



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**ESTRATEGIAS COMPETITIVAS Y EXPORTACIÓN DE LA  
GUANÁBANA (ANONNA MURICATA) PERUANA 2008-2017**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTORA:**

**POLO QUINECHE, ELIZABETH MARIA**

**ASESOR:**

**DR. CARLOS A. CHOQUEHUANCA S.**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

**COMERCIO INTERNACIONAL**

**LIMA - PERÚ**

**2017**

## **PÁGINA DEL JURADO**

Dr. Carlos Choquehuanca, Saldarriaga

Mg. Carlos Guerra, Bendezu

Dra. Mary Michca, Maguiña

### **Dedicatoria**

A toda mi familia que siempre ha confiado en mí y siempre me alientan a seguir adelante. A mis buenos amigos que de igual manera me alientan y me transmiten su apoyo y a mi novio quien fue el que me estuvo ayudando en toda esta etapa de mi vida para seguir adelante con la culminación de este gran logro para mí.

### **Agradecimiento**

Agradezco a Dios que es mi fortaleza.  
A mis asesores que durante esta etapa  
de formación han colaborado para que  
este trabajo se logre realizar

### **Declaratoria de autenticidad**

Yo Elizabeth Maria Polo Quineche con DNI N° 76542141 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento y omisión, tanto en los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 04 de Julio de 2017

Elizabeth María Polo Quineche.

## **Presentación**

En la actualidad el comercio exterior de un país es una de las operaciones más importantes involucradas en el crecimiento económico, debido a esto es recomendable estudiar las tendencias de los productos exportados.

La tesis tuvo como objetivo determinar la competitividad de la guanábana (*Annona muricata*) peruana en el comercio internacional durante el periodo 2008-2016.

La investigación se ha basado en datos confiables para el correcto análisis, de tal manera que la información obtenida pueda ser validada correctamente y ser de utilidad para quienes lo soliciten, en este sentido se ha seguido una serie de procesos basados en el método estadístico.

El resultado de la investigación se ha reunido en la tesis y consta de siete capítulos.

El primer capítulo contiene la realidad problemática, los trabajos previos, las teorías relacionadas al tema, formulación del problema, justificación del estudio, hipótesis y objetivos.

El segundo capítulo comprende el diseño de investigación, las variables y operacionalización, población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad, métodos de análisis de datos y aspectos éticos.

El tercer capítulo contiene los resultados de la investigación de acuerdo a los indicadores con los cuales se va a medir la variable.

El cuarto capítulo corresponde a la discusión donde se presentan, se explican y se discuten los resultados de la investigación con las teorías y los antecedentes presentados.

El quinto capítulo contiene las conclusiones donde se presentaron los principales hallazgos como síntesis de la investigación.

El sexto capítulo contiene las recomendaciones propias de la investigación, según los resultados obtenidos.

El séptimo capítulo contiene las citas bibliográficas, se presentaron las fuentes citadas en el proyecto de investigación de acuerdo a las normas APA.

Finalmente, la tesis se complementa con los anexos correspondientes.

## ÍNDICE

	<b>Pág.</b>
Hoja del jurado	02
Dedicatoria	03
Agradecimiento	04
Declaratoria de autenticidad	05
Presentación	06
ÍNDICE	07
RESUMEN	09
ABSTRACT	10
I. INTRODUCCIÓN	11
1.1 Realidad Problemática	11
1.2 Trabajos previos	12
1.3 Teorías relacionadas al tema	14
1.4 Formulación del problema	19
1.4.1 Problema General	19
1.4.2 Problemas Específicos	19
1.5 Justificación del estudio	19
1.6 Objetivos	20
1.6.1 Objetivo General	20
1.6.2 Objetivos Específicas	20
1.7 Hipótesis	20
1.7.1 Hipótesis General	20
1.7.2 Hipótesis Específicos	20
II. MÉTODO	21
2.1 Diseño de investigación	21
2.2 Variables, operacionalización	21
2.3 Población y muestra	21
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	21
2.5 Métodos de análisis de datos	21
2.6 Aspectos éticos	22
III. RESULTADOS	23
IV. DISCUSIÓN	47

V.	CONCLUSIÓN	49
VI.	RECOMENDACIONES	50
VII.	REFERENCIAS	51
	ANEXOS	55
	Anexo 1. Matriz de consistencia	56
	Anexo 2. Juicio de expertos	57
	Anexo 3. Valor de exportación de la guanábana ( <i>annona muricata</i> ) 2008-2016, en miles de dólares americanos (US \$)	63
	Anexo 4. Participación de los países exportadores de la guanábana ( <i>annona muricata</i> ) en el año 2016	64
	Anexo 5. Volumen de exportación de los países exportadores de la guanábana ( <i>annona muricata</i> ) 2008-2016, en toneladas	65
	Anexo 6. Precio de exportación de los países exportadores de la guanábana ( <i>annona muricata</i> ) 2008-2016, en US \$/Tonelada	66
	Anexo 7. Valor de importación de los países importadores de la guanábana ( <i>annona muricata</i> ), 2008-2016, en miles US \$	67
	Anexo 8. Participación de los países importadores de la guanábana ( <i>annona muricata</i> ) en el año 2016	68
	Anexo 9. Volumen de importación de los países importadores de la guanábana ( <i>annona muricata</i> ), 2008-2016, en toneladas	69
	Anexo 10. Precio de importación de los países importadores de la guanábana ( <i>annona muricata</i> ), 2008-2016, en US \$/Tonelada	70
	Anexo 11. Productividad de la guanábana ( <i>annona muricata</i> ) de Perú 2008-2016	71
	Anexo 12. Productividad de la guanábana ( <i>annona muricata</i> ) de Francia 2008-2016	72
	Anexo 13. Productividad de la guanábana ( <i>annona muricata</i> ) de Colombia 2008-2016	73
	Anexo 14. Costo unitario de producción de guanábana ( <i>annona muricata</i> ) de Perú	74
	Anexo 15. Costo unitario de producción de guanábana ( <i>annona muricata</i> ) de Francia	75
	Anexo 16. Costo unitario de producción de guanábana ( <i>annona muricata</i> ) de	



Colombia	76
Anexo 17. Variedad de la guanábana ( <i>annona muricata</i> ) en el Perú	77
Anexo 18. Cantidad de agricultores que dependen de la guanábana ( <i>annona muricata</i> ) peruana	78
Anexo 19. Consumo per cápita de guanábana en el Perú	79

## **RESUMEN**

El presente trabajo fue realizado con el objetivo de analizar el comercio internacional y la competitividad de la guanábana (*anonna muricata*) peruana, durante el periodo 2008-2016.

La idea ha sido probar que el comercio internacional y la competitividad de la guanábana (*anonna muricata*) peruana, durante el periodo 2008-2016, han sido favorables para el Perú.

Para probar esta idea se partió por recopilar datos tanto de instituciones nacionales como internacionales, los mismos que fueron analizados posteriormente y se mostraron a través de cuadros y gráficos.

La principal conclusión ha sido que el comercio internacional y la competitividad de la guanábana (*anonna muricata*) peruana durante el periodo 2008-2016 han sido favorables para el Perú.

Palabras claves: comercio internacional, competitividad.

## **ABSTRACT**

The present work was carried out with the objective of analyzing the international trade and the competitiveness of the Peruvian soursop (soursop) during the period 2008-2016.

The idea has been to prove that international trade and the competitiveness of Peruvian soursop (soursop) during the period 2008-2016 have been favorable for Peru.

In order to test this idea, we started by collecting data from both national and international institutions, which were later analyzed and showed through linear charts and graphs.

Finally, as a main conclusion has been that the international trade and competitiveness of the Peruvian soursop (soursop) during the period 2008-2016 have been favorable for Peru.

Key words: international trade, competitiveness.

## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1 Realidad Problemática

Actualmente el avance de las economías y comienzo de nuevos mercados a nivel internacional para la Guanábana (*Anona Muricata*), genera la necesidad de demostrar cómo la competitividad de este producto le viene abriendo las puertas en el comercio internacional.

El mercado de este producto cada vez es mayor a nivel internacional y esto favorece enormemente al Perú ya que a nivel de Sudamérica somos uno de los países productores de este fruto.

La agroindustria es un sector en el cual es de suma importancia añadir un valor agregado al producto y de esta manera brindarle calidad y competitividad al mismo en el ámbito internacional

Sabiendo todo esto necesitamos preguntarnos ¿Qué nos falta para ser más competitivos en el ámbito internacional en relación a este producto? Estados Unidos es uno de los principales exportadores, ya que le suelen brindar el valor agregado adecuado a sus productos, el cual le permite ser lo suficientemente competitivo en el mercado internacional.

### 1.2 Trabajos previos

Vega (2014, p. 69) en su tesis llegó a las siguientes conclusiones

Con base en lo analizado y plasmado en la presente investigación, se determinó que la planificación para la realización de un proyecto de una magnitud así, lleva todo un proceso, va más allá de una idea, detrás de ello intervienen diversos factores y entre ellos algunos no son controlables, ni se pueden modificar. Por eso es importante contar con una planeación que conlleve a un sinnúmero de acciones.

En realidad no es tan fácil decidir acerca de las diversas tomas que componen una organización, aunque este en su fase inicial y pueda no ser lo más viable para la misma. Además no siempre se obtiene al máximo resultado esperado de las ideas que se aportaron y plasmaron, ya que siempre hay diversas circunstancias a las que se debe adaptar y adversidades que se tienen que afrontar para salir adelante.

Valotto (2010, p. 307) en su tesis llegó a la siguiente conclusión

La liberalización del comercio de mercancías y de servicios constituye uno de los refuerzos de las sinergias actuales que se mueven en el mundo hacia el desarrollo económico de los países. Así, para la mayoría de los Estados tienen una importante influencia para el papel de dinamizar e implementar los

procesos de negociaciones entre países liberalizadoras tanto bilaterales como multilaterales. 308 Ahora bien, estos procesos de liberalización enfrentan varias barreras para poder lograr sus objetivos. La mayoría de los países aplican reglas o políticas de uno u otro tipo que restringen el acceso a los servicios extranjeros y a los proveedores de servicios a los mercados nacionales. Los procesos de privatizaciones abrieron las puertas a muchas empresas extranjeras para el acceso a determinados sectores de servicios en Brasil. En esta orden nueva se privatizó una gran cantidad de empresas públicas en sectores estratégicos, como las telecomunicaciones y los sectores financieros con el intento de lograr mejores resultados y beneficios a la población. En el capítulo hemos mostrado que Brasil no sufrió cambios beneficiosos en los últimos años después de los procesos de liberalización comercial. Especialmente en el sector servicios todavía no se ven los resultados propuestos con esta dicha liberalización de los servicios.

**Arbayza (2016, p. 48) en su tesis llegó a las siguientes conclusiones**

La mayoría de autores revisados establece que las Mype han mejorado su competitividad debido a la mejora de su proceso de compra venta, mejora de los servicios de atención al cliente, mejora de calidad de los productos y/o servicios, la inversión en innovación y tecnología.

Tanto los autores revisados que han trabajado las características de la competitividad de las Mype del Perú y la información brindada por el gerente de la empresa "Inversiones Chileno" SRL. Coinciden que para una Mype sea competitiva dentro del mercado donde se desempeñan, deben poseer las siguientes características: la mejora del proceso de compra – venta, la mejora en la atención al cliente, la mejora de la calidad de los productos y/o servicios, la inversión en innovación y tecnología.

**Solari (2013, p.103) en su tesis llegó a la siguiente conclusión**

Un control en tiempo real de las operaciones nos permitió gestionar de manera más eficaz la asignación de horas extras, reduciendo las mismas en un 50% a su vez permitió un mejor clima debido a que las horas extras se asignaban de igual manera entre colaboradores eliminando las preferencias. Al incrementar la carga en los almacenes productos de nuevos contratos comerciales y reducir el número de colaboradores en la operación. A su vez maximizar las sinergias entre las operaciones nos permitió aumentar nuestra productividad total y nuestra productividad por servicio ofrecido en un lapso de 6 meses.

**Escobar (2016, p.99) en su tesis llegó a la siguiente conclusión**

La empresa existe lógicamente por y para sus fines económicos, lo que no la excluye de su responsabilidad frente a su entorno, por lo que el objetivo de la

empresa será buscar medios socialmente responsables que acarreen rentabilidad para la empresa, considerando el bien común del entorno, el desarrollo sostenible y la visión a largo plazo. Entonces concluimos que el retorno económico en la empresa no solo se promueve mediante el mayor volumen de ventas, o más inversiones, sino además por la RSE; mediante operaciones de ahorro en costos, reutilización de remanentes, mayor eficiencia de los procesos productivos y otros que permitan posicionar a la empresa económicamente y mejoren su imagen ante su entorno.

