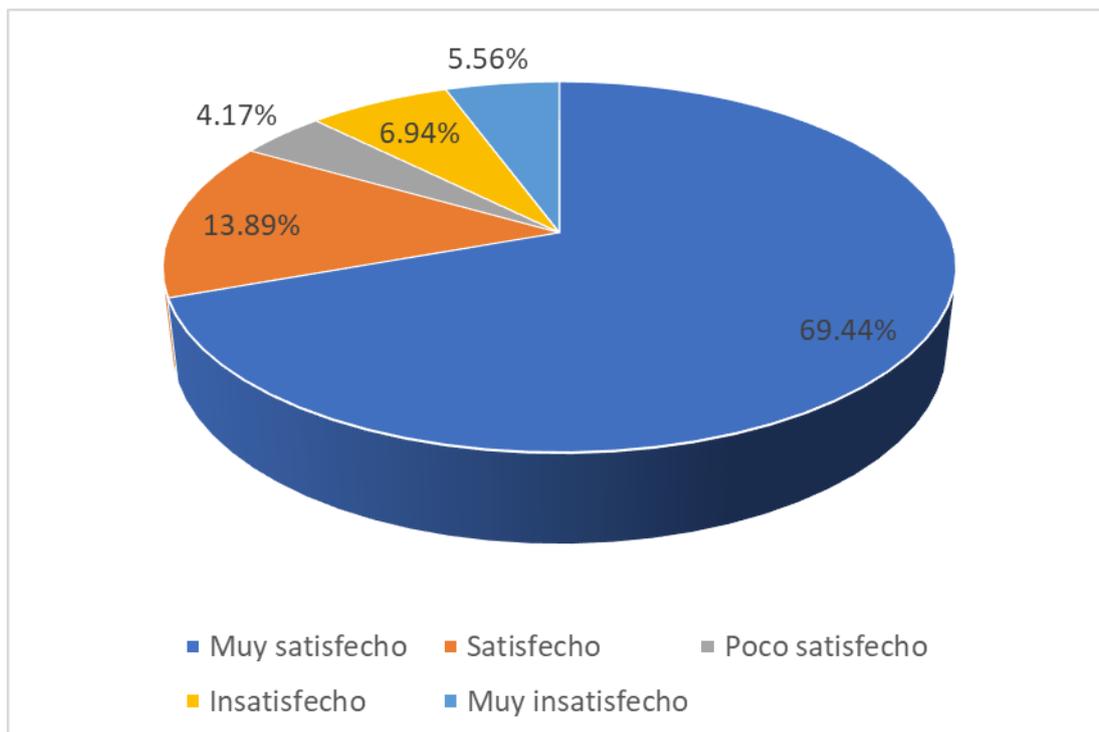
#### 4.1.5. PRODUCCION

*Tabla 5*

La producción de frutas es importante para la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES.

ALTERNATIVAS	Frecuencia		Frecuencia relativa %	Frecuencia relativa acumulado %
	Absoluta	Porcentaje		
a. Muy satisfecho	50	69.44	69.44	69.44
b. Satisfecho	10	13.88	13.89	83.33
c. Poco satisfecho	03	4.16	4.17	87.50
d. Insatisfecho	05	6.94	6.94	94.44
e. Muy insatisfecho	04	5.55	5.56	<b>100.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>	<b>99.98</b>	<b>100.00</b>	

*Nota: Elaboración propia*



**Figura 5.** La producción de frutas es importante para la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES.

## INTERPRETACIÓN

De lo que logramos evidenciar en lo mencionado para absoluciones a interrogantes expresadas en gráfica, anteriormente expuesta, expresan como un 69.44% pensaron estar muy satisfechos que la producción de frutas es importante para la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES; el 13.89% mostraron estar satisfechos; el 4.17% pensaron estar poco satisfechos, sin embargo inversamente el 6.94% respondieron estar insatisfechos, al culminar un 5.56% reconocieron estar muy insatisfechos que la producción de frutas es importante para la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES.

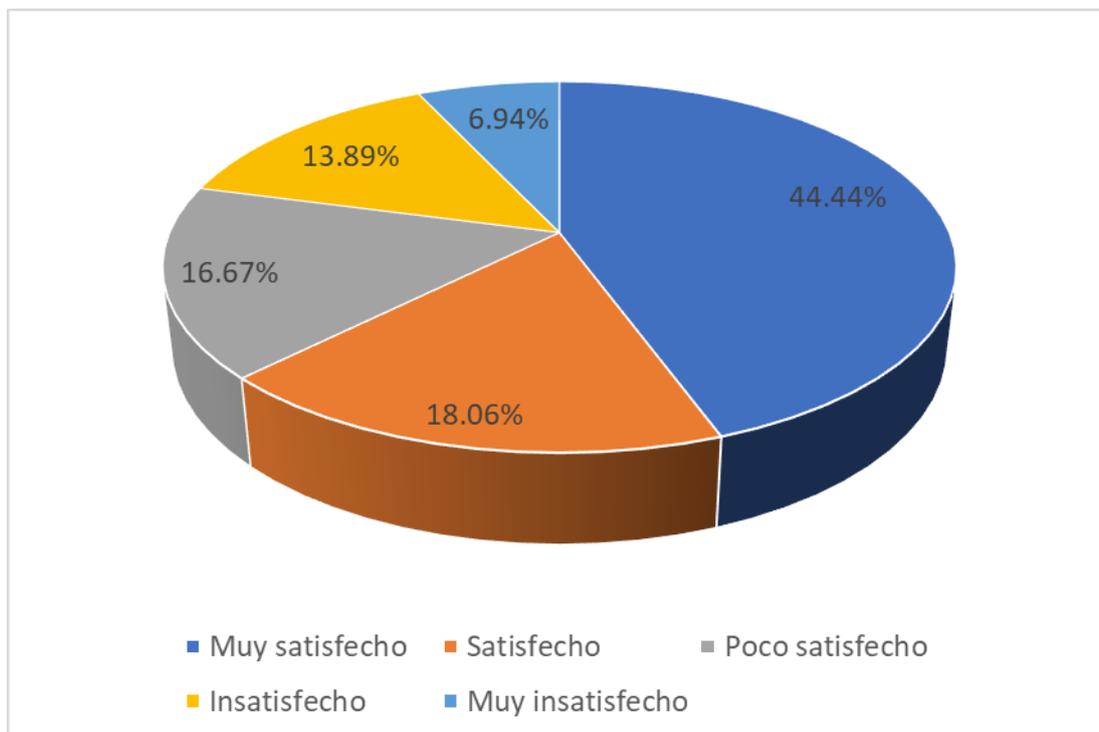
#### 4.1.6. ADMINISTRACION

*Tabla 6*

La administración cuenta con capacidad para cumplir la capacidad de venta directa en exportación en empresa FRUTIFELLES.

