



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRECIOS DE VENTA INTERNACIONAL Y EXPORTACIÓN  
DE QUINUA EN PERÚ**

**2012-2016**

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

**AUTOR:**

**HUAMÁN VELA, ANA WENDY**

**ASESOR:**

**Mgr. GRIPPA MANSILLA, ANA GABRIELA**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

**MARKETING Y COMERCIO INTERNACIONAL**

**LIMA-PERÚ**

**2018**

## PÁGINA DEL JURADO



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
DICTAMEN DE SUSTENTACIÓN DE DESARROLLO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN  
N° 46- 2018/EP-NI-DPI

El presidente y los miembros del Jurado Evaluador designado con Resolución Directoral N° 159-2018-UCV- LN/EP-NI-DPI de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales acuerdan:

**PRIMERO:**

Aprobar por unanimidad ( )  
Aprobar por mayoría ( )  
Desaprobar ( )

El Desarrollo de Proyecto de Tesis presentado por el (la) estudiante: HUAMAN VELA ANA WENDY, denominado:

**“Precio de Venta internacional y Exportación de quinua en Perú 2012 - 2016”**

**SEGUNDO:** Al culminar la sustentación, el (la) estudiante obtuvo el siguiente calificativo:

NÚMERO	LETRAS	CONDICION
14	CATORCE	APROBAR POR UNANIMIDAD

Presidente MAESTRO: GUERRA BENDEZU, CARLOS ANDRES

Firma

Secretario MAESTRO: MARQUEZ CARO, FERNANDO LUIS

Firma

Vocal MAESTRO: ALVAREZ SANCHEZ, CARLOS ALBERTO

Firma

Los Olivos, jueves, 12 de Julio de 2018

### **DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación está dedicado a mi familia, a mi esposo y a mis hijos; principales protagonistas hacia el camino de mi superación, por confiar en mí y por su incondicional apoyo.

### **AGRADECIMIENTO**

A Dios por darme siempre las fuerzas para continuar en lo adverso. A mi familia por su sacrificio y esfuerzo. A los docentes por su vasto conocimiento y experiencia. A mis compañeros y amigos por haber compartido grandes momentos y estar siempre a mi lado.

## **DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD**

Yo Ana Wendy Huamán Vela con DNI N° 43483501, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales, 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 u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 11 de Julio del 2018.

---

Ana Wendy Huamán Vela

## **PRESENTACIÓN**

Señores miembros del jurado presento ante ustedes la tesis titulada “Precios de venta internacional y Exportación de quinua en Perú 2012-2016”. El objetivo de esta investigación fue determinar la relación entre los precios de venta internacional de quinua y la exportación peruana en los años 2012 al 2016. El trabajo de investigación consta de siete capítulos:

El capítulo I: Introducción, en el cual se presenta la realidad problemática en base a estudios previos y las teorías relacionadas al tema principal de investigación permitiendo formular el problema de investigación, la justificación y las hipótesis de los posibles resultados que me permitan tener los objetivos deseados.

Capítulo II: Marco metodológico, el diseño de la investigación aplicado fue de nivel correlacional, diseño no experimental y transversal, se ha considerado dos variables de Operacionalización, la primera es Precios de venta internacional y se ha desagregado en tres indicadores: Precio FOB para el mercado de Estados Unidos, Holanda y Canadá. La siguiente variable es Exportación, que se divide en dos dimensiones, la primera dimensión es Exportación en volumen a los principales mercados y la segunda dimensión es Empresas exportadoras a los principales mercados. Esta investigación no corresponde la distinción entre población y muestra porque los datos ya existen, y la validez se ha hecho a través de un juicio de expertos.

Capítulo III: Resultados, después de la información recolectada de diversas fuentes como páginas oficiales, libros y artículos de investigación, se analizó y se interpretó la información.

El Capítulo IV: Discusión, donde se contrastan las tesis, teorías empleadas en el presente trabajo de investigación con los resultados obtenidos.

El Capítulo V: Conclusiones, donde se mencionan las respuestas a las hipótesis específicas e hipótesis general.

Capítulo VI: Recomendaciones, lo cual es obtenido de la presente investigación, lo que será de gran utilidad para los interesados en el tema de precios de venta internacional y exportación de quinua peruana.

Capítulo VII: Referencias de acuerdo a las normas de la Asociación de Psicólogos Americanos (APA). Finalmente, los anexos donde se indicará la matriz de consistencia, cuadros y reportes finales.

La autora.

## INDICE

PÁGINAS PRELIMINARES	
PÁGINA DEL JURADO	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD	v
PRESENTACIÓN	vi
INDICE	vii
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Realidad Problemática	1
1.2 Trabajos previos	2
1.3 Teorías relacionadas al tema	4
1.3.1 Precios de venta internacional	4
1.3.2 Exportación	5
1.4 Formulación del problema	7
1.5 Justificación del estudio	7
1.6 Objetivos	8
1.7 Hipótesis	8
II. MÉTODO	9
2.1 Diseño de investigación	9
2.2 Variables, operacionalización	10
2.3 Población y Muestra	11
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	11
2.5 Métodos de análisis de datos	11
2.6 Aspectos éticos	11
III. RESULTADOS	12
IV. DISCUSIÓN	24
V. CONCLUSIONES	26
VI. RECOMENDACIONES	27

