

UNIVERSIDAD PRIVADA DE HUANCAYO FRANKLIN ROOSEVELT

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES



INFORME FINAL DE TESIS

EL APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL EN LA CULTURA
EXPORTADORA EN LA COOPERATIVA AGROPECUARIA DE
SERVICIOS VALLE DEL CUNAS – SAN JOSE DE QUERO –
CONCEPCIÓN 2019.

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES

PRESENTADO POR:
Bach. RIVERA JARAMILLO, KEVIN JHONATAN

HUANCAYO - PERÚ

2019

ASESOR

Mg. Milton Cesar Rojas Chagua

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a Dios quien guía mis pasos, a mis padres Arturo y Concepción por sus enseñanzas y apoyo en cada momento de mi vida, a mis hermanas Erika y Diana que con su ejemplo he podido motivarme para poder continuar adelante.

Bach. Kevin Rivera Jaramillo.

AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo de tesis principalmente agradezco a Dios por guiarme en todo el desarrollo del proyecto y llegar al nivel profesional que tengo.

A mi asesor de tesis al Mg. Milton Cesar Rojas Chagua, por la orientación y ayuda que me brindo para la realización y ejecución de esta tesis.

Al gerente general de la Cooperativa Agropecuaria de servicios Valle del Cunus el Sr. Regner Damián Tacsá quien con su apoyo y contribución hizo posible el desarrollo de la tesis.

A todos los docentes de la carrera de administración y negocios internacionales que pudieron guiarme en el desarrollo de mi vida profesional y por sus consejos.

El Autor

INDICE

| | |
|---|------|
| DEDICATORIA | iii |
| AGRADECIMIENTOS | iv |
| INDICE | v |
| CONTENIDO DE TABLAS | viii |
| CONTENIDO DE FIGURAS | x |
| RESUMEN | xii |
| ABSTRACT | xiii |
| INTRODUCCION | xiv |
| CAPÍTULO I | 15 |
| PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA | 15 |
| 1.1 Descripción del problema | 15 |
| 1.2 Formulación del problema | 17 |
| 1.2.1 Problema general | 17 |
| 1.2.2 Problemas específicos | 17 |
| 1.3 Objetivos de la investigación | 18 |
| 1.3.1 Objetivo general | 18 |
| 1.3.2 Objetivos específicos | 18 |
| 1.4 Justificación de la investigación | 18 |
| 1.4.1 Justificación teórica | 18 |
| 1.4.2 Justificación practica | 18 |
| 1.4.3 Justificación metodológica | 19 |
| 1.5 Limitación de la investigación | 19 |
| 1.5.1 Delimitación espacial | 19 |
| 1.5.2 Delimitación social | 19 |
| 1.5.3 Delimitación temporal | 19 |
| 1.5.4 Delimitación conceptual | 19 |

| | |
|---|-----------|
| 1.6 Planteamiento de la hipótesis de investigación | 20 |
| 1.6.1 Hipótesis general | 20 |
| 1.6.2 Hipótesis específicas | 20 |
| 1.7 Identificación y clasificación de las variables | 21 |
| 1.7.1 Variables de investigación | 21 |
| 1.7.2 Operacionalización de variables | 21 |
| CAPITULO II | 22 |
| MARCO TEÓRICO | 22 |
| 2.1 Antecedentes | 22 |
| 2.1.1 Antecedente internacional | 22 |
| 2.1.2 Antecedente nacional | 23 |
| 2.1.3 Antecedente regional | 24 |
| 2.2 Bases teóricas | 25 |
| 2.2.1 Aprendizaje organizacional | 25 |
| 2.2.2 Definiendo al aprendizaje organizacional | 27 |
| 2.2.3 El aprendizaje en la organización | 30 |
| 2.2.4 Dimensiones del aprendizaje organizacional | 31 |
| 2.2.5 Cultura exportadora | 37 |
| CAPITULO III | 40 |
| METODOLOGÍA | 40 |
| 3.1 Método de investigación | 40 |
| 3.1.1 Método universal | 40 |
| 3.1.2 Método general | 40 |
| 3.1.3 Métodos específicos | 41 |
| 3.2 Tipo y nivel de investigación | 41 |
| 3.3 Diseño de investigación | 41 |
| 3.4 Población y muestra | 42 |

| | |
|--|------------|
| 3.4.1 Muestra | 42 |
| 3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos | 42 |
| 3.6 Técnicas de procesamiento de la investigación (datos para la investigación) .. | 42 |
| 3.7. Confiabilidad del instrumento | 43 |
| CAPITULO IV | 47 |
| RESULTADOS | 47 |
| 4.1 Validez y confiabilidad de los instrumentos: | 47 |
| 4.2 Trabajo de campo | 48 |
| 4.2.1 Aprendizaje Organizacional | 48 |
| 4.2.2 Cultura Exportadora | 82 |
| 4.3. Contratación de Hipótesis | 107 |
| 4.3.1 Contratación de hipótesis General | 107 |
| 4.3.2 Contratación de hipótesis específicas | 113 |
| CAPITULO V | 117 |
| DISCUSIÓN | 117 |
| CONCLUSIONES | 118 |
| RECOMENDACIONES | 119 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍA | 120 |
| ANEXOS | 122 |
| Anexo 1: Matriz De Consistencia..... | 123 |
| Anexo 2: Cuestionario..... | 124 |
| Anexo 3: Validación de expertos..... | 126 |
| Anexo 4: Material de capacitación a los socios..... | 127 |
| Anexo 5: Evidencias de la investigación..... | 138 |

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|----|
| Tabla 1 Tiene presente sus objetivos cuando toma decisiones | 48 |
| Tabla 2 Cuando se propone a realizar una actividad, toma en cuenta sus limitaciones para tener éxito | 49 |
| Tabla 3 Cuando una actividad no sale bien, busca los errores en Ud. más que en los demás.. | 50 |
| Tabla 4 Se compromete con un trabajo en equipo eficiente en bien de la Cooperativa | 51 |
| Tabla 5 Se respetan las decisiones tomadas en el equipo de trabajo | 52 |
| Tabla 6 Participa activamente con ideas novedosas en la institución..... | 53 |
| Tabla 7 Es líder en sus actividades diarias en la Cooperativa | 54 |
| Tabla 8 El cambio es visto como una oportunidad de mejora, mas no como peligro | 55 |
| Tabla 9Asiste a eventos de actualización y/o capacitación para mejorar desempeño laboral. | 56 |
| Tabla 10 Se informa lo suficiente antes de tomar una decisión | 57 |
| Tabla 11 Expresa directamente lo que piensa a sus colegas y superiores | 58 |
| Tabla 12 Durante una conversación, expresa ideas dando a conocer el fundamento teórico.. | 59 |
| Tabla 13 Cuando participa en reuniones de trabajo no le cuesta nada expresar sus ideas y opiniones | 60 |
| Tabla 14 Sus aportes benefician a la Cooperativa | 61 |
| Tabla 15 Usted conoce la visión de la Cooperativa | 62 |
| Tabla 16 Los miembros de la Cooperativa conocen la misión de la institución | 63 |
| Tabla 17 Usted conoce los valores institucionales | 64 |
| Tabla 18 En la Cooperativa practican los valores institucionales | 65 |
| Tabla 19 Las normas, reglamentos y políticas de la institución le ayudan al logro de objetivos institucionales | 66 |
| Tabla 20 Cuando realizan una actividad, tienen en cuenta la visión de la institución | 67 |
| Tabla 21Actividades que realiza la Cooperativa son coherentes con los objetivos de esta ... | 68 |
| Tabla 22 La Cooperativa promueve el intercambio de información o conocimiento entre los miembros | 69 |
| Tabla 23 Los integrantes de la Cooperativa aprenden mediante el intercambio de experiencias con otros profesionales | 70 |
| Tabla 24 El personal de la Cooperativa está orientado a reflexionar sobre acciones que llevaron al éxito o fracaso de una actividad realizada | 71 |
| Tabla 25 Las críticas en su desempeño las asume como consejo para mejorar | 72 |
| Tabla 26 Reuniones con el personal de la institución, se tratan los principales problemas ... | 73 |
| Tabla 27 Cuando se hace una crítica a uno de los grupos de trabajo, estos la asumen de forma constructiva | 74 |
| Tabla 28 La institución permite aprender y practicar experiencias exitosas de otras instituciones | 75 |
| Tabla 29 Se busca solución a los problemas tan pronto estos aparecen | 76 |
| Tabla 30 En las reuniones de trabajo, se busca encontrar el origen de los problemas | 77 |
| Tabla 31 Cuando se asigna una tarea, brindan las herramientas necesarias para realizarla... | 78 |
| Tabla 32 En esta Cooperativa se busca soluciones que eviten tener problemas en el futuro . | 79 |
| Tabla 33 Cuando se busca la solución a un problema, la Cooperativa recurre a las personas más capacitadas | 80 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 34 Las soluciones que se dan a los problemas son acertadas, es decir, no son salidas momentáneas | 81 |
| Tabla 35 Cuanto conoce: Sobre comercio Internacional | 82 |
| Tabla 36 Cuanto conoce: Sobre los regímenes aduanero | 83 |
| Tabla 37 Cuanto conoce: Sobre el significado de un producto internacional..... | 84 |
| Tabla 38 Cuanto conoce: sobre el ciclo de vida de un producto internacional..... | 85 |
| Tabla 39 Cuanto conoce: sobre canales de comercialización internacional..... | 86 |
| Tabla 40 Cuanto conoce: sobre la ley general de aduanas para exportación..... | 87 |
| Tabla 41 Cuanto conoce: sobre el diseño de un producto internacional..... | 88 |
| Tabla 42 Cuanto conoce: sobre las modalidades que maneja la Cooperativa para la exportación..... | 89. |
| Tabla 43 Cuanto conoce: Sobre la documentación que se necesita para iniciar un proceso de exportación..... | 90 |
| Tabla 44 Cuanto conoce: Sobre la Distribución Física Internacional..... | 91 |
| Tabla 45 Cuanto conoce: Sobre las partidas arancelarias..... | 92 |
| Tabla 46 Cuanto conoce: Sobre los términos de comercio internacional (Incoterms)..... | 93 |
| Tabla 47 Cuanto conoce: sobre la planificación de exportación..... | 94 |
| Tabla 48 Cuanto conoce: Sobre los impuestos en el comercio internacional..... | 95 |
| Tabla 49 Cuanto conoce: Sobre los tipos de costeo que se aplica al comercio internacional. | 96 |
| Tabla 50 Cuanto conoce: sobre los majos bancarios y productos financieros para el comercio exterior..... | 97 |
| Tabla 51 Cuanto conoce: sobre los medios de pago internacional de un régimen aduanero. | 98 |
| Tabla 52 Cuanto conoce: sobre negociación..... | 99 |
| Tabla 53 Cuanto conoce: sobre las formas de negociación internacional..... | 100 |
| Tabla 54 Cuanto conoce: sobre Cultura y costumbres para el comercio internacional..... | 101 |
| Tabla 55 Cuanto conoce: sobre canales y medios digitales de negociación..... | 102 |
| Tabla 56 Cuanto conoce: sobre el plan de negociación internacional..... | 103 |
| Tabla 57 Cuanto conoce: sobre la participación en feria y ruedas de negocios..... | 104 |
| Tabla 58 Cuanto conoce: sobre las cotizaciones internacionales..... | 105 |
| Tabla 59 Cuanto conoce: sobre las fichas de producto para la negociación..... | 106 |
| Tabla 60 Correlaciones entre Aprendizaje organizacional * cultura exportadora (Antes). | 109 |
| Tabla 61 Correlaciones entre Aprendizaje organizacional * cultura exportadora (Después)..... | 109 |
| Tabla 62 Rangos de la cultura exportadora (Antes)..... | 111 |
| Tabla 63 Estadísticos de pruebas (Antes – Después)..... | 111 |
| Tabla 64 Aprendizaje Organizacional (Agrupada)..... | 114 |
| Tabla 65 Cultura Exportadora - Antes (Agrupada)..... | 116 |
| Tabla 66 Cultura Exportadora - Después (Agrupada)..... | 117 |

CONTENIDO DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| Figura 2 Tiene presente sus objetivos cuando toma decisiones..... | 48 |
| Figura 2 Cuando se propone a realizar una actividad, toma en cuenta sus limitaciones para tener éxito..... | 49 |
| Figura 3 Cuando una actividad no sale bien, busca los errores en usted más que en los demás..... | 50 |
| Figura 4 Se compromete con un trabajo en equipo eficiente en bien de la Cooperativa..... | 51 |
| Figura 5 Se respetan las decisiones tomadas en el equipo de trabajo..... | 52 |
| Figura 6 Participa activamente con ideas novedosas en la institución..... | 53 |
| Figura 7 Es líder en sus actividades diarias en la Cooperativa..... | 54 |
| Figura 8 El cambio es visto como una oportunidad de mejora, mas no como peligro..... | 55 |
| Figura 9 Asiste a eventos de actualización y/o capacitación para mejorar su desempeño laboral..... | 56 |
| Figura 10 Se informa lo suficiente antes de tomar una decisión..... | 57 |
| Figura 11 Expresa directamente lo que piensa a sus colegas y superiores..... | 58 |
| Figura 12 Durante una conversación, expresa sus ideas dando a conocer el fundamento teórico..... | 59 |
| Figura 13 Cuando participa en reuniones de trabajo no le cuesta nada expresar sus ideas y opiniones..... | 60 |
| Figura 14 Sus aportes benefician a la Cooperativa..... | 61 |
| Figura 15 Usted conoce la visión de la Cooperativa..... | 62 |
| Figura 16 Los miembros de la Cooperativa conocen la misión de la institución..... | 63 |
| Figura 17 Usted conoce los valores institucionales..... | 64 |
| Figura 18 En la Cooperativa practican los valores institucionales..... | 65 |
| Figura 19 Las normas, reglamentos y políticas de la institución le ayudan al logro de objetivos institucionales..... | 66 |
| Figura 20 Cuando realizan una actividad, tienen en cuenta la visión de la institución..... | 67 |
| Figura 21 Las actividades que realiza la Cooperativa son coherentes con los objetivos de esta..... | 68 |
| Figura 22 La Cooperativa promueve el intercambio de información o conocimiento entre los miembros..... | 69 |
| Figura 23 Los integrantes de la Cooperativa aprenden mediante el intercambio de experiencias con otros profesionales..... | 70 |
| Figura 24 El personal de la Cooperativa está orientado a reflexionar sobre acciones que llevaron al éxito o fracaso de una actividad realizada..... | 71 |
| Figura 25 Las críticas en su desempeño las asume como consejo para mejorar..... | 72 |
| Figura 26 En las reuniones con el personal de la institución, se tratan los principales problemas..... | 73 |
| Figura 27 Cuando se hace una crítica a uno de los grupos de trabajo, estos la asumen de forma constructiva..... | 74 |
| Figura 28 La institución permite aprender y practicar experiencias exitosas de otras instituciones..... | 75 |
| Figura 29 Se busca solución a los problemas tan pronto estos aparecen..... | 76 |
| Figura 30 En las reuniones de trabajo, se busca encontrar el origen de los problemas..... | 77 |

| | |
|---|-----|
| Figura 31 Cuando se le asigna una tarea, le brindan las herramientas necesarias para realizarla..... | 78 |
| Figura 32 En esta Cooperativa se busca soluciones que eviten tener problemas en el futuro..... | 79 |
| Figura 33 Cuando se busca la solución a un problema, la Cooperativa recurre a las personas más capacitadas..... | 80 |
| Figura 34 Las soluciones que se dan a los problemas son acertadas, es decir, no son salidas momentáneas..... | 81 |
| Figura 35 Cuanto conoce: Sobre comercio Internacional..... | 82 |
| Figura 36 Cuanto conoce: Sobre los regímenes aduanero..... | 83 |
| Figura 37 Cuanto conoce: Sobre el significado de un producto internacional..... | 84 |
| Figura 38 Cuanto conoce: sobre el ciclo de vida de un producto internacional..... | 85 |
| Figura 39 Cuanto conoce: sobre canales de comercialización internacional..... | 86 |
| Figura 40 Cuanto conoce: sobre la ley general de aduanas para exportación..... | 87 |
| Figura 41 Cuanto conoce: sobre el diseño de un producto internacional..... | 88 |
| Figura 42 Cuanto conoce: sobre las modalidades que maneja la Cooperativa para la exportación..... | 89 |
| Figura 43 Cuanto conoce: Sobre la documentación que se necesita para iniciar un proceso de exportación..... | 90 |
| Figura 44 Cuanto conoce: Sobre la Distribución Física Internacional..... | 91 |
| Figura 45 Cuanto conoce: Sobre las partidas arancelarias..... | 92 |
| Figura 46 Cuanto conoce: Sobre los términos de comercio internacional (Incoterms)..... | 93 |
| Figura 47 Cuanto conoce: sobre la planificación de exportación..... | 94 |
| Figura 48 Cuanto conoce: Sobre los impuestos en el comercio internacional..... | 95 |
| Figura 49 Cuanto conoce: Sobre los tipos de costeo que se aplica al comercio internacional..... | 96 |
| Figura 50 Cuanto conoce: sobre los majos bancarios y productos financieros para el comercio exterior..... | 97 |
| Figura 51 Cuanto conoce: sobre los medios de pago internacional de un régimen aduanero..... | 98 |
| Figura 52 Cuanto conoce: sobre negociación..... | 99 |
| Figura 53 Cuanto conoce: sobre las formas de negociación internacional..... | 100 |
| Figura 54 Cuanto conoce: sobre Cultura y costumbres para el comercio internacional... | 101 |
| Figura 55 Cuanto conoce: sobre canales y medios digitales de negociación..... | 102 |
| Figura 56 Cuanto conoce: sobre el plan de negociación internacional..... | 103 |
| Figura 57 Cuanto conoce: sobre la participación en feria y ruedas de negocios..... | 104 |
| Figura 58 Cuanto conoce: sobre las cotizaciones internacionales..... | 105 |
| Figura 59 Cuanto conoce: sobre las fichas de producto para la negociación..... | 106 |
| Figura 60 Grafico de dispersión normal de cultura exportadora (Antes)..... | 112 |
| Figura 61 Grafico de dispersión normal de cultura exportadora (Después)..... | 112 |

RESUMEN

La presente investigación se titula “El APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL EN LA CULTURA EXPORTADORA EN LA COOPERATIVA AGROPECUARIA DE SERVICIOS VALLE DEL CUNAS – SAN JOSE DE QUERO – CONCEPCIÓN 2019”, la investigación surge a raíz de que no se han realizado trabajos similares en la Universidad y mi deseo es de poder contribuir y entender como el aprendizaje organizacional en temas de cultura exportadora puede influir en la mejora de decisiones de los socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas.

Siendo mi principal objetivo entender la relación entre las dos variables. El aprendizaje organizacional y la cultura exportadora.

El método de desarrollo fue el científico, realizando en la población y muestra de tipo censal de los 33 socios que son los responsables de la toma de decisiones de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas; el diseño de investigación fue el no experimental de corte transversal-correlacional, realizándose la toma de datos y la descripción de las relaciones entre las variables; empleándose el cuestionario. Los resultados del cuestionario y la contrastación de la hipótesis, utilizándose el coeficiente de correlación de Rho de Spearman, y en conclusión llegamos que la relación del aprendizaje organizacional con la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas existe una relación significativa, es decir si no se tiene conocimientos previos en temas de comercio exterior, no se tendrá una adecuada cultura exportadora que tenga una productiva toma de decisiones.

Palabras clave: Cultura exportadora, aprendizaje organizacional, exportación, conocimientos, toma de decisiones.

ABSTRACT

The present research is titled "ORGANIZATIONAL LEARNING IN EXPORTING CULTURE IN THE VALLE DEL CUNAS AGRICULTURE COOPERATIVE OF SERVICES - SAN JOSE DE QUERO - CONCEPCIÓN 2019", the investigation arises as a result of which no similar work has been done in the University and desire is to be able to contribute and understand how organizational learning on issues of export culture can influence the improvement of decisions of the Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas.

My main objective is to understand the relationship between the two variables. Organizational learning and export culture.

The method of development was the scientific one, carried out in the population and sample of census type of the 33 partners that are the decision-makers of the Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas; the research design was the non-experimental transversal-correlational one, taking data and describing the relationships among the variables; using the questionnaire. The results of the questionnaire and the testing of the hypothesis, using the Spearman Rho correlation coefficient, and in conclusion we find that the relationship of organizational learning with the export culture in the Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas there is a significant relationship, it is say if you do not have previous knowledge in foreign trade issues, you will not have an adequate export culture that has a productive decision making.

Keywords: Export culture, organizational learning, export, knowledge, decision making.

INTRODUCCION

La siguiente investigación tuvo como objetivo el estudio de la relación del aprendizaje organizacional con la cultura exportadora, el estudio se realizó en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus en donde fueron encuestados 33 socios que son eje fundamental de la toma de decisiones en la gestión de la Cooperativa.

La investigación fue desarrollada en cinco capítulos, las cuales fueron desarrolladas de acuerdo a la metodología.

En el capítulo I: Se desarrolló el planteamiento del problema, en donde se tocó la delimitación de la investigación la formulación del problema de investigación, los objetivos, la justificación, la importancia y limitación.

En el capítulo II: Se desarrolló el Marco Teórico de la investigación en los cuales se inició con el desarrollo de los antecedentes de la investigación a nivel internacional, nacional y local, formulación de hipótesis que orienta al desarrollo de la presente investigación y las variables.

En el capítulo III: Se desarrolló lo referente a la metodología, definiendo el método de la investigación, tipo y nivel de investigación, diseño de investigación, población y muestra de estudio, técnicas e instrumentos y procesamiento de la investigación.

En el capítulo IV: Se desarrolló el trabajo de campo y proceso de contrastación de la hipótesis y discusión de resultados.

En el capítulo V: Se desarrolló discusión de resultados y finalmente se desarrollaron las conclusiones, recomendaciones, Referencia bibliográfica y anexos.

CAPÍTULO I:

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción del problema

“La nueva mentalidad exportadora surge de la necesidad de aplicar La realidad de las empresas y cooperativas exportadoras de la provincia de concepción y específicamente en el distrito de San José de Quero, del sector productivo de la maca se ha identificado problemas como de búsqueda de mercados, manejo e importancia del circuito de la exportación y desarrollo de productos para la exportación el cual tienen impacto directo con los ingresos económicos de las mismas.

JHONATAN JOSUE HERRERA AGUILAR(2010), es una tesis titulada “Determinantes de las exportaciones no tradicionales en el Perú entre 2000 y 2010” un análisis descriptivo de la Facultad de ciencias contables, económicas y financieras escuela profesional de economía, de la Universidad San Martín de Porres, para obtener el título de Economista, el estudio demostró que Los términos de intercambio tienen una relación directa y positiva con las exportaciones no tradicionales, ya que si los términos

de intercambio aumentan en 1%, las exportaciones no tradicionales aumentaran en 0.32% aseverando que el principal determinantes de las exportaciones no tradicionales son los términos de Intercambio.

LUCÍA VALENZUELA VALDIVIA (2008) en su tesis titulada “Estudio de pre-factibilidad para la implementación de una empresa dedicada a la producción y exportación de harina de banano orgánico a Estados Unidos” un análisis analítico de la facultad de ciencias e ingeniería, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, para obtener el título de Ingeniero Industrial, el estudio demostró que Los pedidos se realizarán a través de agentes o bróker con experiencia en el rubro, dado que ellos tienen la ventaja de conocer bien el mercado y posicionar al producto en lugares estratégicos y de fácil acceso al consumidor final. Como se determinó en el estudio de mercado, el punto de venta a usar son los supermercados de productos orgánicos.

ASANZA GUAPACASA WENDY, ELIZABETH CHEME PILCO ESTEFANY CINTHYA Y YÁNEZ DELGADO JORGE ALBERTO (2010), es una tesis titulada “ventas para optimizar la comercialización en la empresa Equiservisa S.A. en Guayaquil” un análisis analítico de la Facultad de Ciencias Administrativas, de la Universidad de Guayaquil, para obtener el título de Ingeniería en Marketing y Negociación Comercial, el estudio demostró que la empresa posee grande fortalezas como la atención los 365 días del año un horario flexible que le permite al cliente solucionar problemas o solicitar algún pedido fuera de horario de atención, contar con un local propio donde cuente con la infraestructura para todas las áreas y poder desenvolverse sin ningún inconveniente y entregándole al cliente un servicio de primera

con productos de calidad, el poseer una cartera de clientes es su totalidad no grande pero sin con las características de ser fieles a la empresa, nos permite reconocer que cuenta con las herramientas para fidelizar a los clientes en un tiempo determinado, entre otras, que permitirá a la empresa seguir creciendo progresivamente, y además de poseer debilidades que con el proyecto propuesto se espera ir corrigiendo en su mayoría. Externamente hay oportunidades que pueden favorecer a la empresa como, por ejemplo, un mercado mal atendido que nos permite ingresar y ofrecer nuestros productos, concursar en portales para los municipios. Así mismo puede existir amenazas tales como el ingreso de nuevo competidores, el creciente poder de negociación de los clientes y proveedores, etc., que pueden llegar a limitar el desenvolvimiento de la empresa.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cómo se relaciona el aprendizaje organizacional con la cultura exportadora de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas – San José de Quero – Concepción 2019?

1.2.2 Problemas específicos

- a) ¿Cuál es el nivel del aprendizaje organizacional en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas – San José de Quero – Concepción 2019?
- b) ¿Cuál es el nivel de la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas – San José de Quero – Concepción 2019?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar la relación del aprendizaje organizacional con la cultura exportadora de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2019.

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Determinar el nivel de aprendizaje organizacional en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2019.
- b) Determinar el nivel de la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2019.

1.4 Justificación de la investigación

1.4.1 Justificación teórica

En la Universidad no hay investigaciones realizadas sobre el tema por lo cual este trabajo servirá como marco de referencia para futuras investigaciones en el ámbito del comercio internacional, servirá como base teórica para las empresas que desean ingresar al comercio internacional.

1.4.2 Justificación practica

La presente investigación servirá directamente a la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero, Concepción,

considerando que los resultados pueden inferirse a nivel organizacional, para que mejore su cultura exportadora e indirectamente mejore su nivel de ventas.

1.4.3 Justificación metodológica

La presente investigación se fundamenta en encontrar la posible relación del aprendizaje organizacional con la cultura exportadora de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2019.

1.5 Delimitación de la Investigación

1.5.1 Delimitación Espacial

La investigación se llevó a cabo en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus que se encuentra ubicada en la región Junín en la provincia de Concepción, en el distrito de San José de Quero.

1.5.2 Delimitación Social

Se incluyó a la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus y a los socios activos del periodo 2019.

1.5.3 Delimitación Temporal

La investigación se realizó en el periodo 2019. El proceso y la duración de la investigación consta de tres meses consecutivos, dando inicio desde el mes de enero 2019 y finalizo el mes de marzo 2019.

1.5.4 Delimitación Conceptual

- La cultura exportadora: Un país debe enfocarse hacia dar valor agregado a las materias primas existentes en el mismo, es decir ; en vez de exportar

productos primarios, se debe industrializar estos productos, y mandarlos a otro país con el fin de que ingrese divisas. Y se pueda utilizar estas divisas para comprar capital de trabajo es decir máquinas, tecnología, etc. solo de esta manera el sector productivo de un país llegará a ser competitivo con el de otros países.

- Aprendizaje del comercio exterior: Es otra forma de acceso al mercado para muchas empresas, cuyo objetivo, es vender lo que hacen en lugar de hacer lo que el mercado desea. (Philip Kotler, 2001).

1.6 Planteamiento de la hipótesis de investigación

1.6.1 Hipótesis general

El aprendizaje del comercio exterior se relaciona con la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas – San José de Quero – Concepción 2019, de manera significativa.

1.6.2 Hipótesis específicas

- El nivel del aprendizaje organizacional en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas – San José de Quero – Concepción 2019. Es bajo.
- El nivel de la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas – San José de Quero – Concepción 2019 Es bajo.

1.7 Identificación y clasificación de las variables

1.7.1 Variables de investigación

Variable X1: Aprendizaje en el comercio exterior.

Variable X2: Cultura Exportadora.

1.7.2 Operacionalización de variables

| Variable | Dimensiones | Indicadores | Operacionalización de variables |
|-----------------------------------|---------------------|--|--|
| Aprendizaje del comercio exterior | | X11 Incoterms X12 Legislación aduanera. X13 Proceso de exportación y DFI. | X11 X2 X12 X2 X1 Y3 X1 Y4 X1 Y5 X2 Y1 X2 Y2 X2 Y3 |
| Cultura Exportadora | Social Económico | Y1 Participación en el mercado Y2 Localización de puntos de venta Y3 ventas por sector agroindustrial Y4 Análisis financiero Y5 Preferencias y gustos del producto | |

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

2.1.1. Antecedente internacional.

B. Cabrera (2012) con la tesis “Gestión educativa en el fortalecimiento de la comunicación interna en el centro educativo NOVUS en la ciudad Guayaquil año 2012.” propuesta: Diseño e implementación de una guía metodológica de orientación y mediación de gestiones educativas para docentes para la obtención del grado de Magister en Gerencia Educativa, y esta investigación tuvo como objetivo: Identificar cual es la incidencia que tiene la gestión educativa sobre el fortalecimiento de la comunicación interna para obtener una educación de calidad en el Centro Educativo Novus de la ciudad de Guayaquil año 2012.

Asimismo la investigación posee un nivel descriptivo Correlacional, se consideró como población a 490 personas entre directivos, docentes y estudiantes, y aplicando el muestreo por conveniencia se recabo la data de 100 personas. Para la obtención de la información se utilizó la técnica de la encuesta la observación y la entrevista y sus respectivos instrumentos el cuestionario, la ficha de observación y la guía de entrevista.

De la investigación se colige que Existen marcadas diferencias de opinión entre los directivos, docentes y estudiantes en la forma como se ha manejado la comunicación al interior del Centro Educativo Novus de la Ciudad de Guayaquil de manera que esto entorpece la comunicación interna. Por ejemplo: mientras los directivos piensan que la comunicación se lleva relativamente bien, los docentes y estudiantes lo ven de manera totalmente distinta y notan serias fallas en la comunicación. Lo mismo ocurre respecto a la gestión educativa, la motivación, el liderazgo, la toma de decisiones, la identidad, entre los agentes educativos.

2.1.2. Antecedente nacional.

A. Pereira (2014) con la tesis “Gestión educativa y aprendizaje organizacional en las instituciones educativas públicas del nivel primaria, San Luis, 2014” para optar el grado académico de Magister en Administración de la Educación en la Escuela de Postgrado de la Universidad Cesar Vallejo y tuvo como objetivo, determinar qué relación existe entre las variables gestión educativa y el aprendizaje organizacional en las instituciones educativas públicas del nivel primaria del distrito de san Luis, 2014, asimismo se utilizó el método hipotético deductivo, fue una investigación de tipo básica, finalmente el diseño utilizado fue de no experimental de corte transversal.

Este estudio se realizó con una población de 150, muestra de 108 docentes que laboraban en las instituciones educativas del nivel primario del distrito de San Luis. La técnica utilizada para la obtención de la información fue la encuesta y como instrumento el cuestionario.

De la investigación se concluye que existe relación significativa (Rho de Spearman = 0,572, p-valor $0.000 < 0.05$) entre la gestión educativa y el aprendizaje organizacional en las instituciones educativas del nivel primaria del distrito de san Luis, 2014. Por lo anterior se indica que cuando la gestión educativa es adecuada entonces el aprendizaje organizacional es alto.

Esta investigación fue incluida en los antecedentes porque tienen como unidad de análisis las instituciones educativas, los mismos que están estrechamente relacionadas con la investigación que se desarrollará en adelante asimismo posee las dos variables.

2.1.3. Antecedente Regional.

A. Jiménez y Ramírez (2014) con la tesis “Aprendizaje Organizacional y Desempeño Laboral de Los Trabajadores en “SURETEX” S.A.C. - Lima, Periodo 2012” para optar el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas en la Universidad Nacional del Centro del Perú; cuyo objetivo fue determinar la relación que existe entre el aprendizaje organizacional y el desempeño laboral de los trabajadores en SURETEX S.A.C. -Lima, en el periodo 2012.

Esta investigación posee un nivel descriptivo Correlacional, asimismo se utilizaron los métodos Descriptivo, Inductivo y Analítico. Además, se propuso dar solución a problemas reales de la organización, por lo que fue catalogada como una investigación de tipo Aplicada, Finalmente el diseño utilizado fue de tipo no experimental de corte transversal.

Este estudio se realizó con una muestra de 28 trabajadores de SURETEX S.A.C. y 3 supervisores, para lo cual se aplicaron los instrumentos de acuerdo al requerimiento de la información, los mismos que obedecieron a las técnicas de Observación, encuesta y revisión bibliográfica.

De la investigación se concluye que el Aprendizaje Organizacional esta positivamente relacionada con el Desempeño Laboral con un nivel de 80.8%, un resultado estadístico significativo del 0.0001, asimismo los resultados obtenidos tienen un nivel de significancia del 99%. Por lo anterior se indica que cuanto mejor sea la percepción sobre el aprendizaje organizacional entonces mejor será el desempeño laboral.

Esta investigación fue incluida en los antecedentes porque brindará lineamientos básicos que permitirán realizar una buena clasificación de la variable Aprendizaje Organizacional, asimismo fundamentó el gran potencial de esta variable con respecto a otras.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Aprendizaje Organizacional.

a) Definición General del Aprendizaje:

Como afirma Schunk (2012) El aprendizaje se define como: “Un cambio perdurable en la conducta o en la capacidad de comportarse de cierta manera, el cual es resultado de la práctica o de otras formas de experiencia.”

b) El Aprendizaje en los seres humanos:

Las teorías del aprendizaje surgieron de la necesidad de comprender el proceso del aprendizaje, es por eso que a través del tiempo se fueron planteando teorías que están ligadas al contexto político, económico, social y otros agentes.