**Mosqueira (2014, p.53) en su tesis llegó a las siguientes conclusiones**

Se requiere perfeccionar el procedimiento por el que se aplican las medidas en frontera para la protección de los DPI, de forma tal que se corrijan las deficiencias actuales y se dote a la Administración Aduanera, a los Titulares de Derechos y a los Operadores de Comercio Exterior de mecanismos más eficaces y equitativos. En este contexto nos reafirmamos en la necesidad de la implementación de un procedimiento previo en el que el actor principal sea el Titular del DPI, quien tendrá la labor principal de identificar las mercancías infractoras.

Consideramos que con este procedimiento de identificación previa de la mercancía presuntamente infractora, de manera directa, se permitirá un mejor traslado de información, experiencia y conocimiento tanto de la Administración Aduanera a los privados como en sentido inverso; asimismo el usuario podrá tener mejores elementos que incrementen sus niveles de certeza, para asumir los costos y riesgos de solicitar la suspensión del proceso de despacho aduanero ante los eventuales perjuicios que esta acción genere a los operadores de comercio exterior.

**Búrgos (2014, p.105) en su tesis llegó a la siguiente conclusión**

Una política de capacitación debe ir acompañada de otros servicios complementarios que afecten la oferta, tales como: el acceso a financiamiento, encadenamiento con medianas o grandes empresas, mejoramiento de la calidad de los productos (innovación) y articulación al mercado (juntarse con otros mediante la asociación) principalmente. Es decir, la política de capacitación debería inscribirse en un enfoque que comprende una perspectiva holística, equilibrada e integrada del desarrollo, considerando tres pilares: el crecimiento económico, el progreso social y 105 los aspectos medioambientales. De esta forma, podrían promoverse empresas competitivas sostenibles.

**Gómez (2011, p.11) en su artículo llegó a las siguientes conclusiones**

- Por los resultados obtenidos, se determina que la asociatividad empresarial sí es una alternativa viable para hacer frente a la

competitividad y que los indicadores para poder valorar dicha variable son: confianza, cooperación, liderazgo y participación organizacional.

- Las Empresas Integradoras al estar apropiadas adecuadamente de los eslabones (insumos, proceso, comercialización y relaciones) que integran la cadena productiva obtienen beneficios significativos que se ven reflejados en la competitividad
- Al evaluar el nivel de competitividad de las Empresas Integradoras, este se cumplió mediante los indicadores de rentabilidad, costos, productividad y participación en el mercado.
- Existe una relación estrecha entre las variables de investigación ya que al haber un cambio en las variables independientes (asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva) existe un cambio en la variable dependiente (competitividad) esto se determinó mediante la correlación estadística.

Stojadinović (2016, p. 57) en su artículo llegó, en una traducción libre, a las siguientes conclusiones

Se observa la recuperación tanto de los flujos de comercio internacional como de los flujos de inversión internacional y de sus niveles más altos en el período posterior a la crisis. Esta evolución no ha cambiado el hecho de que, al igual que en el período anterior a la crisis, los flujos de comercio internacional continúan realizándose cada vez más a través de los flujos de inversión, es decir, a través de las ventas de las filiales extranjeras, comercio transfronterizo. Las ventas a través de filiales extranjeras se han mantenido como el principal canal de comercio internacional.

Por lo tanto, el documento ha acentuado la necesidad de reconocer este entrelazamiento de los flujos de comercio internacional y los flujos de inversión internacionales y la realización predominante del comercio internacional a través de las ventas de las filiales extranjeras, resultando en la necesidad del análisis y cálculo del comercio internacional diferente del clásico. El enfoque aplicado, basado en la nueva cobertura de los flujos comerciales internacionales, ha dado los nuevos valores del comercio internacional y el panorama del comercio internacional. Los resultados de la aplicación de la nueva cobertura del comercio internacional son más realistas, los valores más altos del comercio mundial, tanto el comercio clásico transfronterizo como las ventas de las filiales extranjeras.

Stojčić (2012, p. 18) en su artículo llegó, en una traducción libre, a la siguiente conclusión

En los últimos años, el concepto de competitividad ha ganado considerable popularidad entre académicos, políticos y empresarios. El uso generalizado del concepto y su

aplicabilidad a una serie de entidades económicas ha creado confusión sobre su significado. La mayoría de las definiciones describen la competitividad en términos de sus medidas, omitiendo así su naturaleza multidimensional y multifacética. Sin embargo, cuando se reúnen estas definiciones, se puede revelar una línea común que las conecta. De una manera u otra, estas definiciones se refieren a diferentes aspectos de la capacidad de las empresas para competir

### **1.3 Teorías relacionadas al tema**

#### **1.3.1 Comercio Internacional**

##### **A. Definición**

Greco (2005, p. 60), define al comercio internacional de la siguiente forma: “[...] El comercio internacional se realiza entre distintos países, pueden ser de exportación y/o de importación [...] negociación e productos diferentes entre distintos países, zonas o regiones”.

Lerma y Márquez (2010) en su libro sostienen que

El comercio internacional comprende tanto a la exportación, que corresponde a la venta de los productos (bienes y servicios) originarios de un país a clientes situados en otro país, como la importación, que es la compra de bienes o servicios a un proveedor originario de un país distinto al del comprador. (p. 7).

##### **B. Dimensiones**

Para efectos del comercio internacional dividiremos La variable del mismo en Exportación e Importación siendo descritas a continuación.

Según Bancomext (2008 p. 23) “Exportar es simplemente vender en el mercado magnífico, insaciable del mundo entero. Vender bienes y servicios elaborados en el país y que se consume en otro diferente.”

Según Daniels (2010 p. 21) “Las exportaciones de mercancía son productos tangibles (bienes) que se envían fuera del país”.

El Banco de México (2016) define la exportación como “La venta de bienes y servicios de un país al extranjero”.

Castro (2008, p. 109.) define la exportación como “La salida de un producto de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o mares que separan las naciones”.

Bancomext (2005, p. 17) define exportación como “El envío legal de



mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero”.

Martín y Martínez (2014, p. 37) en su libro proponen que “[...] el concepto exportación determina la salida de bienes de una empresa a otra empresa ubicada en un país extranjero”.

Vergara (2012, p. 230) define la importación como “Los bienes y servicios producidos por un país más allá de nuestra frontera y que serán introducidos por una empresa doméstica o extranjera en nuestro país”.

Osorio (2006, p. 250) sostiene que la importación “Es una operación por la que un producto de origen y procedencia extranjera se dedica al consumo interior de un territorio aduanero”.

Lerma y Márquez (2010, p.7) definen importación como “La compra de bienes o servicios a un proveedor originario de un país distinto al del comprador”.

El Banco de México (2016) define la importación como las “Compras de bienes y servicios del exterior realizadas por residentes del país, es decir, los gastos en bienes y servicios realizados por los consumidores de un país, pero en bienes y servicios no producidos internamente”.

### **C. Indicadores**

Para medir la exportación utilizaremos como indicadores: El volumen de exportación, el valor de exportación y precio de exportación. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2016, p. 3) define al precio de exportación como: “El realmente pagado o pagar por el producto considerado que es vendido para su exportación [...]”.

Sulser y Pedroza (2004, p. 99) indican que “El precio es la cantidad de unidades monetarias que pagamos a cambio de adquirir un producto o servicio”.

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (2013, p. 21) define el precio de exportación como

Aquel valor monetario que se le pide al importador a cambio de un bien exportado, por ende cuando se fije un precio de exportación se

debe considerar todos los factores que involucren producir y llevar el bien o servicio hasta donde lo requiera el cliente.

El Banco Central de Reserva del Perú (2011, p. 214) define el volumen de exportación como “El número de unidades exportadas, expresadas en una medida física de valor (toneladas)”.

Para medir la importación utilizaremos como indicadores: El volumen de importación, el valor de importación y el precio de importación.

Alfaro (2010, pp.1-2), define precio de importación como

El precio original de compra, más todos los gastos incurridos para poner el producto importado en el almacén de la empresa. Estos gastos adicionales están constituidos por: flete, seguro, derechos e impuestos que gravan la importación, transporte y gastos de aduana en general, asimismo se tiene en cuenta los gastos indirectos, como son los gastos administrativos generados por los entes que apoyan a la operación de compra venta del exterior.

El Banco Central de Reserva del Perú (2016) sostiene que el volumen de importaciones son: “Importaciones expresadas en una medida física de valor (toneladas p.ej.)”

#### **D. Teorías**

Respecto al comercio existen muchas teorías; para esta investigación considero la ventaja comparativa y la ventaja absoluta.

Hernández (2006, p. 1) define a la teoría de la ventaja comparativa de la siguiente forma

Los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellas mercancías en las que poseen mayores ventajas comparativas frente a otros países. El resultado de ésta especialización es que la producción mundial, y en consecuencia su capacidad para satisfacer los deseos de los consumidores, será mayor que si cada país intentase ser lo más autosuficiente posible.

Adam Smith (1790, p. 150) sostuvo que

Con el libre comercio cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tenía ventaja absoluta e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta. A este razonamiento se le conoce como la teoría de la “Ventaja Absoluta”. Es decir, un país tiene una ventaja absoluta con relación a otro país cuando produce un bien (o servicio) utilizando, para tal

efecto, menor cantidad de recursos (de trabajo) que los que utiliza el otro país.

Pero la teoría de la “ventaja absoluta” no es aplicable a todas las situaciones del Comercio Internacional, pues no contempla el caos que un país tenga ventaja absoluta en todos los bienes o servicios en relación al otro país, dado que, aparentemente al país le convendría mantenerse en una situación de autarquía. Pero no es así y es aquí donde resulta importante el planteamiento de la “ventaja comparativa”.

David Ricardo (1821, p.250) mostró que

El comercio mutuamente beneficioso es posible cuando solamente existe una ventaja comparativa, una condición mucho más débil que la ventaja absoluta. En realidad la ventaja absoluta es solamente un caso especial del principio general de la ventaja comparativa, donde se plantea la utilización de las ventajas comparativas de un país en relación al resto del mundo

### **1.3.2 Competitividad**

#### **A. Definición**

Conto (2008, p.179) define la competitividad como “La capacidad de un productor de competir favorablemente contra otros productores nacionales que operan en su sector o contra otros productores internacionales que pretenden vender en el mercado local en que opera [...]”.

Witker & Hernández (2008, p. 11) definen la competitividad como:

un atributo de las personas (físicas o morales, incluyendo los estados nacionales), importante para la producción de bienes o servicios, derivado del eficiente manejo del desarrollo tecnológico; la innovación y capacidad de adaptarse a demandas variadas, derivadas de normas culturales o hábitos de consumo locales, de los factores de producción; tasas de interés financiero; tipos de cambio; costos de producción; con el propósito de adquirir una posición relevante en el mercado.

#### **B. Indicadores**

La variable competitividad se desagregará en dos indicadores: costo unitario de producción y la productividad.

La productividad es la capacidad de producción por unidad de tierra trabajada.

López (2013, pp. 16-17) indica en su libro que

La productividad de una empresa, nación, o en lo individual, es un índice de capacidad que al ser operado tiene un costo, y que genera riqueza a velocidad, dentro del ciclo natural de creatividad-producción-distribución-consumo del mercado, indica rapidez o velocidad de transformación de la energía, para producir o crear objetos materiales, e intangibles como servicios.

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2002) sostiene que

La Productividad es la relación entre la producción de bienes, en el caso de una empresa manufacturera, o ventas en el de los servicios, y las cantidades de insumos utilizados [...] Es decir, la productividad nos indica cuánto producto generan los insumos utilizados en una actividad económica. Esta medida expresada como un índice permite ver cómo ha cambiado esa relación entre productos e insumos a través del tiempo, es decir, si se ha vuelto más eficiente o no la transformación de los insumos en producto.

Altahona (2009, p.6) indica que el costo unitario de producción “Consiste en asignar a cada unidad de producto una participación razonable del total del costo incurrido por la empresa”.

Faga y Ramos (2006, p.15) manifiestan que “El costo variable unitario es aquel asignable directamente a unidad de producto, e incluye conceptos tales como materia prima, materiales directos y mano de obra directa necesarios para fabricar una unidad de producto terminado”.