ALTERNATIVAS	Frecuencia		Frecuencia relativa %	Frecuencia relativa acumulado %
	Absoluta	Porcentaje		
a. Muy satisfecho	32	44.44	44.44	44.44
b. Satisfecho	13	18.05	18.06	62.50
c. Poco satisfecho	12	16.66	16.67	79.17
d. Insatisfecho	10	13.88	13.89	93.06
e. Muy insatisfecho	05	6.94	6.94	<b>100.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>	<b>99.98</b>	<b>100.00</b>	

*Nota: Elaboración propia*



**Fuente 6.** La administración cuenta con capacidad para cumplir la capacidad de venta directa en exportación en empresa FRUTIFELLES.

## INTERPRETACIÓN

De las respuestas a obtenidas las cuales se exponen en la gráfica que antecedente en función a incógnitas esbozadas, conseguimos señalar como un 44.44% opinaron estar muy satisfechos que la administración cuenta con capacidad para cumplir la capacidad de venta directa en exportación en empresa FRUTIFELLES; un 18.06% opinaron quedar satisfechos, un 16.67% opinaron estar poco satisfechos; sin embargo de manera contrariamente el 13.89% opinaron estar insatisfechos que la administración cuenta con capacidad para cumplir la capacidad de venta directa en exportación en empresa FRUTIFELLES, finalmente un 6.94% opinaron estar muy insatisfechos.

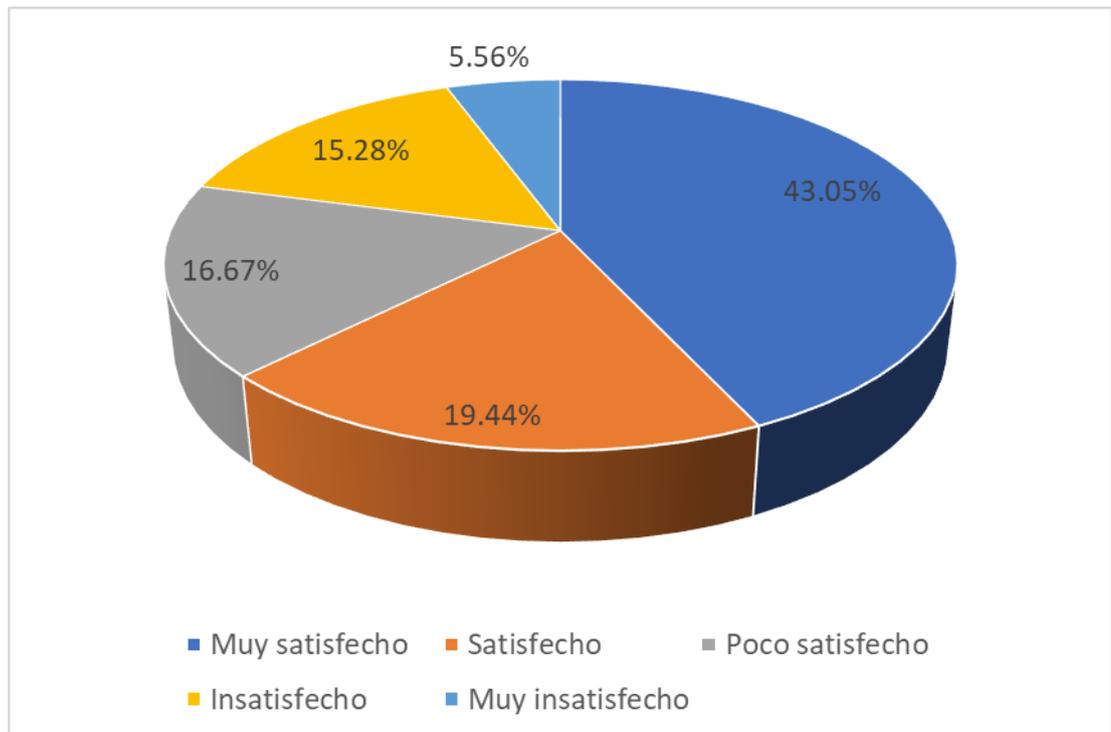
#### 4.1.7. PROCESO DE EXPORTACION

Tabla 7

Para el proceso de exportación se cuenta con certificado de calidad en empresa FRUTIFELLES.

ALTERNATIVAS	Frecuencia		Frecuencia relativa %	Frecuencia relativa acumulado %
	Absoluta	Porcentaje		
a. Muy satisfecho	31	43.05	43.05	43.05
b. Satisfecho	14	19.44	19.44	62.49
c. Poco satisfecho	12	16.66	16.67	79.16
d. Insatisfecho	11	15.27	15.28	94.44
e. Muy insatisfecho	04	5.55	5.56	<b>100.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>	<b>99.98</b>	<b>100.00</b>	

*Nota: Elaboración propia*



**Figura 7.** Para el proceso de exportación se cuenta con certificado de calidad en empresa FRUTIFELLES.

## INTERPRETACIÓN

Tal como logramos prestar atención a resultados procedentes de interrogación expresada que se describen en la gráfica precedente, podemos señalar que el 43.05% consideraron estar muy satisfechos, con el proceso de exportación se cuenta con certificado de calidad en empresa FRUTIFELLES; el 19.44% consideraron estar satisfechos, un 16.67% consideraron estar poco satisfechos; sin embargo contradictoriamente el 15.28% consideraron estar insatisfechos, finalmente el 5.56% consideraron estar muy insatisfechos que el proceso de exportación cuente con certificado de calidad en empresa FRUTIFELLES.