Estas corrientes tienen líneas muy importantes que han ayudado a comprender el proceso de aprendizaje a través del tiempo: En primer lugar tenemos La corriente Conductista cuyos representantes principales fueron, Pavlov con la Teoría del Reflejo Condicionado, Thorndike con la Teoría del Ensayo y el error, Watson con su Teoría del Condicionamiento Clásico, Skinner con su Teoría del Condicionamiento Operante y Bandura con su teoría del Aprendizaje Social; en segundo lugar La corriente Cognitivista cuyos representantes fueron Piaget con su Teoría Genética, Bruner con su teoría Aprendizaje por descubrimiento, Ausbel que postula el Aprendizaje Significativo, y la Corriente constructivista cuyo representante principal fue Vygotsky con su teoría Sociocultural que menciona que el aprendizaje es una construcción social y colaborativa. Estos representantes quienes plantearon los argumentos necesarios para comprender el proceso del aprendizaje.

En suma, muchos expertos de la educación mencionan que existen tres criterios que consideran la mayoría de los profesionales de la educación que están incluidas en las teorías mencionadas y son parte de la definición, el primer criterio es que El aprendizaje implica un cambio, en segundo lugar, el aprendizaje perdura durante el tiempo y en tercer lugar el aprendizaje ocurre por medio de la experiencia.

c) El ciclo del Aprendizaje Experiencial según Kolb:

El ciclo de aprendizaje experiencial tiene 4 etapas, estas se presentan en un orden específico, pero el aprendizaje puede empezar en cualquier etapa, pero si es necesario que se completen con las 4 etapas.

1. Experiencia concreta (Aprender experimentando)

Las personas aprenden al estar involucradas en una actividad o experiencia y recordando cómo se sintieron. Esta es la forma primaria en la que aprendemos y puede servir como la base de todas las otras etapas en el ciclo de aprendizaje.

2. Observación reflexiva (Aprender procesando)

Utilizando una experiencia concreta como base, el estudiante reflexiona sobre la experiencia para obtener más información o profundizar su comprensión de la experiencia.

3. Conceptualización abstracta: (Aprendiendo por generación)

Basado en el reflejo de una experiencia, el estudiante consciente o inconscientemente teoriza, clasifica o generaliza su experiencia en un esfuerzo para generar nueva información. Esta etapa de "pensamiento" sirve para organizar el conocimiento, permitiendo a los estudiantes para ver el "panorama" e identificar patrones y normas. Esta etapa es crítica para los estudiantes, para ser capaces de transferir sus conocimientos de un contexto a otro.

4. Experimentación activa: (Aprender Haciendo)

El estudiante aplica o prueba sus conocimientos recién adquiridos en el mundo real. La aplicación de aprendizaje en sí es una nueva experiencia desde la cual el ciclo comienza nuevamente.

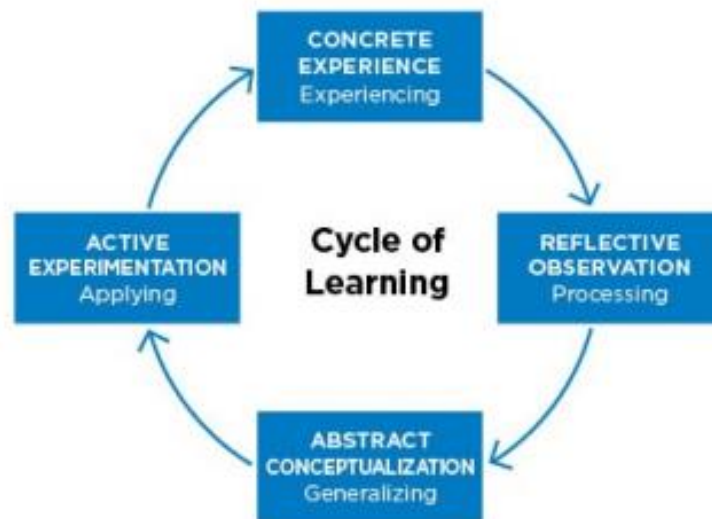


Figura 5. El ciclo de Aprendizaje Experiencial

2.2.2. Definiendo al Aprendizaje Organizacional

Según Fernández (2007) definiendo dicho término, como: “la actividad social donde el conocimiento y las habilidades se ponen práctica; se critican y son integradas como oportunidades para optimizar el aprendizaje y efectividad en el ámbito laboral”. (p.203)

En este sentido en aprendizaje organizacional se inician procesos, se exploran y descubren nuevos conocimientos, permitiendo de manera armónica buscar respuestas para solucionar problemas.

Al respecto Senge (2008) concibe el aprendizaje organizacional como “una dinámica sistémica en donde la organización brinda un ambiente de libertad para cuestionar los modelos mentales por una parte y de reto continuo para generar más y mejor aprendizaje colectivo”. (p.25); por la otra “Dadme una palanca y

moveré al mundo” (p.11), es la expresión clave en la que Senge, introduce su enfoque; desde esta perspectiva de organizaciones inteligentes.

Para Chiavenato (2006) define al aprendizaje organizacional como: “El proceso que busca desarrollar el conocimiento y las habilidades que capaciten a las personas para que comprendan y actúen eficazmente dentro de las organizaciones” (p. 521)

Garzón y Fisher (2008) proponen un modelo teórico de Aprendizaje Organizacional que intenta predecir la incidencia de las variables independientes; (a) fuentes de aprendizaje organizacional, (b) sujetos del aprendizaje organizacional, (c) cultura para el aprendizaje organizacional y (d) condiciones para el aprendizaje organizacional, en el que se determinó como el aprendizaje organizacional es una variable de perdurabilidad a través de las ventajas competitivas.

Ahumada (2001) hace una retrospectiva en el estudio del Aprendizaje Organizacional en el cual afirma que: “La idea de las organizaciones como sistemas de aprendizaje puede ser recogida a comienzos del siglo con el trabajo de Frederick Taylor y con su teoría de la administración científica cuyo objetivo era el análisis científico de los procesos y de los puestos de trabajo de tal forma que dichos conocimientos reinvirtieran en una mayor eficacia organizacional.” (p.79)

Garzón y Fischer (2007), Afirman que: “El Aprendizaje organizacional nace de la confluencia de numerosos campos de investigación como la Psicología, Sociología, Administración, además está estrechamente relacionada con las capacidades humanas y los subprocesos de aprendizaje, más allá de la intuición, que excluye otros procesos cognoscitivos y formas de aprendizaje consciente.”

Garvin (citado en Del Rio y Santisteban (2011)) destaca que “Una organización de aprendizaje es capaz de crear, adquirir y transferir conocimiento, adicionalmente puede modificar su comportamiento para reflejar nuevos conocimientos y percepciones”.

Rait (Citado en Bolívar,(2007)) suscribe que la teoría del aprendizaje organizativo puede ser un modelo adecuado para el cambio escolar y un efectivo vehículo para la investigación y el aprendizaje por tres razones. En primer lugar, emplea los recursos y experiencia de los profesionales internos en lugar de apostar por agentes externos, reafirmando la competencia de los docentes, en segundo lugar, el aprendizaje organizativo reconoce la relevancia de los factores estructurales, normativos y cognitivos en el complejo proceso de cambio organizativo. En tercer lugar, el trabajo conjunto y la reflexión posterior da capacidad de los miembros de una organización para configurar sus procesos y objetivos, considerando las alternativas de modo realista. (p. 239)

Ronquillo (2006) señala que existen cinco factores que pueden afectar al aprendizaje organizacional, en primer lugar la complacencia que consiste en ya no buscar ni aprender de nuevas experiencias; en segundo lugar el éxito pasado puede inhibir el nuevo aprendizaje y provocar inercia; en tercer lugar si la toma de decisiones se desvía a decisiones no programadas el aprendizaje caerá drásticamente; en cuarto lugar la ceguera y la rigidez en la toma de las decisiones puede llevar a no satisfacer las necesidades del mercado y finalmente no advertir a tiempo las señales de peligro, atribuyéndolo a disturbios temporales del ambiente, reduce el personal y la autonomía de la gente.

Para Geus (citado en Chiavenato 2006), señala que la organización exitosa es aquella que aprende eficazmente. La habilidad de aprender más rápido que la competencia puede ser la única ventaja competitiva sustentable.

Existen agentes internos y externos con las que las organizaciones interactúan, es decir que son parte de su entorno, con lo que enriquecen los conocimientos de sus colaboradores con experiencias que más adelante se podrían convertir en fortalezas e inclusive en una ventaja competitiva que permitiría se crecimiento y su permanencia en el mercado por un tiempo prolongado.

Las organizaciones requieren de muchas cualidades para formular una estrategia Organizacional que les permita trascender en el tiempo, y una de estas, es el

aprendizaje Organizacional que está considerado en este enfoque de la estrategia Organizacional como la escuela de Aprendizaje.

2.2.3. El aprendizaje en la organización

Chiavenato (2006) suscribe que según esta escuela, “las organizaciones aprenden a lo largo del tiempo a comportarse frente a un ambiente que las circunda. La formación de la estrategia es un proceso emergente e incremental de aprendizaje tanto individual como colectivo, el aprendizaje se visualiza bajo el punto de vista del proceso, con un centro de atención principal en la gestión de cambios y no de la estrategia” (p. 523)

Álvarez y Kuratomi (2005) afirma que: “En términos de sus mejores exponentes (Quinn y Weick), la estrategia se desarrolla progresivamente. Estas ideas son coherentes con el proceso de aprendizaje.”

Labarca (2008) suscribe que: “El verdadero aprendizaje ocurre en la interacción entre pensamiento y acción, cuando los actores reflexionan sobre cómo lo han hecho. Las organizaciones pueden aprender a reconocer los patrones en su propia conducta, transformando las estrategias emergentes del pasado en estrategias deliberadas para el futuro.”

Mintzberg, Quinn, & Voyer (1997) resumen las principales premisas de la siguiente manera:

- a) La formación de estrategias es un proceso cognitivo que tiene lugar en la mente del estratega.
- b) Es usual que el aprendizaje sea colectivo, dado que hay muchas estrategias potenciales en la mayoría de las organizaciones.
- c) Este aprendizaje emerge a través de la conducta que estimula el análisis retrospectivo, de modo que se pueda asignar sentido a la acción.
- d) El papel del líder no es concebir una estrategia deliberada, sino dirigir el proceso de aprendizaje estratégico para lograr que emerjan nuevas estrategias.

Las Organizaciones que Aprenden:

Chiavenato (2006) suscribe que: “Senge propone cinco disciplinas de aprendizaje como un conjunto de prácticas para construir la capacidad de aprendizaje en las organizaciones, estas cinco disciplinas son capaces de hacer que personas y grupos puedan conducir las organizaciones para el cambio y renovación continuas.”

Senge (2008) afirma que la creación de Organizaciones Inteligentes se basa en cinco disciplinas de aprendizaje, que constituyen programas permanentes de estudio y práctica.

2.2.4. Dimensiones del aprendizaje organizacional

Las dimensiones del aprendizaje organizacional son:

1. Dominio personal

Según Senge (2008) al respecto afirma: Las organizaciones solo pueden aprender a través de personas que aprenden, y es por eso que el crecimiento personal de los colaboradores y el aprendizaje periódico es de vital importancia, ya que cada colaborador se convierte en un activo que aporta valor, de allí el deber y compromiso de las organizaciones con el desarrollo y crecimiento de sus empleados para lo cual se realizar estas prácticas que fortalecen el dominio personal:

a) Clarificar y enriquecer la visión personal

La visión en la imagen del futuro deseado, casi todas las personas poseen una visión personal, pero las que poseen un alto grado de dominio personal constantemente la clarifican y se enfocan en su visión.

b) Utilizar la tensión creativa productivamente

La tensión creativa surge de la brecha entre la visión y la realidad, esta tensión se convertirá en la fuente de energía creativa que permitirá incitar a la búsqueda de recursos para potenciar el dominio personal.

c) Explotar el conflicto estructural

El conflicto estructural es la impotencia que sienten los individuos cuando no pueden alterar ni cambiar las cosas. Si estos aprenden a lidiar con la realidad, cambiarán sus creencias y adquirirán las fuerzas necesarias para desarrollar y potenciar su dominio personal.

d) Usar el subconsciente

Los individuos alto grado de dominio personal de han desarrollado su subconsciente para manejar muchas tareas cotidianas asimismo el subconsciente está preparado para lidiar con tareas complejas, dejando en libertad la mente consciente para enfocarse al ciento por ciento en la visión personal

En suma, podemos decir que las Organizaciones Inteligentes deben promover la búsqueda del dominio personal, generando un clima en el que cada integrante de la organización desarrolle su dominio personal y se convierta en uno de los activos más importantes que posee una organización inteligente.

2. Modelos mentales:

Según Senge (2008) al respecto afirma: es una disciplina de reflexión y de habilidades de cuestionamiento, se desarrollan en el desarrollo de actitudes que influyen en el pensamiento y la interacción con las personas.

Los modelos mentales son supuestos, generalizaciones o imágenes que están muy arraigadas en el subconsciente y que influyen en cómo entendemos al mundo y cómo actuamos en él. Existen muchas ideas que no se ponen en práctica porque contradicen alguno de estos modelos.

Las Organizaciones Inteligentes deben manejar sus modelos mentales internos, alentando la generación y puesta en práctica de ideas únicas y originales.

Finalmente, para desarrollar la habilidad de trabajar con modelos mentales nuevos y originales se debe:

a) Desarrollar sistemas para articular nuevos modelos

Utilizar las técnicas necesarias para realizar una planificación adecuada de los escenarios desde distintas perspectivas que permitan generar nuevos sistemas que articulen los modelos mentales.

b) Conformar consejos directivos internos

Estos equipos deben ser los gestores e impulsores de nuevos conceptos ideas y soluciones, empoderando a cada uno de los colaboradores para un mejor desempeño.

c) Alentar el desarrollo de destrezas de reflexión

Motivar a cada uno de los colaboradores de volverse más conscientes de los modelos mentales que están utilizando ya que al estar más consciente puede modificar el modelo mental que esté utilizando que muchas veces frena la creatividad de sus ideas.

d) Reforzar la habilidad de averiguación

Esta habilidad es primordial para la interacción con los demás, al tener más práctica en esto, las personas están más conscientes de cómo influyen los modelos mentales directamente sobre sus conductas, permitiéndoles moldear su quehacer guiados por los modelos mentales adecuados que permitan del desarrollo pleno de los colaboradores.

e) Reconocer la brecha entre las teorías expuestas y las teorías en uso

Es de vital importancia conocer la brecha que existe entre lo aprendido y lo que se utiliza cotidianamente, que nos permite hacer una comparación de ambas y finalmente elegir la más conveniente, este proceso es de crucial importancia para completar el proceso de aprendizaje.

3. Construcción de una visión compartida:

Según Senge (2008) señala: Elaboración de un sentido de compromiso grupal acerca del futuro que procuramos crear, y los principios y lineamientos con los cuales esperamos lograrlo.

Una Visión Compartida no debe ser dictada solamente por los altos directivos. Es algo que debe surgir del interés común y con lo que toda la organización está comprometida, debe reflejar las visiones personales de los individuos, para realizar una visión compartida se requiere:

- Alentar la visión personal de cada uno de los colaboradores
- Dar un tiempo para que la visión compartida surja como resultado de la unión y el compromiso compartido.
- Anclar la visión con lo que busca la organización que responde a tres preguntas (1) ¿Qué trata de crear la organización? (2) ¿Por qué existe la organización? (3) ¿Cómo deseamos actuar mientras alcanzamos la visión?
- Expresar la visión en términos positivos, mas no en términos negativos

Una vez propuesta, se vuelve el centro, alrededor del cual la Organización Inteligente sigue su camino, se organiza y enfoca todas sus energías en la visión que todos los integrantes tienen en mente.

4. Aprendizaje en Equipo:

Según Senge (2008) afirma: La transformación de las aptitudes colectivas para el pensamiento y la comunicación, de modo que los grupos de personas que puedan desarrollar una inteligencia y una capacidad mayor equivalente a la suma del talento individual de sus miembros.

Es el proceso de alinear las acciones e interacción grupal de acuerdo con las capacidades de una organización en una sola dirección. Cuando esto

ocurre, las ideas se traducen en acciones, las herramientas se mejoran y se utiliza el pensamiento colectivo, para promover el aprendizaje en equipo hay que:

- a. Crear oportunidades para que se propicien diálogos y discusiones.
- b. Utilizar el conflicto de forma constructiva.
- c. Aprender a movilizar energía y acciones para alcanzar objetivos comunes.
- d. Desarrollar una inteligencia y capacidad mayor que la suma de los talentos individuales.

5. Pensamiento sistémico:

Según Senge (2008) señala: Es una disciplina por medio del cual las personas aprenden mejor comprendiendo la interdependencia y el cambio para lidiar eficazmente con las fuerzas que producen efectos en sus acciones, es la habilidad para encontrar patrones de cambio y entender como las partes afectan al todo.

Existen cinco herramientas para aplicar el pensamiento sistémico.

Herramienta 1: Entender las leyes fundamentales

- Los problemas de hoy derivan de las soluciones de ayer.
- Hacer más presión no mejorara los resultados, cambiar de dirección sí.
- Hay que enfocarse en las causas y no en los síntomas.
- La salida fácil no lleva a ningún lado.
- La cura puede ser peor que la enfermedad, las soluciones de calidad están enfocadas en los sistemas y se auto refuerzan.
- Lo más rápido es lo más lento
- Existe retraso entre la causa y el efecto, mientras más complejo sea el sistema más largo será la demora entre una causa y sus efectos resultantes conocidos.
- Los pequeños cambios enfocados pueden producir grandes resultados

- Se pueden alcanzar dos metas aparentemente contradictorias, un pensamiento limitado de las partes y sin visión de proceso no permite ver la posibilidad de lograr más de una meta.
- Dividir un elefante por la mitad no genera dos elefantes pequeños, la fragmentación hace perder de vista las interacciones, procesos y elementos fundamentales para entender el problema.
- No hay que culpar a los demás, el pensamiento sistémico muestra que no hay nada externo, nosotros y la causa de nuestro problema son parte de un solo sistema.

Herramienta 2: Círculos de causalidad

El pensamiento sistémico está constituido de relaciones entre causa y efecto, no hay influencias en una sola dirección, por lo que entender la estructura y los factores que influyen el uno al otro, permite ver como un cambio en una parte del sistema produce cambios en otras partes.

Herramienta 3: Refuerzo y equilibrio de la retroalimentación y demoras

- La retroalimentación reforzadora son los motores del crecimiento.
- Resolver los problemas de fondo no solamente el síntoma.

Herramienta 4: El principio de la palanca

El principio de la palanca consiste en hallar el punto en el que pequeñas acciones y modificaciones en la estructura pueden conducir a mejoras grandes y duraderas en el largo plazo. En el pensamiento sistémico, las mejores soluciones con frecuencia provienen de esfuerzos pequeños pero enfocados.

Herramienta 5: El arte de ver los arboles sin dejar de ver el bosque

El pensamiento sistémico no significa ignorar la complejidad, sino organizarla en una exposición coherente que ilumine las causas de los problemas y el modo de remediarlos de forma duradera y apalancada. En otras palabras, el Pensamiento Sistémico es un equilibrio de información. Identifica las variables importantes, y separa aquellas que tienen menor impacto en el todo. Permite al gerente observar la información forma de patrones amplios y detallados a la vez.

2.2.5. Cultura Exportadora:

Según Smith (1776, “La riqueza de las naciones”). En un principio, elaboró una crítica a los mercantilistas aduciendo que éstos confundían riqueza con atesoramiento. Adam Smith estaba a favor del libre comercio y creía que éste podía ser mutuamente beneficioso y lo justificaba por medio de un concepto: la ventaja absoluta. “Es la máxima de todo jefe de familia prudente nunca intentar tratar de producir en casa lo que le costaría más producir que comprar (zapatero a sus zapatos) y que ese mismo principio debía aplicarse a las naciones”.

Smith sugiere que un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes. Dos países pueden beneficiarse con ello, especializándose en aquello en lo que son buenos. El supuesto de la División Internacional del Trabajo es la base de la teoría, aunado con la famosa política de Laissez faire, Laissez passer (fuera gobierno e intervenciones de todo tipo).

1. Importante a considerar:

La Teoría del valor trabajo: el valor de los bienes depende del trabajo necesario para producirlo.

La ventaja absoluta supone que el costo de producción de un bien dado es menor en términos absolutos con respecto a los costos de otros países. Dicha ventaja puede provenir de condiciones naturales favorables (minas, campos

fértiles, etc.), de un costo de producción bajo (salarios), o superioridad tecnológica.

2. Capacidad de Producción:

Según Everett (1991), la capacidad es la habilidad productiva de una instalación, la que normalmente se expresa como volumen de producción en unidad de tiempo: máxima tasa de posibilidad productiva o de conversión en las operaciones de una organización. Capacidad de producción en muchas de empresas, sencillamente no se sabe lo que los procesos realizan o son capaces de hacer, y el estudio de la capacidad es una base para obtener este conocimiento. Para ello el primer paso es documentar la capacidad de proceso, su operación en condiciones crónicas y con variaciones esporádicas, se mide de muchas formas, la capacidad y la demanda deben estar en las mismas unidades. La capacidad de las operaciones se refiere a la capacidad productiva de la instalación; en general se expresa como un volumen de producción en un periodo.

3. Mercados y Clientes:

Sainz, (2010, p. 31). “Marketing es un proceso responsable orientado a identificar, anticipar y satisfacer las necesidades del cliente, con la finalidad de fidelizarle, de forma que la pyme pueda obtener sus objetivos estratégicos”.

El marketing constituye una herramienta importante dentro de la empresa, esta herramienta se encuentra conformada por cuatro variables como es la creación de productos que satisfacen necesidades y al mismo tiempo expectativas de los consumidores, la forma de fijar precios a los productos, la utilización de promoción para dar a conocer los bienes de consumo que la empresa ofrece al mercado señalando sus características, beneficios. La plaza constituye el canal que se va a utilizar para conseguir que un producto llegue satisfactoriamente al cliente; el marketing compone un enfoque en el sentido de satisfacer las expectativas y necesidades de los consumidores.

A través del marketing se pueden producir bienes y servicios que satisfagan las necesidades de los consumidores, esto implica que se deben realizar investigaciones de mercado para conocer necesidades y cambios que se dan en el entorno en cuanto a gustos y preferencias, en donde la principal finalidad será satisfacer sus requerimientos y deseos ya que hoy por hoy éstos son cada vez más exigentes.

(Kotler et al, 2006, p. 11). La Gestión del Marketing consiste en planificar todas las actividades que realiza la empresa en cada uno de los elementos que la conforman y en las actividades del marketing de una manera eficiente y eficaz como son el producto, precio, plaza o distribución, promoción o comunicación, el objetivo principal es de llevar a cabo intercambios mutuamente satisfactorios entre empresarios y consumidores.

Según (Limas, 2012, p.116). La mezcla de mercadotecnia “hace parte integral de un nivel táctico de la mercadotecnia o marketing, en el cual, las estrategias se transforman en programas concretos para que una empresa pueda llegar al mercado y desarrollar productos que ofrezcan mayor valor, asignar precios apropiados, distribuirlos y promoverlos de manera eficaz”.

Estas herramientas constituyen el conjunto de las conocidas 4 P’s (producto, precio, plaza o distribución y la promoción), como estrategias para llegar a un mercado objetivo. En donde el producto se lo puede definir como aquel bien tangible con determinadas características o intangibles denominado servicio que puesto en el mercado satisface las necesidades de un determinado consumidor.

El concepto de precio se determina por la cantidad de dinero que una persona está dispuesta a pagar por un bien o servicio que satisface una necesidad.

La plaza o también conocida como distribución o punto de venta, constituye el canal o medio por el cual se va hacer llegar al producto al consumidor para su uso o consumo.

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1 Método de investigación

3.1.1 Método universal

Como método universal se utilizará el método científico ya que se utiliza el conjunto de etapas y reglas que señalan el procedimiento para llevar cabo una investigación, desde la concepción de la idea de investigación hasta la presentación del informe de investigación (Hernández, Fernández y Baptista; 2014).

3.1.2 Método general

Para el desarrollo del planteamiento de la investigación se utilizó el método deductivo que es aquella orientación que va de lo general a lo específico; es decir, que parte de un enunciado general del que se van desentrañando partes o elementos específicos (Caballero, 2014). En el desarrollo del trabajo de campo se utilizará el método inductivo que es aquella orientación que va de los casos particulares a lo general; es decir que parte de los datos o elementos individuales

y, por semejanzas, se sintetiza y se llega a un enunciado general que explica y comprende esos casos particulares (Caballero, 2014).

3.1.3 Métodos específicos

En la presente investigación como método específico se utilizará el método de casos la cual se refiere a la investigación detallada de una unidad de observación, teniendo en cuenta sus características y comportamiento de dicha unidad para este caso los socios de la Cooperativa de San José de Quero – Concepción (Bernal, 2010).

3.2 Tipo y nivel de investigación

La presente investigación es de tipo básica según Sierra (2001), porque tiene como finalidad el mejor conocimiento de los fenómenos sociales. A través de la presente investigación se busca explicar la relación del aprendizaje organizacional con la cultura exportadora de la Cooperativa San Jose de Quero-Concepción.

3.3 Diseño de investigación

La presente investigación utiliza un diseño no experimental, de corte transversal y correlacional-causal (Hernández et al. ; 2014). Es no experimental porque solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos, es transversal porque se toman datos en un punto en el tiempo y correlacional porque para este caso solo describen relaciones entre las variablea antes y despues.

El esquema correlacional se muestra en la Figura 5:

Dónde:

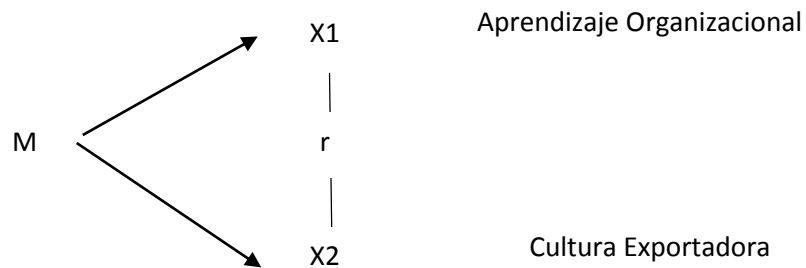


Figura 1. Diseño de la investigación

Dónde:

M: Muestra tomada para observación (población)

X1: Aprendizaje Organizacional

X2: Cultura Exportadora

R = Correlación

3.4 Población y muestra

UNIVERSO: todos los miembros de la Cooperativa San Jose de Quero - Concepción

POBLACIÓN: 33 socios

3.4.1 Muestra

No se tiene porque realizaremos un trabajo censal.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Se usará la técnica estadística, mediante las encuestas que consiste en un cuestionario estructurado, tratando de obtener información de mayor confiabilidad y validez para el análisis de la siguiente investigación.

3.6 Técnicas de procesamiento de la investigación (datos para la investigación)

Para la elaboración y procesamiento de datos se utilizará el programa mi Microsoft office (Excel) y el SPSS v.24

3.7 Confiabilidad del instrumento

Teniendo en cuenta para la validez de los instrumentos se ha realizado la prueba del Alfa de Cronbach, teniendo en cuenta que lo optimo es que el valor sea mayor a 0.8

Para la presente tesis, el resultado individual y general es superior a lo optimo siendo el resultado global de 0.934, según se muestra en la tabla.

Estadísticas de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| ,934 | 84 |

Estadísticas de total de elemento

| | Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido |
|---|---|
| Tiene presente sus objetivos cuando toma decisiones. | ,934 |
| Cuando se propone a realizar una actividad, toma en cuenta sus limitaciones para tener éxito. | ,933 |
| Cuando una actividad no sale bien, busca los errores en usted más que en los demás. | ,933 |
| Se compromete con un trabajo en equipo eficiente en bien de la Cooperativa. | ,934 |
| Se respetan las decisiones tomadas en el equipo de trabajo. | ,934 |
| Participa activamente con ideas novedosas en la institución. | ,933 |
| Es líder en sus actividades diarias en la Cooperativa. | ,933 |
| El cambio es visto como una oportunidad de mejora, mas no como peligro. | ,932 |
| Asiste a eventos de actualización y/o capacitación para mejorar su desempeño laboral. | ,933 |
| Se informa lo suficiente antes de tomar una decisión. | ,933 |

| | |
|---|------|
| Expresa directamente lo que piensa a sus colegas y superiores. | ,931 |
| Durante una conversación, expresa sus ideas dando a conocer el fundamento teórico. | ,933 |
| Cuando participa en reuniones de trabajo no le cuesta nada expresar sus ideas y opiniones. | ,934 |
| Sus aportes benefician a la Cooperativa. | ,934 |
| Usted conoce la visión de la Cooperativa | ,932 |
| Los miembros de la Cooperativa conocen la misión de la institución. | ,932 |
| Usted conoce los valores institucionales. | ,932 |
| En la Cooperativa practican los valores institucionales. | ,932 |
| Las normas, reglamentos y políticas de la institución les ayudan al logro de objetivos institucionales. | ,932 |
| Cuando realizan una actividad, tienen en cuenta la visión de la institución. | ,934 |
| Las actividades que realiza la Cooperativa son coherentes con los objetivos de esta, | ,934 |
| La Cooperativa promueve el intercambio de información o conocimiento entre los miembros. | ,934 |
| Los integrantes de la Cooperativa aprenden mediante el intercambio de experiencias con otros profesionales. | ,934 |
| El personal de la Cooperativa está orientado a reflexionar sobre acciones que llevaron al éxito o fracaso de una actividad realizada. | ,932 |
| Las críticas en su desempeño las asume como consejo para mejorar. | ,931 |
| En las reuniones con el personal de la institución, se tratan los principales problemas. | ,933 |
| Cuando se hace una crítica a uno de los grupos de trabajo, estos la asumen de forma constructiva. | ,933 |
| La institución permite aprender y practicar experiencias exitosas de otras instituciones. | ,932 |
| Se busca solución a los problemas tan pronto estos aparecen. | ,932 |
| En las reuniones de trabajo, se busca encontrar el origen de los problemas. | ,932 |
| Cuando se le asigna una tarea, le brindan las herramientas necesarias para realizarla. | ,933 |
| En esta Cooperativa se busca soluciones que eviten tener problemas en el futuro. | ,933 |

| | |
|---|------|
| Cuando se busca la solución a un problema, la Cooperativa recurre a las personas más capacitadas. | ,932 |
| Las soluciones que se dan a los problemas son acertadas, es decir, no son salidas momentáneas. | ,933 |
| Cuanto conoce: Sobre comercio Internacional | ,933 |
| Cuanto conoce: Sobre los regímenes aduanero | ,932 |
| Cuanto conoce: Sobre el significado de un producto internacional. | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre el ciclo de vida de un producto internacional. | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre canales de comercialización internacional. | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre la ley general de aduanas para exportación. | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre el diseño de un producto internacional. | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre las modalidades que maneja la Cooperativa para la exportación. | ,934 |
| Cuanto conoce: Sobre la documentación que se necesita para iniciar un proceso de exportación | ,932 |
| Cuanto conoce: Sobre la Distribución Física Internacional. | ,933 |
| Cuanto conoce: Sobre las partidas arancelarias. | ,932 |
| Cuanto conoce: Sobre los términos de comercio internacional (Incoterms). | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre la planificación de exportación. | ,932 |
| Cuanto conoce: Sobre los impuestos en el comercio internacional. | ,932 |
| Cuanto conoce: Sobre los tipos de costeo que se aplica al comercio internacional. | ,932 |
| Cuanto conoce: sobre los majos bancarios y productos financieros para el comercio exterior. | ,932 |
| Cuanto conoce: sobre los medios de pago internacional de un régimen aduanero. | ,932 |
| Cuanto conoce: sobre negociación | ,931 |
| Cuanto conoce: sobre las formas de negociación internacional. | ,932 |
| Cuanto conoce: sobre Cultura y costumbres para el comercio internacional | ,932 |
| Cuanto conoce: sobre canales y medios digitales de negociación | ,931 |
| Cuanto conoce: sobre el plan de negociación internacional | ,932 |
| Cuanto conoce: sobre la participación en feria y ruedas de negocios. | ,932 |
| Cuanto conoce: sobre las cotizaciones internacionales | ,932 |
| Cuanto conoce: sobre las fichas de producto para la negociación. | ,931 |
| Cuanto conoce: Sobre comercio Internacional | ,933 |

| | |
|--|------|
| Cuanto conoce: Sobre los regímenes aduanero | ,933 |
| Cuanto conoce: Sobre el significado de un producto internacional. | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre el ciclo de vida de un producto internacional. | ,934 |
| Cuanto conoce: sobre canales de comercialización internacional. | ,934 |
| Cuanto conoce: sobre la ley general de aduanas para exportación. | ,934 |
| Cuanto conoce: sobre el diseño de un producto internacional. | ,934 |
| Cuanto conoce: sobre las modalidades que maneja la Cooperativa para la exportación. | ,934 |
| Cuanto conoce: Sobre la documentación que se necesita para iniciar un proceso de exportación | ,933 |
| Cuanto conoce: Sobre la Distribución Física Internacional. | ,934 |
| Cuanto conoce: Sobre las partidas arancelarias. | ,933 |
| Cuanto conoce: Sobre los términos de comercio internacional (Incoterms). | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre la planificación de exportación. | ,933 |
| Cuanto conoce: Sobre los impuestos en el comercio internacional. | ,933 |
| Cuanto conoce: Sobre los tipos de costeo que se aplica al comercio internacional. | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre los majos bancarios y productos financieros para el comercio exterior. | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre los medios de pago internacional de un régimen aduanero. | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre negociación | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre las formas de negociación internacional. | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre Cultura y costumbres para el comercio internacional | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre canales y medios digitales de negociación | ,934 |
| Cuanto conoce: sobre el plan de negociación internacional | ,934 |
| Cuanto conoce: sobre la participación en feria y ruedas de negocios. | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre las cotizaciones internacionales | ,933 |
| Cuanto conoce: sobre las fichas de producto para la negociación. | ,934 |