## **1.4 Formulación del problema**

### **1.4.1 Problema General**

¿Cómo ha sido el comercio internacional y la competitividad de la guanábana peruana durante el periodo 2008 -2016?

### **1.4.2 Problemas Específicos**

1. Cómo ha sido la exportación mundial de la guanábana durante el periodo 2008 -2016?
2. ¿Cómo ha sido la importación mundial de la guanábana durante el periodo 2008 -2016?
3. ¿Cómo ha sido la competitividad de la exportación de la guanábana peruana durante el periodo 2008 -2016?

## **1.5 Justificación del estudio**

Esta investigación tiene una justificación práctica porque se busca analizar cómo ha sido el comercio internacional y la competitividad de la Guanábana (*Annona Muricata*) peruana en el mercado global. Para lo cual se realizara un estudio comparativo entre las exportaciones e importaciones, considerando a mi principal objeto de estudio a las empresas exportadoras de Guanábana (*Annona Muricata*), y a los principales países exportadores para poder conocer el nivel en el que se encuentra el Perú actualmente con respecto a la competitividad. Analizáremos de manera cuantitativa puesto que se analizarán los datos ya establecidos de las exportaciones durante el periodo de 2008 – 2016 en donde podemos observar de manera generalizada. A pesar de que la producción de Guanábana (*Annona Muricata*) en el Perú es de más de 3 millones de toneladas por año, no somos parte de los principales exportadores de este producto a nivel mundial. Ahora analizando esto llegamos a la conclusión que es importante señalar que se necesita darle un valor agregado a este producto. Por ello, es necesario fomentar la inversión en la industrialización de Guanábana (*Annona Muricata*) en diferentes departamentos del Perú. Esto quiere decir que si se mejora el nivel productivo del producto se puede lograr una alta rentabilidad. Además, que si se logra llegar a producciones altas, esto mejoraría la calidad de vida de los agricultores que se dedican a esta actividad, porque se les está capacitando y dando las facilidades para colocar a su producto en una ventana comercial. Esta investigación será viable debido a que la información obtenida es de entidades con fuentes confiables

## **1.6 Objetivos**

### **1.6.1 Objetivo General**

Determinar cómo ha sido el comercio internacional y la competitividad de la guanábana peruana durante el periodo 2008 - 2016

### **1.6.2 Objetivo Específico**

1 Determinar cómo ha sido la exportación mundial de la

- guanábana, durante el periodo 2008 -2016.
- 2 Determinar cómo ha sido la importación mundial de la guanábana, durante el periodo 2008 -2016.
  - 3 Determinar cómo ha sido la competitividad de la exportación de la guanábana peruana durante el periodo 2008 -2016

## **1.7 Hipótesis**

### **1.7.1 Hipótesis General**

El comercio internacional y la competitividad de la guanábana peruana, durante el periodo 2008 -2016, han sido favorables para el Perú

### **1.7.2 Hipótesis Específicas**

- 1 La exportación mundial de la guanábana, durante el periodo 2008 -2016, ha tenido una tendencia positiva.
- 2 La importación mundial de la guanábana, durante el periodo 2008 -2016, ha tenido una tendencia positiva.
- 3 La exportación peruana de la guanábana peruana, durante el periodo 2008 -2016, ha sido competitiva.

## II. MÉTODO

### 2.1 Diseño de investigación

El diseño de investigación es descriptiva no experimental

### 2.2 Variables, operacionalización

Para operacionalizar la variable de comercio internacional, la hemos desagregado en dos dimensiones: exportación e importación. Para medir la exportación, utilizaremos los siguientes indicadores: volumen de exportación, valor de exportación y precio de exportación. Para medir la importación, utilizaremos los siguientes indicadores: volumen de importación, valor de importación y precio de importación.

Competitividad. Para medir la competitividad, utilizaremos los siguientes indicadores: productividad y costo unitario de producción

### 2.3 Población y muestra

En esta investigación no corresponde la distinción entre población y muestra porque los datos que vamos a utilizar datos que ya existen, es decir, son datos ex post facto

### 2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Esta investigación no requiere una técnica ni instrumento especial para la recolección de los datos porque todos los datos se encuentran publicados en la página web oficial de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (Sunat), entre otras fuentes confiables de instituciones públicas oficiales.

En cuanto a la validez del contenido, se recurrieron a la opinión de tres expertos del área (Ver anexo 2).

### 2.5 Métodos de análisis de datos

Después de obtener los diferentes datos, se organizarán para poder explicar la participación de los países elegidos dentro del mercado potencial, aquellos datos serán presentados a través de gráficos que nos ayuden a entender más fácilmente el resultado de esta investigación, describiéndolos mediante fuentes confiables como también hacer uso de técnicas estadísticas. Finalmente, el principal objetivo de esta investigación es conocer a fondo con información detallada de los países elegidos para

compararlos con la competitividad de la exportación de la harina de maca peruana, para demostrar si este producto es verdaderamente competitivo internacionalmente

## **2.6 Aspectos éticos**

Para esta investigación se respetarán los derechos de los diferentes autores de tesis, publicaciones, artículos, revistas y diferentes fuentes confiables de apoyo que me sirvieron para poder desarrollar mi investigación, asimismo este se guía con los métodos de investigación de las Normas APA .Adicionalmente, se respetan los resultados y conclusiones en las distintas investigaciones realizadas por los autores citándolos correctamente.



### III. RESULTADOS

#### 3.1 Resultados sobre el Comercio internacional

##### 3.1.1 Resultados sobre la Exportación

###### A. Resultados sobre el valor de exportación

En el anexo 1 presentamos el valor de exportación de la guanábana en miles de US \$ para el periodo 2008-2016 de todos los países del mundo. En el anexo 2 1 presentamos la participación porcentual de la exportación de la guanábana en el periodo 2008-2016 de todos los países del mundo.

A partir de dichos anexos hemos elaborado el cuadro 3.1 que presenta el valor de exportación de los principales países exportadores de la guanábana, en miles de millones de US \$ y porcentajes para el periodo 2008 - 2016.

Cuadro 3.1 Valor de exportación de los principales países exportadores de Guanabana, en miles de millones de US \$ y % 2008-2016

Años	Valor de exportación de				
	Canada	Polonia	Estados Unidos	Subtotal	Mundo
2008	255083	159531	105777	520,391	1598251
2009	180765	119734	97097	397,596	1292224
2010	199251	147859	112585	459,695	1525496
2011	290010	184022	149094	623,126	2086876
2012	328688	250381	168664	747,733	2209203
2013	282078	203569	176069	661,716	2220280
2014	276839	186466	191179	654,484	2283623
2015	0	160043	161244	321,287	2011049
2016	265492	159633	164528	589,653	2308024
Totales	2,078,206	1,571,238	1,326,237	4,975,681	17,535,026
%	11.85	8.96	7.56	28.38	100

Fuente: A partir de los anexos 1 y 2.

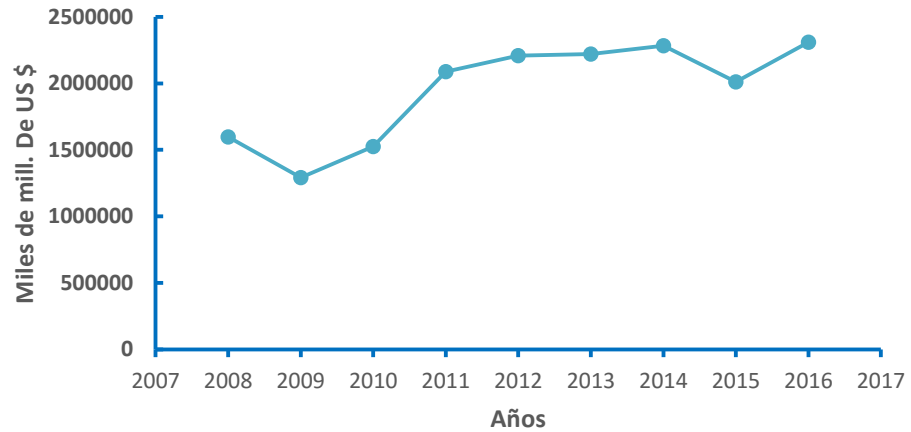
En este cuadro encontramos al valor de exportación en millones de US\$, de las cuales el país que tiene la mayor cantidad de volumen exportada en los periodos 2008 - 2016 es Canadá que a pesar que en el 2016 no tuvo participación en la exportación, al año siguiente registro el mayor valor exportado al finalizar el periodo.

Estados Unidos quien se mantuvo fuera de la comercialización los dos primeros, años ha sido el país que registro la mayor cantidad de valor exportado en el último periodo.

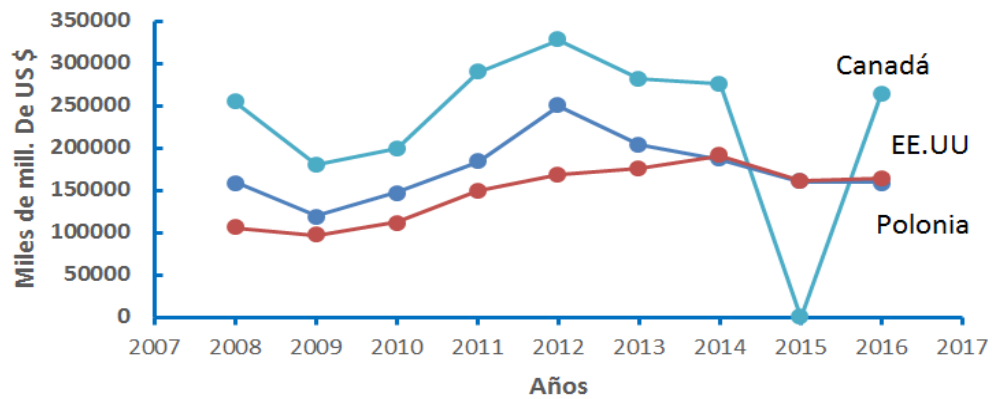
Polonia a su vez muestra un crecimiento constante en los últimos

años. A pesar de que en el año 2012 tuvo una baja por la crisis económica en la Unión Europea sin embargo en los años siguientes mantuvo un flujo constante en sus exportaciones.

**Gráfico 3.1 Valor de exportación mundial de Guanabana, en miles de millones de US \$, 2008-2016**



**Gráfico 3.2 Valor de exportación de los principales países exportadores de Guanabana, en miles de millones de US \$, 2008-2016**



Podemos apreciar en el gráfico 3.2 el crecimiento moderado de Canadá, que de acuerdo a lo registrado mantiene el mayor acumulado de volumen exportado en los periodos 2008 – 2016, el cual a pesar de que su crecimiento no ha sido constante se posiciona como principal exportador en el mundo.

Por otro lado tenemos a Polonia que a pesar de la crisis que atravesó el continente Europeo se mantiene con un ritmo de crecimiento lento pero sin recesión.

Estados Unidos muestra desde el primer periodo hasta el último un

crecimiento directamente proporcional por año..

Si estimamos la línea de la tendencia del valor de exportación de la guanábana de Canadá vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = -5890.3x + 1E+07$$

$$r^2 = 0.0272$$

Dónde:  $y$  el valor de exportación de Canadá

$x$  son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación proporcional entre el valor de exportación y el tiempo, con un elevado nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal e inversa entre el valor de exportación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia de la exportación de Polonia, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 3634.9x - 7E+06$$

$$r^2 = 0.0708$$

Dónde:  $y$  el valor de exportación de Polonia

$x$  son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación positiva entre el valor de exportación y el tiempo (ver anexo 3). Con un bajo nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia de la exportación de EE.UU, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 10193x - 2E+07$$

$$r^2 = 0.6811$$

Dónde:  $y$  el valor de exportación de EE.UU

$x$  son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el valor de exportación y el tiempo, con un regular nivel de ajuste de la

regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal y positiva en el valor de exportación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Dichos resultados muestran que existe una relación proporcional entre el valor de exportación y el tiempo durante el periodo 2008 - 2016.

Si estimamos la línea de tendencia de la exportación del mundo, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 11075.4x - 2E+08$$

$$r^2 = 0.6463$$

Dónde: y el valor de exportación del mundo

x son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Con dicho resultado podemos determinar la tendencia del mundo ha sido positiva en dichos periodos.

## **B. Resultados sobre el volumen de exportación**

En el anexo 1 presentamos el volumen de exportación de la guanábana en miles de Toneladas para el periodo 2008-2016 de todos los países del mundo. En el anexo 2 1 presentamos la participación porcentual de la exportación de la guanábana en el periodo 2008-2016 de todos los países del mundo.