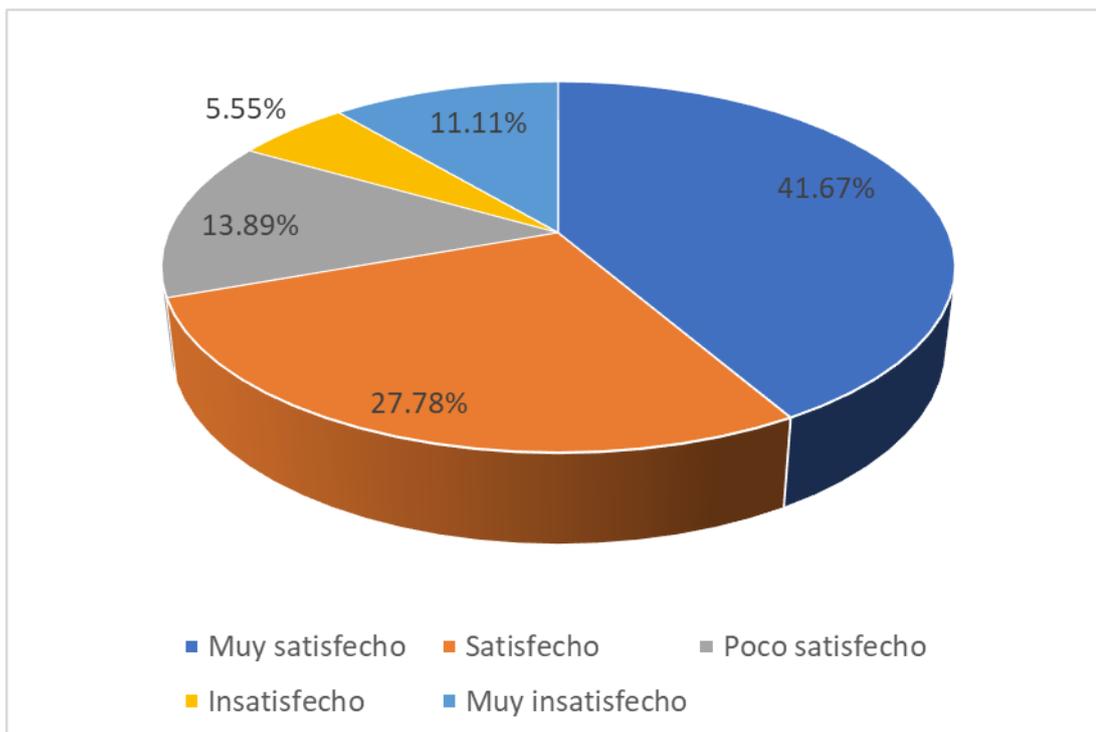
#### 4.1.8. VENTA INTERNA

**Tabla 8**

Se cuenta con capacidad de embalaje para venta interna y exportación en empresa FRUTIFELLES.

ALTERNATIVAS	Frecuencia		Frecuencia relativa %	Frecuencia relativa acumulado
	Absoluta	Porcentaje		%
	a. Muy satisfecho	30	41.66	41.67
b. Satisfecho	20	27.77	27.78	69.45
c. Poco satisfecho	10	13.88	13.89	83.34
d. Insatisfecho	04	5.55	5.55	88.89
e. Muy insatisfecho	08	11.11	11.11	<b>100.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>	<b>99.98</b>	<b>100.00</b>	

*Nota: Elaboración propia*



**Figura 8.** Se cuenta con capacidad de embalaje para venta interna y exportación en empresa FRUTIFELLES.

## INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los hechos de compilación de procedimientos a incógnitas desarrolladas y mencionadas en gráfica, muestra como un 41.67% calificaron estar muy satisfechos, que se cuenta con capacidad de embalaje para venta interna y exportación en empresa FRUTIFELLES; el 27.78% consideraron estar satisfechos; un 13.89% respondieron estar poco satisfechos; sin embargo contrariamente el 5.55% consideraron estar insatisfechos; finalmente un 11.11% opinaron estar muy insatisfechos, Se cuenta con capacidad de embalaje para venta interna y exportación en empresa FRUTIFELLES.

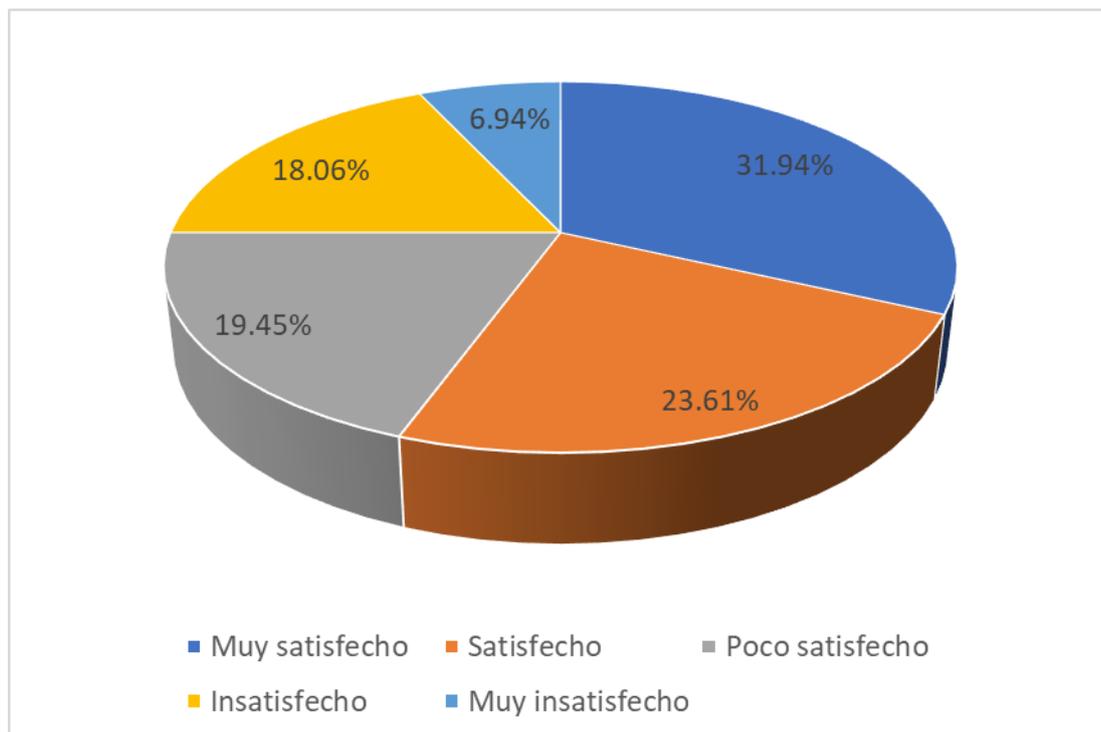
#### 4.1.09 PARTE OPERATIVA

**Tabla 9**

La parte operativa cuenta con capacidad para asumir barreras arancelarias internacionales en empresa FRUTIFELLES.