VII. REFERENCIAS	28
ANEXOS	30
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	31
ANEXO 2: VALIDACIÓN	33
ANEXO 3: FICHA TÉCNICA	39
ANEXO 4: REPORTE DE EXPORTACIONES 2012 - 2016	40
ANEXO 5: LISTA DE MERCADOS IMPORTADORES 2012 - 2016	43
ANEXO 6: RELACIÓN DE EMPRESAS PERUANAS EXPORTADORAS	44

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de las Variables	10
Tabla 2. Precio FOB de quinua peruana al mercado de Estados Unidos 2012-2016, expresado en USD \$	12
Tabla 3. Precio FOB de quinua peruana al mercado de Holanda 2012-2016, expresado en USD \$	13
Tabla 4. Precio FOB de quinua peruana al mercado de Canadá 2012-2016, expresado en USD \$	14
Tabla 5. Volumen de exportación de quinua peruana al mercado de Estados Unidos 2012-2016 expresado en TM	15
Tabla 6. Volumen de exportación de quinua peruana al mercado de Holanda 2012-2016 expresado en TM	16
Tabla 7. Volumen de exportación de quinua peruana al mercado de Canadá 2012-2016 expresado en TM	17
Tabla 8. Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Estados Unidos 2012-2016	18
Tabla 9. Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Holanda 2012-2016	19
Tabla 10. Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Canadá 2012-2016	20
Tabla 11. Correlación entre el Precio FOB y el Volumen de Exportación de quinua peruana en el mercado de Estados Unidos durante el periodo 2012-2016 e índice de correlación de Pearson	21
Tabla 12. Correlación entre el Precio FOB y el Volumen de Exportación de quinua peruana en el mercado de Holanda durante el periodo 2012-2016 e índice de correlación de Pearson	21
Tabla 13. Correlación entre el Precio FOB y el Volumen de Exportación de quinua peruana en el mercado de Canadá durante el periodo 2012-2016 e índice de correlación de Pearson	22

Tabla 14. Correlación entre el Precio FOB y el Número de Empresas Exportadoras de quinua peruana en el mercado de Estados Unidos durante el periodo 2012-2016 e índice de correlación de Pearson	22
Tabla 15. Correlación entre el Precio FOB y el Número de Empresas Exportadoras de quinua peruana en el mercado de Holanda durante el periodo 2012-2016 e índice de correlación de Pearson	23
Tabla 16. Correlación entre el Precio FOB y el Número de Empresas Exportadoras de quinua peruana en el mercado de Canadá durante el periodo 2012-2016 e índice de correlación de Pearson	23

## ÍNDICE DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Precio FOB al mercado de Estados Unidos	
2012 – 2016 en USD\$	12
Figura 2. Precio FOB al mercado de Holanda	
2012 – 2016 en USD\$	13
Figura 3. Precio FOB al mercado de Canadá	
2012 – 2016 en USD\$	14
Figura 4. Exportación en volumen al mercado de Estados Unidos	
2008-2016 en TM	15
Figura 5. Exportación en volumen al mercado de Holanda	
2008-2016 en TM	16
Figura 6. Exportación en volumen al mercado de Canadá	
2008-2016 en TM	17
Figura 7. Empresas exportadoras al mercado de Estados Unidos	
2012 – 2016	18
Figura 8. Empresas exportadoras al mercado de Holanda	
2012 – 2016	19
Figura 9. Empresas exportadoras al mercado de Canadá	
2012 – 2016	20

## RESUMEN

La presente investigación tuvo como primordial objetivo el determinar la relación que existe entre precios de venta internacional y la exportación de quinua en Perú durante el periodo 2012-2016.

El diseño utilizado para la elaboración de esta investigación es no experimental, puesto que no se manipulo ninguno de los datos. Por otro lado, no se cuenta con muestra, ni población ya que se usó datos existentes de fuentes confiables.

Asimismo, para el análisis de estos datos primero se recopiló los datos estadísticos, para luego organizarlos a través de cuadros, gráficos de líneas, barras o circulares, y así relacionar las variables a través del uso del coeficiente de correlación “r”.

Para finalizar se llegó a la conclusión que si existe una relación positiva entre precios de venta internacional y la exportación de quinua en Perú durante el periodo 2012-2016.

Palabras Clave: Precios de venta internacional – Exportación – Quinua

## **ABSTRACT**

The present research had as main objective to determine the relation between the international sales prices and the export of quinoa in Peru during the period 2012-2016.

The research has a non-experimental because none of the variables were manipulated. On the other hand, there is no sample or population as existing data were used from reliable sources.

Also, for the analysis of these data, I first collected the statistical data, then organized through charts, presented through line graphics, bars or circulars, and thus relate the variables through the use of the correlation coefficient "r".

Finally, it was concluded that there is a positive relation between international sales prices and the export of quinoa in Peru during the period 2012-2016.

Key Words: Prices – Export – Quinoa

## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1 Realidad Problemática

Debido al incremento de la esperanza de vida y patrones de desnutrición derivados del agitado entorno laboral, la alimentación saludable es una de las tendencias globales del mundo actual, lo que se traduce en gran demanda de productos alimenticios con bajo contenido de grasa y gran valor nutricional. Bajo este enfoque, los granos andinos, entre ellos la quinua, chia, maca se presentan cada vez más atractivos en el mercado internacional.