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1 Validez y Confiabilidad de los instrumentos:

La validación del instrumento se obtuvo a través del juicio de expertos, con el fin único de su evaluación y al considerar la misma, hacer correcciones que tuvieran lugar, para de esta forma garantizar la calidad y certeza del modelo. Cada experto recibió una plantilla de validación, donde se recogió la información. Esta plantilla contiene los siguientes aspectos de información por cada ítems: claridad, coherencia interna, inducción a la respuesta, lenguaje adecuado y mide lo que se pretende demostrar.

| | |
|-------------------------------|---|
| Lic. Adm. Raul Pitot Soto | Promedio de 90% aplicabilidad muy buena |
| Ing. Ricardo Figueroa Salas | Promedio de 92% aplicabilidad muy buena |
| Abo. Jose Justiniano Castillo | Promedio de 86% aplicabilidad muy buena |

Fuente: Elaboración propia

4.2 Trabajo de Campo

4.2.1 Aprendizaje Organizacional.

Tabla 3 Tiene presente sus objetivos cuando toma decisiones.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 18 | 54.55% |
| Casi siempre | 12 | 36.36% |
| A veces | 2 | 6.06% |
| Casi nunca | 0 | 0.00% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

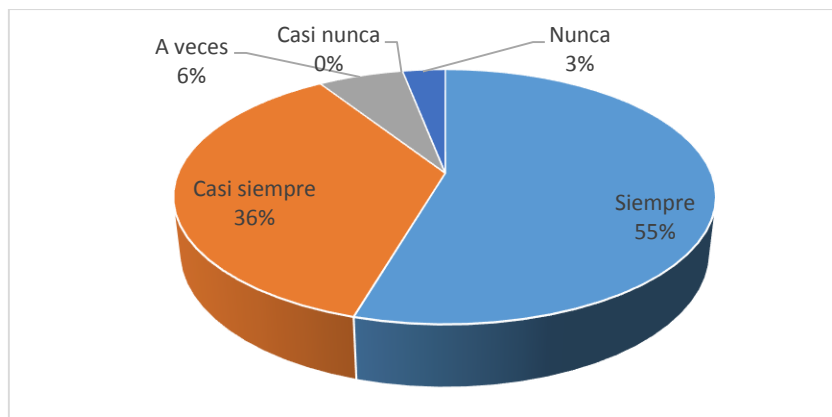


Figura 2 Tiene presente sus objetivos cuando toma decisiones.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 1 a la pregunta **Tiene presente sus objetivos cuando toma decisiones.**

Se aprecia el 55% siempre, seguido de un 36% casi siempre, siguiendo a veces 6% y nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 2 Cuando se propone a realizar una actividad, toma en cuenta sus limitaciones para tener éxito.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 15 | 45.45% |
| Casi siempre | 13 | 39.39% |
| A veces | 4 | 12.12% |
| Casi nunca | 0 | 0.00% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.
Elaboración propia

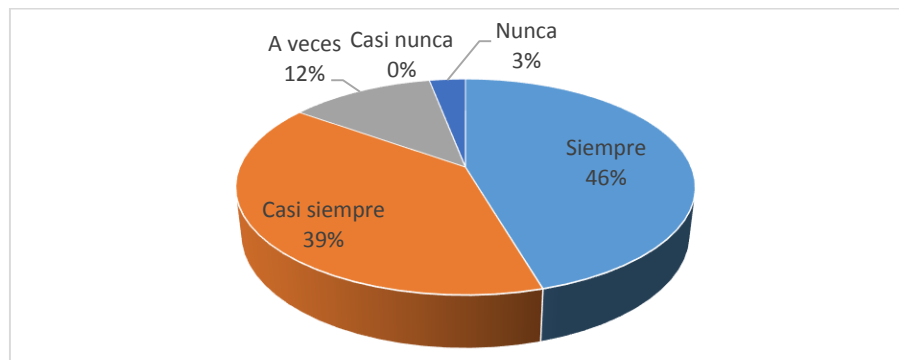


Figura 2 Cuando se propone a realizar una actividad, toma en cuenta sus limitaciones para tener éxito.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 2 a la pregunta **Cuando se propone a realizar una actividad, toma en cuenta sus limitaciones para tener éxito.**

Se aprecia el 46 % siempre, seguido de un 39% casi siempre, siguiendo a veces 12% y nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 3 Cuando una actividad no sale bien, busca los errores en usted más que en los demás.

| Escala | Frecuencia | % |
|--------------|------------|----------------|
| Siempre | 15 | 45.45% |
| Casi siempre | 14 | 42.42% |
| A veces | 2 | 6.06% |
| Casi nunca | 1 | 3.03% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

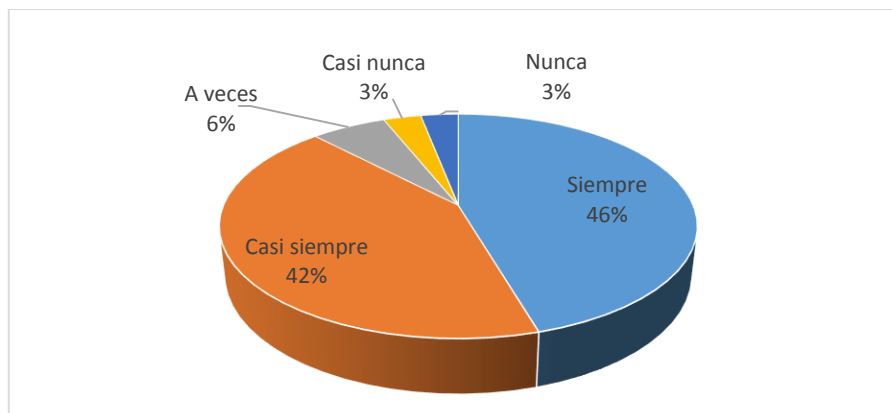


Figura 3 Cuando una actividad no sale bien, busca los errores en usted más que en los demás.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 3 a la pregunta **Cuando una actividad no sale bien, busca los errores en usted más que en los demás.**

Se aprecia el 46% siempre, seguido de un 42% casi siempre, siguiendo a veces 6%, casi nunca con 3% y nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 4 Se compromete con un trabajo en equipo eficiente en bien de la Cooperativa.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 23 | 69.70% |
| Casi siempre | 9 | 27.27% |
| A veces | 1 | 3.03% |
| Casi nunca | 0 | 0.00% |
| Nunca | 0 | 0.00% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

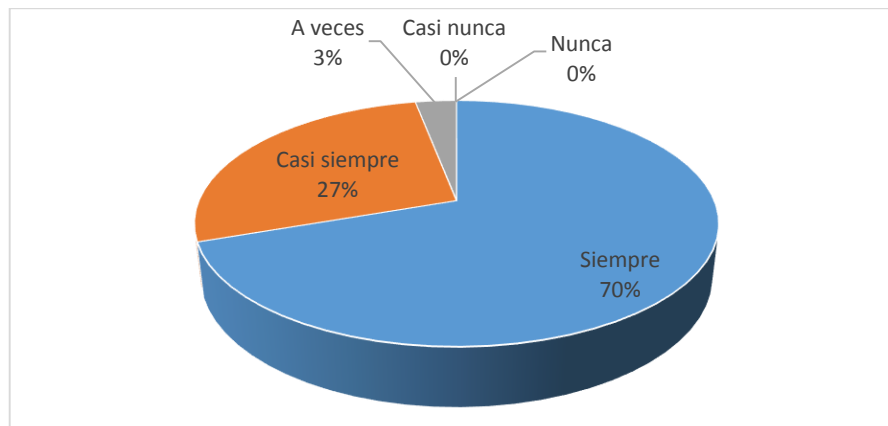


Figura 4 Se compromete con un trabajo en equipo eficiente en bien de la Cooperativa.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 4 a la pregunta **Se compromete con un trabajo en equipo eficiente en bien de la Cooperativa.**

Se aprecia el 70% siempre, seguido de un 27% casi siempre y a veces 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 5 Se respetan las decisiones tomadas en el equipo de trabajo.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 17 | 51.52% |
| Casi siempre | 13 | 39.39% |
| A veces | 3 | 9.09% |
| Casi nunca | 0 | 0.00% |
| Nunca | 0 | 0.00% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

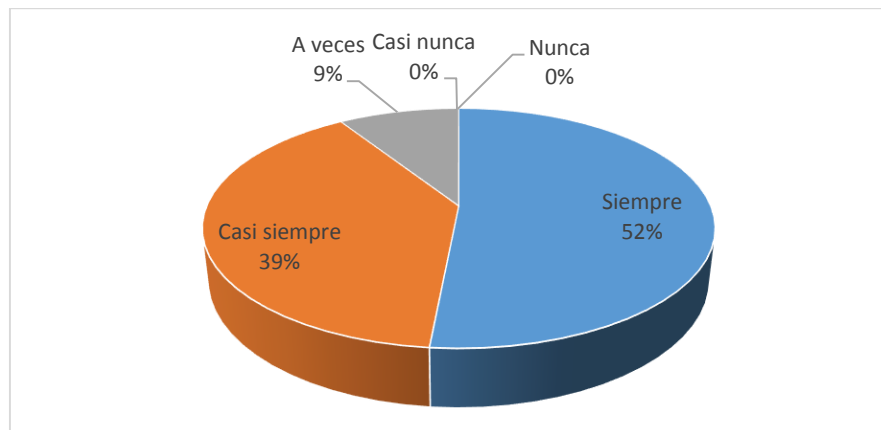


Figura 5 Se respetan las decisiones tomadas en el equipo de trabajo.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 5 a la pregunta **Se respetan las decisiones tomadas en el equipo de trabajo.**

Se aprecia el 52% siempre, seguido de un 39% casi siempre y a veces 9% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 6 Participa activamente con ideas novedosas en la institución.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 16 | 48.48% |
| Casi siempre | 15 | 45.45% |
| A veces | 2 | 6.06% |
| Casi nunca | 0 | 0.00% |
| Nunca | 0 | 0.00% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

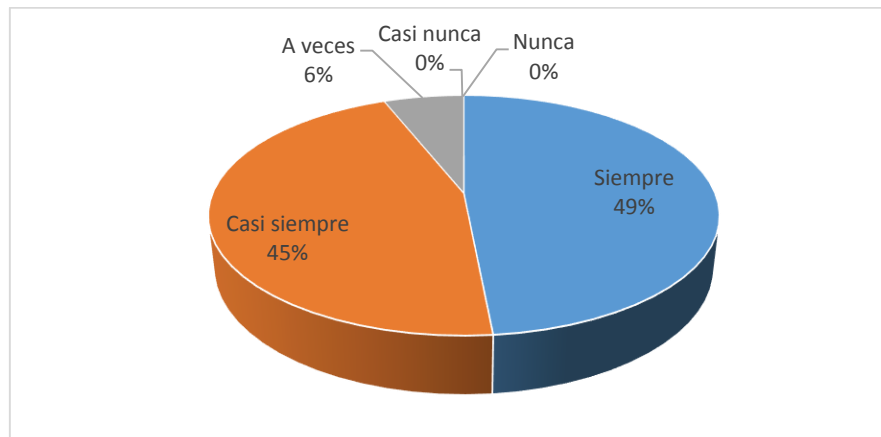


Figura 6 Participa activamente con ideas novedosas en la institución.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 6 a la pregunta **Participa activamente con ideas novedosas en la institución.**

Se aprecia el 49% siempre, seguido de un 45% casi siempre, siguiendo a veces 6% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 7 Es líder en sus actividades diarias en la Cooperativa.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 10 | 30.30% |
| Casi siempre | 17 | 51.52% |
| A veces | 2 | 6.06% |
| Casi nunca | 3 | 9.09% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

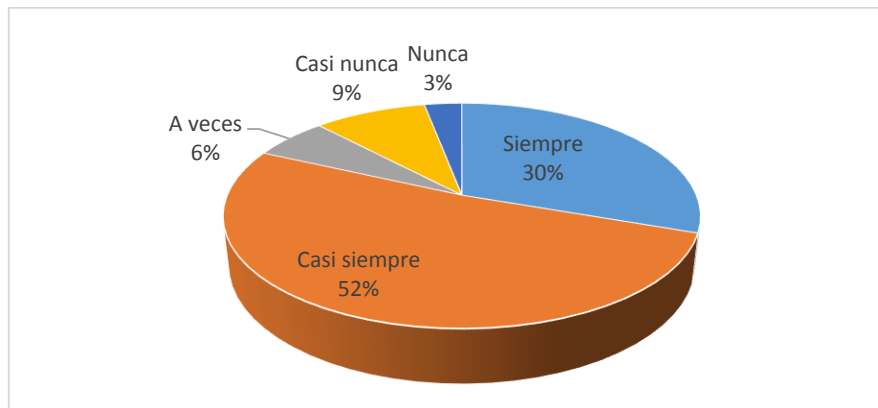


Figura 7 Es líder en sus actividades diarias en la Cooperativa.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 7 a la pregunta **Es líder en sus actividades diarias en la Cooperativa.**

Se aprecia el 30% siempre, seguido de un 52% casi siempre, siguiendo a veces 6%, casi nunca con 9% y nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 8 El cambio es visto como una oportunidad de mejora, mas no como peligro.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 21 | 63.64% |
| Casi siempre | 8 | 24.24% |
| A veces | 2 | 6.06% |
| Casi nunca | 0 | 0.00% |
| Nunca | 2 | 6.06% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

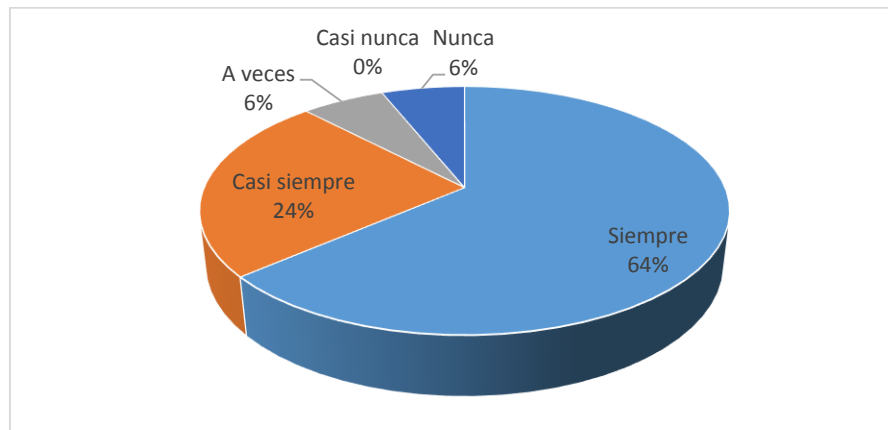


Figura 8 El cambio es visto como una oportunidad de mejora, mas no como peligro.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 8 a la pregunta **El cambio es visto como una oportunidad de mejora, mas no como peligro.**

Se aprecia el 64% siempre, seguido de un 24% casi siempre, siguiendo a veces 6% y nunca con 6% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 9 Asiste a eventos de actualización y/o capacitación para mejorar su desempeño laboral.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 20 | 60.61% |
| Casi siempre | 10 | 30.30% |
| A veces | 2 | 6.06% |
| Casi nunca | 0 | 0.00% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.
Elaboración propia

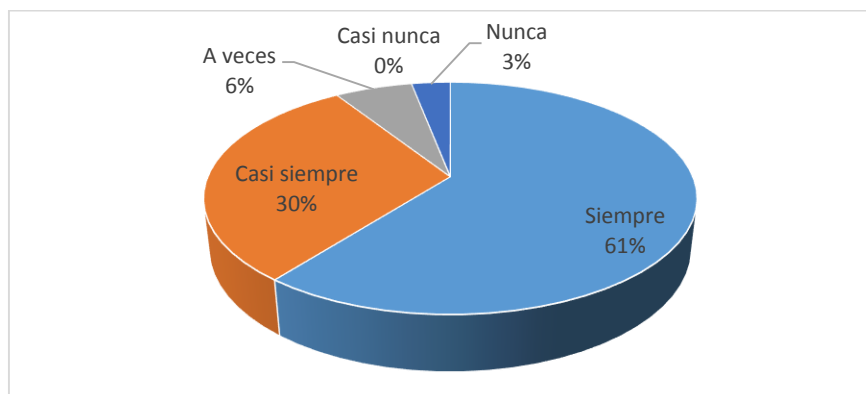


Figura 9 Asiste a eventos de actualización y/o capacitación para mejorar su desempeño laboral.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 9 a la pregunta **Asiste a eventos de actualización y/o capacitación para mejorar su desempeño laboral.**

Se aprecia el 61% siempre, seguido de un 30% casi siempre, siguiendo a veces 6% y nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 40 Se informa lo suficiente antes de tomar una decisión.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 19 | 57.58% |
| Casi siempre | 9 | 27.27% |
| A veces | 4 | 12.12% |
| Casi nunca | 0 | 0.00% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

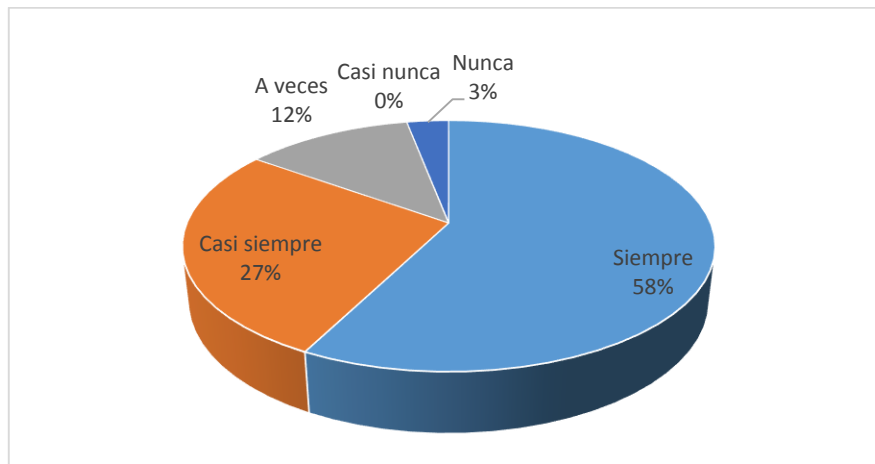


Figura 10 Se informa lo suficiente antes de tomar una decisión.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 10 a la pregunta **Se informa lo suficiente antes de tomar una decisión.**

Se aprecia el 58% siempre, seguido de un 27% casi siempre, siguiendo a veces 12% y nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 11 Expresa directamente lo que piensa a sus colegas y superiores.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 18 | 54.55% |
| Casi siempre | 11 | 33.33% |
| A veces | 3 | 9.09% |
| Casi nunca | 0 | 0.00% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

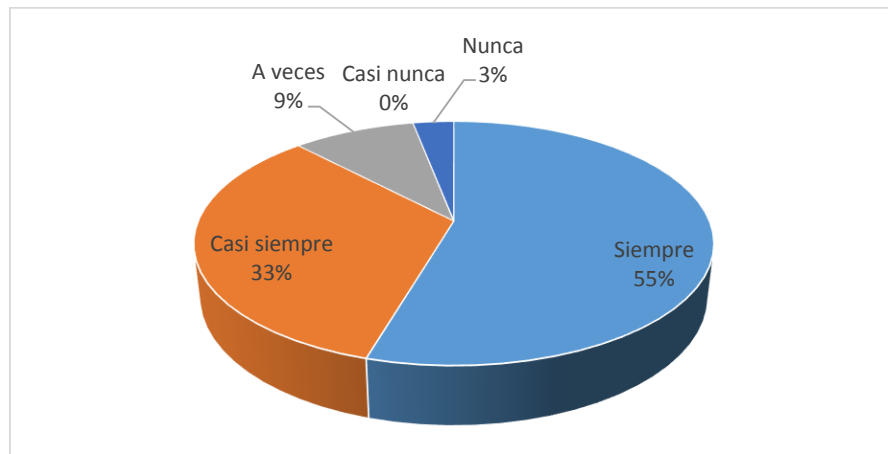


Figura 11 Expresa directamente lo que piensa a sus colegas y superiores.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 11 a la pregunta **Expresa directamente lo que piensa a sus colegas y superiores.**

Se aprecia el 55 % siempre, seguido de un 33% casi siempre, siguiendo a veces 9% y nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunas.

Tabla 12 Durante una conversación, expresa sus ideas dando a conocer el fundamento teórico.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 20 | 60.61% |
| Casi siempre | 10 | 30.30% |
| A veces | 3 | 9.09% |
| Casi nunca | 0 | 0.00% |
| Nunca | 0 | 0.00% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.
Elaboración propia

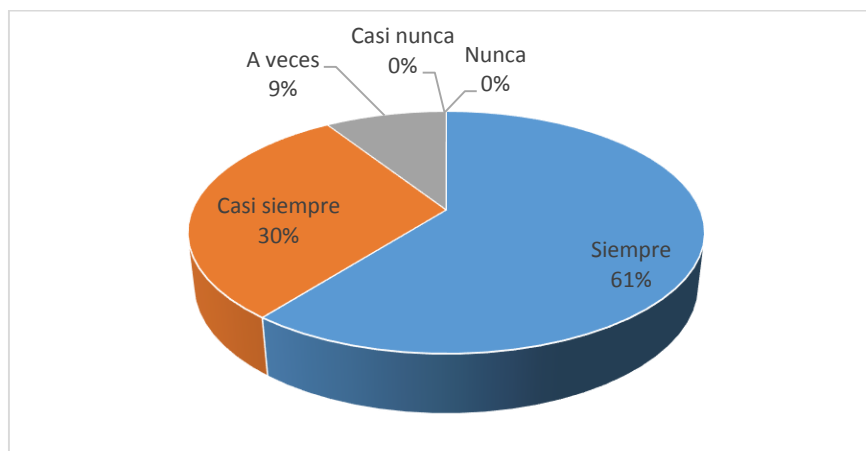


Figura 12 Durante una conversación, expresa sus ideas dando a conocer el fundamento teórico.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 12 a la pregunta **Durante una conversación, expresa sus ideas dando a conocer el fundamento teórico.**

Se aprecia el 61% siempre, seguido de un 30% casi siempre, siguiendo a veces 9% de las respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 13 Cuando participa en reuniones de trabajo no le cuesta nada expresar sus ideas y opiniones.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 17 | 51.52% |
| Casi siempre | 9 | 27.27% |
| A veces | 6 | 18.18% |
| Casi nunca | 0 | 0.00% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.
Elaboración propia

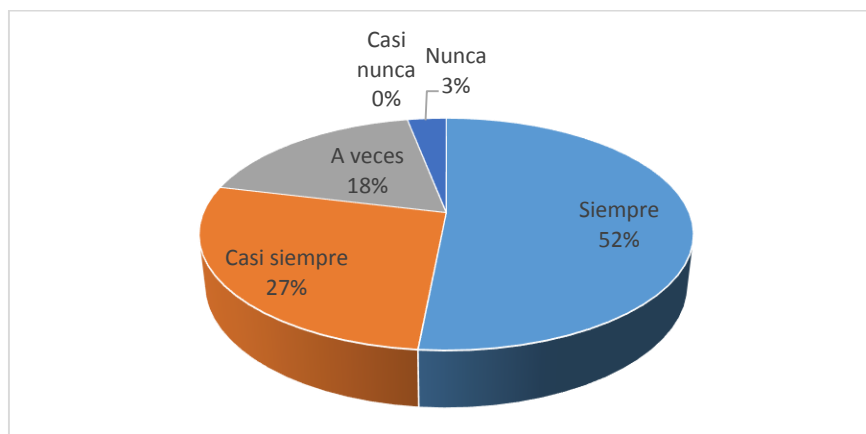


Figura 13 Cuando participa en reuniones de trabajo no le cuesta nada expresar sus ideas y opiniones.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 13 a la pregunta **Cuando participa en reuniones de trabajo no le cuesta nada expresar sus ideas y opiniones.**

Se aprecia el 52% siempre, seguido de un 27% casi siempre, a veces 18% y un 3% de nunca de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 14 Sus aportes benefician a la Cooperativa.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 11 | 33.33% |
| Casi siempre | 13 | 39.39% |
| A veces | 7 | 21.21% |
| Casi nunca | 1 | 3.03% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

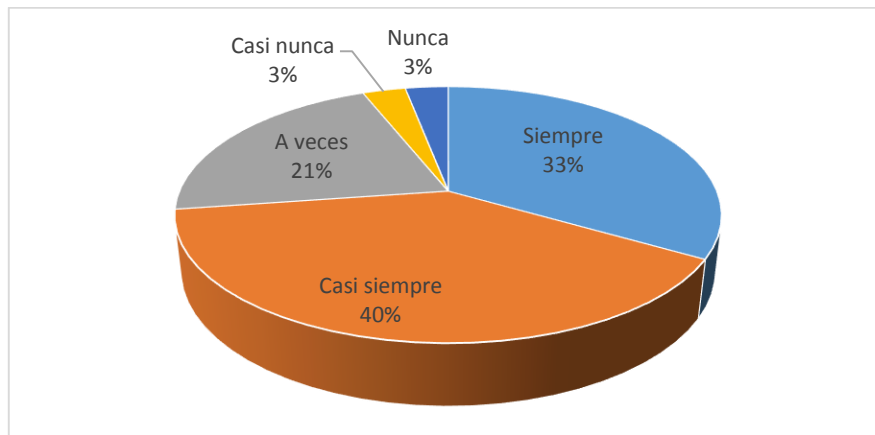


Figura 14 Sus aportes benefician a la Cooperativa.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 14 a la pregunta **Sus aportes benefician a la Cooperativa.**

Se aprecia el 33% siempre, seguido de un 40% casi siempre, a veces 21%, casi nunca con 3% y nunca 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 15 Usted conoce la visión de la Cooperativa

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 28 | 84.85% |
| Casi siempre | 3 | 9.09% |
| A veces | 0 | 0.00% |
| Casi nunca | 0 | 0.00% |
| Nunca | 2 | 6.06% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

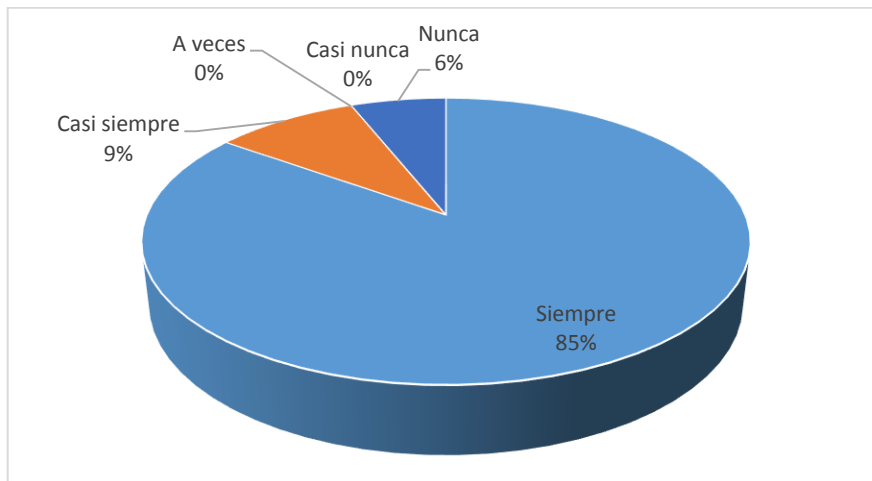


Figura 15 Usted conoce la visión de la Cooperativa.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 15 a la pregunta **Usted conoce la visión de la Cooperativa.**

Se aprecia el 85% siempre, seguido de un 9% casi siempre y siguiendo nunca con 6% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunas.

Tabla 16 Los miembros de la Cooperativa conocen la misión de la institución.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 22 | 66.67% |
| Casi siempre | 7 | 21.21% |
| A veces | 2 | 6.06% |
| Casi nunca | 2 | 6.06% |
| Nunca | 0 | 0.00% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

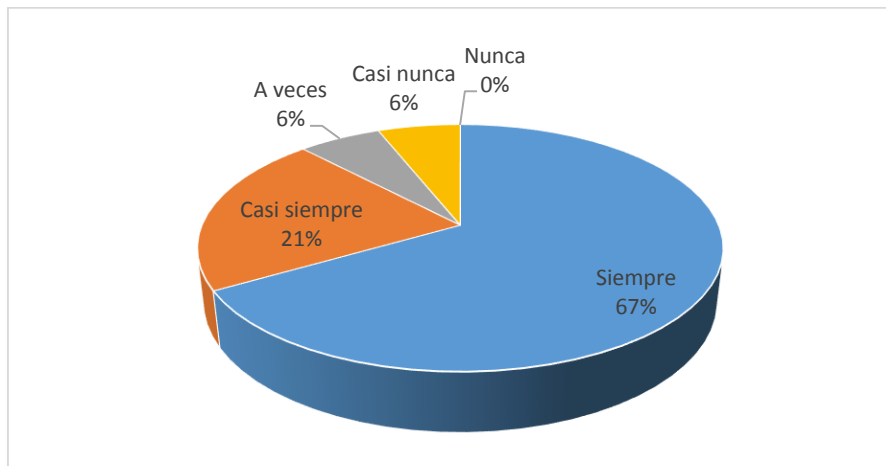


Figura 16 Los miembros de la Cooperativa conocen la misión de la institución.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 16 a la pregunta **Los miembros de la Cooperativa conocen la misión de la institución.**

Se aprecia el 67% siempre, seguido de un 21% casi siempre, siguiendo a veces 6%, casi nunca con 6% y nunca con 0% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 17 Usted conoce los valores institucionales.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 26 | 78.79% |
| Casi siempre | 5 | 15.15% |
| A veces | 0 | 0.00% |
| Casi nunca | 2 | 6.06% |
| Nunca | 0 | 0.00% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

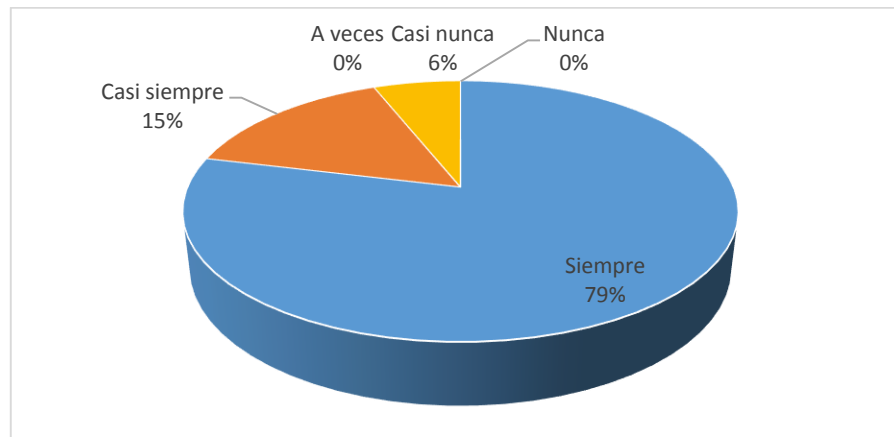


Figura 17 Usted conoce los valores institucionales.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 17 a la pregunta **Usted conoce los valores institucionales.**

Se aprecia el 79% siempre, seguido de un 15% casi siempre y siguiendo casi nunca 6% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunas.