ALTERNATIVAS	Frecuencia		Frecuencia relativa %	Frecuencia relativa acumulado %
	Absoluta	Porcentaje		
a. Muy satisfecho	23	31.94	31.94	31.94
b. Satisfecho	17	23.61	23.61	55.55
c. Poco satisfecho	14	19.44	19.45	75.00
d. Insatisfecho	13	18.05	18.06	93.06
e. Muy insatisfecho	05	6.94	6.94	<b>100.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>	<b>99.98</b>	<b>100.00</b>	

*Nota: Elaboración propia*



**Figura 9.** La parte operativa cuenta con capacidad para asumir barreras arancelarias internacionales en empresa FRUTIFELLES

## INTERPRETACIÓN

Como conseguimos comprobar de las incógnitas expresadas en los cuestionarios y mencionados la gráfica que precede, señalamos como un 31.94% consideraron estar muy satisfecho, La parte operativa cuenta con capacidad para asumir barreras arancelarias internacionales en empresa FRUTIFELLES; un 23.61% opinaron estar satisfechos; un 19.45% opinaron estar poco satisfechos; contradictoriamente el 18.06% reflexionaron quedar insatisfechos; finalmente el 6.94% opinaron estar muy insatisfechos, que La parte operativa cuenta con capacidad para asumir barreras arancelarias internacionales en empresa FRUTIFELLES

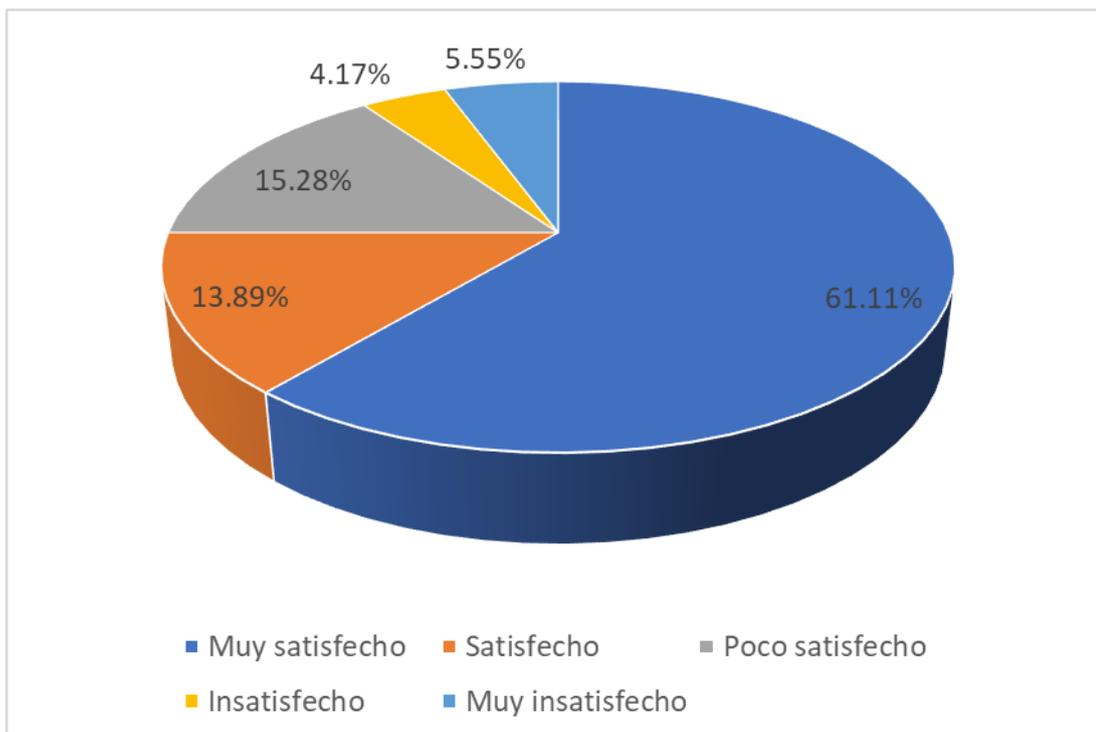
#### 4.1.10. COMERCIALIZACION

**Tabla 10**

La comercialización de exportación se verá mejorada con capacidad productiva de frutas en empresa FRUTIFELLES.

ALTERNATIVAS	Frecuencia		Frecuencia relativa %	Frecuencia relativa acumulado %
	Absoluta	Porcentaje		
a. Muy satisfecho	44	61.11	61.11	61.11
b. Satisfecho	10	13.88	13.89	75.00
c. Poco satisfecho	11	15.27	15.28	90.28
d. Insatisfecho	03	4.16	4.17	94.45
e. Muy insatisfecho	04	5.55	5.55	<b>100.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>	<b>99.98</b>	<b>100.00</b>	

*Nota: Elaboración propia*



**Figura 10.** La comercialización de exportación se verá mejorada con capacidad productiva de frutas en empresa FRUTIFELLES.

## INTERPRETACIÓN

Como logramos corroborar las respuestas a incógnitas desarrolladas se expresan la gráfica que antecede, en tal sentido indicamos que un 61.11% opinaron estar muy satisfechos, la comercialización de exportación se verá mejorada con capacidad productiva de frutas en empresa FRUTIFELLES, un 13.89% consideraron estar satisfechos, el 15.28% consideraron estar poco satisfechos; pero contrariamente el 4.17% consideraron estar insatisfechos, finalmente el 5.55% consideraron estar muy insatisfechos sobre la comercialización de exportación se verá mejorada con capacidad productiva de frutas en empresa FRUTIFELLES.

## 4.2. CONTRASTACION DE HIPÓTESIS

### HIPÓTESIS A:

**H<sub>0</sub>:** La capacidad de volumen en cosecha, no es de suma importancia para mejorar la capacidad de venta directa en exportación para empresa FRUTIFELLES

**H<sub>1</sub>:** La capacidad de volumen en cosecha es de suma importancia para mejorar la capacidad de venta directa en exportación para empresa FRUTIFELLES

**Tabla 11**

La capacidad de volumen en cosecha es de suma importancia para mejorar la capacidad de venta directa en exportación para empresa FRUTIFELLES

	Muy satisfecho	satisfe cho	Poco satisfecho	insatisfeh o	Muy insatisfecho	TOTAL
a. Muy satisfecho	10	10	3	1	0	24
b. Satisfecho	10	1	5	3	1	20
c. Poco satisfecho	3	5	3	2	1	14
d. Insatisfecho	1	3	2	3	1	10
e. Muy insatisfecho	0	1	1	1	1	4
<b>TOTAL</b>	24	20	14	10	4	72