La quinua, uno de los granos andinos que es considerado un superalimento, que pertenece a la familia de las quenopodiáceas, con partida arancelaria 1008509000 (SIICEX, 2017) cuya descripción es los demás cereales. Goza de gran valor nutricional, es cultivado en Bolivia y Perú, siendo en este último los departamentos de Puno, Cusco, Junín, Ayacucho, Huánuco y Apurímac, los cuales se han visto beneficiados con la creciente exportación, situación que implica que otros departamentos de la Costa, como Arequipa, Lambayeque, La Libertad, Tacna, Lima e Ica hayan tenido incentivos para privilegiar el cultivo de quinua, dada su constante demanda internacional. (Minagri, 2017)

Ciertamente debido a la gran demanda internacional, el número de mercados internacionales de destino de la quinua peruana ha saltado de 49 en el año 2012 al número de 62 en el 2014, siendo los principales mercados, EE.UU y la Unión Europea que constituyen el 73% de las exportaciones peruanas.

Por otro lado, en los últimos años Estados Unidos ha definido el precio unitario de exportación de quinua, resultando la demanda del mercado europeo más sensible al precio.

En este sentido, la presente investigación pretende analizar si existe relación entre el precio de venta internacional y las exportaciones peruanas expresado en volumen y número de empresas, razón por la cual se recolectará datos, y se buscará hallar conclusiones.

## **1.2 Trabajos previos**

En la tesis desarrollada por Trujillo (2014) titulada “Producción y Exportación de quinua peruana a Estados Unidos de América 2007 – 2013” cuyo objetivo de investigación fue: Empresas productoras y exportadoras de quinua a Estados Unidos. Se concluyó que presenta un crecimiento constante cada año de exportación a Estados Unidos, favorecidos por el Año Internacional de la Quinua ingresando como producto estrella por su alto contenido de nutrientes y beneficios para la salud.

En la tesis desarrollada por Ferradas & Flores (2015) titulada “Estudio descriptivo del tratado del libre comercio para mejora de la factibilidad de exportación de quinua orgánica a los Estados Unidos, ventajas y desventajas en el año 2015” cuyo objetivo de investigación fué: Determinar de que manera el análisis descriptivo del tratado del libre comercio, mejorará la factibilidad de exportación de quinua orgánica al mercado de los Estados Unidos.

La metodología de la investigación se basó en el desarrollo de un esquema de análisis de las ventajas competitivas que permitan la viabilidad, continuidad y rentabilidad de la exportación de quinua orgánica. Se concluye que las ventajas de la exportación de quinua orgánica gracias a la firma del TLC, ha sido un activador importante para el desarrollo y sostenimiento de la misma.

En la tesis desarrollada por Quispe (2014) titulada “Exportación de quinua al mercado Estadounidense periodo 2003 - 2013” cuyo objetivo de investigación fué: Determinar la evolución de la exportación de quinua al mercado Estadounidense. Se concluyó que la investigación ha demostrado que el volumen, el valor y el precio de exportación de la quinua al mercado Estadounidense tiene una tendencia positiva durante el periodo del 2003 al 2013.

En la tesis desarrollada por Quispe (2014) titulada “Determinantes de la producción de quinua y sus efectos en las exportaciones”; desarrollado en Bolivia, tiene como objeto de estudio: Determinar los factores que inciden en la exportación del cereal quinua desde 1990 a 2013.

Se presenta un marco metodológico y referencial, que especifica los objetivos de la investigación y la delimitación de la misma, al mismo tiempo se recurre a la teoría de la producción y de las ventajas comparativas para explicar el entorno en el cual se realiza la investigación. Se concluyó que mediante el modelo econométrico se ha logrado encontrar los determinantes de la exportación de la quinua, las elasticidades de exportaciones de quinua y que desde el 2005 las exportaciones de quinua se ha transformado en uno de los principales productos que ayuda a las familias de escasos recursos a aumentar sus ingresos.

En la tesis desarrollada por Valenzuela (2016) titulada “Nuevos productos alimenticios en el comercio mundial: situación y perspectivas actuales para el cultivo y exportación de quinua por parte del Ecuador”, amplía la información acerca del comportamiento de las estructuras productivas de los productores exportadores de quinua y pretende analizar el comportamiento y evolución del comercio con países potencialmente importadores de Europa y Asia (Alemania – Japón), teniendo como desarrollo de estudio: La tendencia del consumo mundial.

La metodología de la investigación se basó en: revisión bibliográfica, recopilación del marco teórico y conceptual y recolección de datos estadísticos que permitieron conocer su producción, exportaciones, valores recaudados y precios internacionales. Concluyendo que el mercado internacional de la quinua ha registrado importantes movimientos alrededor de los sistemas de comercio justo debido, entre otros factores, a la creciente aceptación y cambios de patrones alimenticios de los consumidores, quienes han comenzado a valorar los múltiples beneficios alimenticios de este cereal y reparar sobre el positivo impacto de su consumo en la dinámica económica y social de las comunidades que lo producen. Los aspectos mencionados han determinado un importante aumento de la demanda, especialmente en países europeos y asiáticos.

En la tesis desarrollada por Manzano (2015) titulada “Estrategia para la inclusión de la quinua en el mercado Estadounidense para empresa Chilena”, tiene como objeto de estudio: Orientar una estrategia para obtener la inserción de la quinua como producto alimenticio de una empresa chilena en el mercado de los Estados Unidos.

Realiza un análisis metodológico de la industria de la quinua, posteriormente el estudio de mercado tanto mundial como la del país elegido, el análisis PESTEL y luego la definición del plan, estrategia de marketing para llegar a su entrada y posteriormente posicionarse.