Tabla 18 En la Cooperativa practican los valores institucionales.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 23 | 69.70% |
| Casi siempre | 5 | 15.15% |
| A veces | 3 | 9.09% |
| Casi nunca | 1 | 3.03% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

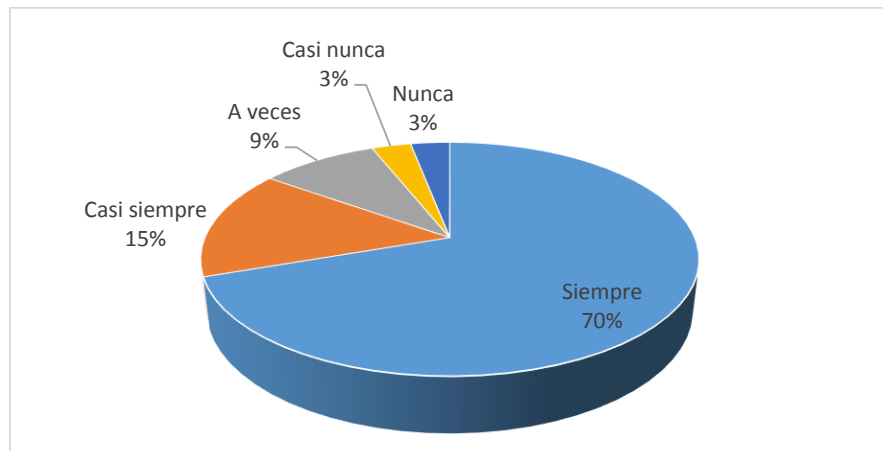


Figura 18 En la Cooperativa practican los valores institucionales.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 18 a la pregunta **En la Cooperativa practican los valores institucionales.**

Se aprecia el 70% siempre, seguido de un 15% casi siempre, siguiendo a veces 9%, casi nunca con 3% y nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 59 Las normas, reglamentos y políticas de la institución le ayudan al logro de objetivos institucionales.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 22 | 66.67% |
| Casi siempre | 7 | 21.21% |
| A veces | 2 | 6.06% |
| Casi nunca | 1 | 3.03% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.
Elaboración propia

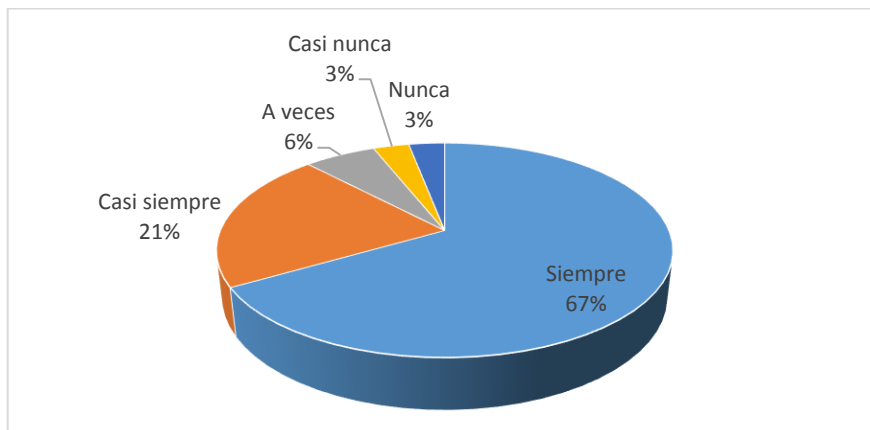


Figura 19 Las normas, reglamentos y políticas de la institución le ayudan al logro de objetivos institucionales.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 19 a la pregunta **Las normas, reglamentos y políticas de la institución le ayudan al logro de objetivos institucionales.**

Se aprecia el 67% siempre, seguido de un 21% casi siempre, siguiendo a veces 3%, casi nunca 3% y nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 20 Cuando realizan una actividad, tienen en cuenta la visión de la institución.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 17 | 51.52% |
| Casi siempre | 11 | 33.33% |
| A veces | 3 | 9.09% |
| Casi nunca | 2 | 6.06% |
| Nunca | 0 | 0.00% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

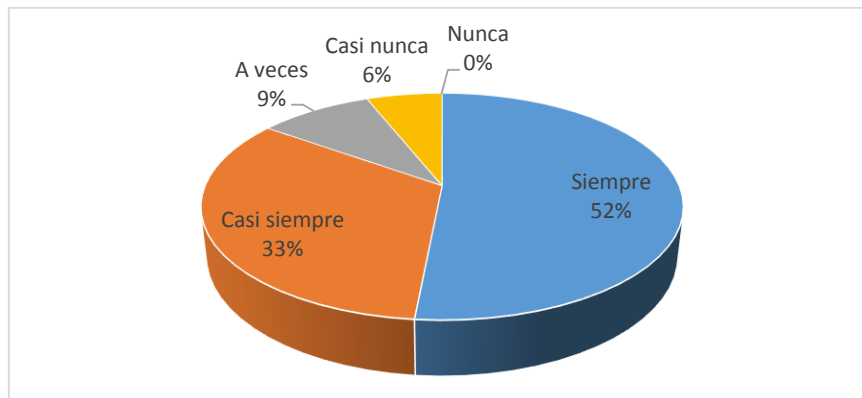


Figura 20 Cuando realizan una actividad, tienen en cuenta la visión de la institución.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 20 a la pregunta **Cuando realizan una actividad, tienen en cuenta la visión de la institución.**

Se aprecia el 52% siempre, seguido de un 33% casi siempre, siguiendo a veces 9% y casi nunca con 6% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 21 Las actividades que realiza la Cooperativa son coherentes con los objetivos de esta.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 10 | 30.30% |
| Casi siempre | 13 | 39.39% |
| A veces | 9 | 27.27% |
| Casi nunca | 1 | 3.03% |
| Nunca | 0 | 0.00% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.
Elaboración propia

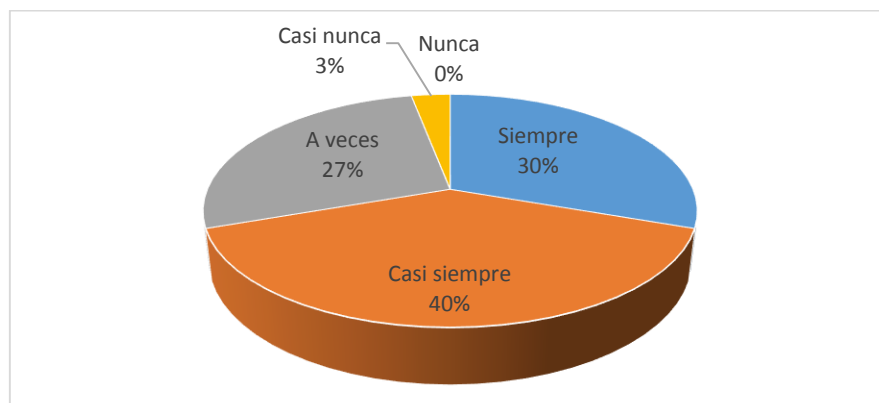


Figura 21 Las actividades que realiza la Cooperativa son coherentes con los objetivos de esta.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 21 a la pregunta **Las actividades que realiza la Cooperativa son coherentes con los objetivos de esta.**

Se aprecia el 30 % siempre, seguido de un 40% casi siempre, siguiendo a veces 27% y casi nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 22 La Cooperativa promueve el intercambio de información o conocimiento entre los miembros.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 13 | 39.39% |
| Casi siempre | 14 | 42.42% |
| A veces | 5 | 15.15% |
| Casi nunca | 1 | 3.03% |
| Nunca | 0 | 0.00% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.
Elaboración propia

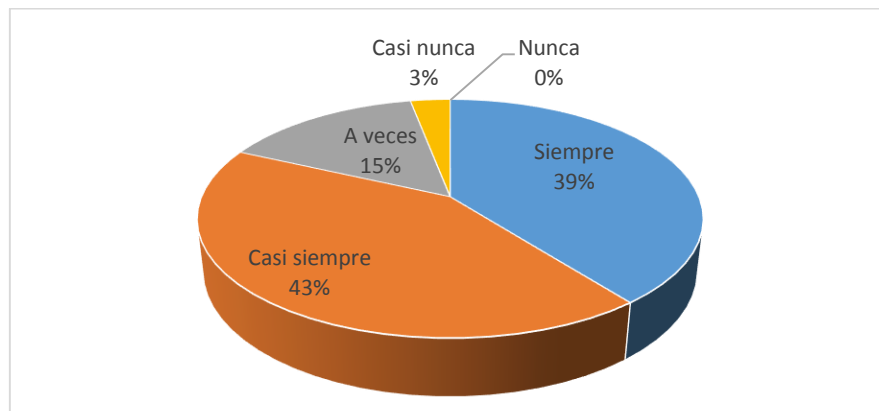


Figura 22 La Cooperativa promueve el intercambio de información o conocimiento entre los miembros.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 22 a la pregunta **La Cooperativa promueve el intercambio de información o conocimiento entre los miembros.**

Se aprecia el 39% siempre, seguido de un 43% casi siempre, siguiendo a veces 15% y casi nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunas.

Tabla 23 Los integrantes de la Cooperativa aprenden mediante el intercambio de experiencias con otros profesionales.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 14 | 42.42% |
| Casi siempre | 12 | 36.36% |
| A veces | 7 | 21.21% |
| Casi nunca | 0 | 0.00% |
| Nunca | 0 | 0.00% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.
Elaboración propia

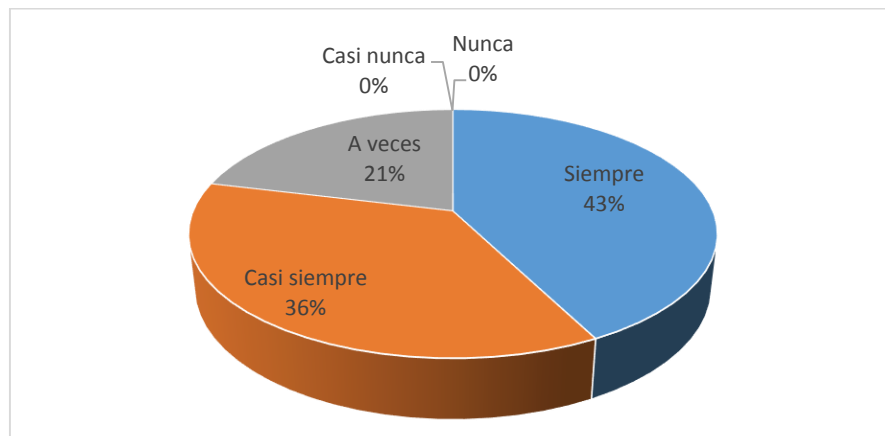


Figura 23 Los integrantes de la Cooperativa aprenden mediante el intercambio de experiencias con otros profesionales.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 23 a la pregunta **Los integrantes de la Cooperativa aprenden mediante el intercambio de experiencias con otros profesionales.**

Se aprecia el 43% siempre, seguido de un 36% casi siempre y a veces 21% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunas.

Tabla 24 El personal de la Cooperativa está orientado a reflexionar sobre acciones que llevaron al éxito o fracaso de una actividad realizada.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 15 | 45.45% |
| Casi siempre | 15 | 45.45% |
| A veces | 1 | 3.03% |
| Casi nunca | 2 | 6.06% |
| Nunca | 0 | 0.00% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.
Elaboración propia

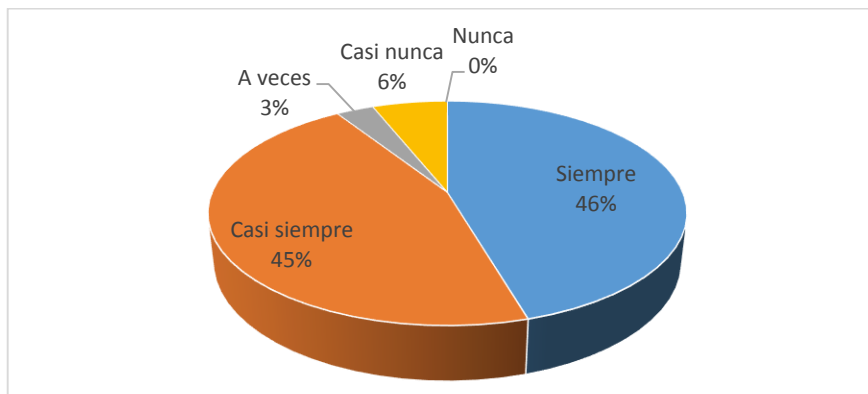


Figura 24 El personal de la Cooperativa está orientado a reflexionar sobre acciones que llevaron al éxito o fracaso de una actividad realizada.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 24 a la pregunta **El personal de la Cooperativa está orientado a reflexionar sobre acciones que llevaron al éxito o fracaso de una actividad realizada.**

Se aprecia el 46% siempre, seguido de un 45% casi siempre y a veces 3% y casi nunca con 6% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 25 Las críticas en su desempeño las asume como consejo para mejorar.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 18 | 54.55% |
| Casi siempre | 12 | 36.36% |
| A veces | 1 | 3.03% |
| Casi nunca | 1 | 3.03% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

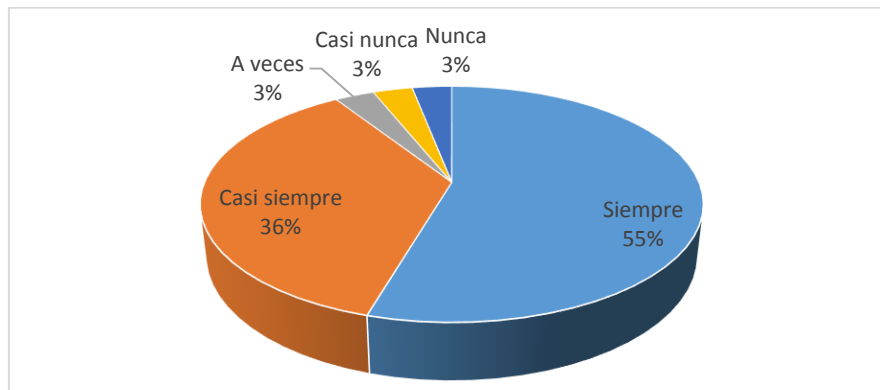


Figura 25 Las críticas en su desempeño las asume como consejo para mejorar.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 25 a la pregunta **Las críticas en su desempeño las asume como consejo para mejorar.**

Se aprecia el 55% siempre, seguido de un 36% casi siempre, siguiendo a veces 3%, casi nunca con 3% y nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 26 En las reuniones con el personal de la institución, se tratan los principales problemas.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 17 | 51.52% |
| Casi siempre | 14 | 42.42% |
| A veces | 1 | 3.03% |
| Casi nunca | 1 | 3.03% |
| Nunca | 0 | 0.00% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.
Elaboración propia

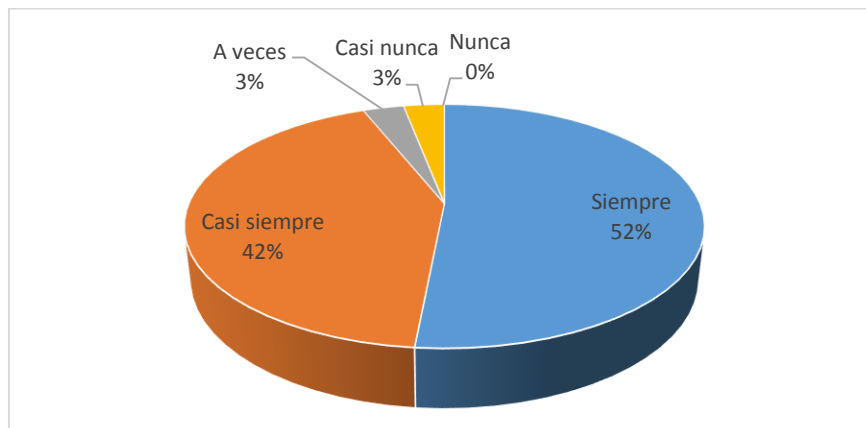


Figura 26 En las reuniones con el personal de la institución, se tratan los principales problemas.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 26 a la pregunta **En las reuniones con el personal de la institución, se tratan los principales problemas.**

Se aprecia el 52% siempre, seguido de un 42% casi siempre, siguiendo a veces 3% y casi nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunas.

Tabla 27 Cuando se hace una crítica a uno de los grupos de trabajo, estos la asumen de forma constructiva.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 16 | 48.48% |
| Casi siempre | 12 | 36.36% |
| A veces | 3 | 9.09% |
| Casi nunca | 1 | 3.03% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.
Elaboración propia

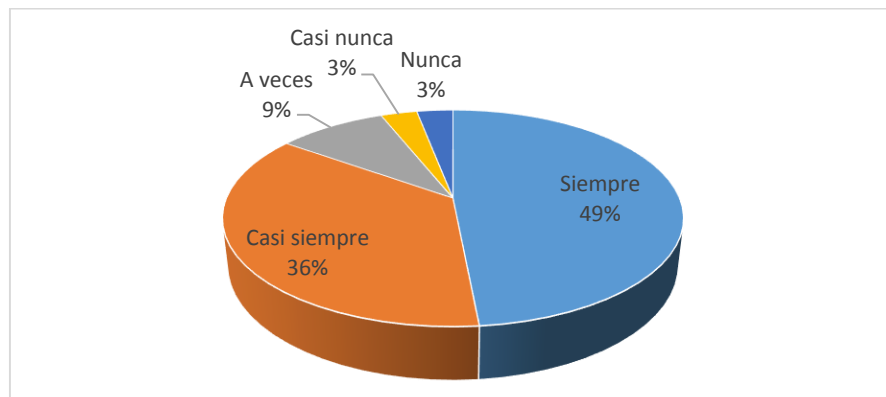


Figura 27 Cuando se hace una crítica a uno de los grupos de trabajo, estos la asumen de forma constructiva.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 27 a la pregunta **Cuando se hace una crítica a uno de los grupos de trabajo, estos la asumen de forma constructiva.**

Se aprecia el 49% siempre, seguido de un 36% casi siempre, siguiendo a veces 9%, casi nunca con 3% y nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 28 La institución permite aprender y practicar experiencias exitosas de otras instituciones.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 16 | 48.48% |
| Casi siempre | 10 | 30.30% |
| A veces | 5 | 15.15% |
| Casi nunca | 1 | 3.03% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

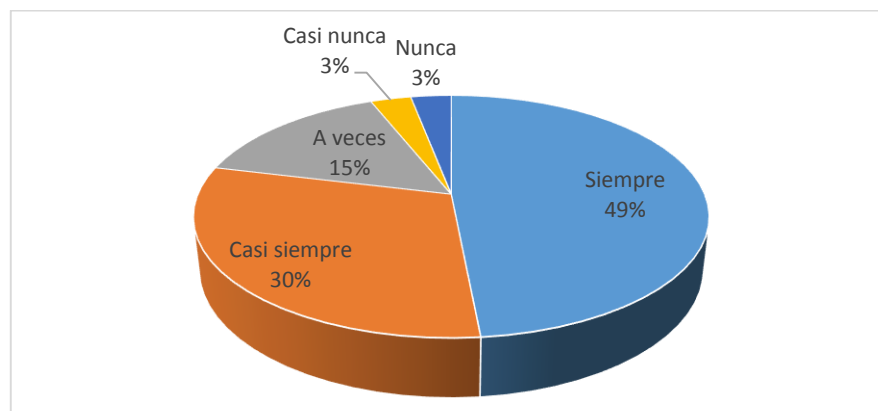


Figura 28 La institución permite aprender y practicar experiencias exitosas de otras instituciones.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 28 a la pregunta **La institución permite aprender y practicar experiencias exitosas de otras instituciones.**

Se aprecia el 49% siempre, seguido de un 30% casi siempre, siguiendo a veces 15%, casi nunca con 3% y nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 29 Se busca solución a los problemas tan pronto estos aparecen.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 18 | 54.55% |
| Casi siempre | 10 | 30.30% |
| A veces | 1 | 3.03% |
| Casi nunca | 2 | 6.06% |
| Nunca | 2 | 6.06% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

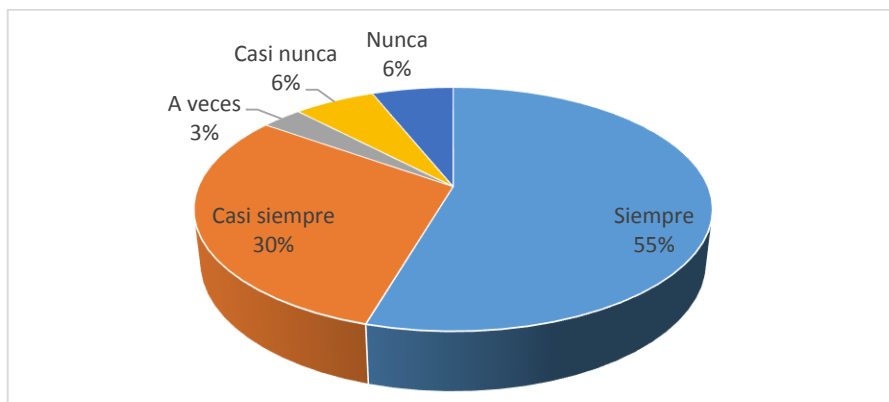


Figura 29 Se busca solución a los problemas tan pronto estos aparecen.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 29 a la pregunta **Se busca solución a los problemas tan pronto estos aparecen.**

Se aprecia el 55% siempre, seguido de un 30% casi siempre, siguiendo a veces 3%, casi nunca con 6% y nunca con 6% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 30 En las reuniones de trabajo, se busca encontrar el origen de los problemas.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 17 | 51.52% |
| Casi siempre | 7 | 21.21% |
| A veces | 6 | 18.18% |
| Casi nunca | 2 | 6.06% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

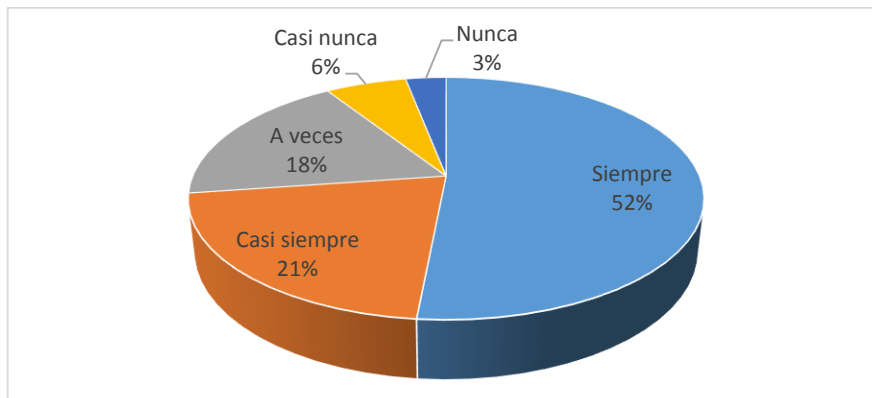


Figura 30 En las reuniones de trabajo, se busca encontrar el origen de los problemas.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 30 a la pregunta **En las reuniones de trabajo, se busca encontrar el origen de los problemas.**

Se aprecia el 52% siempre, seguido de un 21% casi siempre, siguiendo a veces 18%, casi nunca con 6% y nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 31 Cuando se le asigna una tarea, le brindan las herramientas necesarias para realizarla.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 13 | 39.39% |
| Casi siempre | 14 | 42.42% |
| A veces | 3 | 9.09% |
| Casi nunca | 2 | 6.06% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

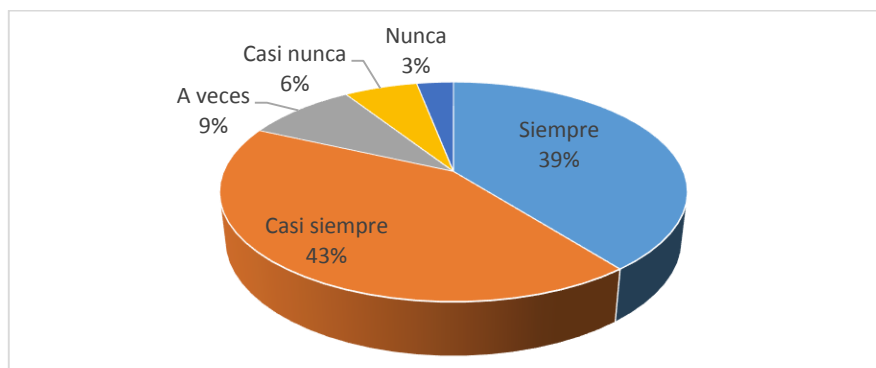


Figura 31 Cuando se le asigna una tarea, le brindan las herramientas necesarias para realizarla.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 31 a la pregunta **Cuando se le asigna una tarea, le brindan las herramientas necesarias para realizarla.**

Se aprecia el 39% siempre, seguido de un 43% casi siempre, siguiendo a veces 9%, casi nunca con 6% y nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunas.

Tabla 32 En esta Cooperativa se busca soluciones que eviten tener problemas en el futuro.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 16 | 48.48% |
| Casi siempre | 13 | 39.39% |
| A veces | 4 | 12.12% |
| Casi nunca | 0 | 0.00% |
| Nunca | 0 | 0.00% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

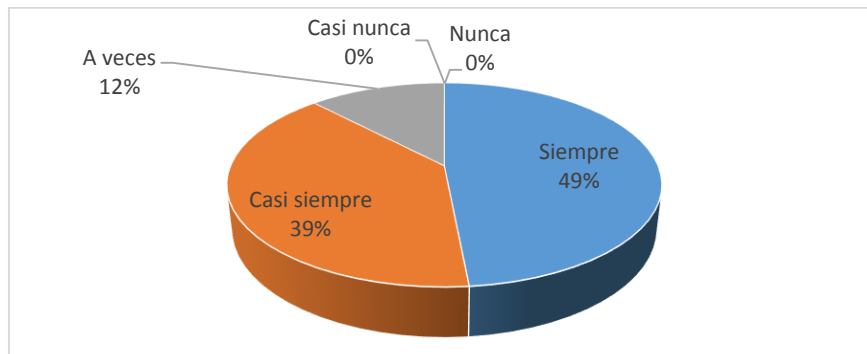


Figura 32 En esta Cooperativa se busca soluciones que eviten tener problemas en el futuro.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 32 a la pregunta **En esta Cooperativa se busca soluciones que eviten tener problemas en el futuro.**

Se aprecia el 49% siempre, seguido de un 39% casi siempre y siguiendo a veces 12 de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 33 Cuando se busca la solución a un problema, la Cooperativa recurre a las personas más capacitadas.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 13 | 39.39% |
| Casi siempre | 11 | 33.33% |
| A veces | 7 | 21.21% |
| Casi nunca | 0 | 0.00% |
| Nunca | 2 | 6.06% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.
Elaboración propia

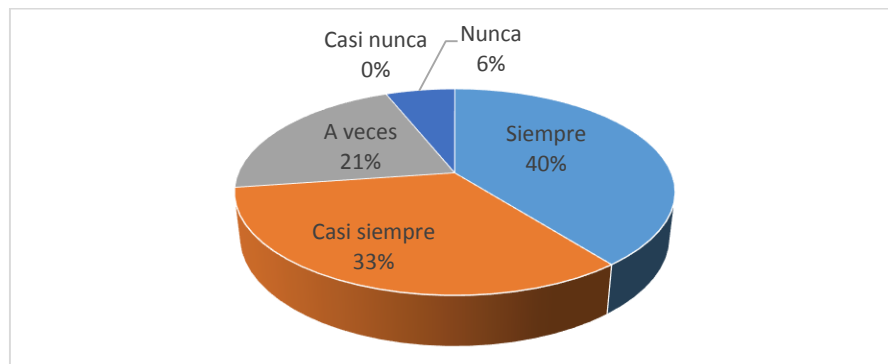


Figura 33 Cuando se busca la solución a un problema, la Cooperativa recurre a las personas más capacitadas.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 33 a la pregunta **Cuando se busca la solución a un problema, la Cooperativa recurre a las personas más capacitadas.**

Se aprecia el 40% siempre, seguido de un 33% casi siempre, siguiendo a veces 21% y nunca con 6% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunas.

Tabla 34 Las soluciones que se dan a los problemas son acertadas, es decir, no son salidas momentáneas.

| Escala | Frecuencia | % |
|---------------|-------------------|----------------|
| Siempre | 7 | 21.21% |
| Casi siempre | 3 | 9.09% |
| A veces | 17 | 51.52% |
| Casi nunca | 5 | 15.15% |
| Nunca | 1 | 3.03% |
| TOTAL | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.
Elaboración propia

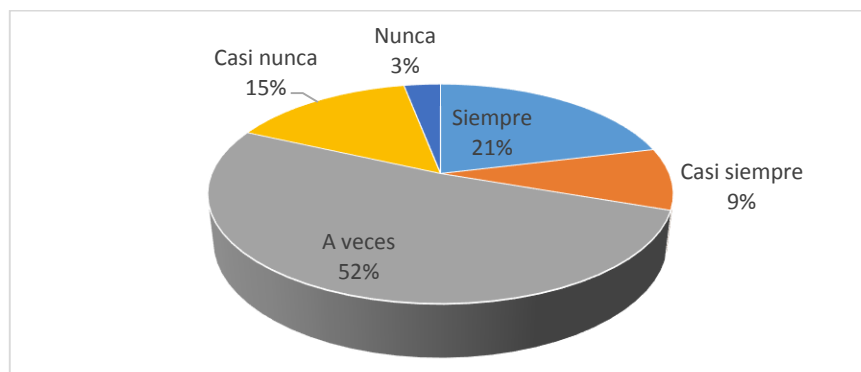


Figura 34 Las soluciones que se dan a los problemas son acertadas, es decir, no son salidas momentáneas.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 34 a la pregunta **Las soluciones que se dan a los problemas son acertadas, es decir, no son salidas momentáneas.**

Se aprecia el 21% siempre, seguido de un 9% casi siempre, siguiendo a veces 52%, casi nunca con 15% y nunca con 3% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunas.

4.2.2 Cultura Exportadora

Tabla 35 Cuanto conoce: Sobre comercio Internacional

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% |
| Poco | 11 | 33.33% | 3 | 9.09% |
| Regular | 22 | 66.67% | 9 | 27.27% |
| Bien | 0 | 0.00% | 9 | 27.27% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 12 | 36.36% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

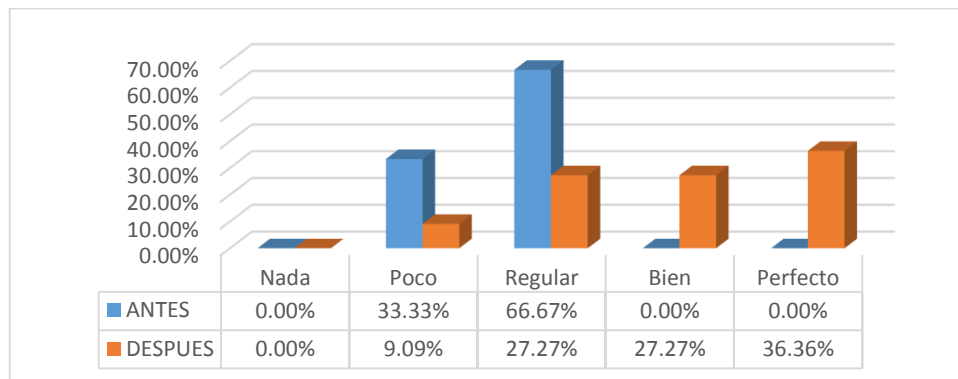


Figura 35 Cuanto conoce: Sobre comercio Internacional

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 35 a la pregunta **Cuanto conoce: Sobre comercio Internacional**.