A partir de dichos anexos hemos elaborado el cuadro 3.1 que presenta la cantidad de exportación de los principales países exportadores de la guanábana, en miles de millones de Toneladas y porcentajes para el periodo 2008 - 2016.

Cuadro 3.3 Volumen de exportación de los principales países exportadores de Guanabana, en miles de millones de toneladas y % 2008-2016

Años	Volumen de exportación de				
	Canada	Polonia	Estados Unidos	Subtotal	Mundo
2008	101379	92322	49146	242847	808708
2009	71759	91657	43068	206484	730447
2010	84214	107606	56054	247874	871996
2011	90804	94000	63471	248275	908894
2012	98358	134279	63282	295919	953350
2013	98977	114276	70897	284150	1022187
2014	103921	116365	84880	305166	1080826
2015	115647	111134	71810	298591	1051081
2016	129536	105601	78603	313740	1091292
Totales	894,595	967,240	581,211	2,443,046	8,518,781
%	10.50	11.35	6.82	26.68	100

Fuente: A partir de los anexos 1 y 2.

En este cuadro encontramos la cantidad de exportación en millones de Toneladas, de las cuales el país que tiene la mayor cantidad de volumen exportada en los periodos 2008 - 2016 es Canadá que a pesar que en el 2016 no tuvo participación en la exportación, al año siguiente registro el mayor volumen exportado al finalizar el periodo. Estados Unidos quien se mantuvo fuera de la comercialización los dos primeros, años ha sido el país que registro la mayor cantidad de toneladas exportado en el último periodo. Polonia a su vez muestra un crecimiento constante en los últimos años. A pesar de que en el año 2012 tuvo una baja por la crisis económica en la Unión Europea sin embargo en los años siguientes mantuvo un flujo constante en sus exportaciones.

**Gráfico 3.3 Volumen de exportación mundial de Guanabana, en miles de millones de toneladas, 2008-2016**

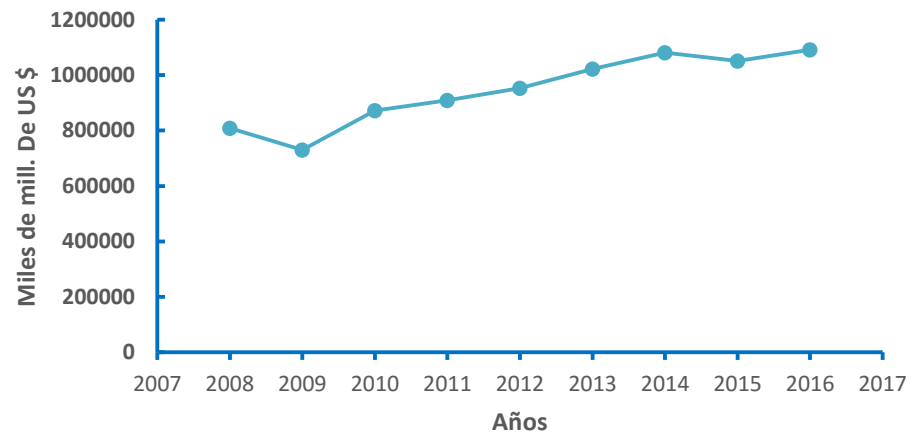
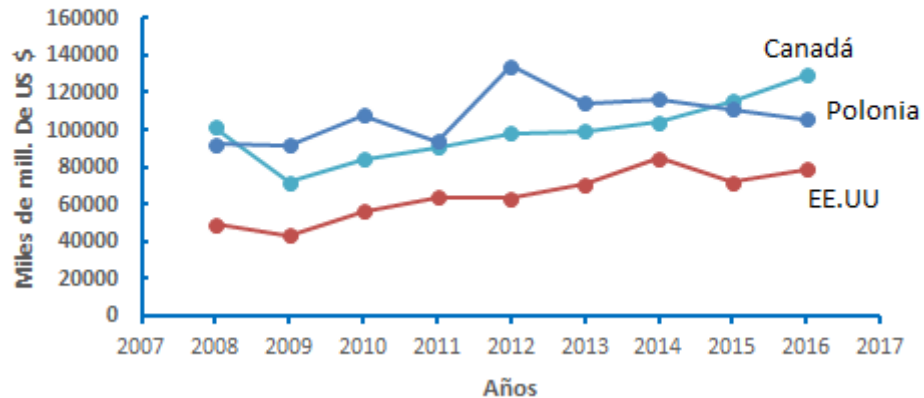


Gráfico 3.4 Volumen de exportación de los principales países exportadores de Guanabana, en miles de millones de toneladas, 2008-2016



Podemos apreciar en el gráfico 3.3 el crecimiento moderado de Canadá, que de acuerdo a lo registrado mantiene el mayor acumulado de volumen exportado en los periodos 2008 – 2016, el cual a pesar de que su crecimiento no ha sido constante se posiciona como principal exportador en el mundo.

Por otro lado tenemos a Polonia que a pesar de la crisis que atravesó el continente Europeo se mantiene con un ritmo de crecimiento lento pero sin recesión.

Estados Unidos muestra desde el primer periodo hasta el último un crecimiento directamente proporcional por año.

Si estimamos la línea de la tendencia del volumen de exportación de la guanábana de Canadá vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = -4864,7x - 1E+07$$

$$r^2 = 0.6265$$

Dónde:  $y$  el volumen de exportación de Canadá

$x$  son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación proporcional entre el volumen de exportación y el tiempo, con un elevado nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal e inversa entre el volumen de exportación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia de Polonia, obtenemos los

siguientes resultados:

$$y = 2489x - 5E+06$$

$$r^2 = 0.2442$$

Dónde:  $y$  es el volumen de exportación de Polonia

$x$  son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación entre el volumen de exportación y el tiempo, con un bajo nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia entre la cantidad de exportación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia de la exportación de EE.UU, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 4485,5x - 9E+06$$

$$r^2 = 0.8171$$

Dónde:  $y$  es el volumen de exportación de EE.UU

$x$  son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el volumen de exportación y el tiempo, con un regular nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal y positiva entre el volumen de exportación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Dichos resultados muestran que existe una relación proporcional entre el volumen de exportación y el tiempo, con un elevado nivel de ajuste de la regresión de datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal e inversa entre el volumen de exportación y el tiempo durante el periodo 2008 – 2016.

Si estimamos la línea de tendencia del mundo, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 437,20x - 9E+07$$

$$r^2 = 0.8935$$

Dónde:  $y$  es la cantidad de exportación del mundo

x son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Con dicho resultado podemos determinar que la tendencia del mundo ha sido positiva en dichos periodos.

### C. Resultados sobre el precio de exportación

En el anexo 1 presentamos el precio unitario de exportación de la guanábana en miles de dólares por tonelada para el periodo 2008-2016 de todos los países del mundo. En el anexo 3,6 presentamos la participación porcentual de la exportación de la guanábana en el periodo 2008-2016 de todos los países del mundo.

A partir de dichos anexos hemos elaborado el cuadro 3.7 que presenta el precio unitario de exportación de los principales países exportadores de la guanábana, en miles de millones de dólares por Toneladas y porcentajes para el periodo 2008 - 2016.

Cuadro 3.6 Precio de exportación de los principales países exportadores de Guanabana, Precio por tonelada y % 2008-2016

Años	Valor de exportación de				
	Canada	Polonia	Estados Unidos	Subtotal	Mundo
2008	2,05	2,01	2,46	7	2,09
2009	1,50	1,79	2,54	6	2,15
2010	1,39	1,67	2,34	5	2,01
2011	1,88	2,05	3,11	7	2,23
2012	1,78	2,05	3,27	7	2,39
2013	1,78	2,03	2,82	7	2,27
2014	1,71	2,07	2,68	6	2,13
2015	1,36	1,87	2,43	6	2,10
2016	1,34	1,72	2,07	5	2,00
Totales	15	17	24	56	19
%	76,35	89,10	122,51	287,96	100

Fuente: A partir de los anexos 1 y 2.

En este cuadro encontramos el precio unitario en miles de dólares por tonelada, de las cuales el país que tiene la mayor cantidad de volumen exportada en los periodos 2008 - 2016 es Canadá que a pesar que en inicio el periodo con un precio unitario alto, cerro con un el precio más competitivo del mercado

Estados Unidos quien si bien mantuvo en los años 2012-2013 el precio unitario más alto del periodo con respecto a sus competidores, mantuvo el ritmo con un precio constante sin alzas ni bajas muy



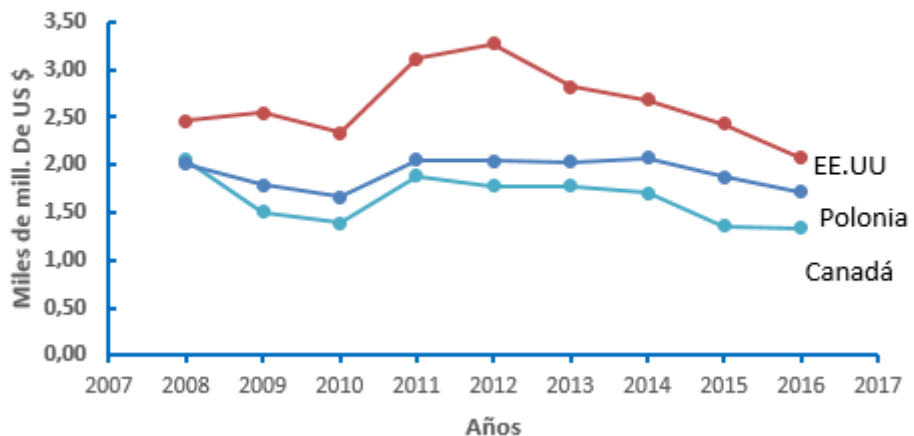
bruscas

Polonia a su vez muestra un crecimiento constante en los últimos años. A pesar de que en el año 2012 tuvo una baja por la crisis económica en la Unión Europea sin embargo en los años siguientes mantuvo un flujo constante en sus exportaciones manteniendo un precio razonable y competitivo.

Gráfico 3.7 Precio de exportación mundial de Guanabana, precio por tonelada y % 2008-2016



Gráfico 3.7 Precio de exportación mundial de Guanabana, precio por tonelada y % 2008-2016



Podemos apreciar en el grafico 3.6 el crecimiento moderado de Canadá, que de acuerdo a lo registrado mantiene el mayor acumulado de volumen exportado en los periodos 2008 – 2016, el cual a pesar de que su crecimiento no ha sido constante se posiciona como principal exportador en el mundo.

Por otro lado tenemos a Polonia que pesar de la crisis que atravesó el continente Europeo se mantiene con un ritmo de crecimiento lento pero sin recesión.

Estados Unidos muestra desde el primer periodo hasta el último un crecimiento directamente proporcional por año.

Si estimamos la línea de la tendencia del precio de exportación de la guanábana de Canadá vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = -0,0463x + 94,799$$

$$r^2 = 0,247$$

Dónde:  $y$  el precio unitario de exportación de Canadá

$x$  son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación proporcional entre el precio unitario de exportación y el tiempo, con un elevado nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal e inversa entre el precio de exportación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia de la exportación de Polonia, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 0,0025x - 6,8805$$

$$r^2 = 0,0018$$

Dónde:  $y$  el precio unitario de exportación de Polonia

$x$  son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación entre la cantidad de exportación y el tiempo, con un bajo nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia entre el precio de exportación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia de la exportación de EE.UU, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 0,025x + 52,97$$

$$r^2 = 0,0326$$

Dónde:  $y$  es el precio unitario de exportación de EE.UU  
 $x$  son los años  
 $r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el precio unitario de exportación y el tiempo, con un regular nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal y positiva entre la cantidad de exportación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Dichos resultados muestran que existe una relación proporcional entre el precio unitario de exportación y el tiempo, con un elevado nivel de ajuste de la regresión de datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal e inversa entre el precio de exportación y el tiempo durante el periodo 2008 – 2016.

Si estimamos la línea de tendencia de la exportación del mundo, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 0.0035x + 9.2613$$
$$r^2 = 0.0059$$

Dónde:  $y$  es el precio unitario de exportación  
 $x$  son los años  
 $r^2$  es el coeficiente de determinación

Con dicho resultado podemos determinar que la tendencia del mundo ha sido positiva en dichos periodos.