*Nota: Elaboración propia*

### 1.- Estadísticamente para ensayo:

$$p(f) = \frac{(a+b)!(c+d)!(a+c)!(b+d)!}{n!a!b!c!d!}$$

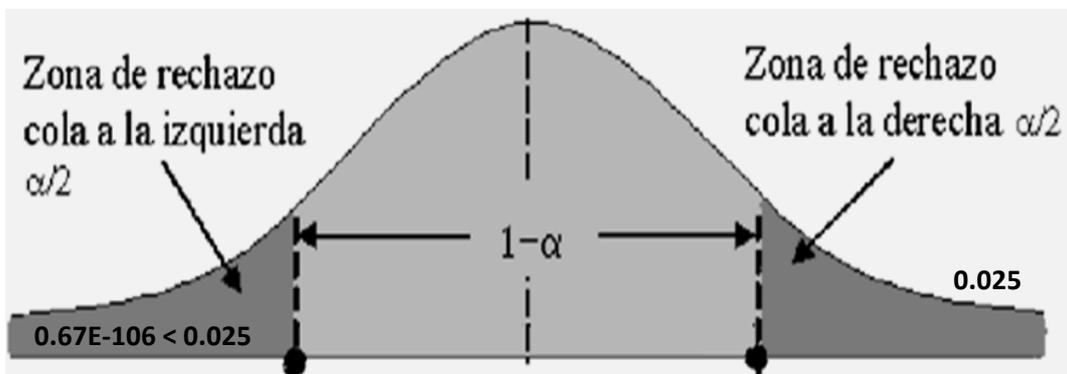
2.- Nivel de categoría como falta por ideal I:  $\alpha = 0.05$ .

3.- Sistematización estadísticamente: El desplegar su método obtenemos:

$$p(f) = \frac{(20)!(11)!(20)!(11)!}{72! 10! 10! 10! 1!}$$

$$= 0.67E-106$$

4.- Destreza computacional: Entregado un  $0.67E-106 < 0.05$ , no acepta  $H_0$ .



*Figura 11.* La capacidad de volumen en cosecha es de suma importancia para mejorar la capacidad de venta directa en exportación para empresa FRUTIFELLES

5.- **Conclusión:** La cualidad  $0.67 < 0.05$  no admite  $H_0$ . En consecuencia, se finiquita, La capacidad de volumen en cosecha es de suma importancia para mejorar la capacidad de venta directa en exportación para empresa FRUTIFELLES.

## HIPÓTESIS B:

**H<sub>0</sub>:** El nivel de selección de fruta, no es de suma importancia para la obtención del certificado de calidad para exportación en empresa FRUTIFELLES.

**H<sub>1</sub>:** El nivel de selección de fruta es de suma importancia para la obtención del certificado de calidad para exportación en empresa FRUTIFELLES.

**Tabla 12**

Selección de fruta es de suma importancia para la obtención del certificado de calidad para exportación en empresa FRUTIFELLES.

	Muy satisfecho	satisfec ho	Poco satisfecho	Insatisfech o	Muy insatisfecho	TOTAL
a. Muy satisfecho	14	2	5	2	0	23
b. Satisfecho	2	0	5	5	1	13
c. Poco satisfecho	5	5	7	2	1	20
d. Insatisfecho	2	5	2	2	1	12
e. Muy insatisfecho	0	1	1	1	1	4
<b>TOTAL</b>	23	13	20	12	4	72

Nota: Elaboración propia

### 1.- Estadísticamente para ensayo:

$$p(f) = \frac{(a+b)!(c+d)!(a+c)!(b+d)!}{n!a!b!c!d!}$$

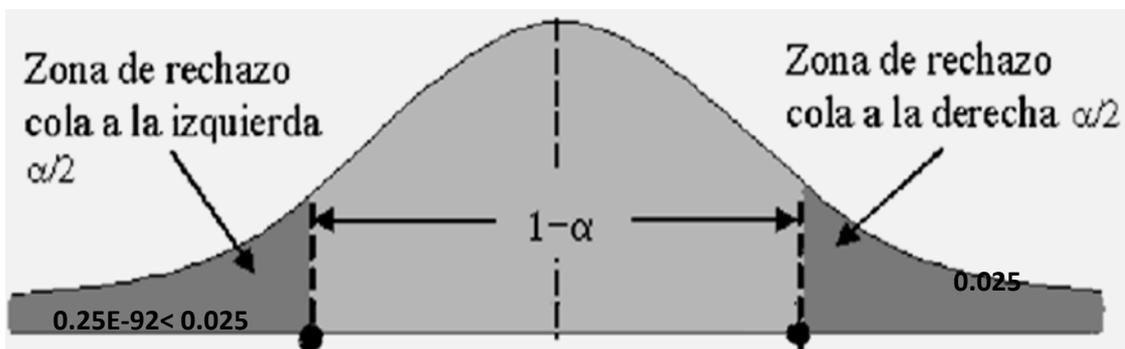
### 2.- Nivel de significancia como falta por ideal I: $\alpha = 0.05$ .

### 3.- Automatización de forma estadística para ensayo: El

desplegando técnica obtenemos:

$$p(f) = \frac{(16)!(2)!(16)!(2)!}{72! 14! 2! 2! 0!}$$
$$= 0.25E-92$$

4.- **Habilidad computacional:** Entregado un  $0.25E-106 < 0.05$ , no acepta  $H_0$ .



*Figura 12.* Nivel de selección de fruta es de suma importancia para la obtención del certificado de calidad para exportación en empresa FRUTIFELLES.

5.- **Conclusión:** A modo  $0.25 < 0.05$ , no admite  $H_0$ . concluyendo, el nivel de selección de fruta es de suma importancia para la obtención del certificado de calidad para exportación en empresa FRUTIFELLES.

### HIPÓTESIS C:

**H<sub>0</sub>:** El uso de maquinarias y equipo, no es de suma importancia para mejorar capacidad de embalaje para exportación en empresa FRUTIFELLES.

**H<sub>1</sub>:** El uso de maquinarias y equipo es de suma importancia para mejorar capacidad de embalaje para exportación en empresa FRUTIFELLES.

**Tabla 13**

Uso de maquinarias y equipo es de suma importancia para mejorar capacidad de embalaje para exportación en empresa FRUTIFELLES.

	Muy satisfecho	satisfec ho	Poco satisfecho	Poco satisfecho	Muy insatisfecho	TOTAL
<b>a.</b> Muy satisfecho	10	4	5	2	1	22
<b>b.</b> Satisfecho	4	0	5	2	1	12
<b>c.</b> Poco satisfecho	5	5	6	2	2	20
<b>d.</b> Insatisfecho	2	2	2	2	2	10
<b>e.</b> Muy insatisfecho	1	1	2	2	2	8
<b>TOTAL</b>	22	12	20	10	8	72

Nota: Elaboración propia

#### 1.- Estadísticamente para ensayo:

$$p(f) = \frac{(a+b)!(c+d)!(a+c)!(b+d)!}{n!a!b!c!d!}$$

2.- Grado de significancia en falla por ideal I:  $\alpha = 0.05$ .