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 36.36%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 27.27%, antes conocían regular un 66.67%, después de la capacitación ha disminuido a 27.27%, antes conocían poco un 33.33%, después de la capacitación ha disminuido a 9.09% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 36 Cuanto conoce: Sobre los regímenes aduanero

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% |
| Poco | 8 | 24.24% | 1 | 3.03% |
| Regular | 25 | 75.76% | 3 | 9.09% |
| Bien | 0 | 0.00% | 14 | 42.42% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 15 | 45.45% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

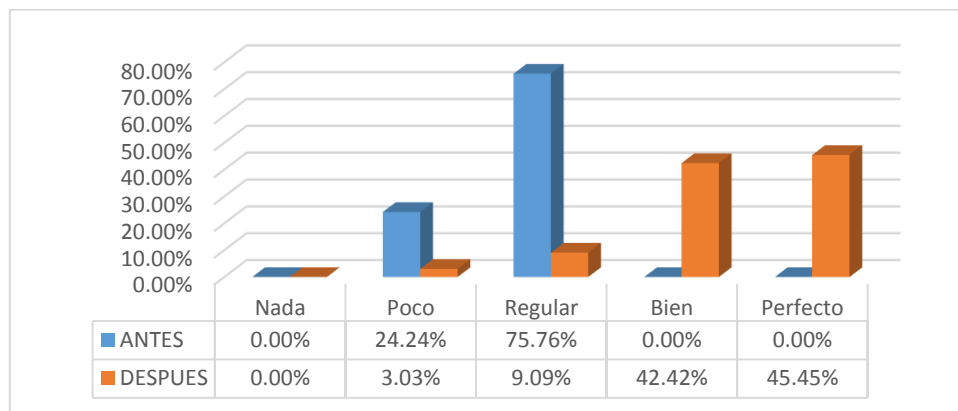


Figura 36 Cuanto conoce: Sobre los regímenes aduanero.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 36 a la pregunta **Cuanto conoce: Sobre los regímenes aduanero.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 45.45%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 42.42%, antes conocían regular un 75.76%, después de la capacitación ha disminuido a 9.09%, antes conocían poco un 24.24%, después de la capacitación ha disminuido a 3.03% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 37 Cuanto conoce: Sobre el significado de un producto internacional.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 2 | 6.06% | 0 | 0.00% |
| Poco | 15 | 45.45% | 3 | 9.09% |
| Regular | 16 | 48.48% | 7 | 21.21% |
| Bien | 0 | 0.00% | 10 | 30.30% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 13 | 39.39% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

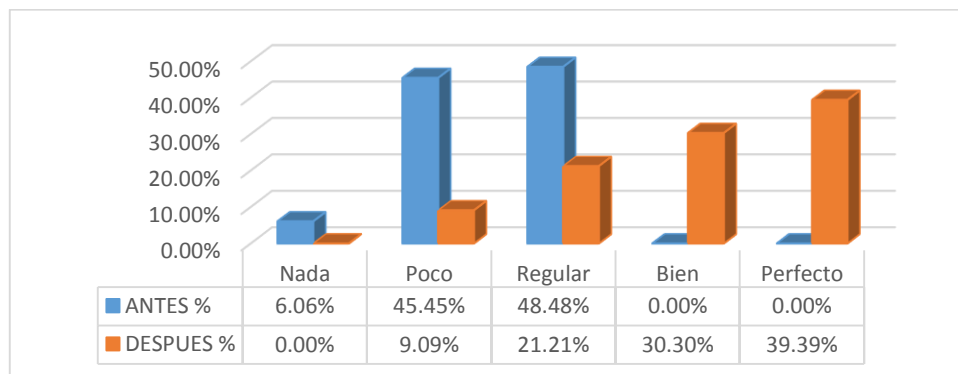


Figura 37 Cuanto conoce: Sobre el significado de un producto internacional.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 37 a la pregunta **Cuanto conoce: Sobre el significado de un producto internacional.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 39.39%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 30.30%, antes conocían regular un 48.48%, después de la capacitación ha disminuido a 21.21%, antes conocían poco un 45.45%, después de la capacitación ha disminuido a 9.09%, antes conocían nada un 6.06% y después de la capacitación ha disminuido a 0.00% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 38 Cuanto conoce: sobre el ciclo de vida de un producto internacional.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% |
| Poco | 14 | 42.42% | 1 | 3.03% |
| Regular | 19 | 57.58% | 3 | 9.09% |
| Bien | 0 | 0.00% | 11 | 33.33% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 18 | 54.55% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

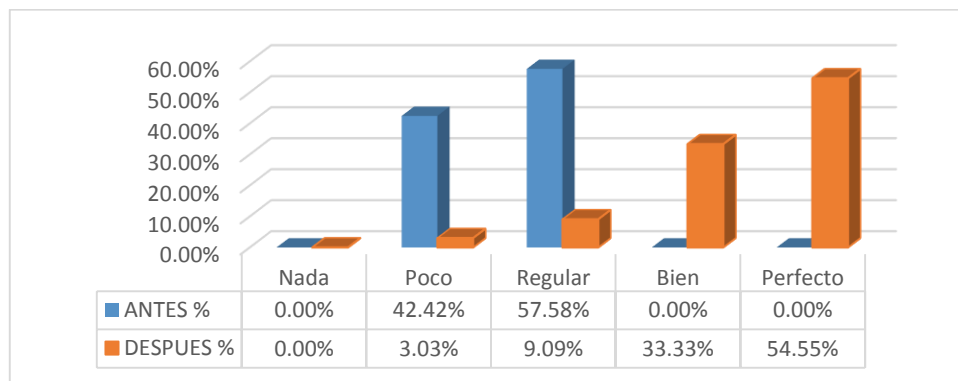


Figura 38 Cuanto conoce: sobre el ciclo de vida de un producto internacional.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 38 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre el ciclo de vida de un producto internacional.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 54.55%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 33.33%, antes conocían regular un 57.58%, después de la capacitación ha disminuido a 9.09%, antes conocían poco un 42.42%, después de la capacitación ha disminuido a 3.03% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 39 Cuanto conoce: sobre canales de comercialización internacional.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% |
| Poco | 16 | 48.48% | 2 | 6.06% |
| Regular | 17 | 51.52% | 1 | 3.03% |
| Bien | 0 | 0.00% | 14 | 42.42% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 16 | 48.48% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

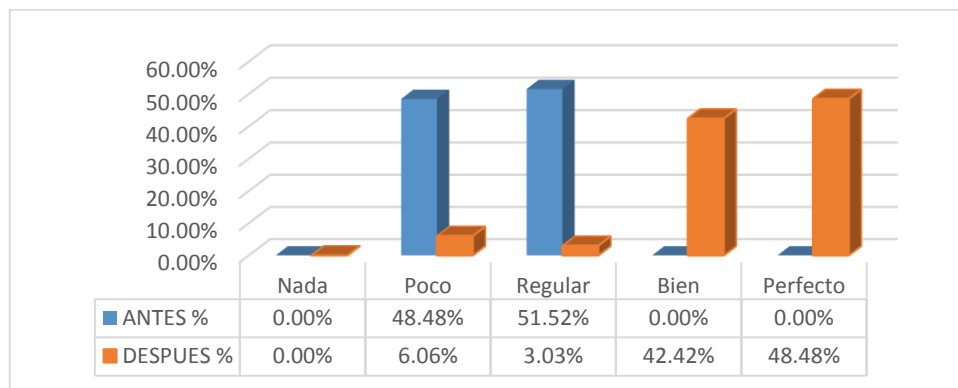


Figura 39 Cuanto conoce: sobre canales de comercialización internacional.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 39 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre canales de comercialización internacional.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 48.48%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 42.42%, antes conocían regular un 51.52%, después de la capacitación ha disminuido a 3.03%, antes conocían poco un 48.48%, después de la capacitación ha disminuido a 6.06% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 40 Cuanto conoce: sobre la ley general de aduanas para exportación.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% |
| Poco | 16 | 48.48% | 2 | 6.06% |
| Regular | 17 | 51.52% | 4 | 12.12% |
| Bien | 0 | 0.00% | 10 | 30.30% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 17 | 51.52% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

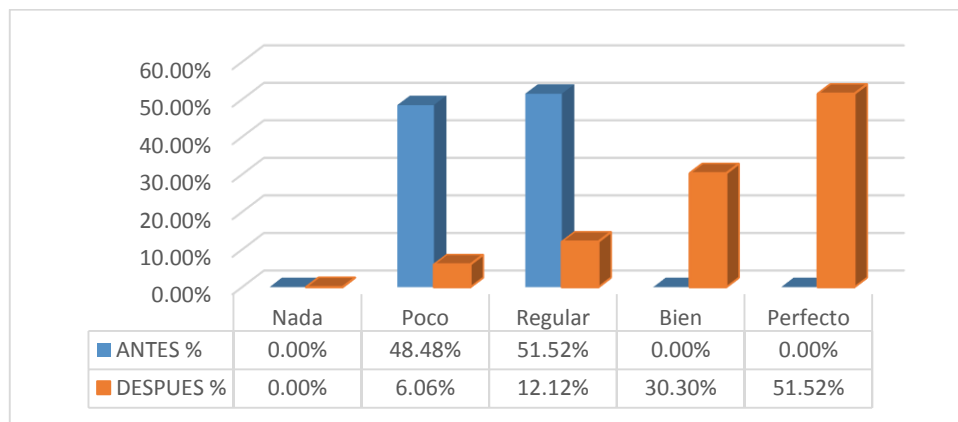


Figura 40 Cuanto conoce: sobre la ley general de aduanas para exportación.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 40 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre la ley general de aduanas para exportación.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 51.52%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 30.30%, antes conocían regular un 51.52%, después de la capacitación ha disminuido a 12.12%, antes conocían poco un 48.48%, después de la capacitación ha disminuido a 6.06% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 41 Cuanto conoce: sobre el diseño de un producto internacional.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 4 | 12.12% | 0 | 0.00% |
| Poco | 19 | 57.58% | 5 | 15.15% |
| Regular | 10 | 30.30% | 3 | 9.09% |
| Bien | 0 | 0.00% | 12 | 36.36% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 13 | 39.39% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

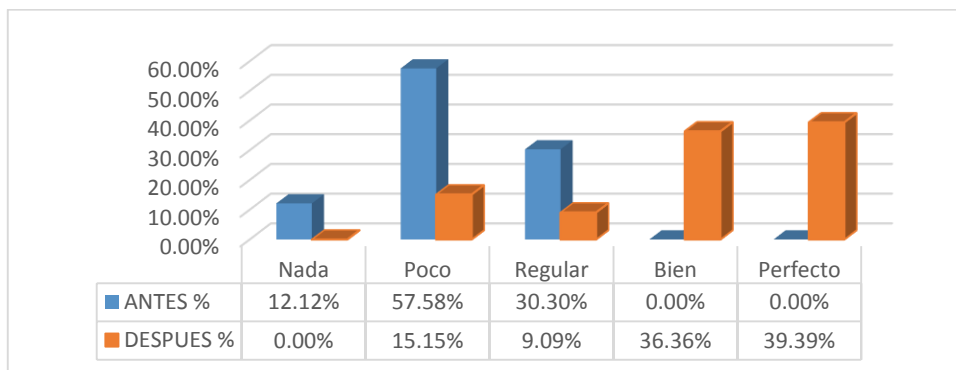


Figura 41 Cuanto conoce: sobre el diseño de un producto internacional.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 41 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre el diseño de un producto internacional.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 39.39%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 36.36%, antes conocían regular un 30.30%, después de la capacitación ha disminuido a 9.09%, antes conocían poco un 57.58%, después de la capacitación ha disminuido a 15.15% y antes conocían nada un 12.12%, después de la capacitación ha disminuido a 0.00% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 42 Cuanto conoce: sobre las modalidades que maneja la Cooperativa para la exportación.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 7 | 21.21% | 3 | 9.09% |
| Poco | 15 | 45.45% | 10 | 30.30% |
| Regular | 11 | 33.33% | 6 | 18.18% |
| Bien | 0 | 0.00% | 8 | 24.24% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 6 | 18.18% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

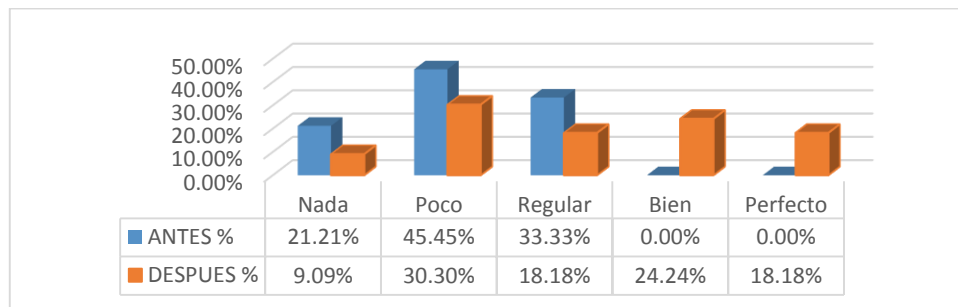


Figura 42 Cuanto conoce: sobre las modalidades que maneja la Cooperativa para la exportación.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 42 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre las modalidades que maneja la Cooperativa para la exportación.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 18.18%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 24.24%, antes conocían regular un 33.33%, después de la capacitación ha disminuido a 18.18%, antes conocían poco un 45.45%, después de la capacitación ha disminuido a 30.30% y antes conocían nada un 21.21% y después de la capacitación ha disminuido a 9.09% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 43 Cuanto conoce: Sobre la documentación que se necesita para iniciar un proceso de exportación.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 1 | 3.03% | 1 | 3.03% |
| Poco | 23 | 69.70% | 1 | 3.03% |
| Regular | 9 | 27.27% | 5 | 15.15% |
| Bien | 0 | 0.00% | 14 | 42.42% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 12 | 36.36% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

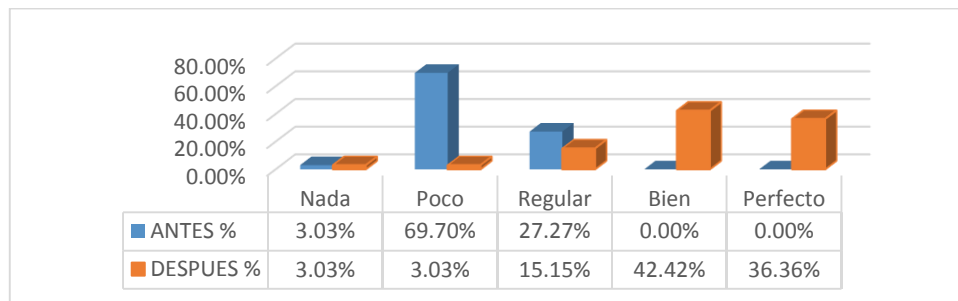


Figura 43 Cuanto conoce: Sobre la documentación que se necesita para iniciar un proceso de exportación.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 43 a la pregunta **Cuanto conoce: Sobre la documentación que se necesita para iniciar un proceso de exportación.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 36.36%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 42.42%, antes conocían regular un 27.27%, después de la capacitación ha disminuido a 15.15%, antes conocían poco un 69.70%, después de la capacitación ha disminuido a 3.02% y antes conocían nada un 3.03 y después de la capacitación se ha mantenido en 3.03% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 44 Cuanto conoce: Sobre la Distribución Física Internacional.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 1 | 3.03% | 0 | 0.00% |
| Poco | 19 | 57.58% | 1 | 3.03% |
| Regular | 13 | 39.39% | 2 | 6.06% |
| Bien | 0 | 0.00% | 12 | 36.36% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 18 | 54.55% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

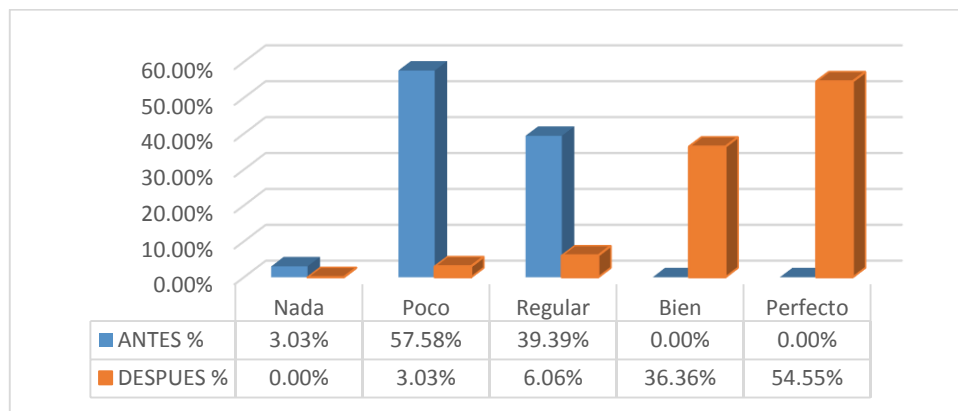


Figura 44 Cuanto conoce: Sobre la Distribución Física Internacional.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 44 a la pregunta **Cuanto conoce: Sobre la Distribución Física Internacional.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 54.55%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 36.36%, antes conocían regular un 39.39%, después de la capacitación ha disminuido a 6.06%, antes conocían poco un 57.58%, después de la capacitación ha disminuido a 3.03 y antes conocían nada un 3.03% y después de la capacitación ha disminuido a 0.00% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 45 Cuanto conoce: Sobre las partidas arancelarias.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 2 | 6.06% | 1 | 3.03% |
| Poco | 20 | 60.61% | 0 | 0.00% |
| Regular | 11 | 33.33% | 1 | 3.03% |
| Bien | 0 | 0.00% | 12 | 36.36% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 19 | 57.58% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

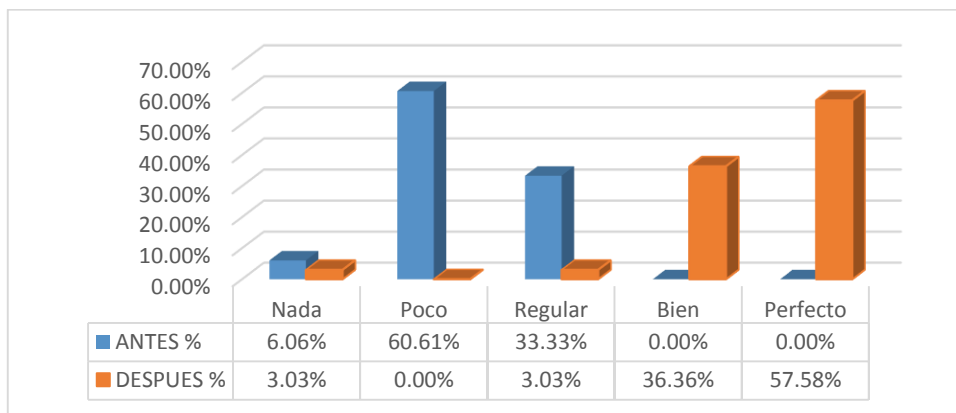


Figura 45 Cuanto conoce: Sobre las partidas arancelarias.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 45 a la pregunta **Cuanto conoce: Sobre las partidas arancelarias.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 57.58%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 36.36%, antes conocían regular un 33.33%, después de la capacitación ha disminuido a 3.03%, antes conocían poco un 60.61%, después de la capacitación ha disminuido a 0.00% y antes conocían nada un 6.06% y después de la capacitación ha disminuido a 3.03% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 46 Cuanto conoce: Sobre los términos de comercio internacional (Incoterms).

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 1 | 3.03% | 1 | 3.03% |
| Poco | 9 | 27.27% | 2 | 6.06% |
| Regular | 23 | 69.70% | 4 | 12.12% |
| Bien | 0 | 0.00% | 16 | 48.48% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 10 | 30.30% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

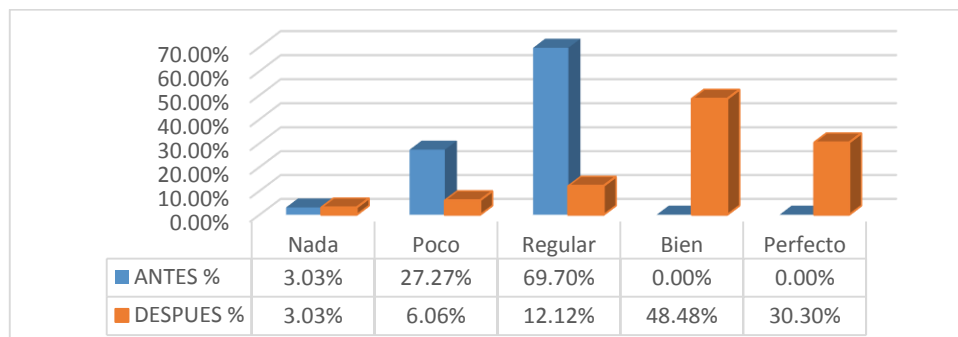


Figura 46 Cuanto conoce: Sobre los términos de comercio internacional (Incoterms).

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 46 a la pregunta **Cuanto conoce: Sobre los términos de comercio internacional (Incoterms).**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 30.30%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 48.48%, antes conocían regular un 67.70%, después de la capacitación ha disminuido a 12.12%, antes conocían poco un 27.27%, después de la capacitación ha disminuido a 6.06% y antes conocían nada un 3.03 y después de la capacitación se ha mantenido en 3.03% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 47 Cuanto conoce: sobre la planificación de exportación.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 0 | 0.00% | 0 | 0.00% |
| Poco | 17 | 51.52% | 2 | 6.06% |
| Regular | 16 | 48.48% | 6 | 18.18% |
| Bien | 0 | 0.00% | 13 | 39.39% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 12 | 36.36% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

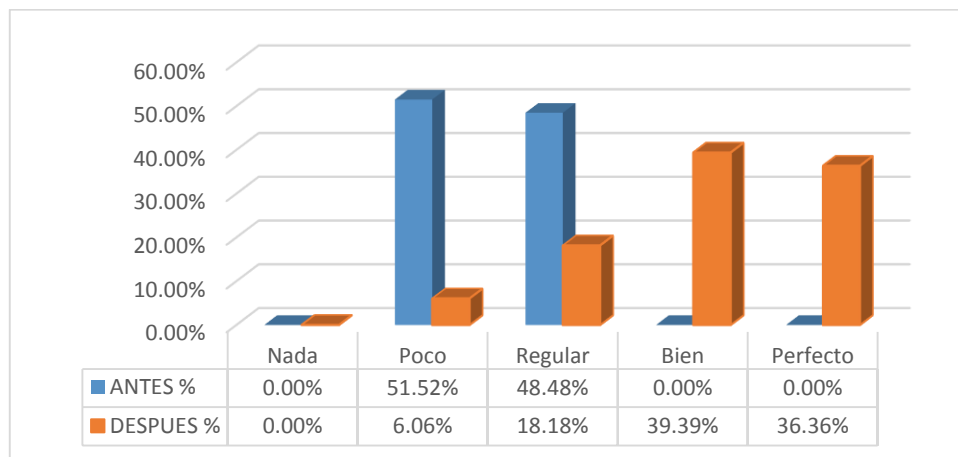


Figura 47 Cuanto conoce: sobre la planificación de exportación.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 47 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre la planificación de exportación.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 36.36%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 39.39%, antes conocían regular un 48.48%, después de la capacitación ha disminuido a 18.18%, antes conocían poco un 51.52%, después de la capacitación ha disminuido a 6.06% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 48 Cuanto conoce: Sobre los impuestos en el comercio internacional.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 3 | 9.09% | 0 | 0.00% |
| Poco | 16 | 48.48% | 1 | 3.03% |
| Regular | 14 | 42.42% | 2 | 6.06% |
| Bien | 0 | 0.00% | 6 | 18.18% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 24 | 72.73% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

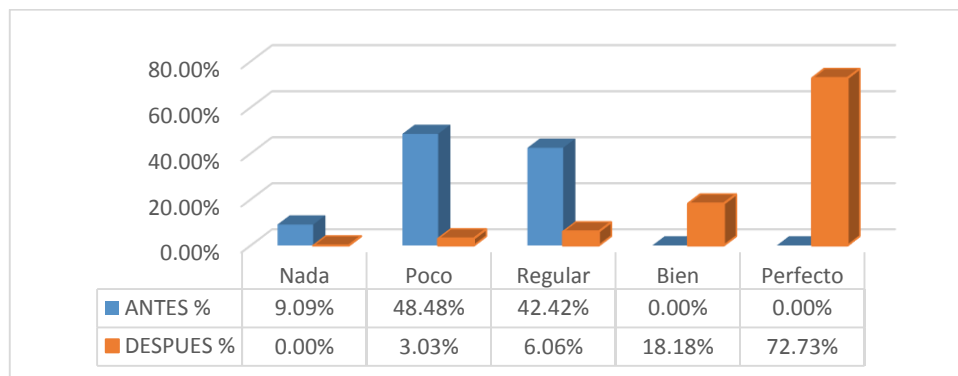


Figura 48 Cuanto conoce: Sobre los impuestos en el comercio internacional.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 48 a la pregunta **Cuanto conoce: Sobre los impuestos en el comercio internacional.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 72.73%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 18.18%, antes conocían regular un 42.42%, después de la capacitación ha disminuido a 6.06%, antes conocían poco un 48.48%, después de la capacitación ha disminuido a 3.03% y antes conocían nada un 9.09% y después de la capacitación ha disminuido a 0.00% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 49 Cuanto conoce: Sobre los tipos de costeo que se aplica al comercio internacional.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 2 | 6.06% | 0 | 0.00% |
| Poco | 18 | 54.55% | 2 | 6.06% |
| Regular | 12 | 36.36% | 2 | 6.06% |
| Bien | 1 | 3.03% | 13 | 39.39% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 16 | 48.48% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

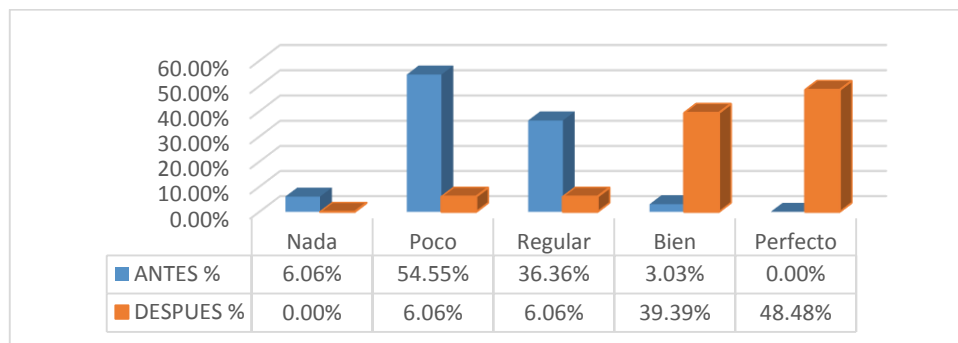


Tabla 49 Cuanto conoce: Sobre los tipos de costeo que se aplica al comercio internacional.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 49 a la pregunta **Cuanto conoce: Sobre los tipos de costeo que se aplica al comercio internacional.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 48.48%, antes conocían bien 3.03% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 39.39%, antes conocían regular un 36.36%, después de la capacitación ha disminuido a 6.06%, antes conocían poco un 54.55%, después de la capacitación ha disminuido a 6.06% y antes conocían nada un 6.06% y después de la capacitación ha disminuido a 0.00% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 50 Cuanto conoce: sobre los manejos bancarios y productos financieros para el comercio exterior.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 3 | 9.09% | 0 | 0.00% |
| Poco | 14 | 42.42% | 1 | 3.03% |
| Regular | 16 | 48.48% | 2 | 6.06% |
| Bien | 0 | 0.00% | 7 | 21.21% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 23 | 69.70% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

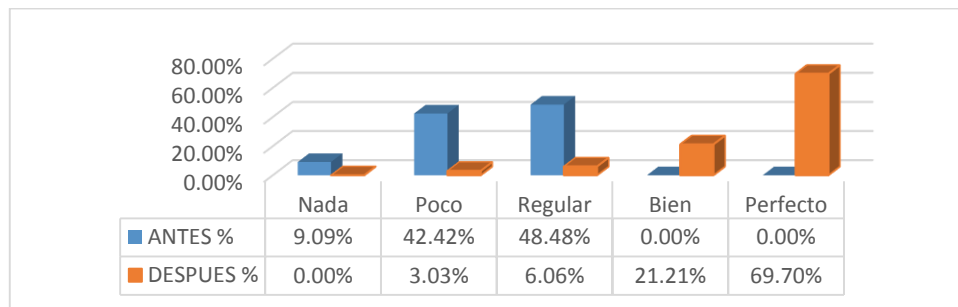


Figura 50 Cuanto conoce: sobre los majos bancarios y productos financieros para el comercio exterior.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 50 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre los majos bancarios y productos financieros para el comercio exterior.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 69.70%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 21.21%, antes conocían regular un 48.48%, después de la capacitación ha disminuido a 6.06%, antes conocían poco un 42.42%, después de la capacitación ha disminuido a 3.03% y antes conocían nada un 9.09% y después de la capacitación ha disminuido a 0.00% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 51 Cuanto conoce: sobre los medios de pago internacional de un régimen aduanero.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 2 | 6.06% | 0 | 0.00% |
| Poco | 19 | 57.58% | 2 | 6.06% |
| Regular | 12 | 36.36% | 1 | 3.03% |
| Bien | 0 | 0.00% | 6 | 18.18% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 24 | 72.73% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

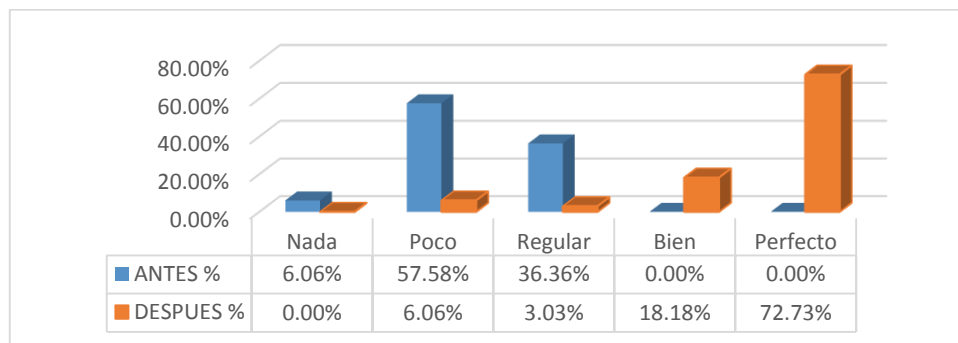


Figura 51 Cuanto conoce: sobre los medios de pago internacional de un régimen aduanero.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 51 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre los medios de pago internacional de un régimen aduanero.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 72.73%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 18.18%, antes conocían regular un 36.36%, después de la capacitación ha disminuido a 3.03%, antes conocían poco un 57.58%, después de la capacitación ha disminuido a 6.06% y antes conocían nada un 6.06% y después de la capacitación ha disminuido a 0.00% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 52 Cuanto conoce: sobre negociación.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 2 | 6.06% | 0 | 0.00% |
| Poco | 21 | 63.64% | 3 | 9.09% |
| Regular | 10 | 30.30% | 5 | 15.15% |
| Bien | 0 | 0.00% | 21 | 63.64% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 4 | 12.12% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

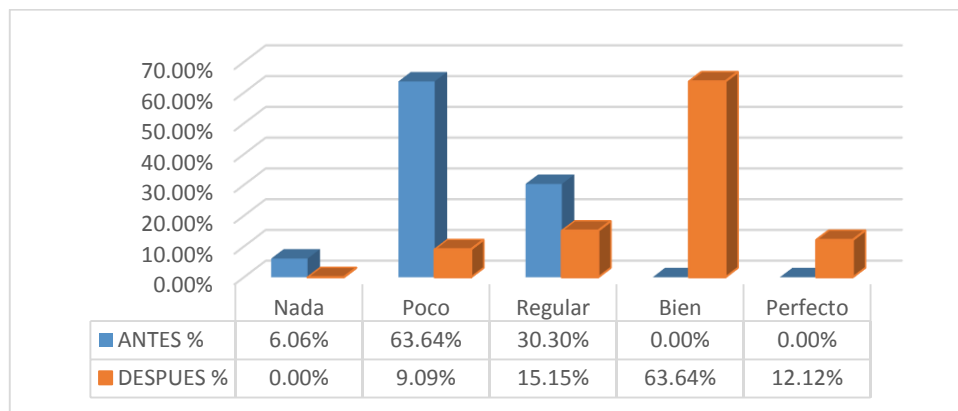


Figura 52 Cuanto conoce: sobre negociación.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 52 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre negociación.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 12.12%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 63.64%, antes conocían regular un 30.30%, después de la capacitación ha disminuido a 15.15%, antes conocían poco un 63.64%, después de la capacitación ha disminuido a 9.09% y antes conocían nada un 6.06% y después de la capacitación ha disminuido a 0.00% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 53 Cuanto conoce: sobre las formas de negociación internacional.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 2 | 6.06% | 0 | 0.00% |
| Poco | 23 | 69.70% | 2 | 6.06% |
| Regular | 8 | 24.24% | 3 | 9.09% |
| Bien | 0 | 0.00% | 18 | 54.55% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 10 | 30.30% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

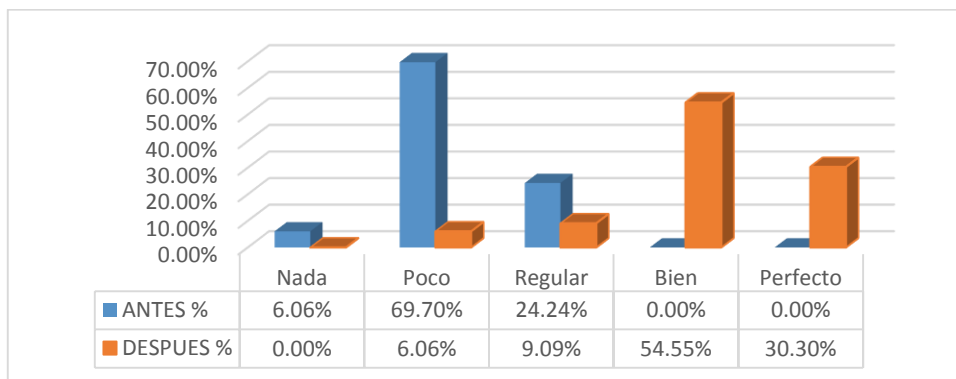


Figura 53 Cuanto conoce: sobre las formas de negociación internacional.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 53 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre las formas de negociación internacional.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 30.30%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 54.55%, antes conocían regular un 24.24%, después de la capacitación ha disminuido a 9.09%, antes conocían poco un 69.70%, después de la capacitación ha disminuido a 6.06% y antes conocían nada un 6.06% y después de la capacitación ha disminuido a 0.00% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus

Tabla 54 Cuanto conoce: sobre Cultura y costumbres para el comercio internacional

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 1 | 3.03% | 0 | 0.00% |
| Poco | 19 | 57.58% | 1 | 3.03% |
| Regular | 13 | 39.39% | 4 | 12.12% |
| Bien | 0 | 0.00% | 9 | 27.27% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 19 | 57.58% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

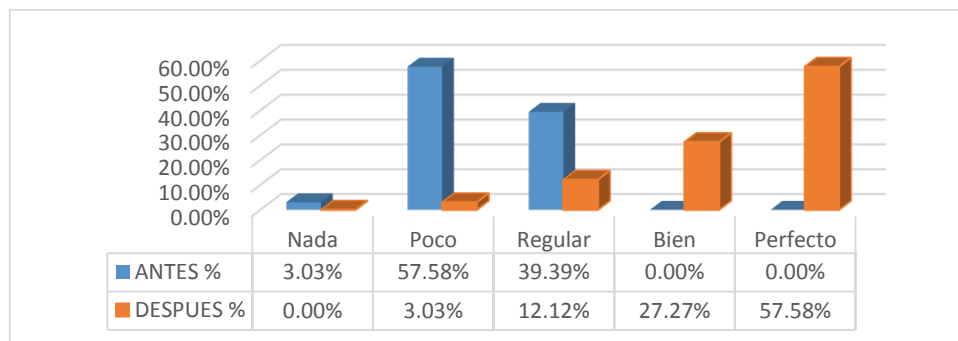


Figura 54 Cuanto conoce: sobre Cultura y costumbres para el comercio internacional

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 54 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre Cultura y costumbres para el comercio internacional**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 57.58%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 27.27%, antes conocían regular un 39.39%, después de la capacitación ha disminuido a 12.12%, antes conocían poco un 57.58%, después de la capacitación ha disminuido a 3.03% y antes conocían nada un 3.03% y después de la capacitación ha disminuido a 0.00% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus

Tabla 55 Cuanto conoce: sobre canales y medios digitales de negociación.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 1 | 3.03% | 0 | 0.00% |
| Poco | 18 | 54.55% | 1 | 3.03% |
| Regular | 14 | 42.42% | 3 | 9.09% |
| Bien | 0 | 0.00% | 7 | 21.21% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 22 | 66.67% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

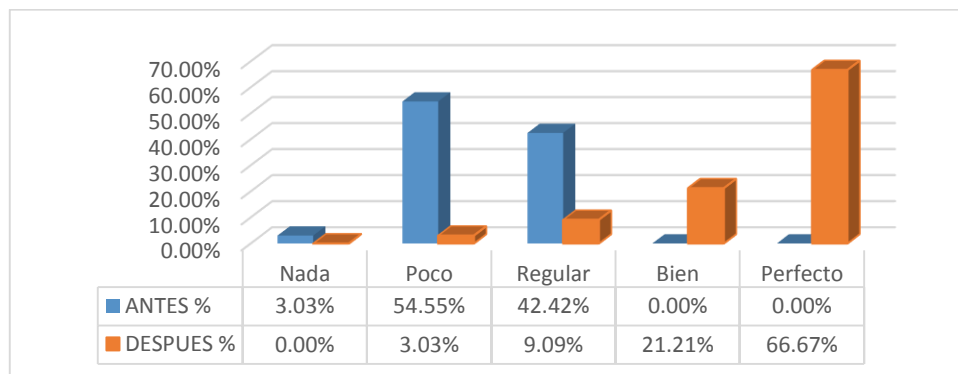


Figura 55 Cuanto conoce: sobre canales y medios digitales de negociación.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 55 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre canales y medios digitales de negociación.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 66.67%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 21.21%, antes conocían regular un 42.42%, después de la capacitación ha disminuido a 9.09%, antes conocían poco un 54.55%, después de la capacitación ha disminuido a 3.03% y antes conocían nada un 3.03% y después de la capacitación ha disminuido a 0.00% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus

Tabla 56 Cuanto conoce: sobre el plan de negociación internacional

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 1 | 3.03% | 0 | 0.00% |
| Poco | 17 | 51.52% | 2 | 6.06% |
| Regular | 15 | 45.45% | 4 | 12.12% |
| Bien | 0 | 0.00% | 10 | 30.30% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 17 | 51.52% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