### **3.1.2 Resultados sobre la Importación**

#### **A. Resultados sobre el valor de importación**

En el anexo 2 presentamos el valor de importación de la guanábana en miles de US \$ para el periodo 2008-2016 de todos los países del mundo. En el anexo 3.2 presentamos la participación porcentual de la importación de la guanábana de para el periodo 2008-2016 de todos los países del mundo.

A partir de dichos anexos hemos elaborado el cuadro 3.2 que presenta el valor de importación de los principales países importadores de la guanábana, en miles de millones de US \$ y porcentajes en el periodo 2008 – 2016.

Cuadro 3.2 Valor de importación de los principales países exportadores de Guanabana, en miles de millones de US \$ y % 2008-2016

Años	Valor de importación de				
	Estados Unidos	Alemania	Francia	Subtotal	Mundo
2008	468569	610476	361366	1440411	3459199
2009	368554	499596	297062	1165212	2819702
2010	417962	515601	300003	1233566	3019437
2011	556828	671357	338483	1566668	3962855
2012	657632	662723	364243	1684598	4204576
2013	662430	683204	409396	1755030	4441703
2014	772898	631963	391115	1795976	4519309
2015	937982	586483	365672	1890137	4562590
2016	855073	603237	369315	1827625	4499314
Totales	5,697,928	5,464,640	3,196,655	14,359,223	35,488,685
%	16.06	15.40	9.01	40.46	100

Fuente: A partir de los anexos 1 y 2.

En este cuadro encontramos el valor de importación en millones de US\$, de las cuales el país que tiene la mayor cantidad de volumen importado en los periodos del 2008 - 2016 es Estados Unidos que a pesar que en el 2016 no tuvo el mismo crecimiento de todo el periodo se mantuvo con un crecimiento proporcional a los años anteriores.

Alemania mantuvo en promedio el volumen importado en el periodo del 2008 – 2016 con una pendiente creciente y constante.

Francia a su vez muestra un crecimiento constante en los últimos años. A pesar de que en el año 2013 tuvo una baja por la crisis económica en la Unión Europea sin embargo en los años siguientes mantuvo un flujo constante en sus importaciones.

Gráfico 3.2 Valor de exportación de los principales países exportadores de Guanabana, en miles de millones de US \$, 2011-2016

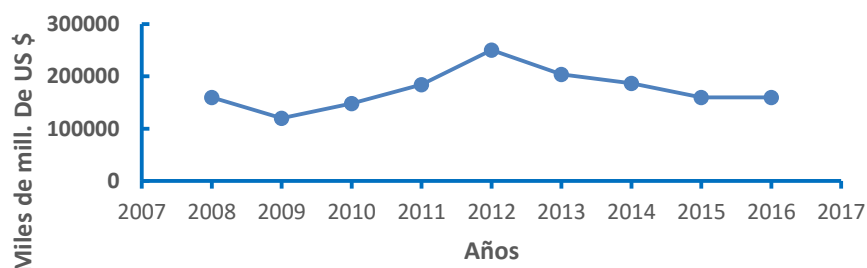
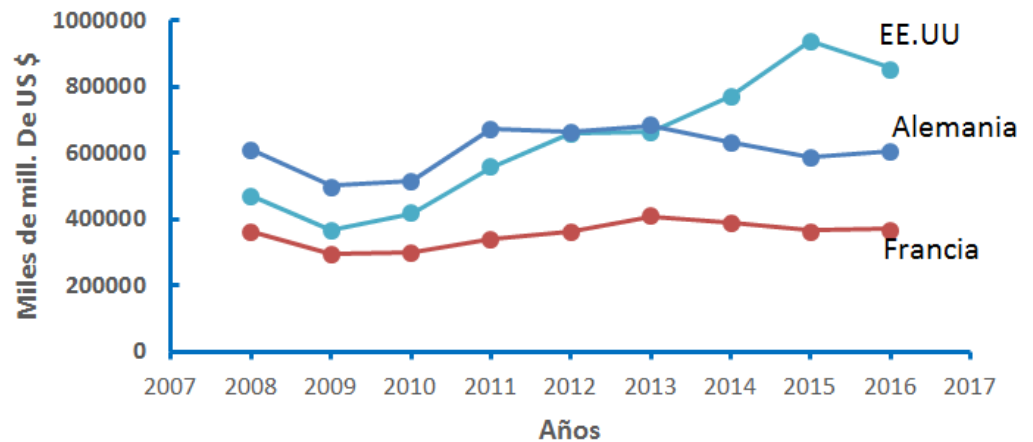


Gráfico 3.3 Valor de importación de los principales países exportadores de Guanabana, en miles de millones de US \$, 2008-2016



Podemos apreciar en el gráfico 3.3 el crecimiento moderado de EE.UU., que de acuerdo a lo registrado mantiene el mayor acumulado de volumen importado en los periodos 2008 – 2016, se posiciona como el principal país importador en los últimos 8 años.

Por otro lado tenemos a Alemania que pesar de la crisis que atravesó el continente Europeo se mantiene con un ritmo de crecimiento lento pero sin recesión.

Francia muestra desde el primer periodo hasta el último un crecimiento directamente proporcional por año calculado.

Si estimamos la línea de la tendencia del valor de importación de la guanábana de EE.UU vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 67830x - 1E+08$$

$$r^2 = 0.8837$$

Dónde:  $y$  es el valor de importación de EE.UU

$x$  son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación proporcional entre el valor de importación y el tiempo, con un elevado nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal e inversa entre el valor de exportación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia de Alemania, obtenemos los

siguientes resultados:

$$y = 7937.9x - 2E+07$$

$$r^2 = 0.1112$$

Dónde: y el valor de importación de Alemania

x son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación entre el valor de exportación y el tiempo, con un bajo nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia entre el valor de importación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia de Francia obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 8179.4x - 2E+07$$

$$r^2 = 0.3533$$

Dónde: y el valor de importación de Francia

x son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el valor de importación y el tiempo, con un regular nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal y positiva entre el valor de importación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Dichos resultados muestran que existe una relación proporcional entre el valor de exportación y el tiempo, con un elevado nivel de ajuste de la regresión de datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal e inversa entre el valor de exportación y el tiempo durante el periodo 2008 – 2016.

Si estimamos la línea de tendencia del mundo, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 437, 20x - 9E+07$$

$$r^2 = 0.8935$$

Dónde: y el valor de importación del mundo

x son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Con dicho resultado podemos determinar la tendencia del mundo ha sido positiva en dichos periodos.

## B. Resultados sobre el volumen de importación

En el anexo 2 presentamos el volumen de importación de la guanábana en miles de toneladas para el periodo 2008-2016 de todos los países del mundo. En el anexo 3.2 presentamos la participación porcentual

Cuadro 3.4 Volumen de importación de los principales países importadores de Guanabana, en miles de millones de Toneladas y % 2008-2016

Años	Cantidad de importación de				
	Estados Unidos	Alemania	Francia	Subtotal	Mundo
2008	187684	295852	142931	626467	1560913
2009	210028	293874	132681	636583	1467521
2010	254917	336110	144722	735749	1732515
2011	283147	337241	146884	767272	1862507
2012	322813	345563	168150	836526	1976749
2013	331150	348039	169154	848343	2637785
2014	371553	334656	161376	867585	2071507
2015	449483	359778	179769	989030	2290621
2016	415121	365194	181729	962044	2300123
Totales	2.825.896	3.016.307	1.427.396	7.269.599	17.900.241
%	15,79	16,85	7,97	40,61	100

Fuente: A partir de los anexos 1 y 2.

de

la importación de la guanábana de para el periodo 2008-2016 de todos los países del mundo.

A partir de dichos anexos hemos elaborado el cuadro 3.2 que presenta la cantidad de importación de los principales países importadores de la guanábana, en miles de millones de US \$ y porcentajes en el periodo 2008 – 2016.

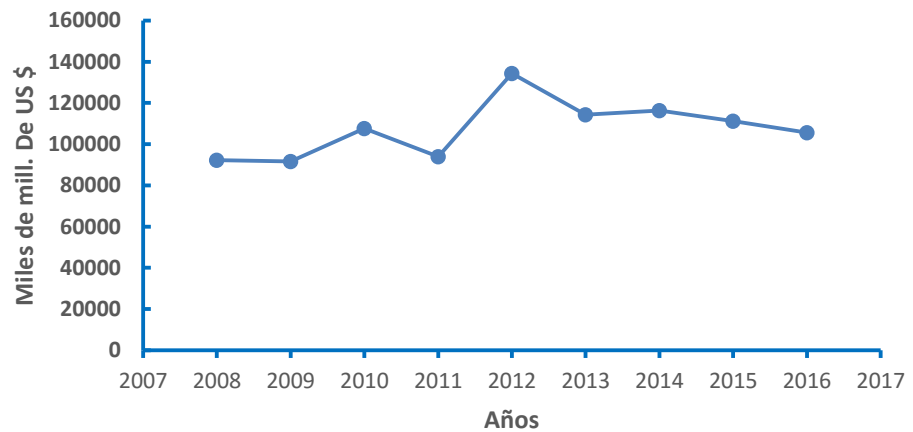
En este cuadro encontramos el volumen de importación en millones de toneladas, de las cuales el país que tiene la mayor cantidad de volumen importado en los periodos del 2008 - 2016 es Estados Unidos que a pesar que en el 2016 no tuvo el mismo crecimiento de

todo el periodo se mantuvo con un crecimiento proporcional a los años anteriores.

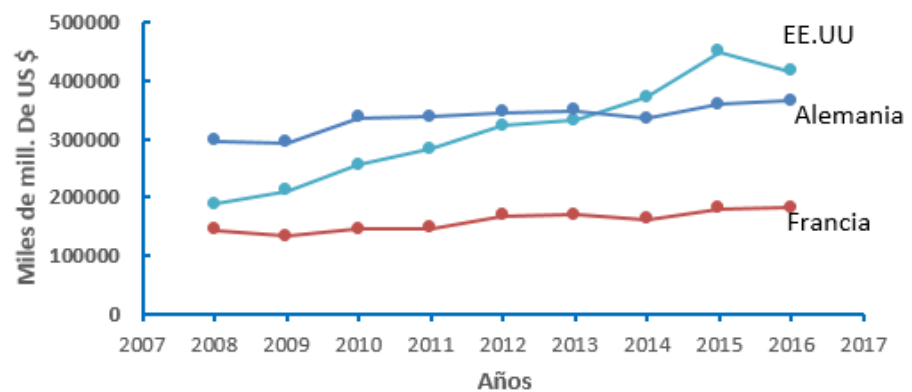
Alemania mantuvo en promedio el volumen importado en el periodo del 2008 – 2016 con una pendiente creciente y constante.

Francia a su vez muestra un crecimiento constante en los últimos años. A pesar de que en el año 2013 tuvo una baja por la crisis económica en la Unión Europea sin embargo en los años siguientes mantuvo un flujo constante en sus importaciones.

**Gráfico 3.2 Volumen de importación mundial de Guanábana, en miles de millones de Toneladas, 2008-2016**



**Gráfico 3.3 Cantidades de importación de los principales países exportadores de Guanabana, en miles de millones de toneladas, 2008-2016**



Podemos apreciar en el grafico 3.4 el crecimiento moderado de EE.UU, que de acuerdo a lo registrado mantiene el mayor acumulado de volumen importado en los periodos 2008 – 2016, se



posiciona como el principal país importador en los últimos 8 años.

Por otro lado tenemos a Alemania que pesar de la crisis que atravesó el continente Europeo se mantiene con un ritmo de crecimiento lento pero sin recesión.

Francia muestra desde el primer periodo hasta el último un crecimiento directamente proporcional por año calculado.

Si estimamos la línea de la tendencia del volumen de importación de la guanábana de EE.UU vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 31823x - 6E+07$$

$$r^2 = 0.9573$$

Dónde:  $y$  el volumen de importación de EE.UU

$x$  son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación proporcional entre el valor de importación y el tiempo, con un elevado nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal e inversa entre el valor de exportación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia de Alemania, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 8048,5x - 2E+07$$

$$r^2 = 0.7718$$

Dónde:  $y$  el volumen de importación de Alemania

$x$  son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación entre el valor de exportación y el tiempo, con un bajo nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia entre el valor de importación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia de Francia obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 5867,2x - 1E+07$$

$$r^2 = 0.8463$$

Dónde: y el volumen de importación de Francia  
x son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el volumen de importación y el tiempo, con un regular nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal y positiva entre el valor de importación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Dichos resultados muestran que existe una relación proporcional entre el volumen de importación y el tiempo, con un elevado nivel de ajuste de la regresión de datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal e inversa entre la cantidad de exportación y el tiempo durante el periodo 2008 – 2016.