Concluyendo que el estudio y desarrollo del plan de negocios indican que es económicamente rentable, condicionado a la demanda de adquirir productos naturales, orgánicos y endémicos, estando dispuestos a pagar por ellos. Lo cual además de potenciar a la empresa, le generaría la presencia de una marca, asimismo aprovechar las ventajas de un TLC posicionando la quinua andina con la marca Chile en el exterior.

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

#### **1.3.1 Precios de venta internacional**

##### **A. Definición**

Según Gómez (1994) “la determinación de precios en las frutas y vegetales frescos es un proceso muy dinámico y que el precio es fijado teniendo en cuenta los requisitos de mercado de destino en términos de la disponibilidad del producto en volumen y calidad.” (pp. 32-33)

Kurtz (2012) destaca que uno de los objetivos de la fijación de precios es su estabilidad. Además, que a nivel global las compañías pueden escoger la rentabilidad deseada si son líderes en precios y en su establecimiento. La estabilidad de precios es sumamente importante para los productores de commodities, productos y servicios con sustitutos. Los productos más estandarizados son más vulnerables a la variación de precios a diferencia de los productos orientados al valor. (pp. 629 - 631)

Hollensen & Arteaga (2010) proyectan que las grandes exportadoras globales tienen mejores oportunidades de centrar sus decisiones de precios y se orientarán a ello. Por otro lado las pequeñas exportadoras globales usarán con mayor probabilidad una fijación de precio descentralizada, y en muchos casos oportunista, en los diversos mercados. (pp. 555 - 556)

Krugman et al. (2011) nos indica que el precio internacional de un bien significa que es el precio al que puede ser comprado o vendido en el extranjero. La interacción entre la curva de demanda interna y la curva de oferta interna determina el precio interior de un bien. Cuando el mercado se abre al comercio internacional, los precios internos tienden a igualarse a los precios internacionales. (pp. 532)

Pérez & Pérez (2006) nos dice que el precio no es solo una herramienta de obtención de beneficios, sino también una herramienta clave para la estrategia global de la empresa. El precio es una variable del marketing mix difícil de definir por la gran variedad de acepciones de dicho término, la dificultad de su determinación y la gran cantidad de variables externas e internas que la condicionan. (pp. 4)

## **B. Dimensiones del Precio de Venta Internacional**

En base a la definición detallada por Gómez (1994) podemos dimensionar la presente variable en Precio FOB para los principales mercados como son según Trade Map y Sunat: Estados Unidos, Holanda y Canadá.

Pérez & Pérez (2006) respalda lo indicado por Gómez que nos dice que el precio es una variable compleja de definir condicionada por la gran cantidad de variables externas e internas.

El mercado y la finalidad de la empresa deberán ser el punto de partida en toda decisión relativa a precios empleando los datos sobre costos para definir si se puede satisfacer ese mercado y obtener beneficios.

Es esencial esa doble evaluación: la del mercado y la de los costos; para una buena fijación de precios de exportación.

### **1.3.2 Exportación**

#### **A. Definición**

Frank (2005) con respecto a la ley de la oferta nos dice que “La cantidad ofrecida aumenta conforme sube el precio del producto, es una observación empírica según la cual cuando sube el precio de un producto, las empresas ofrecen una cantidad mayor. La pendiente positiva de la curva de oferta refleja el hecho de que los costes tienden a aumentar, cuando los productores aumentan la producción a corto plazo. Otro efecto ante el incremento del precio es el aumento de ofertantes.” (pp. 32)

Hill (2011) Exportar es una forma de aumentar su base de ingresos y utilidades. Al expandir el tamaño del mercado, la exportación permite que una empresa logre economías

de escala y reduzca así sus costos por unidad a diferencia de aquellos que no lo hacen. (pp. 510)

Para Beltrán & Cueva (2013) los ingresos en una compañía lo constituyen la suma de productos que se comercializan y sus precios respectivos, multiplicando ambos elementos se calcula su resultado. Para Polimeni, Fabozzi & Adelberg (1999) definen el indicador ingreso como el precio del total de los bienes vendidos. Por su parte Larraín & Sachs (2002) mencionan que el ingreso es el valor de la compra del cliente.

Define como ley de la oferta Salvatore (2009) “A la relación directa entre precio y cantidad que se refleja en la pendiente positiva de la curva de la oferta. La oferta del mercado u oferta agregada de un satisfactor proporciona las diferentes cantidades del satisfactor que ofrecen a diversos precios todos los productores de éste en el mercado. La oferta del mercado de un satisfactor depende de todos los factores que determinan la oferta del productor individual, y a demás del número de productores del satisfactor en el mercado.” (pp. 18)

## **B. Dimensiones**

Para las dos dimensiones se consideró como indicadores la exportación en volumen y a las empresas exportadoras a los principales mercados: Estados Unidos, Holanda y Canadá.

En términos de exportación el ingreso se convierte tomando el volumen exportado y el precio FOB, su multiplicación permite el ingreso en terminos contables para una empresa exportadora. Como señala Rodríguez (2016) el ingreso para la contabilidad de costos de una exportación se determina en función al volumen a exportar o exportado y el precio por unidad. El resultado es el ingreso por ventas al exterior. (pp. 146-147)

Es así que maximizar el volumen exportado y los precios de retorno nos permite un mayor ingreso o valor por exportación.