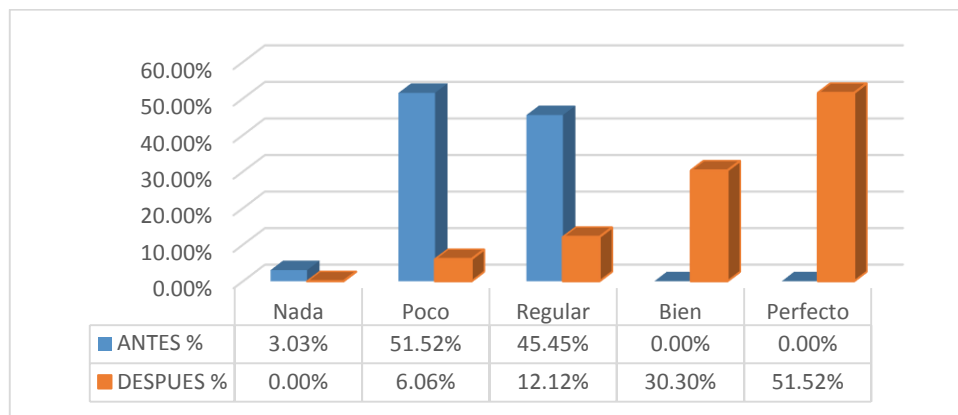


Figura 56 Cuanto conoce: sobre el plan de negociación internacional

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 56 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre el plan de negociación internacional**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 51.52%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 30.30%, antes conocían regular un 45.45%, después de la capacitación ha disminuido a 12.12%, antes conocían poco un 51.52%, después de la capacitación ha disminuido a 6.06% y antes conocían nada un 3.03% y después de la capacitación ha disminuido a 0.00% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 57 Cuanto conoce: sobre la participación en feria y ruedas de negocios.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 4 | 12.12% | 2 | 6.06% |
| Poco | 18 | 54.55% | 1 | 3.03% |
| Regular | 11 | 33.33% | 8 | 24.24% |
| Bien | 0 | 0.00% | 12 | 36.36% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 10 | 30.30% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

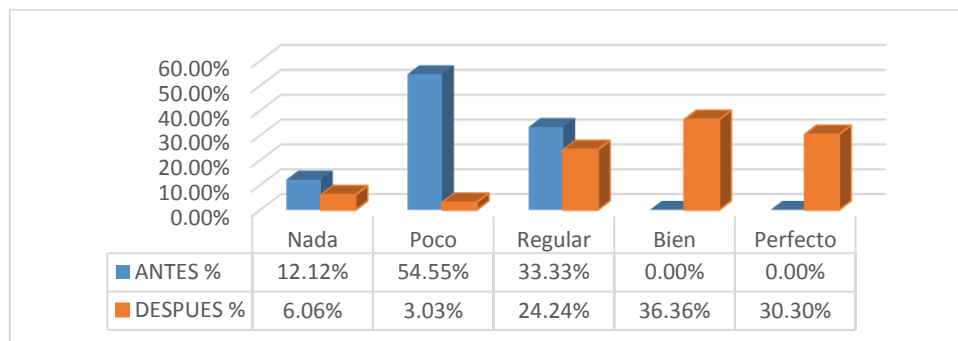


Figura 57 Cuanto conoce: sobre la participación en feria y ruedas de negocios.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 57 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre la participación en feria y ruedas de negocios.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 30.30%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 36.36%, antes conocían regular un 33.33%, después de la capacitación ha disminuido a 24.24%, antes conocían poco un 54.55%, después de la capacitación ha disminuido a 3.03% y antes conocían nada un 12.12% y después de la capacitación ha disminuido a 6.06% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 58 Cuanto conoce: sobre las cotizaciones internacionales

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 4 | 12.12% | 2 | 6.06% |
| Poco | 17 | 51.52% | 0 | 0.00% |
| Regular | 12 | 36.36% | 0 | 0.00% |
| Bien | 0 | 0.00% | 17 | 51.52% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 14 | 42.42% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

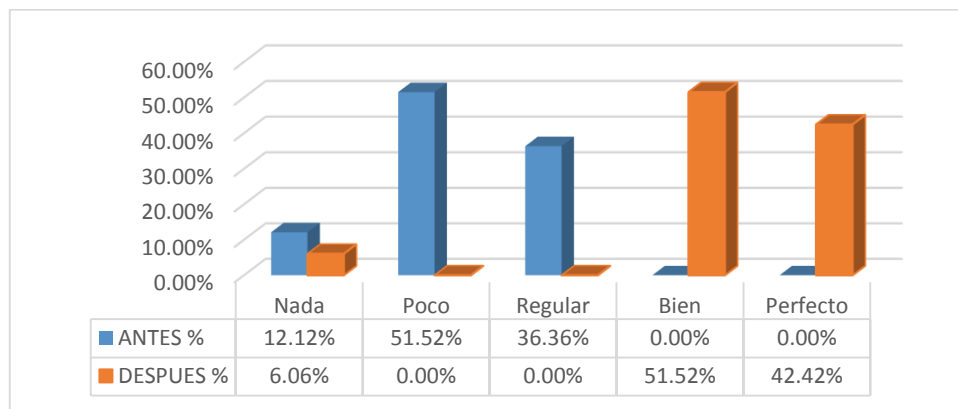


Figura 58 Cuanto conoce: sobre las cotizaciones internacionales

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 58 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre las cotizaciones internacionales**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 42.42%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 51.52%, antes conocían regular un 36.36%, después de la capacitación ha disminuido a 0.00%, antes conocían poco un 51.52%, después de la capacitación ha disminuido a 0.00% y antes conocían nada un 12.12% y después de la capacitación ha disminuido a 6.06% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

Tabla 59 Cuanto conoce: sobre las fichas de producto para la negociación.

| Escala | ANTES | | DESPUES | |
|----------|-----------------|---------|-----------------|---------|
| | Frecuencia 1 | % | Frecuencia 2 | % |
| Nada | 3 | 9.09% | 2 | 6.06% |
| Poco | 18 | 54.55% | 1 | 3.03% |
| Regular | 12 | 36.36% | 2 | 6.06% |
| Bien | 0 | 0.00% | 11 | 33.33% |
| Perfecto | 0 | 0.00% | 17 | 51.52% |
| Total | 33 | 100.00% | 33 | 100.00% |

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

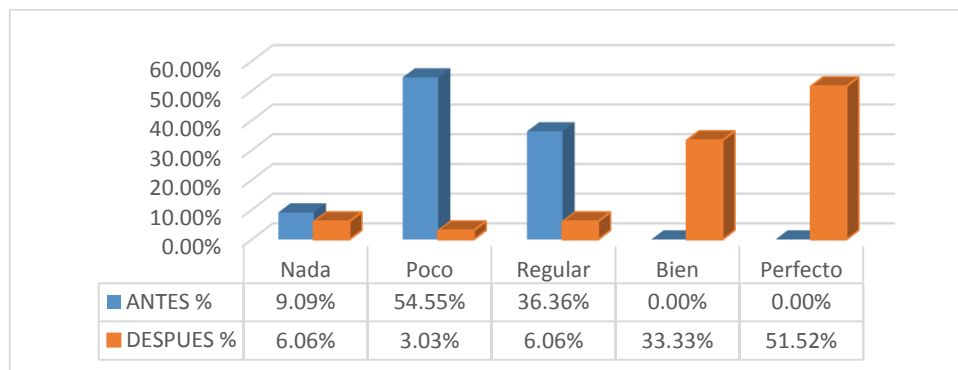


Figura 59 Cuanto conoce: sobre las fichas de producto para la negociación.

Fuente: Encuesta a los 33 socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus LTDA – San José de Quero – Junín 2019.

Elaboración propia

Según la tabla 59 a la pregunta **Cuanto conoce: sobre las fichas de producto para la negociación.**

Se puede apreciar que antes perfecto conocían un 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en un 51.52%, antes conocían bien 0.00% de los socios, después de la capacitación ha aumentado en 33.33%, antes conocían regular un 36.36%, después de la capacitación ha disminuido a 6.06%, antes conocían poco un 54.55%, después de la capacitación ha disminuido a 3.03% y antes conocían nada un 9.09% y después de la capacitación ha disminuido a 6.06% de respuestas por parte de los socios de la Cooperativa – Valle del Cunus.

4.3. Contratación de Hipótesis

Para interpretar el coeficiente de correlación se utiliza la siguiente escala:

| Valor | Significado |
|---------------|--|
| -1 | Correlación negativa grande y perfecta |
| -0,9 a -0,99 | Correlación negativa muy alta |
| -0,7 a -0,89 | Correlación negativa alta |
| -0,4 a -0,69 | Correlación negativa moderada |
| -0,2 a -0,39 | Correlación negativa baja |
| -0,01 a -0,19 | Correlación negativa muy baja |
| 0 | Correlación nula |
| 0,01 a 0,19 | Correlación positiva muy baja |
| 0,2 a 0,39 | Correlación positiva baja |
| 0,4 a 0,69 | Correlación positiva moderada |
| 0,7 a 0,89 | Correlación positiva alta |
| 0,9 a 0,99 | Correlación positiva muy alta |
| 1 | Correlación positiva grande y perfecta |

4.3.1. Contratación de hipótesis General

En la hipótesis general se formuló que: **El aprendizaje del comercio exterior se relaciona con la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas – San José de Quero – Concepción 2019, de manera significativa.** Al respecto para contrastar esta hipótesis se utilizó el coeficiente de correlación de rangos de Spearman.

Paso 1: Planteamiento de la hipótesis nula e hipótesis alterna:

Ho: $\rho_s > 0,05$

Ha: $\rho_s \leq 0,05$

Dónde:

Ho: El aprendizaje del comercio exterior se relaciona con la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2019, NO es significativa..

Ha: El aprendizaje del comercio exterior se relaciona con la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2019, de manera significativa..

Paso 2: Se utiliza la prueba del coeficiente de rangos de Spearman.

Paso 3: Con un nivel de significancia del 0.05 y un grado de confianza del 95%,

Paso 4: Se utiliza una prueba de rangos de Spearman de una cola, teniendo como resultado: habiendo analizado la cultura exportadora antes de aplicar el aprendizaje organizacional ($r_s = +0.551$; Sig.=0.000)

Tabla 60 Correlaciones entre Aprendizaje organizacional * cultura exportadora (Antes).

| | | | Aprendizaje Organizacional | Cultura Exportadora Antes |
|-----------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|---------------------------|
| Rho de Spearman | Aprendizaje Organizacional | Coeficiente de correlación | 1,000 | ,551** |
| | | Sig. (unilateral) | . | ,000 |
| | | N | 33 | 33 |
| | Cultura Exportadora Antes | Coeficiente de correlación | ,551** | 1,000 |
| | | Sig. (unilateral) | ,000 | . |
| | | N | 33 | 33 |

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (unilateral).

Fuente: SPSS v.24

Después, de haber aplicado el aprendizaje organizacional en la cultura exportadora se tiene ($r_s=+0.996$; Sig.=0.000).

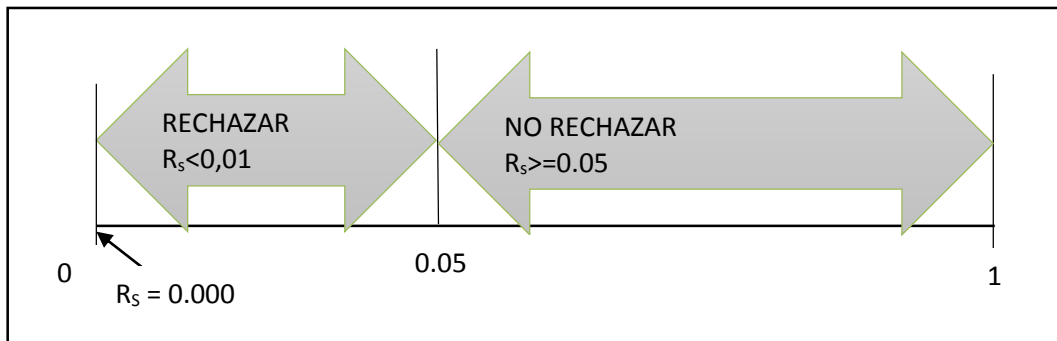
Tabla 61 Correlaciones entre Aprendizaje organizacional * cultura exportadora (Después).

| | | | Aprendizaje Organizacional | Cultura Exportadora Después |
|-----------------|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| Rho de Spearman | Aprendizaje Organizacional | Coeficiente de correlación | 1,000 | ,993** |
| | | Sig. (unilateral) | . | ,000 |
| | | N | 33 | 33 |
| | Cultura Exportadora Después | Coeficiente de correlación | ,993** | 1,000 |
| | | Sig. (unilateral) | ,000 | . |
| | | N | 33 | 33 |

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (unilateral).

Fuente: SPSS v.24

Se observa la contrastación de la hipótesis general:



Paso 5: Decisión

Rangos de Spearman = 0.551 y 0.993 - nivel de significancia de 0.000

Con una probabilidad de error del 5% El aprendizaje organizacional se relaciona directamente con la cultura exportadora, de manera significativa.

Paso 6: Conclusión

Con un nivel de significancia de 0.05 y un nivel de confianza del 95% se concluye que: Existe relación directa, a mayor nivel de aprendizaje organizacional mejora significativamente la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción.

Comparando el antes y después de haber aplicado el aprendizaje organizacional en la cultura exportadora, se obtiene los siguientes datos, lo cual corrobora que a mayor aprendizaje mejora la cultura exportadora.

Tabla 62 Rangos de la cultura exportadora (Antes).

| | | Rangos | | |
|-------------------------------|------------------|-----------------|----------------|----------------|
| | | N | Rango promedio | Suma de rangos |
| Cultura Exportadora | Rangos negativos | 1 ^a | 1,00 | 1,00 |
| Después - Cultura Exportadora | Rangos positivos | 32 ^b | 17,50 | 560,00 |
| Antes | Empates | 0 ^c | | |
| Total | | 33 | | |

a. Cultura Exportadora Después < Cultura Exportadora Antes

b. Cultura Exportadora Después > Cultura Exportadora Antes

c. Cultura Exportadora Después = Cultura Exportadora Antes

Fuente: SPSS v.24

Tabla 63 Estadísticos de pruebas (Antes – Después).

| Estadísticos de prueba | |
|--|---------------------|
| Cultura Exportadora Después - Cultura Exportadora Antes | |
| Z | -4,997 ^b |
| Sig. asintótica(bilateral) | ,000 |

a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon

b. Se basa en rangos negativos.

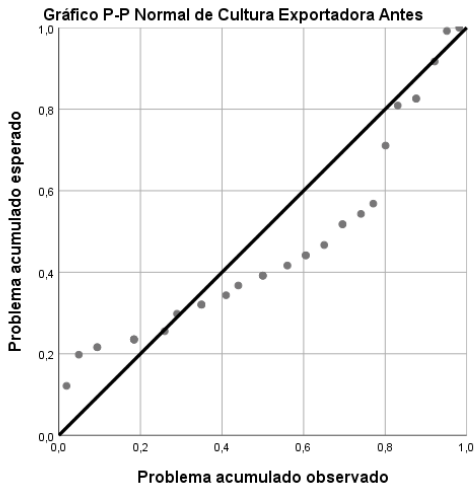
Fuente: SPSS v.24

Interpretación: En la tabla titulada “Rangos” vemos que se analizaron 33 pares (socios de la Cooperativa San Jose de Quero - Concepción). Hubo un rango negativo, treinta y dos positivos y cero empates.

En la tabla titulada “Estadísticos de contrastes” se observa la fila Significancia y su valor de 0,000. Podemos decir que, como el valor de p (Sig. asintót. es menor que 0,05, entonces se rechaza la hipótesis nula y se concluye que hay

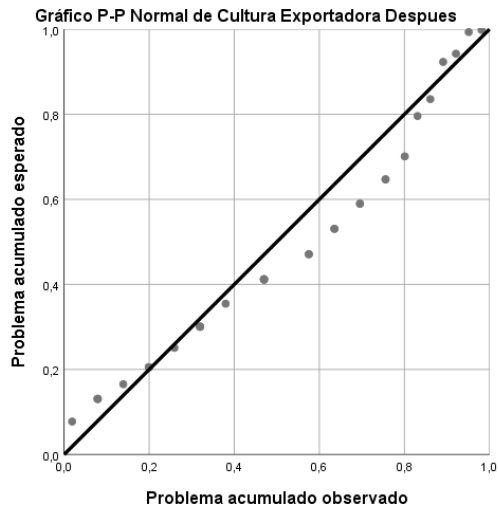
evidencias suficientes para plantear que cuando mejora el el aprendizaje organizacional eleva la cultura exportadora con un nivel de significación del 5%.

Figura 60 Grafico de dispersión normal de cultura exportadora (Antes).



Fuente: SPSS v.24

Figura 61 Grafico de dispersión normal de cultura exportadora (Después).



Fuente: SPSS v.24

4.3.2. Contrastación de hipótesis específicas:

Hipótesis Específica 1:

En la hipótesis específica 1 se formuló que: **El nivel del aprendizaje organizacional en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2016. Es bajo** Al respecto para contrastar esta hipótesis se agrupó los datos del aprendizaje organizacional.

Paso 1: Planteamiento de la hipótesis nula e hipótesis alterna:

Ho: El nivel del aprendizaje organizacional no es bajo

Ha: El nivel del aprendizaje organizacional es bajo

Dónde:

Ho: • El nivel del aprendizaje organizacional en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2016. No es bajo.

Ha: • El nivel del aprendizaje organizacional en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2016. Es bajo.

Paso 2: Se utiliza la la escala de valoración bajo, medio, alto.

Paso 3: Con un grado de confianza del 95%,

Paso 4: Se utiliza la escala de valoración, teniendo como resultado

Tabla 64 Aprendizaje Organizacional (Agrupada).

Aprendizaje Organizacional (Agrupada)

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 1 | 3,0 | 3,0 | 3,0 |
| | Medio | 2 | 6,1 | 6,1 | 9,1 |
| | Alto | 30 | 90,9 | 90,9 | 100,0 |
| | Total | 33 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: SPSS v.24

Se puede observar que el aprendizaje organizacional con un 90.9% se encuentra en un nivel alto.

Paso 5: Decisión

Por lo tanto se acepta la hipótesis nula, donde menciona que el aprendizaje organizacional no es bajo.

Paso 6: Conclusión

El aprendizaje organizacional cuando es aplicado correctamente logra elevar el conocimiento de los involucrados y en este caso de los socios de la Cooperativa San Jose de Quero.

Hipótesis Específica 2:

En la hipótesis específica 1 se formuló que: **El nivel de la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas – San José de Quero – Concepción 2019. Es bajo** Al respecto para contrastar esta hipótesis se agrupó los datos de la cultura exportadora.

Paso 1: Planteamiento de la hipótesis nula e hipótesis alterna:

Ho: El nivel de la cultura exportadora no es bajo

Ha: El nivel de la cultura exportadora es bajo

Dónde:

Ho: • El nivel de la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas – San José de Quero – Concepción 2019. No es bajo.

Ha: • El nivel de la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas – San José de Quero – Concepción 2019. Es bajo.

Paso 2: Se utiliza la la escala de valoración bajo, medio, alto.

Paso 3: Con un grado de confianza del 95%,

Paso 4: Se utiliza la escala de valoración, teniendo como resultado

Tabla 65 Cultura Exportadora - Antes (Agrupada).

Cultura Exportadora Antes (Agrupada)

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 27 | 81,8 | 81,8 | 81,8 |
| | Medio | 5 | 15,2 | 15,2 | 97,0 |
| | Alto | 1 | 3,0 | 3,0 | 100,0 |
| | Total | 33 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: SPSS v.24

Se puede observar que la cultura exportadora con un 81.8% se encuentra en un nivel bajo. Pero cuando se manipula la variable y se capacita a los involucrados este nivel cambia como se aprecia en la siguiente tabla

Tabla 66 Cultura Exportadora - Después (Agrupada).

Cultura Exportadora Después (Agrupada)

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Medio | 22 | 66,7 | 66,7 | 66,7 |
| | Alto | 11 | 33,3 | 33,3 | 100,0 |
| | Total | 33 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: SPSS v.24

Donde para de bajo a medio-alto

Paso 5: Decisión

Por lo tanto se rechaza la hipótesis nula, y se acepta la hipótesis alterna donde menciona que la cultura exportadores está en un nivel bajo.

Paso 6: Conclusión

El aprendizaje organizacional cuando es aplicado correctamente logra elevar para este caso la cultura exportadora de un nivel bajo a medio-alto.

CAPITULO V

DISCUSIÓN

A. Pereira (2014) con la tesis “Gestión educativa y aprendizaje organizacional en las instituciones educativas públicas del nivel primaria, San Luis, 2014”, De la investigación se concluye que existe relación significativa (Rho de Spearman = 0,572, p-valor $0.000 < 0.05$) entre la gestión educativa y el aprendizaje organizacional en las instituciones educativas del nivel primaria del distrito de san Luis, 2014. Por lo anterior se indica que cuando la gestión educativa es adecuada entonces el aprendizaje organizacional es alto.

En la presente tesis también llegamos a la conclusión que Se utiliza una prueba de rangos de Spearman de una cola, teniendo como resultado: habiendo analizado la cultura exportadora antes de aplicar el aprendizaje organizacional ($rs=+0.551$; Sig.=0.000) y teniendo un nivel alto, y aplicando capacitación a los socios de la cooperativa observamos que la cultura exportadora se incrementa, pasando de un nivel bajo a un nivel medio-alto

CONCLUSIONES

En la presente investigación no solo hemos medido el grado de relación entre las variables sino además se ha realizado capacitaciones a los socios para que mejoren sus conocimientos en especial en la variable cultura exportadora, por lo cual llegamos a las siguientes conclusiones

- 1 Con un nivel de significancia de 0.05 y un nivel de confianza del 95% se concluye que: Existe relación directa, a mayor nivel de aprendizaje organizacional mejora significativamente la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción.
- 2 Según la prueba estadística de Wilcoxon, ratificamos que para la presente investigación mejorando el aprendizaje organizacional mejora la cultura exportadora. Según los “Estadísticos de contrastes” se observa la fila Significancia y su valor de 0,000. Podemos decir que, como el valor de p (Sig. asintót. es menor que 0,05, entonces se rechaza la hipótesis nula y se concluye que hay evidencias suficientes para plantear que cuando mejora el el aprendizaje organizacional eleva la cultura exportadora con un nivel de significación del 5%.
- 3 El aprendizaje organizacional cuando es aplicado correctamente logra elevar el conocimiento de los involucrados y en este caso de los socios de la Cooperativa San Jose de Quero.
- 4 El aprendizaje organizacional cuando es aplicado correctamente logra elevar para este investigación la cultura exportadora de un nivel bajo a un nivel medio-alto.

RECOMENDACIONES

1. Al presidente de la Cooperativa, realice más capacitaciones sobre la cultura exportadora a todos sus socios de tal manera que su aprendizaje organizacional mejore sobre el tema y logren mejores resultados y entendimientos.
2. A los estudiantes de la carrera de Administración y negocios internacionales, realicen sus investigaciones en las cooperativas o pymes de la región para potenciarlas y sean cada vez más competitivos.
3. A la Facultad de ciencias empresariales, que fomenten en los estudiantes a salir y conocer la realidad de las organizaciones de la región y apoyen en potenciarlos.
4. A los docentes de la Facultad de ciencias empresariales que fomenten el desarrollo de investigación en temas relacionados al desarrollo exportador de las empresas y puedan ser desarrolladas por sus estudiantes.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍA

Libros:

1. **Roberto Hernández Sampieri;** (2014) “libro metodología de la investigación del”, 6a ed.
2. **Daniel Goleman;** (1995) “libro la inteligencia emocional”

Tesis:

1. **Digna Lidia Arredondo Baraquerizo** (2008) “Inteligencia emocional y clima organizacional en el personal del hospital "félix mayorca soto”
2. **Sulma Valeska Pereira Samayoa** (2012) “Nivel de inteligencia emocional y su influencia en el desempeño laboral”
3. **Samantha Sadai Garcia Jiménez** (2012) “La inteligencia emocional en la formación del administrador”

Revista:

1. **Pedraza, Esperanza Amaya, Glenys Conde, Mayrene** (2010) “Desempeño laboral y estabilidad del personal administrativo”

Infografía:

1. <https://www.promonegocios.net/administracion/definicion-eficiencia.html>
2. <http://www.rafaelbisquerra.com/es/inteligencia-emocional/modelo-de-goleman.html>
3. <http://www.joseacontreras.net/promemp/lider00.htm>

Revistas:

1. PROMPERU (2012) Panorama comercial del sector agroindustrial
2. PROMPERU (2014) Edición 15 Exportando peru
3. MONDY Y NOE (2000) La satisfacción a través de la promoción interna.

Tesis

1. - ALFANTAZI, A. &. (2001). Appliance Electrochemical. México: Jhon Wiley & Sons
2. Sainz, (2010, p. 31). “Marketing orientado a satisfacer las necesidades del cliente”
3. (Kotler et al, 2006, p. 11). “La Gestión del Marketing”
4. Limas (2012, p.116). La mezcla de mercadotecnia.
5. Stanton et al, (2007, p. 343) Aumento del volumen de ventas
6. Sainz, (2010, p. 31). “Marketing es un proceso responsable orientado a identificar, anticipar y satisfacer las necesidades del cliente”.
7. Peñaloza (2005, p. 4) “Una necesidad es un estado de carencia”

ANEXOS

Anexo 1: Matriz De Consistencia

TÍTULO: EL APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL EN LA CULTURA EXPORTADORA EN LA COOPERATIVA AGROPECUARIA DE SERVICIOS VALLE DEL CUNAS LTDA. 2019.

| Problemas | Objetivos | Hipotesis | Variables | Indicadores | Metodología | Técnica E Instrumento Y Población |
|--|--|--|--|---|--|---|
| <p>P. G. ¿Cómo se relaciona el aprendizaje organizacional con la cultura exportadora de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2019?</p> <p>P.E. 1 ¿Cuál es el nivel del aprendizaje organizacional en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2019?</p> <p>P.E.2 ¿Cuál es el nivel de la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2019?</p> | <p>O.G. Determinar la relación del aprendizaje organizacional con la cultura exportadora de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2019.</p> <p>O.E.1 Determinar el nivel de aprendizaje organizacional en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2019.</p> <p>O.E.2 Determinar el nivel de la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2019.</p> | <p>H. G. El aprendizaje organizacional se relaciona con la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2019, de manera significativa.</p> <p>H.E.1 El nivel del aprendizaje organizacional en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2019. Es bajo.</p> <p>H.E.2 El nivel de la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus – San José de Quero – Concepción 2019. Es bajo.</p> | <p>X1: El Aprendizaje Organizacional</p> <p>X2: La Cultura Exportadora</p> | <p>X1.1: Comercio Exterior Principios y generalidades.</p> <p>X1.2. Legislación – Términos de Comercio Internacional.</p> <p>X1.3. Distribución Física Internacional</p> <p>X2.1. Conocimiento aprendido.</p> <p>X2.2. Mejora en toma de decisiones en comercio exterior.</p> | <p>Método: Universal: Método Científico General: Inductivo – Deductivo.</p> <p>Población: 33 Socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus L.T.D.A.</p> <p>Muestra: Estudio Censal</p> <p>Tipo De Investigacion Básica</p> <p>Nivel De Investigación Correlacional</p> <p>Diseño. No Experimental</p> | <p>Técnica de recolección de datos: Encuesta.</p> <p>Instrumentos de recolección de datos: Cuestionario de encuesta</p> <p>Análisis e interpretación de datos: Tabulación, codificación, tratamiento estadístico con la ayuda del software Microsoft Excel y el Spss 24.</p> |

Anexo 2: Cuestionario



UNIVERSIDAD PRIVADA DE HUANCAYO FRANKLIN ROOSEVELT

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CUESTIONARIO SOBRE CULTURA EXPORTADORA

INSTRUCCIONES: El presente instrumento de investigación, va dirigido a los socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas L.T.D.A. con la finalidad de recabar información sobre la variable cultura exportadora de la mencionada institución. Marca con un aspa (X), la respuesta que cree que es conveniente de acuerdo a la siguiente escala de valor:

Por favor tiene que autoevaluarse con la mayor seriedad posible.

| | | | | |
|----------|------|---------|------|------|
| Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

| N° | Dimensiones/Indicadores/Items | Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
|---|--|----------|------|---------|------|------|
| DIMENSIÓN: PRINCIPIOS DE COMERCIO EXTERIOR | | | | | | |
| 1 | Cuanto conoce: Sobre comercio Internacional | | | | | |
| 2 | Cuanto conoce: Sobre los regímenes aduanero | | | | | |
| 3 | Cuanto conoce: Sobre el significado de un producto internacional. | | | | | |
| 4 | Cuanto conoce: sobre el ciclo de vida de un producto internacional. | | | | | |
| 5 | Cuanto conoce: sobre canales de comercialización internacional. | | | | | |
| 6 | Cuanto conoce: sobre la ley general de aduanas para exportación. | | | | | |
| 7 | Cuanto conoce: sobre el diseño de un producto internacional. | | | | | |
| 8 | Cuanto conoce: sobre las modalidades que maneja la Cooperativa para la exportación. | | | | | |
| 9 | Cuanto conoce: Sobre la documentación que se necesita para iniciar un proceso de exportación | | | | | |
| 10 | Cuanto conoce: Sobre la Distribución Física Internacional. | | | | | |
| 11 | Cuanto conoce: Sobre las partidas arancelarias. | | | | | |
| DIMENSIÓN: COSTOS EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN | | Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
| 12 | Cuanto conoce: Sobre los términos de comercio internacional (Incoterms). | | | | | |
| 13 | Cuanto conoce: sobre la planificación de exportación. | | | | | |
| 14 | Cuanto conoce: Sobre los impuestos en el comercio internacional. | | | | | |
| 15 | Cuanto conoce: Sobre los tipos de costeo que se aplica al comercio internacional. | | | | | |
| 16 | Cuanto conoce: sobre los majos bancarios y productos financieros para el comercio exterior. | | | | | |
| 17 | Cuanto conoce: sobre los medios de pago internacional de un régimen aduanero. | | | | | |
| DIMENSIÓN: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL | | Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
| 18 | Cuanto conoce: sobre negociación | | | | | |
| 19 | Cuanto conoce: sobre las formas de negociación internacional. | | | | | |
| 20 | Cuanto conoce: sobre Cultura y costumbres para el comercio internacional | | | | | |
| 21 | Cuanto conoce: sobre canales y medios digitales de negociación | | | | | |
| 22 | Cuanto conoce: sobre el plan de negociación internacional | | | | | |
| 23 | Cuanto conoce: sobre la participación en feria y ruedas de negocios | | | | | |
| 24 | Cuanto conoce: sobre las cotizaciones internacionales | | | | | |
| 25 | Cuanto conoce: sobre las fichas de producto para la negociación | | | | | |

Gracias por la información brindada.

Anexo N°02: Instrumentos de recolección de datos



UNIVERSIDAD PRIVADA DE HUANCAYO FRANKLIN ROOSEVELT

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CUESTIONARIO SOBRE APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL

INSTRUCCIONES: El presente instrumento de investigación, va dirigido a los socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas L.T.D.A. con la finalidad de recabar información sobre la variable aprendizaje organizacional de la mencionada institución. Marca con un aspa (X), la respuesta que cree que es conveniente de acuerdo a la siguiente escala de valor:

| Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
|---------|--------------|---------|------------|-------|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

| N° | Dimensiones/Indicadores/Items | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
|----|---|---------|--------------|---------|------------|-------|
| | DIMENSIÓN: DOMINIO PERSONAL | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 1 | Tiene presente sus objetivos cuando toma decisiones. | | | | | |
| 2 | Cuando se propone a realizar una actividad, toma en cuenta sus limitaciones para tener éxito. | | | | | |
| 3 | Cuando una actividad no sale bien, busca los errores en usted más que en los demás. | | | | | |
| 4 | Se compromete con un trabajo en equipo eficiente en bien de la Cooperativa. | | | | | |
| 5 | Se respetan las decisiones tomadas en el equipo de trabajo. | | | | | |
| 6 | Participa activamente con ideas novedosas en la institución. | | | | | |
| 7 | Es líder en sus actividades diarias en la Cooperativa. | | | | | |
| | DIMENSIÓN: MODELOS MENTALES | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 8 | El cambio es visto como una oportunidad de mejora, mas no como peligro. | | | | | |
| 9 | Asiste a eventos de actualización y/o capacitación para mejorar su desempeño laboral. | | | | | |
| 10 | Se informa lo suficiente antes de tomar una decisión. | | | | | |
| 11 | Expresa directamente lo que piensa a sus colegas y superiores. | | | | | |
| 12 | Durante una conversación, expresa sus ideas dando a conocer el fundamento teórico. | | | | | |
| 13 | Cuando participa en reuniones de trabajo no le cuesta nada expresar sus ideas y opiniones. | | | | | |
| 14 | Sus aportes benefician a la Cooperativa. | | | | | |
| | DIMENSIÓN: VISION COMPARTIDA | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 15 | Usted conoce la visión de la Cooperativa | | | | | |
| 16 | Los miembros de la Cooperativa conocen la misión de la institución. | | | | | |
| 17 | Usted conoce los valores institucionales. | | | | | |
| 18 | En la Cooperativa practican los valores institucionales. | | | | | |
| 19 | Las normas, reglamentos y políticas de la institución les ayudan al logro de objetivos institucionales. | | | | | |
| 20 | Cuando realizan una actividad, tienen en cuenta la visión de la institución. | | | | | |
| 21 | Las actividades que realiza la Cooperativa son coherentes con los objetivos de esta, | | | | | |
| | DIMENSIÓN: APRENDIZAJE EN EQUIPO | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 22 | La Cooperativa promueve el intercambio de información o conocimiento entre los miembros. | | | | | |
| 23 | Los integrantes de la Cooperativa aprenden mediante el intercambio de experiencias con otros profesionales. | | | | | |

| | | | | | | |
|----|---|----------------|---------------------|----------------|-------------------|--------------|
| 24 | El personal de la Cooperativa está orientado a reflexionar sobre acciones que llevaron al éxito o fracaso de una actividad realizada. | | | | | |
| 25 | Las críticas en su desempeño las asume como consejo para mejorar. | | | | | |
| 26 | En las reuniones con el personal de la institución, se tratan los principales problemas. | | | | | |
| 27 | Cuando se hace una crítica a uno de los grupos de trabajo, estos la asumen de forma constructiva. | | | | | |
| 28 | La institución permite aprender y practicar experiencias exitosas de otras instituciones. | | | | | |
| | DIMENSIÓN: PENSAMIENTO SISTÉMICO | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 29 | Se busca solución a los problemas tan pronto estos aparecen. | | | | | |
| 30 | En las reuniones de trabajo, se busca encontrar el origen de los problemas. | | | | | |
| 31 | Cuando se le asigna una tarea, le brindan las herramientas necesarias para realizarla. | | | | | |
| 32 | En esta Cooperativa se busca soluciones que eviten tener problemas en el futuro. | | | | | |
| 33 | Cuando se busca la solución a un problema, la Cooperativa recurre a las personas más capacitadas. | | | | | |
| 34 | Las soluciones que se dan a los problemas son acertadas, es decir, no son salidas momentáneas. | | | | | |

Gracias por la información brindada.