Si estimamos la línea de tendencia del volumen de importación del mundo, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 11465.7x - 2E+08$$

$$r^2 = 0.6843$$

Dónde: y el volumen de importación del mundo  
x son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Con dicho resultado podemos determinar la tendencia del mundo ha sido positiva en dichos periodos

### **C. Resultados sobre el precio de importación**

En el anexo 2 presentamos el precio de importación de la guanábana en miles de toneladas para el periodo 2008-2016 de todos los países del mundo. En el anexo 3.2 presentamos la participación porcentual de la importación de la guanábana de para el periodo 2008-2016 de todos los países del mundo.

A partir de dichos anexos hemos elaborado el cuadro 3.2 que presenta la cantidad de importación de los principales países importadores de la guanábana, en miles de millones de US \$ y porcentajes en el periodo 2008 – 2016.

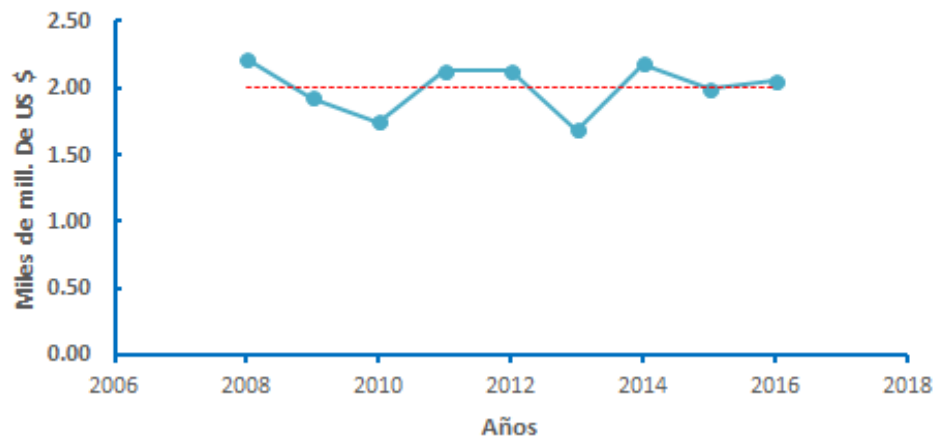
Cuadro 3.6 Precio de importación de los principales países importadores de Guanabana, en miles de millones de US \$ y % 2008-2016					
Años	Precio de importación de				
	Estados Unidos	Alemania	Francia	Subtotal	Mundo
2008	2.50	2.06	2.53	7	2.22
2009	1.76	1.70	2.24	6	1.92
2010	1.64	1.53	2.07	5	1.74
2011	1.97	1.99	2.30	6	2.13
2012	2.04	1.92	2.17	6	2.13
2013	2.00	1.96	2.42	6	1.68
2014	2.08	1.89	2.42	6	2.18
2015	2.09	1.63	2.03	6	1.99
2016	2.06	1.65	2.03	6	2.05
Totales	18	16	20	55	18
%	100.44	90.56	112.07	303.06	100
Fuente: A partir de los anexos 1 y 2.					

En este cuadro encontramos la cantidad de importación en millones de toneladas, de las cuales el país que tiene la mayor cantidad de volumen importado en los periodos del 2008 - 2016 es Estados Unidos que a pesar que en el 2016 no tuvo el mismo crecimiento de todo el periodo se mantuvo con un crecimiento proporcional a los años anteriores.

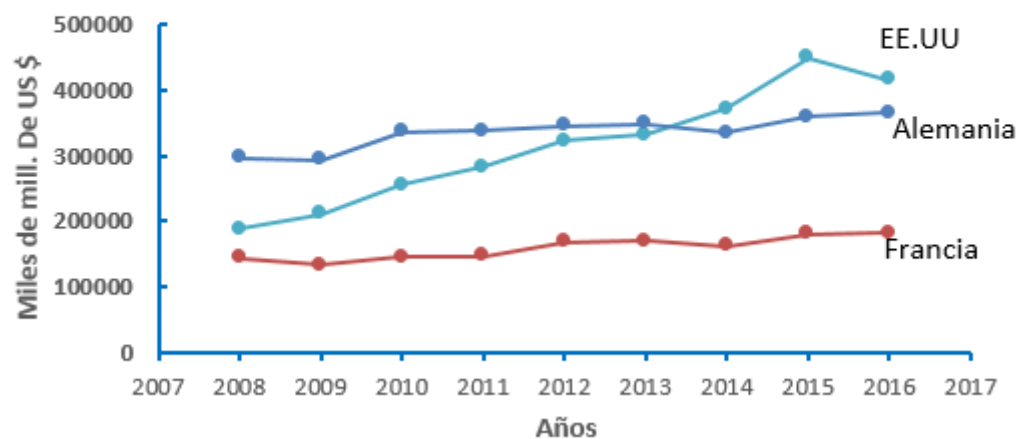
Alemania mantuvo en promedio el volumen importado en el periodo del 2008 – 2016 con una pendiente creciente y constante.

Francia a su vez muestra un crecimiento constante en los últimos años. A pesar de que en el año 2013 tuvo una baja por la crisis económica en la Unión Europea sin embargo en los años siguientes mantuvo un flujo constante en sus importaciones.

**Gráfico 3.1 Precio de importación mundial de Guanabana, en miles de millones de US \$, 2008-2016**



**Gráfico 3.3 Cantidas de importación de los principales países exportadores de Guanabana, en miles de millones de toneladas, 2008-2016**



Podemos apreciar en el gráfico 3.4 el crecimiento moderado de EE.UU., que de acuerdo a lo registrado mantiene el mayor acumulado de volumen importado en los periodos 2008 – 2016, se posiciona como el principal país importador en los últimos 8 años.

Por otro lado tenemos a Alemania que pesar de la crisis que atravesó el continente Europeo se mantiene con un ritmo de crecimiento lento pero sin recesión.

Francia muestra desde el primer periodo hasta el último un crecimiento directamente proporcional por año calculado.

En el mundo se observa la evolución constante de la guanábana, pues desde el inicio hasta el final del periodo existe un crecimiento Si estimamos la línea de la tendencia del valor de importación de la

guanábana de EE.UU vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 31823x - 6E+07$$

$$r^2 = 0.9573$$

Dónde: y la cantidad de exportación de EE.UU

x son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación proporcional entre el valor de importación y el tiempo, con un elevado nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal e inversa entre el valor de exportación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia de la importación de Alemania, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 8048,5x - 2E+07$$

$$r^2 = 0.7718$$

Dónde: y la cantidad de importación de Alemania

x son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación entre el valor de exportación y el tiempo, con un bajo nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia entre el valor de importación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Si estimamos la línea de tendencia de la importación de Francia obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 5867,2x - 1E+07$$

$$r^2 = 0.8463$$

Dónde: y la cantidad de importación de Francia

x son los años

$r^2$  es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el valor de importación y el tiempo, con un regular nivel de ajuste de la regresión los datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una

tendencia lineal y positiva entre el valor de importación y el tiempo durante el periodo 2008-2016.

Dichos resultados muestran que existe una relación proporcional entre el precio de importación y el tiempo, con un elevado nivel de ajuste de la regresión de datos, lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia lineal e inversa entre la cantidad de exportación y el tiempo durante el periodo 2008 – 2016.

Si estimamos la línea de tendencia de la importación del mundo, obtenemos los siguientes resultados:

$$y = 437, 20x - 9E+07$$

$$r^2 = 0.8935$$

Dónde: y la cantidad de importación del mundo

x son los años

r<sup>2</sup> es el coeficiente de determinación

## 3.2 Resultados de Competitividad

### 3.2.1 Principales países competidores con Perú.

A partir de este punto que podemos llegar a describir los siguientes cuadros. A continuación mostraremos el cuadro de productividad que nos va ayudar a identificar cuan competitivos somos a nivel mundial.

Grafico 3.5 Principales países compradores

Países compradores	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
EE.UU	13687	10751	15520	22391	26128	33274	45955	52677	39809
Polonia	2833	1162	2178	3545	7124	8410	11690	16380	13930
Canadá	2135	2406	3583	3995	4342	5299	6307	13282	12601

De los cuáles sus principales vendedores son México, Costa Rica y Canadá.

Cuadro 3.6 Principales países vendedores

Año	Costa Rica	Mexico
	Toneladas	Toneladas
2008	1,580.20	307,720.00
2009	998.20	256,020
2010	2,867.00	347,590
2011	2,976.40	319,620
2012	2,619.30	248,900
2013	3,252.00	334,730
2014	4,726.50	331,670
2015	4,972.10	570,970
2016	4,610.40	500,830

Fuente: Faostat

### 3.2.2 Resultados sobre la Productividad

Presentamos la productividad de la guanábana (*annona muricata*), durante el periodo 2008-2016, expresado en toneladas por hectárea.

Cuadro 3.7. Productividad nacional de la guanábana (*annona muricata*) 2008-2016, expresado en toneladas entre las hectareas (Ton/He)

AÑOS	Indicadores de Productividad		
	Perú	Mexico	Costa Rica
2008	68.01	32.52	34.89
2009	137.72	39.97	56.40
2010	77.41	30.09	21.42
2011	56.48	28.51	25.13
2012	55.36	40.08	29.02
2013	38.99	26.19	27.47
2014	33.54	29.35	13.54
2015	28.91	17.17	14.61
2016	26.71	20.36	13.64

Fuente: Faostat

En el cuadro podemos observar que Perú es quién tiene el mayor índice de productividad esto es debido a que es el máximo productor de la guanábana (*annona muricata*) en una primera instancia vemos que tiene una producción bastante alta, sin embargo esto cambia ya desde el año 2013 hubo una baja debido a la crisis que presentaron los países potencia como son EE.UU y China lo que afecto bastante a países exportadores como es el nuestro. Pese a dicho problema nos encontramos liderando a paso lento dicho mercado en cuanto a la anonácea, esto se debe a que el presidente ejecutivo de Sierra Exportadora, Alfonso Velázquez anunció en 2016 “Esta asociación impulsara la siembra de la guanábana ya que indica que con esta nueva gestión se busca que gran parte de la zona andina tenga trabajo pese a los cambios climáticos por el acondicionamiento que van a presentar en dichas zonas agrícolas para dicho producto. Esto se ha venido trabajando porque se ha visto que el producto está teniendo una alta demanda internacional por sus características medicinales que muestra como lo es la lucha contra el cáncer. Quieren que la productividad se muestra con una tendencia creciente por lo que han visto conveniente generar un proyecto que financie el desarrollo productivo de nuestros agricultores, se espera que se pueda llegar a sembrar 50 hectáreas de guanábana en los

dos corredores económicos puesto por dicha asociación (Motupe-Cañarias) Lambayeque y (Morropón-Huancabamba) Piura.

Así mismo Sierra exportadora planea que su crecimiento se deba a la industrialización del producto y al aprovechamiento que se le dé a la pulpa de la guanábana.

Pese a lo mencionado, cabe resaltar que sus últimos años no han sido tan favorables para la productividad de la guanábana desde la crisis mundial que afectó nuestra economía directamente.

El 2009 fue uno de los años más resaltantes para la producción de la guanábana con una participación de 137.72 ya que pese al cambio de gobierno tuvimos un leve crecimiento del 1.12% en nuestra economía interna debido a los TLCs que se vinieron trabajando con EE.UU, Chile y China entre otros que también tuvieron su participación significativa. El año 2016 fue uno de los más bajos ya que tuvimos una representación de 26.71 por la crisis que venimos arrastrando del 2013. México no quiere quedarse atrás es por ello que en su VI congreso de las Anonáceas señalaron que están apuntando a que los

jóvenes estudiantes que están en el área del campo puedan incluirse en la formación de este producto para su mayor conocimiento de la guanábana y su producción



### 3.2.3 Resultados sobre el Costo Unitario de Producción

En el cuadro 3.8 presentamos el costo unitario de producción de la guanábana (*annona muricata*) de Perú 2008 – 2016 expresado en US \$ / kg.