3.- Automatización de manera estadística para prueba: El

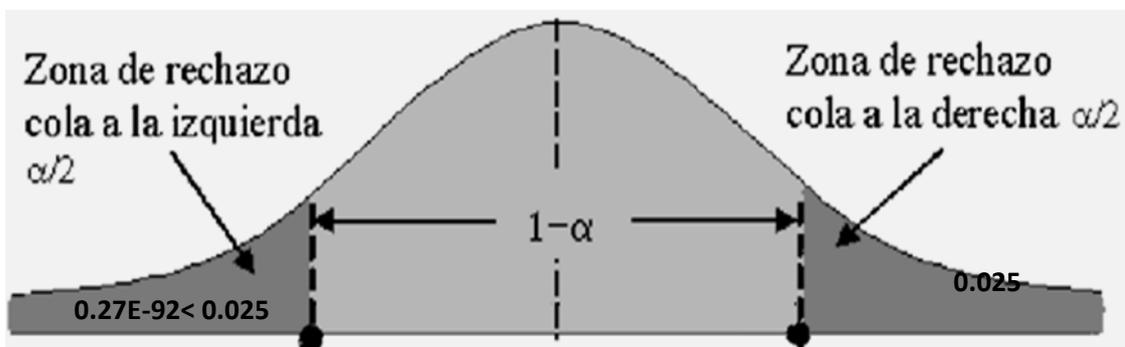
desplegar su método obtenemos:

$$p(f) = \frac{(14)!(4)!(14)!(4)!}{72! 10! 4! 4! 0!}$$

$$= 0.27E-92$$

4.- Habilidad computacional: Entregado un  $0.27E-106 < 0.05$ , no acepta

$H_0$ .



*Figura 13.* Uso de maquinarias y equipo es de suma importancia para mejorar capacidad de embalaje para exportación en empresa FRUTIFELLES.

5.- **Conclusión:** A manera  $0.27 < 0.05$ , se refuta  $H_0$ . Concluyendo el uso de maquinarias y equipo es de suma importancia para mejorar capacidad de embalaje para exportación en empresa FRUTIFELLES.

## HIPÓTESIS D:

**H<sub>0</sub>:** La identificación de costos de venta, no es de suma importancia para su consideración del costo de barreras arancelarias en exportación por empresa FRUTIFELLES

**H<sub>1</sub>:** La identificación de costos de venta es de suma importancia para su consideración del costo de barreras arancelarias en exportación por empresa FRUTIFELLES

**Tabla 14**

Identificación de costos de venta es de suma importancia para su consideración del costo de barreras arancelarias en exportación por empresa FRUTIFELLES

	Muy satisfecho	satisfec ho	Poco satisfecho	insatisfec ho	Muy insatisfecho	TOTAL
a. Muy satisfecho	7	4	7	2	1	21
b. Satisfecho	4	0	4	3	1	12
c. Poco satisfecho	7	4	4	4	1	20
d. Insatisfecho	2	3	4	3	1	13
e. Muy insatisfecho	1	1	1	1	2	6
<b>TOTAL</b>	21	12	20	13	6	72

*Nota: Elaboración propia*

### 1.- Estadísticamente para ensayo:

$$p(f) = \frac{(a+b)!(c+d)!(a+c)!(b+d)!}{n!a!b!c!d!}$$

2.- Nivel en jerarquía como falta por ideal I:  $\alpha = 0.05$ .

3.- Cómputo de manera estadística para ensayo: El desplegar

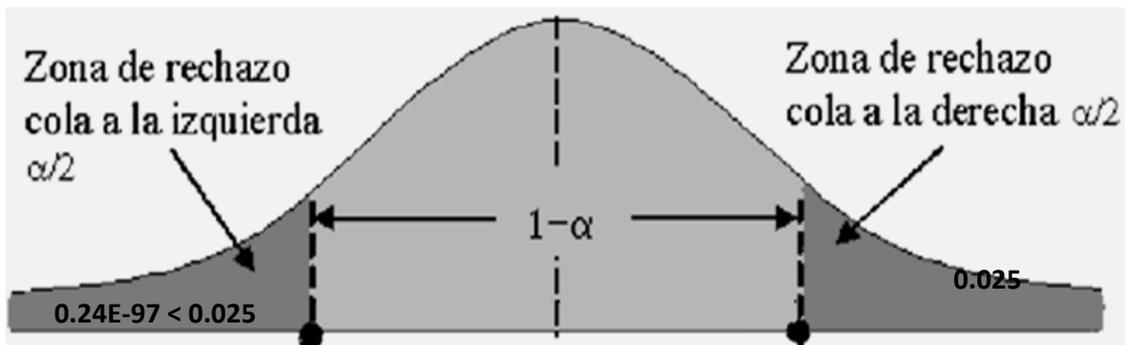
su método obtenemos:

$$p(f) = \frac{(11)!(4)!(11)!(4)!}{72!7!4!4!0!}$$

$$= 0.24E-108$$

4.- Disposición computacional: Entregado un  $0.24E-106 < 0.05$ , no acepta

**Ho.**



**Figura 14.** Identificación de costos de venta es de suma importancia para su consideración del costo de barras arancelarias en exportación por empresa FRUTIFELLES

5.- **Conclusión:** Así que  $0.24 < 0.05$ . Refuta  $H_0$ . Se establece La identificación de costos de venta es de suma importancia para su consideración del costo de barras

arancelarias en exportación por empresa FRUTIFELLES

**HIPÓTESIS GENERAL:**

**H<sub>0</sub>:** La producción de frutas, no es de suma importancia para la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES en distrito de Paccho 2021.

**H<sub>1</sub>:** La producción de frutas es de suma importancia para la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES en distrito de Paccho 2021.