Anexo 3: Validación de Expertos



UNIVERSIDAD PRIVADA DE HUANCAYO FRANKLIN ROOSEVELT

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CUESTIONARIO SOBRE CULTURA EXPORTADORA

INSTRUCCIONES: El presente instrumento de investigación, va dirigido a los socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus L.T.D.A. con la finalidad de recabar información sobre la variable cultura exportadora de la mencionada institución. Marca con un aspa (X), la respuesta que cree que es conveniente de acuerdo a la siguiente escala de valor:

Por favor tiene que autoevaluarse con la mayor seriedad posible.

| | | | | |
|----------|------|---------|------|------|
| Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

| N° | Dimensiones/Indicadores/Ítems | Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
|----|--|----------|------|---------|------|------|
| | DIMENSIÓN: PRINCIPIOS DE COMERCIO EXTERIOR | | | | | |
| 1 | Cuanto conoce: Sobre comercio Internacional | | | | | |
| 2 | Cuanto conoce: Sobre los regímenes aduanero | | | | | |
| 3 | Cuanto conoce: Sobre el significado de un producto internacional. | | | | | |
| 4 | Cuanto conoce: sobre el ciclo de vida de un producto internacional. | | | | | |
| 5 | Cuanto conoce: sobre canales de comercialización internacional. | | | | | |
| 6 | Cuanto conoce: sobre la ley general de aduanas para exportación. | | | | | |
| 7 | Cuanto conoce: sobre el diseño de un producto internacional. | | | | | |
| 8 | Cuanto conoce: sobre las modalidades que maneja la Cooperativa para la exportación. | | | | | |
| 9 | Cuanto conoce: Sobre la documentación que se necesita para iniciar un proceso de exportación | | | | | |
| 10 | Cuanto conoce: Sobre la Distribución Física Internacional. | | | | | |
| 11 | Cuanto conoce: Sobre las partidas arancelarias. | | | | | |
| | DIMENSIÓN: COSTOS EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN | Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
| 12 | Cuanto conoce: Sobre los términos de comercio internacional (Incoterms). | | | | | |
| 13 | Cuanto conoce: sobre la planificación de exportación. | | | | | |
| 14 | Cuanto conoce: Sobre los impuestos en el comercio internacional. | | | | | |
| 15 | Cuanto conoce: Sobre los tipos de costeo que se aplica al comercio internacional. | | | | | |
| 16 | Cuanto conoce: sobre los majos bancarios y productos financieros para el comercio exterior. | | | | | |
| 17 | Cuanto conoce: sobre los medios de pago internacional de un régimen aduanero. | | | | | |
| | DIMENSIÓN: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL | Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
| 18 | Cuanto conoce: sobre negociación | | | | | |
| 19 | Cuanto conoce: sobre las formas de negociación internacional. | | | | | |
| 20 | Cuanto conoce: sobre Cultura y costumbres para el comercio Internacional | | | | | |
| 21 | Cuanto conoce: sobre canales y medios digitales de negociación | | | | | |
| 22 | Cuanto conoce: sobre el plan de negociación internacional | | | | | |
| 23 | Cuanto conoce: sobre la participación en feria y ruedas de negocios. | | | | | |
| 24 | Cuanto conoce: sobre las cotizaciones internacionales | | | | | |
| 25 | Cuanto conoce: sobre las fichas de producto para la negociación. | | | | | |

10/10/2014
 [Handwritten signature]

Gracias por la información brindada.

Anexo N°02: Instrumentos de recolección de datos



UNIVERSIDAD PRIVADA DE HUANCAYO FRANKLIN ROOSEVELT

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CUESTIONARIO SOBRE APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL

INSTRUCCIONES: El presente instrumento de investigación, va dirigido a los socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas L.T.D.A. con la finalidad de recabar información sobre la variable aprendizaje organizacional de la mencionada institución. Marca con un aspa (X), la respuesta que cree que es conveniente de acuerdo a la siguiente escala de valor:

| Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
|---------|--------------|---------|------------|-------|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

| N° | Dimensiones/Indicadores/Items | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
|----|---|---------|--------------|---------|------------|-------|
| | DIMENSIÓN: DOMINIO PERSONAL | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 1 | Tiene presente sus objetivos cuando toma decisiones. | | | | | |
| 2 | Cuando se propone a realizar una actividad, toma en cuenta sus limitaciones para tener éxito. | | | | | |
| 3 | Cuando una actividad no sale bien, busca los errores en usted más que en los demás. | | | | | |
| 4 | Se compromete con un trabajo en equipo eficiente en bien de la Cooperativa. | | | | | |
| 5 | Se respetan las decisiones tomadas en el equipo de trabajo. | | | | | |
| 6 | Participa activamente con ideas novedosas en la institución. | | | | | |
| 7 | Es líder en sus actividades diarias en la Cooperativa. | | | | | |
| | DIMENSIÓN: MODELOS MENTALES | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 8 | El cambio es visto como una oportunidad de mejora, mas no como peligro. | | | | | |
| 9 | Asiste a eventos de actualización y/o capacitación para mejorar su desempeño laboral. | | | | | |
| 10 | Se informa lo suficiente antes de tomar una decisión. | | | | | |
| 11 | Expresa directamente lo que piensa a sus colegas y superiores. | | | | | |
| 12 | Durante una conversación, expresa sus ideas dando a conocer el fundamento teórico. | | | | | |
| 13 | Cuando participa en reuniones de trabajo no le cuesta nada expresar sus ideas y opiniones. | | | | | |
| 14 | Sus aportes benefician a la Cooperativa. | | | | | |
| | DIMENSIÓN: VISION COMPARTIDA | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 15 | Usted conoce la visión de la Cooperativa | | | | | |
| 16 | Los miembros de la Cooperativa conocen la misión de la institución. | | | | | |
| 17 | Usted conoce los valores institucionales. | | | | | |
| 18 | En la Cooperativa practican los valores institucionales. | | | | | |
| 19 | Las normas, reglamentos y políticas de la institución les ayudan al logro de objetivos institucionales. | | | | | |
| 20 | Cuando realizan una actividad, tienen en cuenta la visión de la institución. | | | | | |
| 21 | Las actividades que realiza la Cooperativa son coherentes con los objetivos de esta, | | | | | |
| | DIMENSIÓN: APRENDIZAJE EN EQUIPO | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 22 | La Cooperativa promueve el intercambio de información o conocimiento entre los miembros. | | | | | |
| 23 | Los integrantes de la Cooperativa aprenden mediante el intercambio de experiencias con otros profesionales. | | | | | |

Anexo I: Matriz De Consistencia

TÍTULO: EL APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL EN LA CULTURA EXPORTADORA EN LA COOPERATIVA AGROPECUARIA DE SERVICIOS VALLE DEL CUNAS LTDA. 2019.

| Problemas | Objetivos | Hipotesis | Variables | Indicadores | Metodología | Técnica E Instrumento Y Población |
|--|--|---|-----------------------------------|---|--|--|
| P. G. ¿Cómo se relaciona el aprendizaje organizacional con la cultura exportadora de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas - San José de Quero - Concepción 2019? | O.G. Determinar la relación del aprendizaje organizacional con la cultura exportadora de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas - San José de Quero - Concepción 2019. | H. G. El aprendizaje organizacional se relaciona con la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas - San José de Quero - Concepción 2019, de manera significativa. | X1: El Aprendizaje Organizacional | X1.1 Comercio Exterior Principios y generalidades. X1.2 Legislación - Términos de Comercio Internacional. X1.3. Distribución Física Internacional | Método: Universal: Método Científico General: Inductivo - Deductivo. Población: 33 Socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas L.T.D.A. | Técnica de recolección de datos: Encuesta. Instrumentos de recolección de datos: Cuestionario de encuesta |
| P.E. 1 ¿Cuál es el nivel del aprendizaje organizacional en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas - San José de Quero - Concepción 2019? | O.E.1 Determinar el nivel de aprendizaje organizacional en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas - San José de Quero - Concepción 2019. | H.E.1 El nivel del aprendizaje organizacional en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas - San José de Quero - Concepción 2019. Es bajo. | X2: La Cultura Exportadora | X2.1 Conocimiento aprendido. X2.2 Mejora en toma de decisiones en comercio exterior. | Muestra: Estudio Censal Tipo De Investigación Básica | Análisis e interpretación de datos: Tabulación, codificación, tratamiento estadístico con la ayuda del software Microsoft Excel y el Spss 24 |
| P.E.2 ¿Cuál es el nivel de la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas - San José de Quero - Concepción 2019? | O.E.2 Determinar el nivel de la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas - San José de Quero - Concepción 2019. | H.E.2 El nivel de la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas - San José de Quero - Concepción 2019. Es bajo. | | | Nivel De Investigación Correlacional Diseño. No Experimental | |

RAUL PIOT SOTO
JEFE ZONAL
AREA CONTINENTAL - LINDLEY





FORMATO A

FICHAS DE VALIDACIÓN DEL INFORME DE OPINIÓN POR JUICIOS DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Título de la investigación: "El APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL EN LA CULTURA EXPORTADORA EN LA COÓPERATIVA AGROPECUARIA DE SERVICIOS VALLE DEL CUNAS – SAN JOSE DE QUERO – CONCEPCIÓN 2019".
- 1.2. Nombre del instrumento: Cuestionario sobre cultura exportadora y aprendizaje organizacional.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

| Indicadores | Criterios | Deficiente | | | | Bajo | | | | Regular | | | | Buena | | | | Muy Buena | | | |
|--------------------|---|------------|----|----|----|------|----|----|----|---------|----|----|----|-------|----|----|----|-----------|----|----|-----|
| | | 5 | 10 | 15 | 20 | 25 | 30 | 35 | 40 | 45 | 50 | 55 | 60 | 65 | 70 | 75 | 80 | 85 | 90 | 95 | 100 |
| 1. Claridad | Esta formulado con lenguaje apropiado | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| 2. Objetividad | Esta expresado en conductas observables | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | |
| 3. Actualidad | Adecuado al avance de la ciencia pedagógica | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | |
| 4. Organización | Existe una organización lógica | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | |
| 5. Suficiencia | Comprende los aspectos en cantidad y calidad | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| 6. Intencionalidad | Adecuado para valorar los instrumentos de investigación | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | |
| 7. Consistencia | Basado en aspectos teóricos científicos | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | |
| 8. Coherencia | Entre los índices e indicadores | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | |
| 9. Metodología | La estrategia responde al propósito del diagnostico | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | |
| 10. Pertinencia | Es útil y adecuado para la investigación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |

PROMEDIO DE VALORACIÓN

90

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

- a) Deficiente b) Baja c) Regular Buena e) Muy buena



UNIVERSIDAD PRIVADA DE HUANCAYO
FRANKLIN ROOSEVELT
RESOLUCIÓN N° 571-2009-CONAFU
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN
Av. Giraldez N° 754 - Huancayo

III. DATOS DEL EXPERTO

Nombres y Apellidos: RAUL PÍZOT SOTO
DNI: 20449651 Teléfono/ Celular: 964817962
Dirección domiciliaria: PASEO MANUEL TRAVERSO N° "G" L "2"
Título profesional: ADMINISTRACIÓN CON MENCIÓN EN MARKETING Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
Grado Académico: TITULADO - COLEGIADO CUD - 09930
Mención: MARKETING Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

Firma

Lugar y Fecha: HUANCAYO - 28/03/2014



UNIVERSIDAD PRIVADA DE HUANCAYO FRANKLIN ROOSEVELT

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CUESTIONARIO SOBRE CULTURA EXPORTADORA

INSTRUCCIONES: El presente instrumento de investigación, va dirigido a los a los socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunus L.T.D.A. con la finalidad de recabar información sobre la variable cultura exportadora de la mencionada institución. Marca con un aspa (X), la respuesta que cree que es conveniente de acuerdo a la siguiente escala de valor:

Por favor tiene que autoevaluarse con la mayor seriedad posible.

| | | | | |
|----------|------|---------|------|------|
| Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

José Luciano C.

| N° | Dimensiones/Indicadores/Items | Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
|----|--|----------|------|---------|------|------|
| | DIMENSIÓN: PRINCIPIOS DE COMERCIO EXTERIOR | | | | | |
| 1 | Cuanto conoce: Sobre comercio Internacional | | | | | |
| 2 | Cuanto conoce: Sobre los regímenes aduanero | | | | | |
| 3 | Cuanto conoce: Sobre el significado de un producto internacional. | | | | | |
| 4 | Cuanto conoce: sobre el ciclo de vida de un producto internacional. | | | | | |
| 5 | Cuanto conoce: sobre canales de comercialización internacional. | | | | | |
| 6 | Cuanto conoce: sobre la ley general de aduanas para exportación. | | | | | |
| 7 | Cuanto conoce: sobre el diseño de un producto internacional. | | | | | |
| 8 | Cuanto conoce: sobre las modalidades que maneja la Cooperativa para la exportación. | | | | | |
| 9 | Cuanto conoce: Sobre la documentación que se necesita para iniciar un proceso de exportación | | | | | |
| 10 | Cuanto conoce: Sobre la Distribución Física Internacional. | | | | | |
| 11 | Cuanto conoce: Sobre las partidas arancelarias. | | | | | |
| | DIMENSIÓN: COSTOS EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN | Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
| 12 | Cuanto conoce: Sobre los términos de comercio internacional (Incoterms). | | | | | |
| 13 | Cuanto conoce: sobre la planificación de exportación. | | | | | |
| 14 | Cuanto conoce: Sobre los impuestos en el comercio internacional. | | | | | |
| 15 | Cuanto conoce: Sobre los tipos de costeo que se aplica al comercio internacional. | | | | | |
| 16 | Cuanto conoce: sobre los majos bancarios y productos financieros para el comercio exterior. | | | | | |
| 17 | Cuanto conoce: sobre los medios de pago internacional de un régimen aduanero. | | | | | |
| | DIMENSIÓN: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL | Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
| 18 | Cuanto conoce: sobre negociación | | | | | |
| 19 | Cuanto conoce: sobre las formas de negociación internacional. | | | | | |
| 20 | Cuanto conoce: sobre Cultura y costumbres para el comercio internacional | | | | | |
| 21 | Cuanto conoce: sobre canales y medios digitales de negociación | | | | | |
| 22 | Cuanto conoce: sobre el plan de negociación internacional | | | | | |
| 23 | Cuanto conoce: sobre la participación en feria y ruedas de negocios. | | | | | |
| 24 | Cuanto conoce: sobre las cotizaciones internacionales | | | | | |
| 25 | Cuanto conoce: sobre las fichas de producto para la negociación. | | | | | |

Gracias por la información brindada.

Anexo N°02: Instrumentos de recolección de datos



UNIVERSIDAD PRIVADA DE HUANCAYO FRANKLIN ROOSEVELT

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CUESTIONARIO SOBRE APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL

INSTRUCCIONES: El presente instrumento de investigación, va dirigido a los socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicio Valle del Cunas L.T.D.A. con la finalidad de recabar información sobre la variable aprendizaje organizacional de la mencionada institución. Marca con un aspa (X), la respuesta que cree que es conveniente de acuerdo a la siguiente escala de valor:

| Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
|---------|--------------|---------|------------|-------|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

| N° | Dimensiones/Indicadores/Items | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
|----|---|---------|--------------|---------|------------|-------|
| | DIMENSIÓN: DOMINIO PERSONAL | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 1 | Tiene presente sus objetivos cuando toma decisiones. | | | | | |
| 2 | Cuando se propone a realizar una actividad, toma en cuenta sus limitaciones para tener éxito. | | | | | |
| 3 | Cuando una actividad no sale bien, busca los errores en usted más que en los demás. | | | | | |
| 4 | Se compromete con un trabajo en equipo eficiente en bien de la Cooperativa. | | | | | |
| 5 | Se respetan las decisiones tomadas en el equipo de trabajo. | | | | | |
| 6 | Participa activamente con ideas novedosas en la institución. | | | | | |
| 7 | Es líder en sus actividades diarias en la Cooperativa. | | | | | |
| | DIMENSIÓN: MODELOS MENTALES | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 8 | El cambio es visto como una oportunidad de mejora, mas no como peligro. | | | | | |
| 9 | Asiste a eventos de actualización y/o capacitación para mejorar su desempeño laboral. | | | | | |
| 10 | Se informa lo suficiente antes de tomar una decisión. | | | | | |
| 11 | Expresa directamente lo que piensa a sus colegas y superiores. | | | | | |
| 12 | Durante una conversación, expresa sus ideas dando a conocer el fundamento teórico. | | | | | |
| 13 | Cuando participa en reuniones de trabajo no le cuesta nada expresar sus ideas y opiniones. | | | | | |
| 14 | Sus aportes benefician a la Cooperativa. | | | | | |
| | DIMENSIÓN: VISION COMPARTIDA | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 15 | Usted conoce la visión de la Cooperativa | | | | | |
| 16 | Los miembros de la Cooperativa conocen la misión de la institución. | | | | | |
| 17 | Usted conoce los valores institucionales. | | | | | |
| 18 | En la Cooperativa practican los valores institucionales. | | | | | |
| 19 | Las normas, reglamentos y políticas de la institución les ayudan al logro de objetivos institucionales. | | | | | |
| 20 | Cuando realizan una actividad, tienen en cuenta la visión de la institución. | | | | | |
| 21 | Las actividades que realiza la Cooperativa son coherentes con los objetivos de esta, | | | | | |
| | DIMENSIÓN: APRENDIZAJE EN EQUIPO | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 22 | La Cooperativa promueve el intercambio de información o conocimiento entre los miembros. | | | | | |
| 23 | Los integrantes de la Cooperativa aprenden mediante el intercambio de experiencias con otros profesionales. | | | | | |

Jové F. Quispe C.



FORMATO A

FICHAS DE VALIDACIÓN DEL INFORME DE OPINIÓN POR JUICIOS DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Título de la investigación: "El APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL EN LA CULTURA EXPORTADORA EN LA COOPERATIVA AGROPECUARIA DE SERVICIOS VALLE DEL CUNAS – SAN JOSE DE QUERO – CONCEPCIÓN 2019".
- 1.2. Nombre del instrumento: Cuestionario sobre cultura exportadora y aprendizaje organizacional.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

| Indicadores | Criterios | Deficiente | | | | Bajo | | | | Regular | | | | Buena | | | | Muy Buena | | | | |
|--------------------|---|------------|----|----|----|------|----|----|----|---------|----|----|----|-------|----|----|----|-----------|----|----|-----|--|
| | | 5 | 10 | 15 | 20 | 25 | 30 | 35 | 40 | 45 | 50 | 55 | 60 | 65 | 70 | 75 | 80 | 85 | 90 | 95 | 100 | |
| 1. Claridad | Esta formulado con lenguaje apropiado | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | |
| 2 Objetividad | Esta expresado en conductas observables | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | |
| 3. Actualidad | Adecuado al avance de la ciencia pedagógica | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| 4. Organización | Existe una organización lógica | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | |
| 5. Suficiencia | Comprende los aspectos en cantidad y calidad | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| 6. Intencionalidad | Adecuado para valorar los instrumentos de investigación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| 7. Consistencia | Basado en aspectos teóricos científicos | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | |
| 8. Coherencia | Entre los índices e indicadores | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | | | |
| 9. Metodología | La estrategia responde al propósito del diagnostico | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| 10. Pertinencia | Es útil y adecuado para la investigación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |

José Justino C

PROMEDIO DE VALORACIÓN

86

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

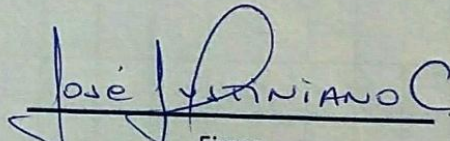
- a) Deficiente b) Baja c) Regular **d) Buena** e) Muy buena



UNIVERSIDAD PRIVADA DE HUANCAYO
FRANKLIN ROOSEVELT
RESOLUCIÓN N° 571-2009-CONAFU
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN
Av. Giraldez N° 754 - Huancayo

III. DATOS DEL EXPERTO

Nombres y Apellidos: JOSE AUGUSTO JUSTINIANO CASTILLO
DNI: 15841362 Teléfono/ Celular: 948641590
Dirección domiciliaria: JR. BOLOGNESI 150 - SAN MIGUEL - LIMA
Título profesional: DERECHO
Grado Académico: BACHILLER
Mención: DERECHO CIVIL


Firma

Lugar y Fecha: HUANCAYO, 29-03-2019



UNIVERSIDAD PRIVADA DE HUANCAYO FRANKLIN ROOSEVELT

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CUESTIONARIO SOBRE CULTURA EXPORTADORA

INSTRUCCIONES: El presente instrumento de investigación, va dirigido a los socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas L.T.D.A. con la finalidad de recabar información sobre la variable cultura exportadora de la mencionada institución. Marca con un aspa (X), la respuesta que cree que es conveniente de acuerdo a la siguiente escala de valor:

Por favor tiene que autoevaluarse con la mayor seriedad posible.

| Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
|----------|------|---------|------|------|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

| N° | Dimensiones/Indicadores/Items | Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
|----|--|----------|------|---------|------|------|
| | DIMENSIÓN: PRINCIPIOS DE COMERCIO EXTERIOR | | | | | |
| 1 | Cuanto conoce: Sobre comercio Internacional | | | | | |
| 2 | Cuanto conoce: Sobre los regímenes aduanero | | | | | |
| 3 | Cuanto conoce: Sobre el significado de un producto internacional. | | | | | |
| 4 | Cuanto conoce: sobre el ciclo de vida de un producto internacional. | | | | | |
| 5 | Cuanto conoce: sobre canales de comercialización internacional. | | | | | |
| 6 | Cuanto conoce: sobre la ley general de aduanas para exportación. | | | | | |
| 7 | Cuanto conoce: sobre el diseño de un producto internacional. | | | | | |
| 8 | Cuanto conoce: sobre las modalidades que maneja la Cooperativa para la exportación. | | | | | |
| 9 | Cuanto conoce: Sobre la documentación que se necesita para iniciar un proceso de exportación | | | | | |
| 10 | Cuanto conoce: Sobre la Distribución Física Internacional. | | | | | |
| 11 | Cuanto conoce: Sobre las partidas arancelarias. | | | | | |
| | DIMENSIÓN: COSTOS EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN | Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
| 12 | Cuanto conoce: Sobre los términos de comercio internacional (Incoterms). | | | | | |
| 13 | Cuanto conoce: sobre la planificación de exportación. | | | | | |
| 14 | Cuanto conoce: Sobre los impuestos en el comercio internacional. | | | | | |
| 15 | Cuanto conoce: Sobre los tipos de costeo que se aplica al comercio internacional. | | | | | |
| 16 | Cuanto conoce: sobre los majos bancarios y productos financieros para el comercio exterior. | | | | | |
| 17 | Cuanto conoce: sobre los medios de pago internacional de un régimen aduanero. | | | | | |
| | DIMENSIÓN: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL | Perfecto | Bien | Regular | Poco | Nada |
| 18 | Cuanto conoce: sobre negociación | | | | | |
| 19 | Cuanto conoce: sobre las formas de negociación internacional. | | | | | |
| 20 | Cuanto conoce: sobre Cultura y costumbres para el comercio internacional | | | | | |
| 21 | Cuanto conoce: sobre canales y medios digitales de negociación | | | | | |
| 22 | Cuanto conoce: sobre el plan de negociación internacional | | | | | |
| 23 | Cuanto conoce: sobre la participación en feria y ruedas de negocios. | | | | | |
| 24 | Cuanto conoce: sobre las cotizaciones internacionales | | | | | |
| 25 | Cuanto conoce: sobre las fichas de producto para la negociación. | | | | | |

Gracias por la información brindada.

UNIVERSIDAD PRIVADA DE HUANCAYO FRANKLIN ROOSEVELT

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CUESTIONARIO SOBRE APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL

INSTRUCCIONES: El presente instrumento de investigación, va dirigido a los socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunas L.T.D.A. con la finalidad de recabar información sobre la variable aprendizaje organizacional de la mencionada institución. Marca con un aspa (X), la respuesta que cree que es conveniente de acuerdo a la siguiente escala de valor:

| Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
|---------|--------------|---------|------------|-------|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

| N° | Dimensiones/Indicadores/Ítems | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
|---|---|----------------|---------------------|----------------|-------------------|--------------|
| DIMENSIÓN: DOMINIO PERSONAL | | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 1 | Tiene presente sus objetivos cuando toma decisiones. | | | | | |
| 2 | Cuando se propone a realizar una actividad, toma en cuenta sus limitaciones para tener éxito. | | | | | |
| 3 | Cuando una actividad no sale bien, busca los errores en usted más que en los demás. | | | | | |
| 4 | Se compromete con un trabajo en equipo eficiente en bien de la Cooperativa. | | | | | |
| 5 | Se respetan las decisiones tomadas en el equipo de trabajo. | | | | | |
| 6 | Participa activamente con ideas novedosas en la institución. | | | | | |
| 7 | Es líder en sus actividades diarias en la Cooperativa. | | | | | |
| DIMENSIÓN: MODELOS MENTALES | | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 8 | El cambio es visto como una oportunidad de mejora, mas no como peligro. | | | | | |
| 9 | Asiste a eventos de actualización y/o capacitación para mejorar su desempeño laboral. | | | | | |
| 10 | Se informa lo suficiente antes de tomar una decisión. | | | | | |
| 11 | Expresa directamente lo que piensa a sus colegas y superiores. | | | | | |
| 12 | Durante una conversación, expresa sus ideas dando a conocer el fundamento teórico. | | | | | |
| 13 | Cuando participa en reuniones de trabajo no le cuesta nada expresar sus ideas y opiniones. | | | | | |
| 14 | Sus aportes benefician a la Cooperativa. | | | | | |
| DIMENSIÓN: VISION COMPARTIDA | | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 15 | Usted conoce la visión de la Cooperativa | | | | | |
| 16 | Los miembros de la Cooperativa conocen la misión de la institución. | | | | | |
| 17 | Usted conoce los valores institucionales. | | | | | |
| 18 | En la Cooperativa practican los valores institucionales. | | | | | |
| 19 | Las normas, reglamentos y políticas de la institución les ayudan al logro de objetivos institucionales. | | | | | |
| 20 | Cuando realizan una actividad, tienen en cuenta la visión de la institución. | | | | | |
| 21 | Las actividades que realiza la Cooperativa son coherentes con los objetivos de esta, | | | | | |
| DIMENSIÓN: APRENDIZAJE EN EQUIPO | | Siempre | Casi Siempre | A veces | Casi nunca | Nunca |
| 22 | La Cooperativa promueve el intercambio de información o conocimiento entre los miembros. | | | | | |
| 23 | Los integrantes de la Cooperativa aprenden mediante el intercambio de experiencias con otros profesionales. | | | | | |

Anexo 1: Matriz De Consistencia

TÍTULO: EL APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL EN LA CULTURA EXPORTADORA EN LA COOPERATIVA AGROPECUARIA DE SERVICIOS VALLE DEL CUNAS LTDA. 2019.

| Problemas | Objetivos | Hipotesis | Variables | Indicadores | Metodología | Técnica E Instrumento Y Población |
|---|---|--|--|---|--|---|
| <p>P. G. ¿Cómo se relaciona el aprendizaje organizacional con la cultura exportadora de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunás – San José de Quero – Concepción 2019?</p> <p>P.E. 1 ¿Cuál es el nivel del aprendizaje organizacional en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunás – San José de Quero – Concepción 2019?</p> <p>P.E.2 ¿Cuál es el nivel de la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunás – San José de Quero – Concepción 2019?</p> | <p>O.G. Determinar la relación del aprendizaje organizacional con la cultura exportadora de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunás – San José de Quero – Concepción 2019.</p> <p>O.E.1 Determinar el nivel de aprendizaje organizacional en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunás – San José de Quero – Concepción 2019.</p> <p>O.E.2 Determinar el nivel de la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunás – San José de Quero – Concepción 2019.</p> | <p>H. G. El aprendizaje organizacional se relaciona con la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunás – San José de Quero – Concepción 2019, de manera significativa</p> <p>H.E.1 El nivel del aprendizaje organizacional en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunás – San José de Quero – Concepción 2019. Es bajo.</p> <p>H.E.2 El nivel de la cultura exportadora en la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunás – San José de Quero – Concepción 2019. Es bajo.</p> | <p>X1: El Aprendizaje Organizacional</p> <p>X2: La Cultura Exportadora</p> | <p>X1.1 Comercio Exterior Principios y generalidades.</p> <p>X1.2 Legislación – Términos de Comercio Internacional</p> <p>X1.3 Distribución Física Internacional</p> <p>X2.1 Conocimiento aprendido.</p> <p>X2.2 Mejora en toma de decisiones en comercio exterior.</p> | <p>Método: Universal: Método Científico General: Inductivo – Deductivo.</p> <p>Población: 33 Socios de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valle del Cunás L.T.D.A.</p> <p>Muestra: Estudio Censal</p> <p>Tipo De Investigación Básica</p> <p>Nivel De Investigación Correlacional</p> <p>Diseño. No Experimental</p> | <p>Técnica de recolección de datos: Encuesta.</p> <p>Instrumentos de recolección de datos: Cuestionario de encuesta</p> <p>Análisis e interpretación de datos: Tabulación, codificación, tratamiento estadístico con la ayuda del software Microsoft Excel y el Spss 24.</p> |

Ricardo Elías Figueroa Salas
 Coordinador Comercial
 ACL - LINDLEY





FORMATO A

FICHAS DE VALIDACIÓN DEL INFORME DE OPINIÓN POR JUICIOS DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Título de la investigación: "El APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL EN LA CULTURA EXPORTADORA EN LA COOPERATIVA AGROPECUARIA DE SERVICIOS VALLE DEL CUNAS – SAN JOSE DE QUERO – CONCEPCIÓN 2019".
- 1.2. Nombre del instrumento: Cuestionario sobre cultura exportadora y aprendizaje organizacional.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

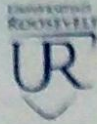
| Indicadores | Criterios | Deficiente | | | | Bajo | | | | Regular | | | | Buena | | | | Muy Buena | | | |
|--------------------|---|------------|----|----|----|------|----|----|----|---------|----|----|----|-------|----|----|----|-----------|----|----|-----|
| | | 5 | 10 | 15 | 20 | 25 | 30 | 35 | 40 | 45 | 50 | 55 | 60 | 65 | 70 | 75 | 80 | 85 | 90 | 95 | 100 |
| 1. Claridad | Esta formulado con lenguaje apropiado | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| 2. Objetividad | Esta expresado en conductas observables | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | |
| 3. Actualidad | Adecuado al avance de la ciencia pedagógica | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| 4. Organización | Existe una organización lógica | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X |
| 5. Suficiencia | Comprende los aspectos en cantidad y calidad | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| 6. Intencionalidad | Adecuado para valorar los instrumentos de investigación | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | |
| 7. Consistencia | Basado en aspectos teóricos científicos | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | | |
| 8. Coherencia | Entre los índices e indicadores | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | |
| 9. Metodología | La estrategia responde al propósito del diagnostico | | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| 10. Pertinencia | Es útil y adecuado para la investigación | | | | | | | | | | | | | | | | | | X | | |

PROMEDIO DE VALORACIÓN

92

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

- a) Deficiente b) Baja c) Regular d) Buena **e) Muy buena**



UNIVERSIDAD PRIVADA DE HUANCAYO
FRANKLIN ROOSEVELT
RESOLUCIÓN N° 571-2009-CONAFU
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN
Av. Giraldez N° 754 - Huancayo

III. DATOS DEL EXPERTO

Nombres y Apellidos: RICARDO ELIAS FIGUEROA SALAS
DNI: 45402161 Teléfono/Celular: 987211324
Dirección domiciliaria: AUGUSTO TAMAYO VARELA 377 - BARRANCO - LIMA
Título profesional: INGENIERO INDUSTRIAL Y COMERCIAL - G.S.A.N.
Grado Académico: INGENIERO
Mención: INDUSTRIAL Y COMERCIAL

Firma

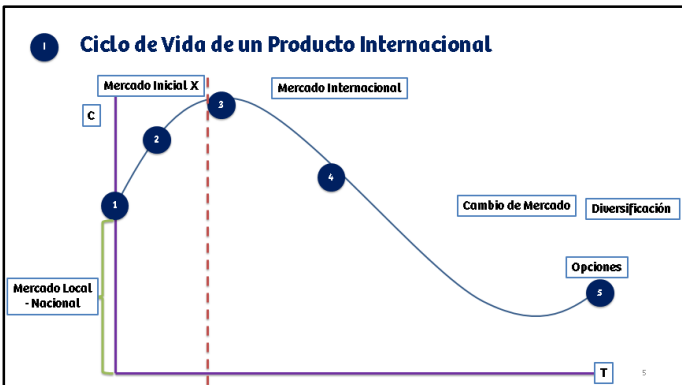
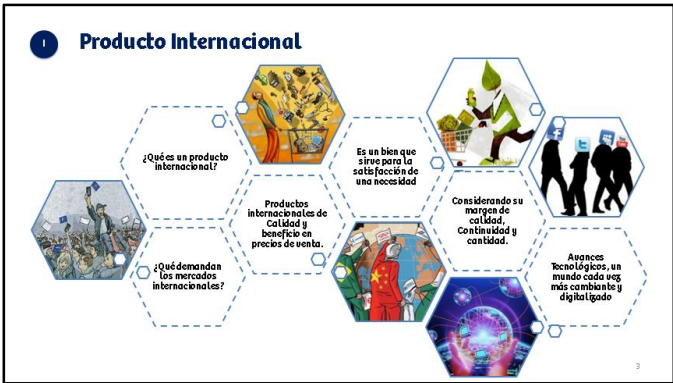
Lugar y Fecha: HUANCAYO 29-03-2019

Anexo 4: Material de capacitación a los socios



Contenido

- I Producto Internacional (Ciclo de vida)
- II Incoterms
- III Distribución Física Internacional (M - X)
- IV Precios de Producción y Exportación de un Producto
- V Cotización Internacional (Requisitos y pasos)
- VI Aplicación de CASO



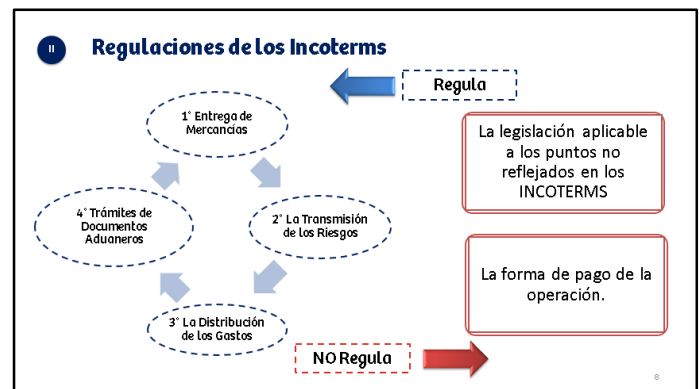
II Incoterms

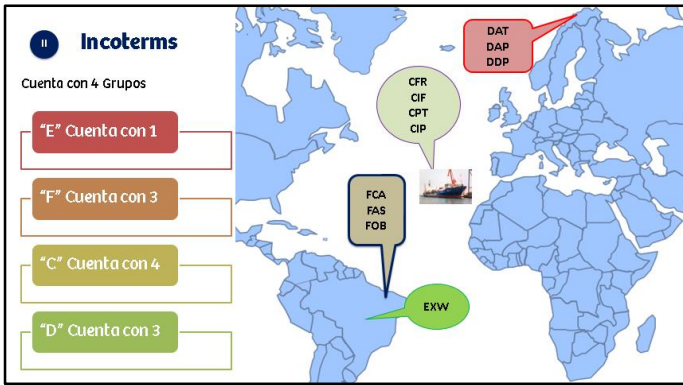
INTERNATIONAL COMMERCIAL TERM

(términos de Comercio Internacional)

NO SON LEYES

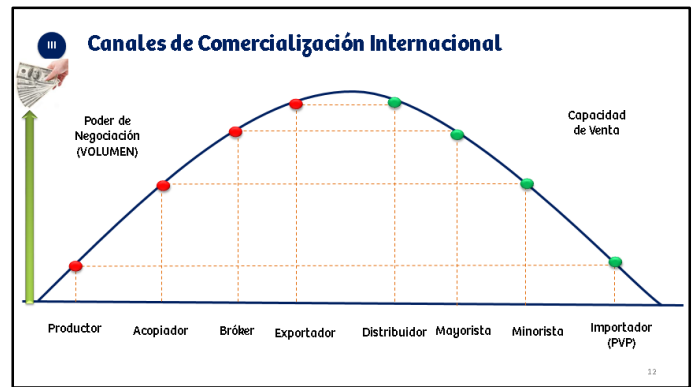
- Son un conjunto de **reglas internacionales**.
- Son acordadas entre ambas partes negociantes de forma voluntaria.
- Determina el alcance de las cláusulas y responsabilidades incluidas en el **CCVI**.
- Son elaborada por la **cámara de comercio internacional**.