Cuadro 3.8 Costo unitario de producción de Guanabana 2008 - 2016 expresados en miles US \$ / Kg

AÑOS	Costo Unitario de producción de		
	Perú	Mexico	Costa Rica
2008	0.48	2.75	3.05
2009	0.39	2.35	4.05
2010	0.50	2.54	2.08
2011	0.41	1.93	2.22
2012	0.36	1.43	2.44
2013	0.40	1.93	2.31
2014	0.37	1.55	1.06
2015	0.33	1.88	1.04
2016	0.37	1.83	0.97

Fuente: Trademap, Agroaldia, Agrodata, Minagri

En el cuadro podemos apreciar que el costo de producción de Perú que estuvo oscilando entre los US \$ 0.37/Kg y US \$ 0.48/Kg en el periodo 2008-2016. Este precio está sujeto a las certificaciones las certificaciones de calidad que sus productos agrícolas necesita, como control fitosanitario, debido a las aplicaciones de agroquímicos que requiere el cultivo, mano de obra, fertilizantes y labores culturales.

Esto se debe a la gran demanda que ha tenido en estos últimos años para la producción de la anonácea, en cuanto al precio de México y Costa rica vemos que aún están en un margen un tanto alto (especialmente México) esto se debe a los constantes cambios climatológicos que han venido presentando en los últimos años. Por otro lado Costa rica ha incremento su demanda en participación por demanda de la anonácea.

#### IV. DISCUSIÓN

El propósito fundamental de esta investigación fue determinar cómo fue el comercio y la competitividad de la guanábana (*anonna muricata*) peruana en el comercio internacional. Como sabemos la guanábana (*anonna muricata*) es un alimento principal en la dieta de cualquier persona generando trabajo y una oportunidad de desarrollo económico del país, por ende, no solo importa exportar volúmenes grandes de guanábana (*anonna muricata*) sino lo que en sí importa más es el precio de exportación de nuestro producto y que sea competitivo en el comercio internacional.

Obregon (2013) en su artículo concluyo que: “Este año, el Perú se ha convertido en el primer productor de guanábana en Latinoamérica, superando a Brasil y argentina, que por muchos años nos llevaron la delantera. Esto es un gran éxito de la plataforma que integramos y una señal de que el trabajo persistente y todo impulso que se dé a la agricultura en el Perú dan resultados. Ya no solo somos buenos en espárragos, palta, uvas, cacao y café, ahora la guanábana puede ser vista como un producto de exportación”. En base al enunciado es cierto lo que dice pero lo que si se ha comprobado que Perú aun no logra alcanzar los niveles de producción y la competitividad internacional como para compararnos con Estados Unidos que es primera potencia en la exportación de guanábana (*anonna muricata*), no obstante podemos ser competitivos en lo que la calidad de nuestro producto, tal vez no podemos ser primeros productores a nivel internacional pero la calidad de nuestra guanábana (*anonna muricata*) es reconocida por todo el mundo fuera de que somos uno de los países que cuentan con mayor variedad de guanábana (*anonna muricata*) en todo el mundo y a los largo de los últimos años nuestro volumen de producción ha ido en aumento.

Beleiciks (2005) en su tesis, en una traducción libre, concluyo que: “Las industrias de transformación de la *anonna muricata* proporcionar puestos de trabajo en las localidades rurales con limitadas oportunidades de empleo. Los productos de la guanábana procesada son de las mayores exportaciones extranjeras [...] El estado tiene ventaja comparativa con respecto otras áreas de procesamiento de guanábana en el país debido a las condiciones ambientales, económicos,

insumos y la proximidad a los mercados extranjeros. La demanda futura para los productos de guanábana congelada puede debilitarse a medida que la población estadounidense madure, pero la demanda de Países del Pacífico debe continuar creciendo”. En base al enunciado podemos determinar que si bien es cierto la industria de la transformación de la guanábana (*Annona muricata*) brindan empleo, lastimosamente en el Perú solo procesamos el 3% de esta, tendríamos que mejorar en ese aspecto para poder tener una mayor competitividad en el mercado internacional y a la vez aumentar las oportunidades de empleo, ya que la industria de la guanábana es una que genera empleo ya sea en transporte, productos químicos, fertilizante, etc.

Jaramillo. (2008) en su artículo concluyo que: “La guanábana está entre el cuarto y quinto puesto de consumo a nivel mundial, después del maíz, el trigo, el arroz y el plátano. Es más eficiente en fijación de carbohidratos y en índice de cultivo, con respecto a los demás alimentos. También es generadora de empleo, demanda mano de obra, [...] se alimentan industrias como el transporte y los fertilizantes”. Esto coincide con los resultados obtenidos, ya que a pesar de la crisis mundial la guanábana sigue siendo un producto fundamental y esencial en la dieta de las personas, fuera de que esta sea una generadora de empleo y que cuando baja el nivel de exportaciones de este producto se ven afectadas también las empresas de transporte, fertilizantes, entre otras.

## **V. CONCLUSIÓN**

- 1 De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que la exportación mundial de la guanábana, durante el periodo 2008 - 2016, ha tenido una tendencia positiva.
- 2 De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que la importación mundial de la guanábana, durante el periodo 2008 - 2016, ha tenido una tendencia positiva.
- 3 De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que la exportación de la guanábana peruana, durante el periodo 2008 - 2016, ha sido competitiva.
- 4 De acuerdo con las conclusiones 1, 2 y 3, se puede inferir que el comercio internacional y la competitividad de la guanábana peruana, durante el periodo 2008 -2016, han sido favorables para el Perú.

## VI. RECOMENDACIONES

- 1- Diseñar un plan para impulsar la inversión en el mercado de la guanábana (*Annona muricata*) y de esta manera darle un valor agregado al producto en mención, esto resultaría favorable para nosotros ya que a nivel de Sudamérica somos uno de los países con mayores índices de producción.
- 2- Desarrollar estrategias que conlleven a que la guanábana (*Annona muricata*) peruana sea consumida en nuevos mercados, con el objetivo de lograr posicionarlos en ellos.
- 3- Aprovechar al máximo las condiciones climáticas favorables que tiene el Perú, mejorando las condiciones de cultivo de las mismas, algo que nos brindaría una calidad al momento de exportar el producto y a la vez aprovecharíamos mejor el área de cultivo del producto.
- 4- Se debe generar mayores incentivos en el sector agrícola dirigidos al incremento de las hectáreas de cosechas puesto que esto generara que se incremente la producción de guanábana (*Annona muricata*) y se pueda tener mayor pronunciación frente a los mercados internacionales que solicitan mayores niveles de producción para el abastecimiento de sus países.

## VII. REFERENCIAS

- Arbayza L. :(2016) *Caracterización de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso de la empresa de reciclamiento de desperdicios metálicos y otros “inversiones chileno” SRL, Chimbote, (2011-2016)* (Tesis de maestría)PUCP/gradodeBachiller:[http://tesis.uladech.edu.pe/handle/ULAD\\_ECH\\_CATOLICA](http://tesis.uladech.edu.pe/handle/ULAD_ECH_CATOLICA)
- Ballesteros, Banco de México (2016). *Glosario de términos, definiciones*. Recuperado de: [www.banxico.org.mx/divulgacion/glosario/glosario.html](http://www.banxico.org.mx/divulgacion/glosario/glosario.html)
- Banco mundial (2016). *Datos económicos*. Recuperado de: <http://datos.bancomundial.org/indicador/TX.VAL.MRCH.XD.WD>
- Bancomext (2005). *Guía básica del exportador*. México: Banco Nacional del comercio exterior. Recuperado de: <http://es.slideshare.net/sarahicarrola/guia-basica-del-exportador>
- Banco Central de Reserva del Perú (2016). *Glosario términos económicos*. Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario.html>
- Burgos Q. (2014) *La política de capacitación como un mecanismo para la mejora de su competitividad: análisis del sector maderero en el distrito de villa el salvador- Lima Metropolitana*, Disponible en: <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/5921>
- Caballero, I. & Padin, C. (2006). *Comercio Internacional*. España: Ideas propias. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=5pPwQKHxyuwC&printsec=frontcover&dq=comercio+internacional&hl=es&sa=X&ved=0CDsQ6AEwBDgKahUKEwjnsLyZyobGAhXDnoAKHU0SADU#v=onepage&q=comercio%20internacional&f=false>
- Castro, F. (2008). *Manual de exportaciones: La exportación en Colombia*. (2.ª ed.). Bogotá: Universidad del Rosario
- Conto, M. (2008). *Financiamiento de los agricultores al desarrollo tecnológico Colombia: Universidad del Rosario*. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?isbn=9588378036>
- Ricardo, D. (2006). *El Precio: Tipos y Estrategias de fijación*. Madrid: EOI : Escuela de Negocios.Tesis de Maestría.
- Escobar, R. (2013). *Minería y crecimiento económico en el Perú*. Círculo de

*estudios de desarrollo económico y social*. Universidad de Lima. Recuperado de <https://cedesulima.wordpress.com/2013/09/04/mineria-y-crecimiento-economico-en-el-peru/>

Solari, L. (2013). *Comercio Exterior*. (2ª. Ed.). Lima: Editorial: Universidad peruana de ciencias aplicadas (UPC), para el sello editorial Fondo Editorial Cibertec.

Suvittawa, A. (2014). Thailand's Banana Supply Chain Management: Export Success Factors. *International Journal of Management Sciences and Business Research* (3). Recuperado de <http://www.ijmsbr.com/Volume%203%20issue%2010%20paper%202.pdf>

Vega, J. (2014). *Caracterización y evaluación de los niveles de fertilidad en preciosannonaceos del vale de Piura* (Tesis de Bachiller) Universidad Nacional de Piura, Piura; Recuperado de: <http://repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/999/browse?value=Giovana+Jandria+Vega+Rumuche&type=author>

Valotto, P. (2010). *El comercio internacional y una visión de industrialización en productos agrícolas*. (Tesis de Maestría) Universidad de Brasil, Sao Paulo. Recuperado de: <http://dspace.uah.es/dspace/browse?type=author&value=Valotto%20Patuzzo,%20Genilson>

Mosqueira, J (2014). *La formación de la economía peruana. Distribución y crecimiento en la historia del Perú y América Latina*. Nueva crónica vol.1 Escuela de Historia. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. (Tesis de Maestría), Lima. Recuperado de <http://sociales.unmsm.edu.pe/web/nuevacoronica/images/stories/n.1.2013/N.%201.%202013.%20Resenas.%20Saravia.pdf>.

Stojčić, F. (2012). *Introducción a los Negocios Internacionales*. México: Editado por servicios Académicos Internacionales para eumet.net. (Tesis de Doctorado) Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1394/index.htm>. [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1154/glosario.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1154/glosario.pdf)

Stojadinović, P. (2016). *El precio de exportación. Programa Primera Exportación. Documentos técnicos*. Editorial: Fundación gas natural fenosa. Madrid. Recuperado de <http://primeraexportacion.com.ar/documentos-tecnicos/el->

precio-de-exportacion/

Banco Mundial (2016). *Perú Panorama general*. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>

Hernández, L. (2008). *Régimen jurídico del comercio exterior en México*.(3a. ed.) Mexico: Universidad Nacional Autónoma de México.

Salsera, G., y Pedroza,. (2004). *Exportaciones, industria maquiladora y crecimiento económico en México a partir de la década de los noventa*. Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe. Investigación económica realizada por la Universidad Nacional Autónoma de México, España y Portugal. México. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=60125404>.