Para Abassi et al. (2012) La expansión de las exportaciones de un país, por lo general tiene efectos positivos en el crecimiento de la economía y en el de las empresas individuales. La exportación es de vital importancia económica para las naciones comerciantes y sus

empresas ya que aumenta la rentabilidad, mejora la utilización de la capacidad, crea empleo y mejora la balanza comercial. (pp. 65)

Una empresa puede buscar penetración en nuevos mercados y vender altos volúmenes con bajo margen, mientras que otra puede buscar mercados pequeños con un buen margen en el precio. La palabra buen margen, puede definirse en función a un porcentaje sobre costos o inversión, o bien sobre precios.

## **1.4 Formulación del problema**

### **1.4.1 Problema general**

¿Qué relación existe entre los precios de venta internacional de quinua y la exportación peruana en los años 2012 al 2016?

### **1.4.2 Problemas específicos**

1. ¿Qué relación existe entre los precios de venta internacional de quinua y los volúmenes exportados de Perú en los años 2012 - 2016?
2. ¿Qué relación existe entre los precios de venta internacional de quinua y el número de empresas exportadoras peruanas en los años 2012 - 2016?

## **1.5 Justificación del estudio**

El presente trabajo posee una justificación teórica, práctica, social y metodológica, según lo sigue:

El aporte teórico de la presente investigación es dar a conocer la relación que existe entre las variables estudiadas: Precios de venta internacional y exportación, aportando conocimiento y son de gran relevancia en el mundo académico de los negocios internacionales.

Esta investigación tiene implicaciones prácticas porque, permitirá a los exportadores de Quinua en el Perú afinar sus proyecciones de precios de los mercados internacionales en función a los resultados obtenidos.

Esta investigación tiene relevancia social, porque permite mediante los resultados obtenidos ser una herramienta de apoyo, para las empresas peruanas dedicadas a este rubro, proporcionando informes de la elaboración y del desempeño de la exportación de quinua.

En cuanto a la utilidad metodológica, la presente investigación pretende ser iniciador de otros estudios similares, se desarrolla un esquema de análisis que permite una mejor sostenibilidad, continuidad y rentabilidad de los productores de quinua en la Costa y Sierra de nuestro país.

## **1.6 Objetivos**

### **1.6.1 Objetivo general**

Determinar la relación entre los precios de venta internacional de quinua y la exportación peruana en los años 2012 al 2016.

### **1.6.2 Objetivos específicos**

1. Determinar la relación que existe entre los precios de venta internacional de quinua y los volúmenes exportados de Perú en los años 2012 - 2016.
2. Determinar la relación que existe entre los precios de venta internacional de quinua y el número de empresas exportadoras de Perú en los años 2012 – 2016.

## **1.7 Hipótesis**

### **1.7.1 Hipótesis general**

Existe una relación significativa entre los precios de venta internacional de quinua y la exportación peruana en los años 2012 al 2016.

### **1.7.2 Hipótesis específicos**

1. Existe una relación significativa entre los precios de venta internacional de quinua y los volúmenes exportados de Perú en los años 2012 al 2016.
2. Existe una relación significativa entre los precios de venta internacional de quinua y el número de empresas exportadoras peruanas en los años 2012 al 2016.

## II. MÉTODO

### 2.1 Diseño de investigación

El enfoque de la presente investigación es cuantitativo en vista que se pretende probar la teoría de los precios de venta internacional de quinua y su influencia en el nivel de exportación peruana. Como indica Bryman (2012) la investigación cuantitativa busca probar o confirmar una teoría.

Se cuentan para ello con estadísticas de las exportaciones de quinua desde el año 2012 al 2016 y toda su caracterización. Como precisa Arbayza (2013), para seleccionar el enfoque de investigación se debe considerar la naturaleza de la información y de las variables que se pretender estudiar.

Lafuente & Marín (2008) señalan que, si se desea medir las variables de manera objetiva y precisa, estas tienen que tener datos numéricos para ser analizados con procesos estadísticos. Hernández Sampieri (2014) define la investigación de enfoque cuantitativo como aquella que usa la recolección de data con el fin de comprobar una hipótesis tomando como base la medición a través de números, con análisis estadístico, para establecer pautas de comportamiento y probar teorías.

El diseño a aplicar será el no experimental, ya que no hay manipulación de las variables. Hernández Sampieri (2014) los define como estudios que se desarrollan sin la manipulación deliberada de variables y en los que únicamente se visualizan los fenómenos en su estado natural para evaluarlos. Del mismo modo pertenecerá al sub diseño transversal – correlacional ya que se realizará en un periodo de tiempo como son los años 2012 al 2016 y se estudiará cómo se relacionan las variables precios de venta internacional y exportaciones. Como precisa Arbayza (2013) el diseño trasversal correlacional analiza la manera como se relacionan dos o más variables en un único momento: de forma correlacional.