**Tabla 15**

La producción de frutas es de suma importancia para la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES

	Muy satisfecho	satisfec ho	Poco satisfecho	Insatisfec ho	Muy insatisfecho	TOTAL
<b>a.</b> Muy satisfecho	39	7	1	2	1	50
<b>b.</b> Satisfecho	7	0	1	1	1	10
<b>c.</b> Poco satisfecho	1	1	0	0	1	3
<b>d.</b> Insatisfecho	2	1	0	1	1	5
<b>e.</b> Muy insatisfecho	1	1	1	1	0	4
<b>TOTAL</b>	50	10	3	5	4	72

*Nota: Elaboración propia*

**1.- Estadísticamente para ensayo:**

$$p(f) = \frac{(a + b)!(c + d)!(a + c)!(b + d)!}{n!a!b!c!d!}$$

**2.- Grado en importancia como falta por ideal I:  $\alpha = 0.05$ .**

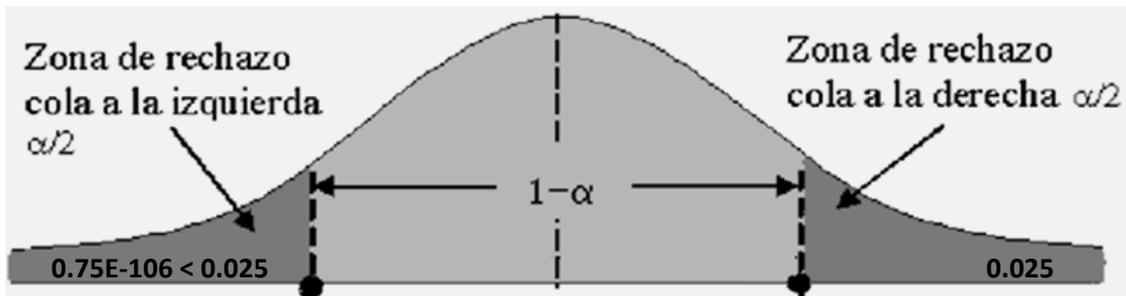
**3.- Cómputo estadístico para ensayo:** El desplegar su método

obtenemos:

$$p(f) = \frac{(46)!(7)!(46)!(7)!}{72! 39! 7! 7! 0!}$$

$$= 0.75E-106$$

**4.- Disposición computacional:** Entregado un  $0.75E-106 < 0.05$ , no acepta  $H_0$ .



**Figura 15.** Producción de frutas es importante para la exportación como medio de comercialización en empresa.

**5.- Conclusión:** Así que  $0.75 < 0.05$ , se contradice  $H_0$ . En consecuencia, se concluye la producción de frutas es de suma importancia para la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES en distrito de Paccho 2021.

## **CAPITULO V**

### **DISCUSION**

#### **5.1. DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

Desde la elaboración del estado del arte, hemos podido observar coincidencia entre los diversos autores de diversos países como en Perú, en relación a la exportación, y coinciden en cuanto a la participación del estado por intermedio de sus organismos reguladores, quienes deberían de dar información, como capacitación a los empresarios, en aspectos normativos como tributarios, con la finalidad de reducir las brechas existentes, cuando un pequeño empresario desea ingresar al giro de la comercialización a diversos países, sobre todo teniendo en cuenta sobre las obligaciones tributarias, como controles de calidad, las experiencias tenidas por la exportación de palta, es una variable importante, pero en el rubro de frutas es necesario advertir la presencia de controles, teniendo en cuenta que se trata de productos altamente perecibles, los expertos nacionales coinciden que gran parte de plantaciones de frutos se ubican en nuestra serranía, encareciendo sus costos de transporte para colocarlos en la zona de exportación, situación que en cierta medida desanima al agricultor o fruticultor por la carencia de apoyo para cumplir con diversos controles y colocar en la zona de la costa, para el desarrollo de los controles de calidad y permita cumplir así con la comercialización, generando la posibilidad que participe un inversionista intermediario quien compre dichos productos a sus productores a precios por debajo de lo estimado, reduciendo las expectativas de utilidad para el productor, en tal sentido los inversionistas para la exportación de frutas en particular el melocotón muy producido en el distrito de Paccho, deberá de contar con el apoyo de profesionales a fin de lograr sus metas propuestas.

## **CAPITULO VI**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **6.1. CONCLUSIONES**

##### **Primera conclusión**

Como resultado del análisis como reconocimiento de documentación y puesta a prueba se corrobora, la capacidad de volumen en cosecha es de suma importancia para mejorar la capacidad de venta directa en exportación para empresa FRUTIFELLES.

##### **Segunda conclusión**

En la revisión de documentación directa como de las actividades el proceso de los servicios, se evidencio como el nivel de selección de fruta es de suma importancia para la obtención del certificado de calidad para exportación en empresa FRUTIFELLES.

##### **Tercera conclusión**

Producto de la comprobación entre hipótesis y pruebas de muestra realizadas podemos evidenciar, como el uso de maquinarias y equipo es de suma importancia para mejorar capacidad de embalaje para exportación en empresa FRUTIFELLES.

##### **Cuarta conclusión**

En el procedimiento de reconocimiento de documentación como prueba ejecutada se demostró, como la identificación de costos de venta es de suma

importancia para su consideración del costo de barreras arancelarias en exportación por empresa FRUTIFELLES.

### **Conclusión General**

Finalmente, como producto del estudio de datos y documentación integral se concluye, la producción de frutas es de suma importancia para la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES en distrito de Paccho 2021.

## **6.2. RECOMENDACIONES**

### **Primera recomendación**

Inversionistas, personal operativo, colaboradores deberán de aplicar controles en el proceso de mantenimiento de la planta con la finalidad de conservar la capacidad productiva, en cuanto a cantidad y calidad en la cosecha permitiendo el mejoramiento de la capacidad de venta directa para la exportación de empresa FRUTIFELLES.

### **Segunda recomendación**

Administradores como personal operativo en el campo deberán de realizar los controles de campo con la finalidad que permita garantizar el nivel de calidad apto para el proceso de selección de la fruta que permita la obtención del certificado de calidad sin problema alguno y este expedito para su exportación.

### **Tercera recomendación**

El personal de gestión operativa deberá de tener en cuenta que las maquinarias como implementos para el proceso productivo en el campo se encuentre en optimas condiciones, con la finalidad de desarrollar el proceso de embalaje para cumplir con la exportación sea exitosa.

#### **Cuarta recomendación**

El área contable como el nivel operativo deberán de contar con la estructura de costos de manera integral, de tal manera que se permita identificar cada uno de los elementos e identificar correctamente el costo de venta en la cual permita asumir los costos arancelarios para la importación.

#### **Recomendación General**

Directivos, administradores, contables, colaboradores deberán desarrollar tareas que les permita mantener el nivel de producción de frutas, como aspecto importante que les permita la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES en distrito de Paccho 2021.