III Canales de Comercialización Internacional

Conjunto **empresas, redes y contactos** que participan dentro de la **cadena de comercialización** para que un **producto** sea llevado desde el fabricante hasta el **usuario o consumidor final** en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos.



III Distribución Física Internacional

III Distribución Física Internacional

CONCEPTO

- Movimiento eficiente y estructurado del producto a nivel internacional, desde el productor hasta el usuario final, incluyendo todos los canales directos e indirectos utilizados.

FINALIDAD

- Descubrir la solución óptima para llevar el producto desde su origen al lugar deseado en el tiempo necesario y al mínimo costo.

FUNCIÓN

- Es guardar el equilibrio entre los términos contractuales y su cumplimiento en función de los canales de distribución, precios, tiempos y gestión operativa.

III Distribución Física Internacional

Objetivo

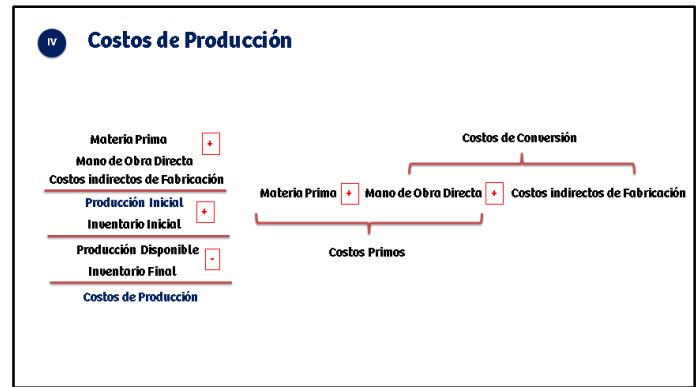
El éxito de un producto no depende únicamente de las características físicas, sino también de encontrarse en el lugar adecuado en el momento adecuado.

Canales de la DFI

Recorrido del título de propiedad de un bien que posibilita, a través, del cumplimiento de diferentes etapas cercarlo hasta el consumidor final o usuario industrial, camino que se complementa por la acción activa y esencialmente negociadora de los intermediarios.

III Criterios de Selección de La Distribución Física Internacional

- Naturaleza del producto
- Volumen o disponibilidad
- Alternativas Climáticas
- Transporte
- Capacidad financiera
- Características del producto
- Factores estacionales
- Costo-rentabilidad
- Medios y depósitos
- Distancia



V Cotización Internacional

La cotización internacional es un **factor fundamental en la oferta de venta**, una cotización de exportación no solo incluye negociar el precio sino también las **condiciones necesarias para la venta como el producto, forma de pago, tiempo y lugar de entrega.**

En la negociación realizada entre el exportador y el comprador, el exportador debe ofrecer su producto basándose en su **calidad, mostrar su experiencia y saber negociar** ya que de esta negociación dependerá el precio final del producto.

Es importante conocer durante la negociación el volumen de producto que vamos a negociar.



Ejemplo de Cotización y negociación

V CASO DE M – X PRODUCTORES AGROPÉCUARIOS ANDINOS

La empresa "Productores Agropecuarios Andinos" está en negociaciones de ENVIO de 2 Contenedores de Concentrado de Maíz Morado para el Mercado EEUU con la empresa Importadora **LS CONSCÉ INC.**

El importador le ha solicitado que le pueda enviar una cotización entendiéndolo que lo desea en diversidad de términos ya que desea posicionar la marca del exportador en EEUU el cual tiene que considerar la simulación de exportación en volúmenes adecuados.





Indicadores para La Negociación

| Marco de la Negociación | Personas o Partes a Negociar | Objetivos y aspiraciones que se pretende |
|--|--|--|
| <p>Es el contexto en el que se desarrolla la negociación, comprende:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costumbres • Forma de negociar • Idioma • Tiempo • Etc. | <p>Al menos dos partes que necesiten ponerse de acuerdo, reunidas por la necesidad de negociar.</p> <p>Los grupos de poder alrededor de los negociadores también ejercen influencia sobre éstos.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Son los intereses puestos en juego en la negociación. • Cada negociador debe conocer cual es la "ventaja diferencial de su oferta" y que se puede obtener a cambio, sabiendo además que ceder |

1° Se Realiza La Simulación del Pedido del Producto

Product
Productos

Purple Corn Concentrate

Concentrado de Maíz Morado

Productos: Botellas de plástico de 500 ml.
Contenedor: CAJAS CORRUGADAS

PE-BIO-149
100% EU AGRICULTURE

Control Union
Fair Choice
Social and Fair
Trade Standard

@Perú

Simulación

Caja X 24 unid. de 500 ml . c/u

7.0 cm

21.6 cm

Simulación

Cajas X 1 Cajitas x 24 unid.

7.0 cm

21.6 cm

50 cm

36 cm

20 cm

Simulación

1 Pallet X 60 Cajas X 144 Cajitas x 10 unid.

50 cm

96 cm

20 cm

130 cm

110 cm

Simulación

1 Contenedor de 20' pies X 9 Pallet X 60 Cajas X 144 Cajitas x 10 unid.

130 cm

110 cm

6058 m

2,438 m

2,591 m

Plan de Operaciones de la Cadena Productiva

Costos Variables (Insumos y ManodeObr)

| Concentrado de Maíz Morado | | | | | | 100 Kilos = | 357 Litros | | | |
|---------------------------------|--------------------|----------|-------------|---------|-----------|-------------------------|------------|-------|-----------|-------------|
| Proceso | Insumos | Cantidad | Unidad | Costo | Sub Total | Detalle | Cantidad | Costo | Sub total | Total |
| Recepción de Materia Prima | Maíz morado | 300 | Kilos | 4.15 | 1245 | Emba. flete y precio de | 0 | 0 | 0 | \$/ 450.00 |
| Selección y Limpieza | - | 0 | - | 0 | 0 | - | 1 | 30 | 30 | \$/ 30.00 |
| Lavado y desinfectado | Agua y cloro | 400 | Litros | 0.00875 | 3.5 | Escobillas. | 1 | 30 | 30 | \$/ 33.50 |
| Proceso térmico - Concentración | Gas | 15 | Litros | 535.5 | 8032.5 | Proceso termico | 1 | 30 | 30 | \$/ 965.50 |
| Preparación de Fórmula | Insumos | 15 | Paquetes ad | 1 | 15 | Mueclas | 0 | 0 | 0 | \$/ 15.00 |
| Filtrado | - | 0 | - | 0 | 0 | - | 0 | 0 | 0 | \$/ 0.00 |
| Estandarizado | Insumos | 15 | Paquetes Az | 1 | 15 | Mueclas | 0 | 0 | 0 | \$/ 15.00 |
| Envasado | Envases, tapa | 300 | Paquetes | 1.3 | 390 | Envasado de concreto | 1 | 30 | 30 | \$/ 860.00 |
| Enfiado y lavado | Agua y cloro | 400 | Litros | 0.00875 | 3.5 | Remojado en agua y la | 1 | 30 | 30 | \$/ 33.50 |
| Preparación de envases | Mantenimiento | 10 | Acondiciona | 1 | 10 | Lavado y desinfección | 0 | 0 | 0 | \$/ 10.00 |
| Control de calidad | - | 0 | - | 0 | 0 | - | 0 | 0 | 0 | \$/ 0.00 |
| Etiquetado | Mangas de plástico | 366 | Unidades | 1 | 366 | Pegado de etiquetas | 0 | 0 | 0 | \$/ 366.00 |
| Traslado de mercancías | - | 0 | - | 0 | 0 | - | 1 | 30 | 30 | \$/ 30.00 |
| Unificación | Cloro | 3 | - | 7 | 21 | - | 2 | 60 | 120 | \$/ 1410.00 |
| Costo total | | | | | | | | | | \$/ 1043.50 |
| Costo variable unitario | | | | | | | | | | \$/ 5.18 |

Plan de Operaciones de la Cadena Productiva

INTERPRETACIÓN

En el cuadro podemos apreciar los costos referidos para el proceso de producción del Concentrado de Maíz Morado, en el cual según nuestra unidad de medida referencial de 100 kilos de materia que da para preparar 357 Litros de concentrado, observamos los costos de los insumos, la cantidad que ingresa; de la misma manera también los costos de mano obra que interviene según proceso. Respecto al costo total es de \$/ 1849 y el costo unitario es de \$/ 5.18.

Plan de Operaciones de la Cadena Productiva

Costos Fijos

| Costos Fijos | | | | | | | |
|--------------------------------|--|----------|-------|-------|---------------|-----------|--|
| Detalle | Detalle | Cantidad | Costo | Total | Tiempo (días) | Proveedor | |
| Personal | Administrador | 1 | 1400 | 1400 | 30 | | |
| | Gerente de producción | 1 | 1400 | 1400 | 30 | | |
| | Contador | 1 | 150 | 150 | 5 | | |
| Infraestructura | Alquiler de Oficina y planta, deposito | 1 | 200 | 200 | 30 | | |
| | Alquiler de Planta | 1 | 600 | 600 | 30 | | |
| | Alquiler de Almacén | 1 | 200 | 200 | 30 | | |
| Servicios | Luz | 1 | 150 | 150 | 30 | | |
| | Agua | 1 | 70 | 70 | 30 | | |
| | Internet | 1 | 120 | 120 | 30 | | |
| | Celulares | 3 | 45 | 135 | 30 | | |
| | Papereria, insumos para aseo y desinfe | 1 | 30 | 30 | 30 | | |
| | Total | | | 4455 | 4455 | | |
| | Factor de Proporción | | | 594 | 7.5 | | |
| Producción total por temporada | | | 357 | | | | |
| Costos fijos unitarios | | | 1.66 | | | | |

Plan de Operaciones de la Cadena Productiva

Gastos

| Gastos | | | | | | |
|----------------------------|------------------------------|----------|-------|---------|---------------|---------------------------|
| Detalle | Detalle | Cantidad | Costo | Total | Tiempo (días) | Proveedor |
| Documentaciones | Certificaciones | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| | Permisos, registro sanitario | 1 | 21 | 21.00 | | 360 Digesta |
| | Impuestos | 357 | 1.66 | 593.51 | | Sumat |
| Gastos de comercialización | Análisis físicos, químicos | 1 | 94 | 94.00 | | 1 Laboratorio certificado |
| | Marketing - E commerce | 1 | 180 | 180.00 | | 360 Consultora |
| | Participación en Ferias | 1 | 500 | 500.00 | | 3 Centros Exposit |
| | Merchandising | 1 | 200 | 200.00 | | 100 Empresa de publicidad |
| | Página web | 1 | 700 | 700.00 | | 360 Consultora |
| | Imagen corporativa | 1 | 200 | 200.00 | | 360 Consultora |
| Allianzas | Relaciones publicitarias | 0 | 0 | 0.00 | | |
| Total | | | | 2448.51 | | |
| Factor de Proporción | | | | 326.51 | | |
| Gastos fijos unitarios | | | | 0.91 | | |

Costos de Gestión Operativa

Costos TOTALES

Punto de EQUILIBRIO

| | | | |
|------------------------------------|----------|------------------------------|--------------|
| Costo variable unitario | \$/ 5.18 | | |
| Costo fijo unitario | \$/ 1.66 | Total costo fijo | \$/ 594.00 |
| Gasto unitario | \$/ 0.91 | Total costo y gasto unitario | \$/ 7.76 |
| Total costo y gasto unitario | \$/ 7.76 | | |
| Margen de Ganancia mínimo esperado | 50% | Precio final de ventas | \$/ 11.64 |
| Precio Final | 11.64 | Margen de Ganancia | \$/ 3.88 |
| Precio Final en Dólares | \$/ 3.69 | Punto de Equilibrio | 153 unidades |

Costos Generales

valor unitario botella = 54
60 cajas de 6 botellas cada una de 1 litro

| | Total | Costo unitario |
|--|-------------|----------------|
| VALOR DE LA MERCANCÍA - EOV | \$ 3,440.00 | \$ 4.00 |
| Costo de carga de la mercancía y transporte interior (del almacén al puerto) | \$ 14.00 | \$ 0.04 |
| Almacenaje | \$ - | \$ - |
| Costo fijo de las formalidades aduaneras de exportación | \$ 26.00 | \$ 0.07 |
| Costo de manipulación (carga del barco) en el terminal de origen | \$ 7.54 | \$ 0.02 |
| Honorarios Agente de carga y Agente de Aduanas | \$ 150.00 | \$ 0.42 |
| LISE A BOLSO - FOB | \$ 1,406.54 | \$ 4.54 |
| Costo total del transporte principal (marítimo) | \$ 300.00 | \$ 0.83 |
| Costo del seguro sobre el flete principal | \$ 10.00 | \$ 0.14 |
| COSTO, SEGURO Y FLETE - CIF | \$ 1,886.54 | \$ 5.52 |
| Costo de manipulación (descarga del barco en terminal de destino) | \$ 8.00 | \$ 0.02 |
| Aranceles | \$ - | \$ - |
| Impuestos a la importación | \$ - | \$ - |
| Costo de las formalidades aduaneras de importación (base fija) | \$ 20.00 | \$ 0.06 |
| Costo del transporte interior en destino (del puerto hacia el comprador) | \$ 8.00 | \$ 0.02 |
| ENTREGADO CON DERECHOS PAGADOS - DDP | \$ 2,022.54 | \$ 5.62 |



Gracias


Costos y Cotizaciones Internacionales



COMERCIO INTERNACIONAL (Generando Cultura Exportadora)




RIVERA JARAMILLO, KEVIN JHONATAN
BACH. EN ADMINISTRACIÓN

Saben que de cada 100 empresas que se inician en la exportación o importación sobreviven:

- 75 al final del primer año.
- 52 al final del segundo año
- **Menos de 30 al final del tercer año.**

La Pregunta es ¿Por qué?

¿Qué dicen ustedes?

- Por ser salados (mala suerte)
- Por que nos faltó la plata (capital)
- Por que no conocimos a nuestros clientes (estudio de mercado)
- Por que nos engañaron
- Por que no alcancé la calidad (tecnología)
- Por que no hablamos Inglés
- Por que no nos pagaron

La Pregunta es ¿Por qué?

¿Qué dicen ustedes?



El cliente es primero



¿Qué valoran los consumidores globales?



conexiones

Explosión Demografía + Crecimiento Económico = Demanda Por Recursos Naturales



¿Qué porción del mercado me comprará ?



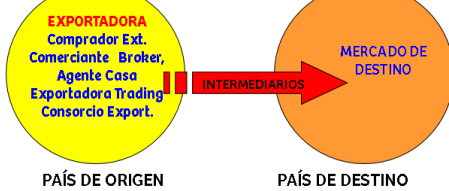
El año de que los países Sudamericanos puedan operar puertos privados para la concentración de cargas regionales multinacionales es la "Rebre de oro" descrita en el año del siglo 21... Jan Hoffman, experto de Unidad de Transporte de la Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

Actores en el Comercio Internacional

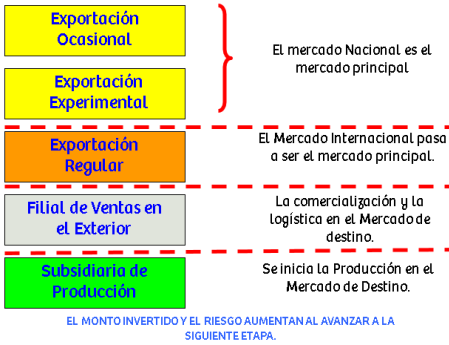
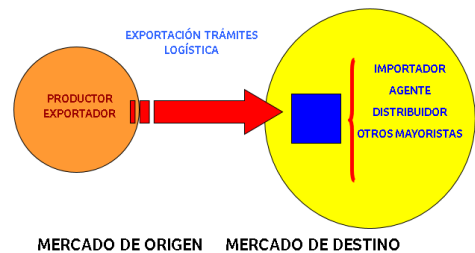


EXPORTACIÓN INDIRECTA

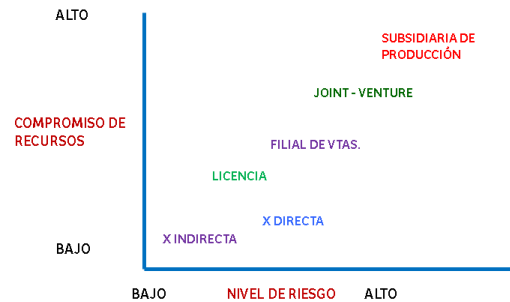
La Empresa Exportadora no conoce el Mercado de Destino, ni las actividades para llegar a él.



EXPORTACIÓN DIRECTA O ACTIVA



COMPARACIÓN ENTRE LAS ESTRATEGIAS DE ENTRADA Y OPERACIÓN



Obstáculos para la Mype que se inicia en las exportaciones

- | | |
|---|--|
| <p>Financieros:</p> <ul style="list-style-type: none"> Crédito a la Exportación. Ciclo entre pedido y cobro. Fluctuación del dólar <p>Logístico:</p> <ul style="list-style-type: none"> Altos Fletes. Costos elevados de coordinación. Competitividad portuaria | <p>Comerciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento de Ms. Difícil acceso compradores. Desconocer la estructura de distribución. <p>Culturales:</p> <ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento de idiomas. Desconocer los Gy P del extranjero Desconocer de contra estaciones |
|---|--|

Obstáculos para la Mype que se inicia en las exportaciones

- | | |
|---|--|
| <p>Legales:</p> <ul style="list-style-type: none"> Sistema jurídico diferente. Leyes laborales, tributarias, comerciales diferentes. Barreras arancelarias y no arancelarias. Controles a la propiedad privada. Restricciones a la repatriación de utilidades | <p>Económicos</p> <ul style="list-style-type: none"> Inflación pérdida de competitividad en costos. Reservas internacionales y BC. Depreciación de la moneda.. Falta de Inv. en Infraestructura |
|---|--|

LOS MERCADOS

● Distancia Psicológica
→ Distancia Física

USA
PERU VS CHILE

¿Cómo iniciarnos en las exportaciones?

Razones para exportar

1. Diversificar productos y mercados.
2. Ganar competitividad por adquisición de tecnología, Know How y capacidad gerencial.
3. Tener alianzas estratégicas con empresas extranjeras para disminuir costos, mejorar eficiencias o diversificar productos.
4. Disminuir el riesgo de estar en un solo mercado.

Razones para exportar

5. Vender mayores volúmenes para utilizar toda la capacidad instalada de la empresa (economías de escala).
6. Aprovechar acuerdos comerciales para tener ventajas comparativas y mercados amplios.
7. Necesidad de ingresar a mercados mundiales por globalización de la economía.
8. Buscar mayor rentabilidad en los mercados internacionales para asegurar la existencia de la empresa a largo plazo.

Tener capacidad exportable

↓

Tener volúmenes de oferta estables y CONTINUOS

↓

Estrategia de penetración de mercados

↓

El producto debe tener **por lo menos una** de las siguientes ventajas.

1. Volúmenes disponibles para el mercado externo.
2. Abastecimiento de materia prima (ventaja en precio, volumen, calidad o disponibilidad).
3. Características de calidad del producto superiores al de la competencia y consistencia de la calidad en el tiempo.

Las Mypes deben contar con una sólida oferta exportable

OFERTA EXPORTABLE

Gestión de Producción

- Calidad
- Cantidad
- Cumplimiento de normas técnicas del mercado destino

Gestión Empresarial

- Formalización
- Cumplimiento de obligaciones
- Finanzas
- Capacidad de negociación

Gestión de Exportaciones

- Envases y embalaje
- Incoterms
- D F I
- Medios de Pago

Productos que satisfacen lo que el mercado externo EXIGE

¿Debemos tener presente PROCESOS?

TENER CONSTITUIDA UNA EMPRESA

| PERSONAS JURIDICAS | PERSONAS NATURALES |
|--|--|
| No requiere Registro Especial. | No requiere Registro Especial. |
| Tener Oferta Exportable: Calidad, cantidad, continuidad. | Adecuado volumen de exportación, con margen de ganancia. |
| Tener un | Tener un |

PlanEX

Modalidades de Exportación

MAYOR US\$ 5000 A FOB

MENOR A US\$ 5000 FOB

Llenar una DUA.

Contratar una Agencia de Aduana:
www.sunat.gob.pe

Exportación de menor cuantía. Personal
DSE (Declaración Simplificada de
exportación)

PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN



EL PLAN EXPORTADOR

- ¿Dónde estoy?
- ¿A dónde quiero ir?
- ¿Cómo llegar?
- ¿Qué exportar?
- ¿A dónde exportar?
- ¿Cómo exportar y con quien poder realizar alianzas?

Partida arancelaria y su clasificación

¿Qué es una Partida Arancelaria?

Código numérico que
Clasifica las mercancías

1801001000

- 1801001000: Capítulo Arancelario 18
- 1801001000: Partida del Sistema Armonizado 1801
- 1801001000 Sub-partida del Sistema Armonizado 180100
- 1801001000: Partida Nandina (Sistema regional)
- 1801001000 Sub partida nacional (Depende del país)

MODIFICACIONES DE LA LEY GENERAL DE ADUANAS Y SU REGLAMENTO - 1053

Decreto Legislativo No. 951
Decreto Supremo No. 011-2005-EF

IMPORTACIÓN DEFINITIVA



La importación de mercancías es definitiva, cuando previo cumplimiento de todas las formalidades aduaneras correspondientes, son nacionalizadas y quedan a libre disposición del dueño o consignatario

NACIONALIZADAS

CONCEDIDO EL LEVANTE
(momento en que culmina el
despacho de importación)

(Antes) LGA, Art. 52º: Las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando QUEDAN EXPEDITAS para su levante, momento en que culmina el despacho de importación

EXPORTACIÓN DEFINITIVA



Salida



Es el régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre circulación que SALEN DEL TERRITORIO ADUANERO para su USO O CONSUMO DEFINITIVO EN EL EXTERIOR

ELIMINACIÓN DE LA ORDEN DE EMBARQUE

DUA
EXPORTACIÓN

Las mercancías deberán ser
EMBARCADAS dentro del plazo máximo
de diez (10) días, contados a partir del
día siguiente de la NUMERACIÓN DE LA
DECLARACIÓN.

COMERCIO INTERNACIONAL (Documentos de Exportación)



RIVERA JARAMILLO, KEVIN JHONATAN



Agente de Aduana / Operador del CE

- P.N o P.J. con autorización de Sunat D.L 809/951
- Con poder especial del usuario para Conocimiento de Embarque
- Realiza Trámites Aduaneros.

Agente General – Operador Logístico

- P.J. D. L. N 645 Reglamento de Agencia Generales, Marítimas, Fluviales, Lacustre, Empresas y Cooperativas de Estiba y Desestiba
- Contrato de Comisión Mercantil: contratar la carga, designar agencias marítimas, empresas de estiba, etc

Agente Marítimo o Portuario

- P.J. D.L. N 645
- Operaciones de recepción y despacho de buques.
- Tramites de movimiento de carga.
- Emitir, firmar y cancelar el conocimiento de embarque

Empresa de Estiba

- P.J. D.L. N 645
- Faenas de Embarque, Desembarque, Trasbordo y movimiento de carga en buques de muelle a buque y viceversa, y en bahía
- Pude ser: Agente General, Agente Marítimo, Coop. Trabajadores DGTMTCDGM

Porteador o Transportista Marítimo

- P.J. D.L. N 645 Porteador Efectivo(Armador del buque/propietario), Porteador Contractual (GOUTM)
- Contrato de transporte marítimo de mercancías con el usuario

Terminal de almacenamiento extra portuario

- D. S. N 390 – 82 - EFC
- Almacén para depositar la carga transportada vía marítima.
- Considerada una extensión de la zona primaria de la jurisdicción aduanera.
- Sirve para recibir y despachar mercancías que se va embarcar o descargar.

Terminal Portuario

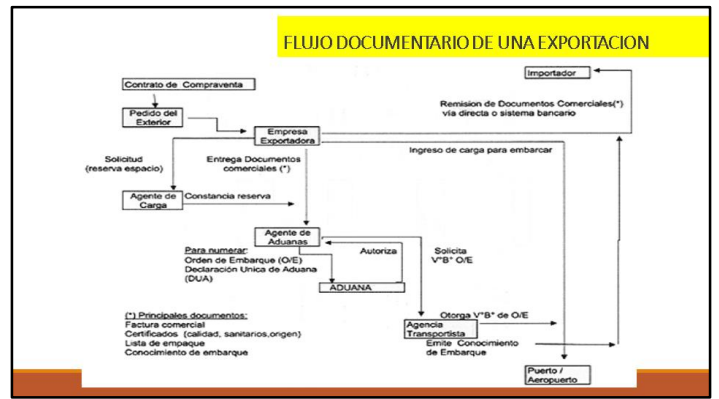
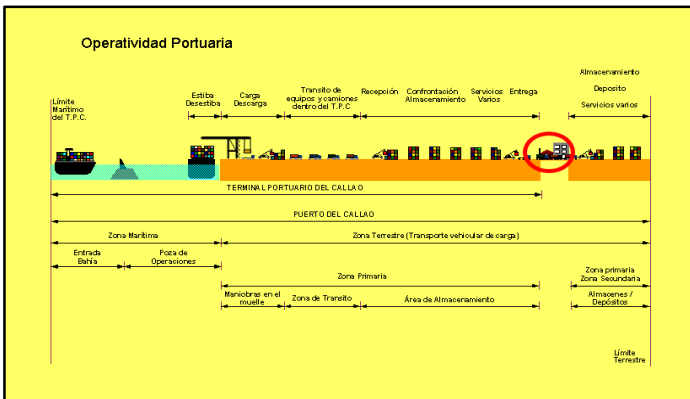
- Sistema Portuario Nacional – L. N 27943
- Intercambio Modal y Servicios Portuarios.
- Infraestructura, aéreas de deposito y vías internas de transporte.

Transporte Terrestre

- P.N. o P.J. D.S. 009 – 2004 – MTC
- Servicio de transporte y traslado de mercancía terrestre.
- Carga general y riesgosa.
- Porteador terrestre.

Exportador - Usuario

- P.N. o P.J. Ley del Sistema Portuario Nacional – Ley N 27943
- Recibe suministros y servicios portuarios.
- Dueño de la carga de comercio nacional e internacional como usuario final.
- Celebra un contrato de transporte marítimo de mercancías.



PARAFINA DEL PLATA S.A.C.I.

Exportación

Fecha: 11/03/2010

Destino: PARAFINA DEL PLATA S.A.C.I. - Calle 1000, Lima 1000

Descripción del Producto: Parafina Blanca Comprimida refina superior

Valor FOB: 1000.00

Valor FOB ajustado: 1000.00

Valor FOB ajustado: 1000.00

Forma de Pago: Pago anticipado a través de

BANCA COMERCIAL ITALIANA NEW YORK, CIA. SE INSTITUYE EN ESTA CANTIDAD A FAVOR DE PARAFINA DEL PLATA S.A.C.I. SE CONSIDERA DEL BANCO DESTINATARIO, RESERVA JURIS JURIS.

Módulo de Pasaporte: Marítimo

Fecha operatividad embarque: 11/03/2010

PARAFINA DEL PLATA S.A.C.I.

- ### Documentos de exportación
1. Factura Comercial
 2. Conocimiento de Embarque (marítimo, guía aérea, Carta Porte)
 3. lista de empaque (paking list).
 4. Certificados de origen (Adex, Cámara de Comercio SNI), sanitarios (SENASA, DIGESA), CITES (INRENA), de calidad, de peso, productos orgánicos, entre otros.
 5. Orden de Embarque.
 6. Declaración Única de Aduanas.
 7. Visa textil y Certificado de Origen para Estados Unidos. Forma A (especialmente pata tejido de algodón).
 8. Otros

DATOS PARA LA FACTURA COMERCIAL (COMMERCIAL INVOICE)

- Nombre y dirección completa del exportador
- Información de localización
- Número, lugar y fecha de emisión
- Consignatario (Información completa)
- Datos de transportista o de quien recibirá la mercancía
- Cantidad
- Descripción de productos
- Precio Unitario
- Importe (En la moneda pactada para la transacción)
- Incoterm pactado
- Forma de envío de las mercancías

FACTURA DE EXPORTACIÓN

FACTURA DEL AGENTE DE ADUANA

Conocimiento de embarque

Conocimiento de embarque o B/L (por sus iniciales en inglés, *Bill of Lading*) es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza como contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular. La finalidad de este contrato es proteger al cargador y al consignatario de la carga frente al naufragio y dar confianza a cada parte respecto al comportamiento de la otra.

El transporte de mercancías en régimen de conocimiento de embarque está regulado por el Convenio de Bruselas de 1924, que ha sido modificado por Las Reglas de La Haya-Visby de 1968 y, más recientemente por Las Reglas de Hamburgo de 1978, éstas últimas elaboradas por UNCITRAL.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

Orden de embarque

Orden de embarque documento suscrito con el Agente de Aduanas que constituye en una solicitud ante el servicio nacional de aduanas para que este autorice el embarque de la mercancía

DATOS PARA LA LISTA DE EMPAQUE (PACKING LIST)

- Referencia a factura y pedido
- Número de bultos por tipo de mercancías
- Números asignados
- Contenido de cada bulto
- Dimensiones exteriores de los bultos
- Peso bruto unitario
- Embalaje
- Marcas y números utilizados
- Número total de bultos
- Volumen total
- Peso bruto total
- Peso neto total

TIPOS DE DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

- Dependiendo del tipo de transporte que se utilizará, se debe presentar los siguientes documentos:
- Documento de transporte marítimo: Conocimiento de embarque (Bill of lading)
 - Documento de transporte aéreo: Guía aérea (Airway bill)
 - Documento de transporte terrestre: Carta Poder

Anexo 5: Evidencias de la investigación