## 2.2 Variables, operacionalización

Para operacionalizar las variables Precios de venta internacional y de Exportación fueron desagregadas en tres dimensiones: Precio de venta internacional – Exportación en volumen a los principales mercados – Empresas exportadoras a los principales mercados, y para su medición se han usado tres indicadores por dimensión, que se detallan a continuación:

Tabla 1. Operacionalización de las Variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Precios de venta Internacional	Según Gómez (1994) la determinación de precios en las frutas y vegetales frescos es un proceso muy dinámico. El precio es fijado en el mercado destino en función a la disponibilidad del producto en volumen y calidad. (pág. 32 – 33).	Se recolectará información estadística del 2012 al 2016 sobre los precios obtenidos en los principales mercados internacionales para la quinua peruana.	Precio de venta Internacional	Precio FOB para el mercado de Estados Unidos.
				Precio FOB para el mercado de Holanda
Exportaciones	Respecto a la ley de la oferta exportable Frank (2005) indica que cuando sube el precio de un producto, las empresas ofrecen una mayor cantidad, así como aumenta el número de empresas ofertantes. (pág. 31)	Se recolectará información estadística del 2012 al 2016 de los volúmenes exportados y el número de empresas exportadoras que destinaron su quinua a los principales mercados internacionales.	Exportación en volumen a los principales mercados	Precio FOB para el mercado de Canadá
				Exportaciones peruanas en volumen TM al mercado de Estados Unidos en los años 2012-2016.
				Exportaciones peruanas en volumen TM al mercado de Holanda en los años 2012-2016.
				Exportaciones peruanas en volumen TM al mercado de Canadá en los años 2012-2016.
			Empresas exportadoras a los principales mercados	Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Estados Unidos en los años 2012-2016.
				Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Holanda en los años 2012-2016.
				Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Canadá en los años 2012-2016.

Elaboración Propia

### **2.3 Población y Muestra**

En esta investigación no corresponde la distinción entre población y muestra ya que los datos son ex post facto y se obtendrán de distintas instituciones como Sunat, Trade Map y PromPeru.

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

En la presente investigación no se requirió un instrumento o técnica de recolección de datos, debido a que los datos son ex post facto, tomados de fuentes confiables como Sunat, Trade Map y PromPeru.

Con lo que respecta a la validez del contenido se recurrió a la opinión de tres expertos docentes en la materia de estudio. (Ver Anexo 2)

Con respecto a la confiabilidad, los datos ya existen, por lo tanto, ya no corresponde.

### **2.5 Métodos de análisis de datos**

Luego de la operacionalización de las variables, se emprendió la recopilación de la información de las entidades competentes como: Sunat, Trade Map y PromPeru. Cabe indicar que se utilizará el método estadístico que consiste en organizar los datos a través de cuadros, gráficos de líneas y describir los datos a través de números estadísticos como la línea de tendencia y el coeficiente de determinación correspondiente para proceder a la interpretación de los mismos.

### **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 Precio de Venta Internacional

##### 3.1.1. Resultados del Precio FOB al mercado de Estados Unidos

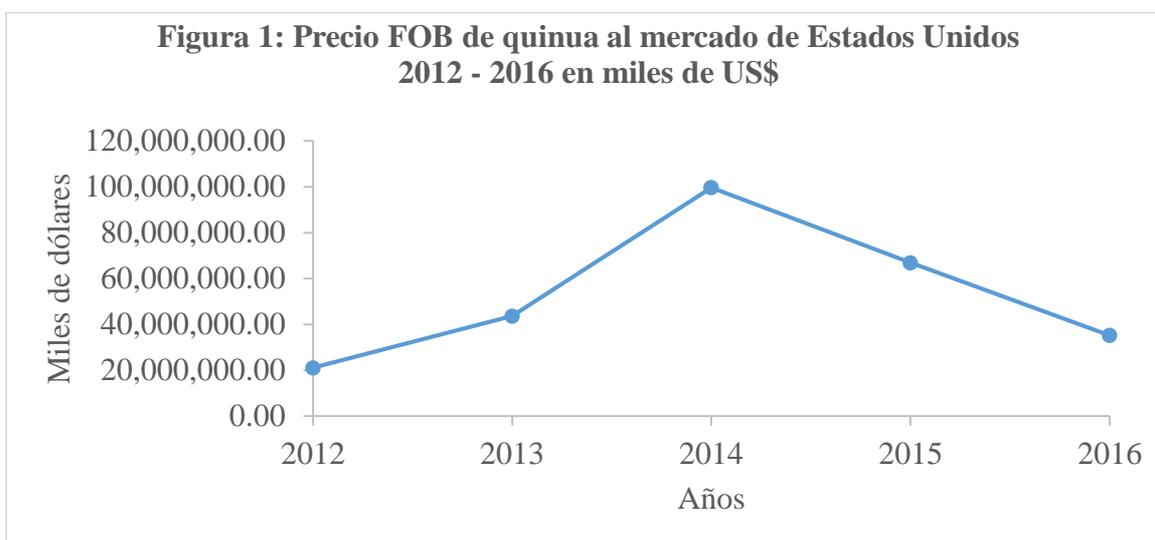
En la tabla número 2 presentamos el Precio FOB de quinua peruana al mercado de Estados Unidos 2012-2016, expresado en USD \$

Tabla 2. Precio FOB de quinua peruana al mercado de Estados Unidos 2012-2016, expresado en USD \$

Año	Precio FOB	Variación
2012	21,049,878.02	
2013	43,603,047.92	107%
2014	99,666,466.46	129%
2015	66,911,686.81	-33%
2016	35,232,665.94	-47%

Fuente: SUNAT

En la tabla se observa que el precio FOB de quinua al mercado de Estados Unidos como principal país importador creció de manera sostenida del 2012 al 2014 pasando de 21 millones a 99 millones de dólares, esto debido a que las Naciones Unidas anuncia a nivel mundial que el 2013 se denominará el "Año Internacional de la Quinua", como resultado las expectativas generadas por esta denominación se consolidan y amplían en el mercado norteamericano. En el año 2015 y 2016 se observa una caída del 33% y 47% respectivamente, las causas que lo explican se inician con la salida masiva de exportaciones de quinua convencional procedentes de la costa peruana que en 6 oportunidades han sido retenidos por contener residuos de plaguicidas no permisibles en dicho país por los órganos oficiales, tal y como se ilustra en la siguiente figura:



### 3.1.2. Resultados del Precio FOB al mercado de Holanda

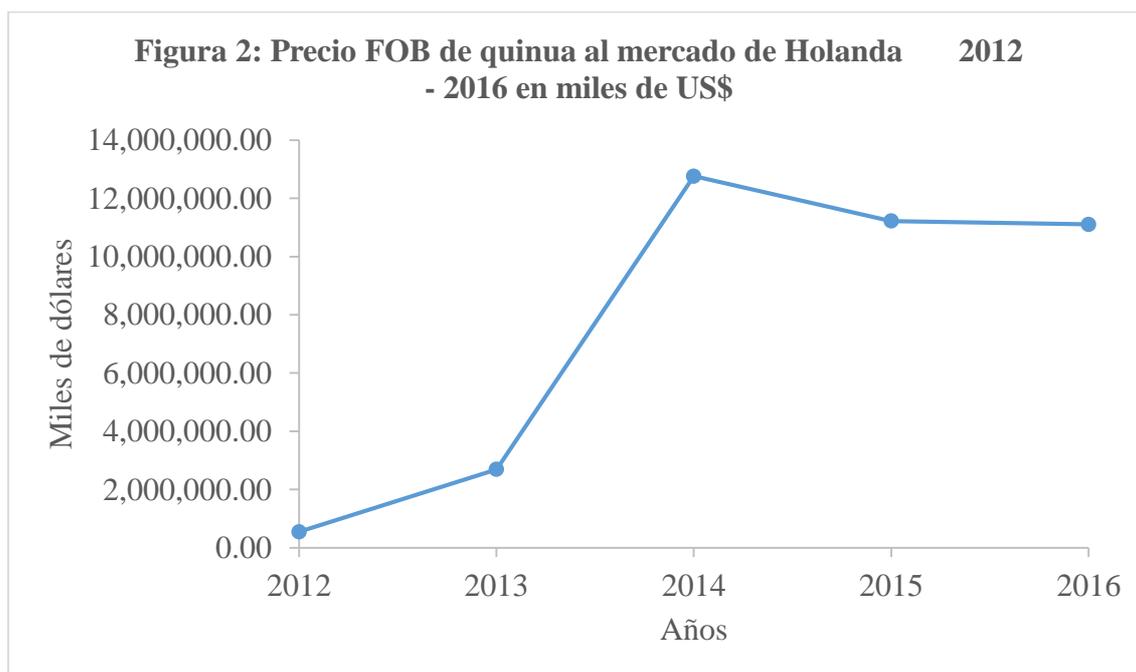
En la tabla número 3 presentamos el Precio FOB de la quinua peruana al mercado de Holanda durante el periodo 2012-2016, expresado en dólares americanos (US \$), indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 3. Precio FOB de quinua peruana al mercado de Holanda 2012-2016, expresado en USD \$

Años	Precio FOB	Variación
2012	550,200.01	
2013	2,691,163.06	389%
2014	12,762,244.29	374%
2015	11,219,496.46	-12%
2016	11,108,055.31	-1%

Fuente: SUNAT

En la tabla se observa que el precio FOB de quinua peruana en el mercado holandés ha alcanzado 12 millones de dólares en el año 2014, aumento también impactado por la repercusión del Año Internacional de la Quinua, convirtiéndose en el segundo mercado en importancia para las exportaciones peruanas y manteniéndose en los años posteriores. Es importante destacar que la crisis de la quinua peruana al mercado norteamericano por residuos de plaguicidas obligó a muchos exportadores abrirse a nuevos mercados como el de la Unión Europea, tal y como se ilustra en la siguiente figura:



### 3.1.3. Resultados del Precio FOB al mercado de Canadá

En la tabla número 4 presentamos el Precio FOB de quinua peruana al mercado de Canadá 2012-2016, expresado en USD \$