## **ANEXOS**

## Anexo 1. Matriz de consistencia

Objeto de estudio	Problemas de Investigación	Objetivos de Investigación	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Método
Competitividad de la guanabana	Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Comercio Internacional	Exportación	Volumen de exportación de Perú	El diseño de investigación es descriptiva - no experimental. En esta investigación se recolectó información de las variables como el comercio internacional y la competitividad, después de ello se estudiaron también a las diferentes dimensiones por parte del comercio internacional como son la exportación e importación donde posteriormente se realizó el estudio de los indicadores como el volumen, valor y precio de la exportación e importación de los diferentes países seleccionados. Para finalizar se realizó el estudio de la Competitividad y sus dimensiones como el costo unitario de producción y la productividad para tener noción del tema y poder demostrar en el informe de tesis si este producto es verdaderamente competitivo en el mercado internacional.
	¿Es el comercio internacional un factor relevante para la competitividad de la exportación de la guanabana?	Determinar si el comercio internacional tiene factores relevantes para la competitividad de la	La relación que existe entre el comercio internacional y la competitividad de la exportación de la			Valor de exportación de Perú	
	Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas			Precio de exportación de Perú	
	1. ¿Qué relación existe entre el volumen de las exportaciones de la guanabana en el mercado mundial en	1. Determinar la relación que existe entre el volumen de las exportaciones de la guanabana en el mercado mundial	1. La relación que existe entre el volumen de las exportaciones de la guanabana en el mercado mundial			Volumen de exportación de México	
	2. ¿Qué relación existe entre las importaciones de la guanabana en el mercado mundial en el periodo 2008 -	2. Determinar la relación que existe entre el volumen de las importaciones de la guanabana en el mercado mundial	2. La relación que existe entre el volumen de las importaciones de la guanabana en el mercado mundial			Valor de exportación de China	
	3. ¿Qué relación existe entre el aporte a la balanza comercial y al PBI en los países involucrados en el	3. Determinar la relación que existe entre el aporte a la balanza comercial y al PBI en los países involucrados en el	3. La relación que existe entre el aporte a la balanza comercial y al PBI en los países involucrados es .....			Precio de exportación de China	
						Volumen de exportación de EE.UU	
						Valor de exportación de EE.UU	
						Precio de exportación de EE.UU	
						Volumen de importación de China	
			Valor de importación de China.				
			Precio de importación de China.				
			Volumen de importación de Corea				
			Valor de importación de Corea.				
			Precio de importación de Corea.				
			Valor de importación de Canadá				
			Precio de importación de Canadá				
			Costo unitario de producción.				
			Competitividad		Costo unitario de producción.		

## Anexo 2. Juicio de Expertos

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA COMPETITIVIDAD

N°	Indicadores	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Productividad							
1	Productividad de China	✓		✓		✓		
2	Productividad del Perú	✓		✓		✓		
3								
6								
	Costo unitario de producción							
7	Costo unitario de producción de China	✓		✓		✓		
8	Costo unitario de producción de Perú	✓		✓		✓		
9								

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

Op Aplicable     Aplicable después de corregir     No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgtr./Lic.: Ponzo Sánchez Eduards    DNI: 06598625

Especialidad del validador: MBA° Administración de Negocios - ESAN

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, 30 de noviembre de 2016

.....  
Firma del Experto Informante

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA COMPETITIVIDAD**

N°	Indicadores	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Productividad							
1	Productividad de China	✓		✓		✓		
2	Productividad del Perú	✓		✓		✓		
3								
6								
	Costo unitario de producción							
7	Costo unitario de producción de China	✓		✓		✓		
8	Costo unitario de producción de Perú	✓		✓		✓		
9								

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

Op Aplicable       Aplicable después de corregir       No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgtr./ Lic.: COSIO BORJA RICARDO FERNANDO DNI: 70586255

Especialidad del validador: NEGOCIOS INTERNACIONALES

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

UMA 01 de noviembre de 2016

  
 .....  
**Firma del Experto Informante**

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL COMERCIO INTERNACIONAL

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>Exportación</b>								
1	Volumen de exportación de China	✓		✓		✓		
2	Valor de exportación de China	✓		✓		✓		
3	Precio de exportación de México	✓		✓		✓		
4	Volumen de exportación de Perú	✓		✓		✓		
5	Valor de exportación de Perú	✓		✓		✓		
6	Precio de exportación de la harina de maca de Perú	✓		✓		✓		
<b>Importación</b>								
1	Volumen de importación de Canadá	✓		✓		✓		
2	Valor de importación de Canadá	✓		✓		✓		
3	Precio de importación en Canadá	✓		✓		✓		
4	Volumen de importación de EE.UU.	✓		✓		✓		
5	Valor de importación de EE.UU.	✓		✓		✓		
6	Precio de importación en EE.UU.	✓		✓		✓		


Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Op Aplicable       Aplicable después de corregir       No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgtr./ Lic.: MICHELENA RIOS ENRIQUE OMAR      DNI: 07912826

Especialidad del validador: LICENCIADO y MAGISTER EN ADMINISTRACION

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo  
 Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

  
 LIMA 30 de noviembre de 2016  
 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL COMERCIO INTERNACIONAL

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>Exportación</b>								
1	Volumen de exportación de China	✓		✓		✓		
2	Valor de exportación de China	✓		✓		✓		
3	Precio de exportación de México	✓		✓		✓		
4	Volumen de exportación de Perú	✓		✓		✓		
5	Valor de exportación de Perú	✓		✓		✓		
6	Precio de exportación de la harina de maca de Perú	✓		✓		✓		
<b>Importación</b>								
1	Volumen de importación de Canadá	✓		✓		✓		
2	Valor de importación de Canadá	✓		✓		✓		
3	Precio de importación en Canadá	✓		✓		✓		
4	Volumen de importación de EE.UU.	✓		✓		✓		
5	Valor de importación de EE.UU.	✓		✓		✓		
6	Precio de importación en EE.UU.	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

Op Aplicable       Aplicable después de corregir [ ]      No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./ Mgtr./Lic.: Róndel Sánchez Edwards      DNI: 06598625

Especialidad del validador: MBA° Administración de Negocios - ESON


<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, 30 de noviembre de 2016

  
 .....  
 Firma del Experto Informante

### Anexo 3: Cuadros de Resultados

Cuadro 3.1 Valor de exportación de los principales países exportadores de Guanabana, en miles de millones de US \$ y % 2008-2016

Años	Valor de exportación de				
	Chile	España	Estados Unidos	Subtotal	Mundo
2008	38.57	40.42	0.00	78.98	79.00
2009	0.00	0.02	0.00	0.02	7.52
2010	44.49	72.03	106.85	223.37	244.55
2011	127.08	77.60	42.18	246.86	332.61
2012	44.47	153.86	6.15	204.49	212.12
2013	129.48	279.42	47.92	456.83	843.86
2014	296.38	227.68	49.19	573.26	688.59
2015	9.47	164.18	102.85	276.49	299.86
2016	37.08	249.87	260.55	547.50	649.20
Totales	727	1,265	616	2,608	500,000
%	0.15	0.25	0.12	0.52	100

Fuente: A partir de los anexos 1 y 2.

Cuadro 3.1 Valor de exportación de los principales países exportadores de Guanabana, en miles de millones de US \$ y % 2008-2016

Años	Valor de exportación de				
	Chile	España	Estados Unidos	Subtotal	Mundo
2008	38.57	40.42	0.00	78.98	79.00
2009	0.00	0.02	0.00	0.02	7.52
2010	44.49	72.03	106.85	223.37	244.55
2011	127.08	77.60	42.18	246.86	332.61
2012	44.47	153.86	6.15	204.49	212.12
2013	129.48	279.42	47.92	456.83	843.86
2014	296.38	227.68	49.19	573.26	688.59
2015	9.47	164.18	102.85	276.49	299.86
2016	37.08	249.87	260.55	547.50	649.20
Totales	727.0233	1,265.0737	615.6943	2,607.7913	3,026.2430
%	24.0240	41.8034	20.3452	86.1726	100
Fuente: A partir de los anexos 1 y 2.					



Cuadro 3.1 Valor de exportación de los principales países exportadores de harina de maca, en miles de millones de US \$ y % 2008-2016

Años	Valor de exportación de				
	Chile	España	Estados Unidos	Subtotal	Mundo
2008	38.57	40.42	0.00	78.98	79.00
2009	0.00	0.02	0.00	0.02	7.52
2010	44.49	72.03	106.85	223.37	244.55
2011	127.08	77.60	42.18	246.86	332.61
2012	44.47	153.86	6.15	204.49	212.12
2013	129.48	279.42	47.92	456.83	843.86
2014	296.38	227.68	49.19	573.26	688.59
2015	9.47	164.18	102.85	276.49	299.86
2016	37.08	249.87	260.55	547.50	649.20
Totales	727.0233	1,265.0737	615.6943	2,607.7913	3,026
%	24.0240	41.8034	20.3452	86.1726	100

Fuente: A partir de los anexos 1 y 2.

3.1 Valor de exportación de los principales países exportadores de Guanabana, en miles de millones de US \$ y % 2008-2016

Valor de exportación de				
Chile	España	Estados Unidos	Subtotal	Mundo
38.57	40.42	0.00	78.98	79.00
0.00	0.02	0.00	0.02	7.52
44.49	72.03	106.85	223.37	244.55
127.08	77.60	42.18	246.86	332.61
44.47	153.86	6.15	204.49	212.12
129.48	279.42	47.92	456.83	843.86
296.38	227.68	49.19	573.26	688.59
9.47	164.18	102.85	276.49	299.86
37.08	249.87	260.55	547.50	649.20
727.0233	1,265.0737	615.6943	2,607.7913	3,026
24.0240	41.8034	20.3452	86.1726	100
partir de los anexos 1 y 2.				

Cuadro 3.1 Valor de exportación de los principales países exportadores de Guanabana, en miles de millones de US \$ y % 2008-2016

Años	Valor de exportación de				
	Chile	España	Estados Unidos	Subtotal	Mundo
2008	38.57	40.42	0.00	78.98	79.00
2009	0.00	0.02	0.00	0.02	7.52
2010	44.49	72.03	106.85	223.37	244.55
2011	127.08	77.60	42.18	246.86	332.61
2012	44.47	153.86	6.15	204.49	212.12
2013	129.48	279.42	47.92	456.83	843.86
2014	296.38	227.68	49.19	573.26	688.59
2015	9.47	164.18	102.85	276.49	299.86
2016	37.08	249.87	260.55	547.50	649.20
Totales	727.0233	1,265.0737	615.6943	2,607.7913	3,026.2430
%	24.0240	41.8034	20.3452	86.1726	100

Fuente: A partir de los anexos 1 y 2.

Cuadro 3.1 Valor de exportación de los principales países exportadores de Guanabana, en miles de millones de US \$ y % 2008-2016

Años	Valor de exportación de				
	Chile	España	Estados Unidos	Subtotal	Mundo
2008	38.57	40.42	0.00	78.98	79.00
2009	0.00	0.02	0.00	0.02	7.52
2010	44.49	72.03	106.85	223.37	244.55
2011	127.08	77.60	42.18	246.86	332.61
2012	44.47	153.86	6.15	204.49	212.12
2013	129.48	279.42	47.92	456.83	843.86
2014	296.38	227.68	49.19	573.26	688.59
2015	9.47	164.18	102.85	276.49	299.86
2016	37.08	249.87	260.55	547.50	649.20
Totales	516.8808	1075.0161	466.6620	2058.5589	3026.2430
%	17.0800	35.5231	15.4205	68.0236	100

Fuente: A partir de los anexos 1 y 2.

Cuadro 3.1 Valor de exportación de los principales países exportadores de Guanabana, en miles de millones de US \$ y % 2008-2016

Años	Valor de exportación de				
	Chile	España	Estados Unidos	Subtotal	Mundo
2008	38.57	40.42	0.00	78.98	79.00
2009	0.00	0.02	0.00	0.02	7.52
2010	44.49	72.03	106.85	223.37	244.55
2011	127.08	77.60	42.18	246.86	332.61
2012	44.47	153.86	6.15	204.49	212.12
2013	129.48	279.42	47.92	456.83	843.86
2014	296.38	227.68	49.19	573.26	688.59
2015	9.47	164.18	102.85	276.49	299.86
2016	37.08	249.87	260.55	547.50	649.20
Totales	727.0233	1,265.0737	615.6943	2,607.7913	3,026.2430
%	24.0240	41.8034	20.3452	86.1726	100
Fuente: A partir de los anexos 1 y 2.					

**Cuadro 3.7. Indicadores de producción nacional de la guanábana (annona muricata) 2008-2016, expresado en toneladas entre las hectareas (Ton/He)**

AÑOS	PAISES		
	Perú	Mexico	Costa Rica
2008	68.01	32.52	34.89
2009	137.72	39.97	56.40
2010	77.41	30.09	21.42
2011	56.48	28.51	25.13
2012	55.36	40.08	29.02
2013	38.99	26.19	27.47
2014	33.54	29.35	13.54
2015	28.91	17.17	14.61
2016	26.71	20.36	13.64

Fuente: Faostat

**Cuadro 3.8 Costo unitario de producción de  
Guanabana 2008 - 2016 expresados en  
miles US \$ / Kg**

AÑOS	PAISES		
	Perú	Mexico	Costa Rica
2008	0.48	2.75	3.05
2009	0.39	2.35	4.05
2010	0.50	2.54	2.08
2011	0.41	1.93	2.22
2012	0.36	1.43	2.44
2013	0.40	1.93	2.31
2014	0.37	1.55	1.06
2015	0.33	1.88	1.04
2016	0.37	1.83	0.97

Fuente: Trademap, Agroaldia, Agrodata, Minagri