## REFERENCIAS

### FUENTES DE INFORMACION

#### 7.1. Fuentes Documentales

- Alcántara, A., Leguía, A., Ruiz, N., & Segura, E. (2017). Plan de negocios para la exportación de Mango Kent en el mercado de Estados Unidos. [http://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/ESAN/1156/2017\\_MATP\\_15-2\\_08\\_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/ESAN/1156/2017_MATP_15-2_08_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Bastidas, K. y Carrera, K. (2022) Factores asociados en el proceso de producción y comercialización de la Bananera Tres Hermanos del Cantón La Mana, Cotopaxi Ecuador
- Fernandez, Y. (2021) en su tesis: Plan de negocios para la exportación de poro poro al mercado de países bajos de la asociación de productores agroecológicos ALDAR Cutervo. Pimentel – Perú.
- Rodriguez, F. (2019) en su tesis: Plan de exportación de conservas de mango ciruelo en ALMIBAR. Universidad de Lima – Perú.
- Sampedro, P. (2018). Plan de Negocio para la producción de mermelada de cereza endulzada con estevia para su exportación a Perú. Obtenido de Universidad de la Américas: Recuperado de <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/8584>

## 7.2. Fuentes Bibliográficas

Abusleme Mardones, C. (2016). *Las compras públicas de tecnología e innovación como un elemento central de las políticas públicas del siglo XXI*. (U. d. Chile, Ed.) Revista Chilena de Derecho REVISTA CHILENA DE DERECHO Y TECNOLOGÍA, 5(2), 95-126. doi:10.5354/0719-2584.2016.43990

Barrientos, P. (2014) El desarrollo de la marca país: base para posicionarse a través de las exportaciones no tradicionales. Lima. UNMSM.

Cossio Jara, Fernando. (2007). Manual de Derecho Aduanero. 2da. ed. Lima: RODHAS

Jhonson Joel Álvarez Flores, Harry Vite Cevallos, Víctor Javier Garzón Montealegre, Héctor Carvajal Romero (2018)

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura y la Organización Panamericana de la Salud, 2017, p. 26).

Organización de las Naciones Unidas (ONU,2017), Un estudio realizado por la concluyó

Promperú. (Setiembre de 2017). Plan de Negocios Exportador.: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/rutaexportadora/09-RE-PROGRAMAPLANEX.pdf>

Weinberger, K. (junio de 2009). Plan de negocios: Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio. Obtenido de [http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/LIBRO\\_PLAN\\_DE\\_NEGOCIOS.pdf](http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/LIBRO_PLAN_DE_NEGOCIOS.pdf)

Zagal Pastor, Roberto. (2008). Derecho Aduanero. Principales Instituciones Jurídicas Aduaneras. Lima: San Marcos.

### **7.3 Fuentes Electrónicas**

[www.perucontadores.com/nia/naga.pdf](http://www.perucontadores.com/nia/naga.pdf)

[www.contraloria.gob.pe](http://www.contraloria.gob.pe)

[www.fccea.unicauca.edu.co/old/nias.htm](http://www.fccea.unicauca.edu.co/old/nias.htm)

[www.slideshare.net/damalysyenil/normas-generales](http://www.slideshare.net/damalysyenil/normas-generales)

[www.intosai.org/es/actualidades.html](http://www.intosai.org/es/actualidades.html)

## ANEXO

### INSTRUMENTO PARA LA TOMA DE DATOS

#### ENCUESTA:

La presente técnica que se presenta es el Cuestionario correspondiente al trabajo de investigación denominado: **LA PRODUCCION DE FRUTAS SU IMPORTANCIA EN EXPORTACION COMO MEDIO DE COMERCIALIZACION EN EMPRESA FRUTIFELLES DISTRITO DE PACCHO 2021**, Con relación a dicho trabajo se pide que tenga a bien marcar con un aspa (X) la alternativa que según su criterio conteste la pregunta que se formula. Se agradece de antemano por su colaboración.

1. ¿Considera Usted que se cumple con el volumen de cosecha programada para la comercialización en empresa FRUTIFELLES?
  - a. Muy satisfecho ( )
  - b. Satisfecho ( )
  - c. Poco satisfecho ( )
  - d. Insatisfecho ( )
  - e. Muy Insatisfecho ( )

2. ¿En su opinión considera se cumple de manera adecuada el proceso de selección de fruta para la exportación en empresa FRUTIFELLES?

- a. Muy satisfecho ( )
- b. Satisfecho ( )
- c. Poco satisfecho ( )
- d. Insatisfecho ( )
- e. Muy Insatisfecho ( )

3. ¿Considera Usted que se cuenta con las maquinarias y equipos suficientes para la comercialización en empresa FRUTIFELLES?

- a. Muy satisfecho ( )
- b. Satisfecho ( )
- c. Poco satisfecho ( )
- d. Insatisfecho ( )
- e. Muy Insatisfecho ( )

4. ¿Considera usted que se cumple con la identificación de los costos de venta para la exportación en empresa FRUTIFELLES?

- a. Muy satisfecho ( )
- b. Satisfecho ( )
- c. Poco satisfecho ( )
- d. Insatisfecho ( )
- e. Muy Insatisfecho ( )

5. ¿Considera Usted que la producción de frutas es importante para la exportación como medio de comercialización en empresa FRUTIFELLES?

- a. Muy satisfecho ( )
- b. Satisfecho ( )
- c. Poco satisfecho ( )
- d. Insatisfecho ( )
- e. Muy Insatisfecho ( )

6. ¿En su opinión la administración cuenta para cumplir con la capacidad de venta directa en la exportación en empresa FRUTIFELLES?

- a. Muy satisfecho ( )
- b. Satisfecho ( )
- c. Poco satisfecho ( )
- d. Insatisfecho ( )
- e. Muy Insatisfecho ( )

a. )

7. ¿Considera usted que se para el proceso de exportación se cuenta con el certificado de calidad en empresa FRUTIFELLES?

- a. Muy satisfecho ( )
- b. Satisfecho ( )
- c. Poco satisfecho ( )
- d. Insatisfecho ( )

e. Muy Insatisfecho ( )

8. ¿En su opinión se cuenta con la capacidad de embalaje para la venta interna y exportación en empresa FRUTIFELLES?

a. Muy satisfecho ( )

b. Satisfecho ( )

c. Poco satisfecho ( )

d. Insatisfecho ( )

e. Muy Insatisfecho ( )

9. ¿Considera Usted que la parte operativa cuenta con la capacidad para asumir las barreras arancelarias internacionales en empresa FRUTIFELLES?

a. Muy satisfecho ( )

b. Satisfecho ( )

c. Poco satisfecho ( )

d. Insatisfecho ( )

e. Muy Insatisfecho ( )

10. ¿En su opinión la comercialización de exportación se verá mejorada con la capacidad productiva de frutas en empresa FRUTIFELLES?

a. Muy satisfecho ( )

b. Satisfecho ( )

c. Poco satisfecho ( )

d. Insatisfecho ( )

e. Muy Insatisfecho ( )

*Muchas gracias por su apoyo.*