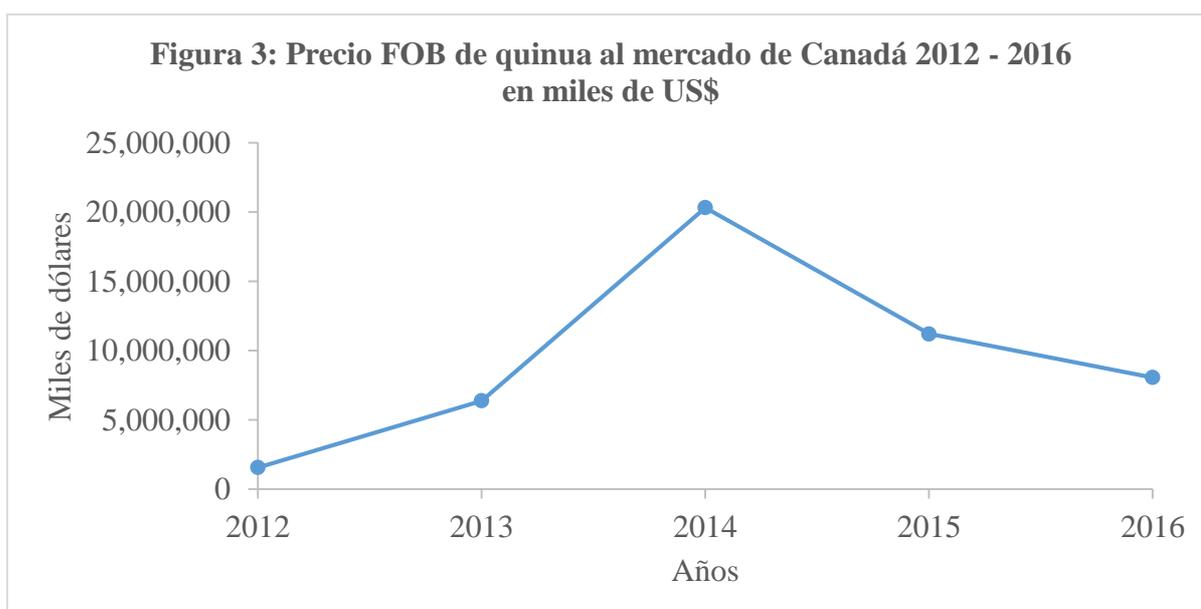
Tabla 4. Precio FOB de quinua peruana al mercado de Canadá 2012-2016, expresado en USD \$

Años	Precio FOB	Variación
2012	1,563,942	
2013	6,372,230.92	307%
2014	20,308,890.29	219%
2015	11,200,202.23	-45%
2016	8,053,241.13	-28%

Fuente: SUNAT

En la tabla se puede apreciar que, el precio FOB de quinua peruana al mercado de Canadá ha ido incrementando en valores significativos, en el 2012 se registra un millón y en el 2014 se eleva a 20 millones.

En el periodo 2015 y 2016 a raíz de la caída de los precios en el mercado internacional afectó sensiblemente, descendiendo en 45% respecto al 2014 y 28% en el 2016, tal y como se ilustra en la siguiente figura:



### 3.2 Resultados de Exportación

#### 3.2.1. Resultados de Exportación en Volumen TM al Mercado de Estados Unidos

En la tabla número 5 presentamos el volumen de exportación de quinua peruana al mercado de Estados Unidos durante el periodo 2012-2016 expresado en toneladas métricas (TM), indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

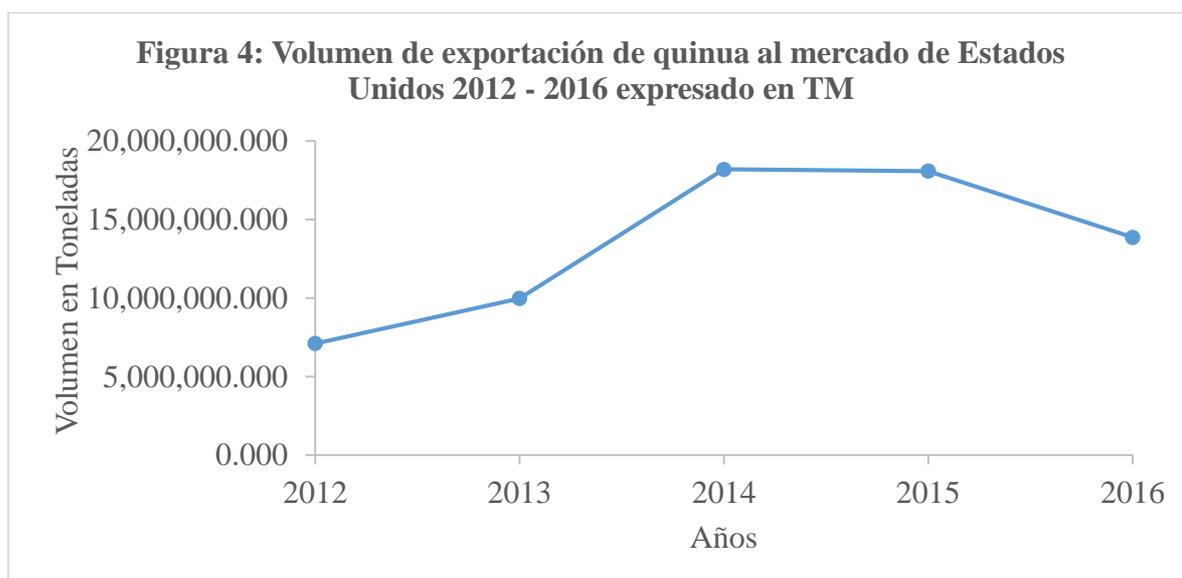
Tabla 5. Volumen de exportación de quinua peruana al mercado de Estados Unidos 2012-2016 expresado en TM

Año	Volumen de Exportación	Variación
2012	7,106,739.000	
2013	9,976,828.000	40%
2014	18,200,198.000	82%
2015	18,090,104.000	-1%
2016	13,867,705.000	-23%

Fuente: TRADEMAP

En la tabla se puede observar que el volumen de exportación de quinua peruana a Estados Unidos entre los años 2012 - 2014 mostraron un crecimiento gradual, es a partir del 2015 cuando empieza a declinar cayendo con una variación del 23% en el 2016 con respecto al año anterior.

Las causas de este declive se inician con la salida de quinua convencional de la Costa a lo largo del 2014. Se espera una recuperación del mercado norteamericano, tal y como se observa en la siguiente figura:



### 3.2.2. Resultados de Exportación en Volumen TM al Mercado de Holanda

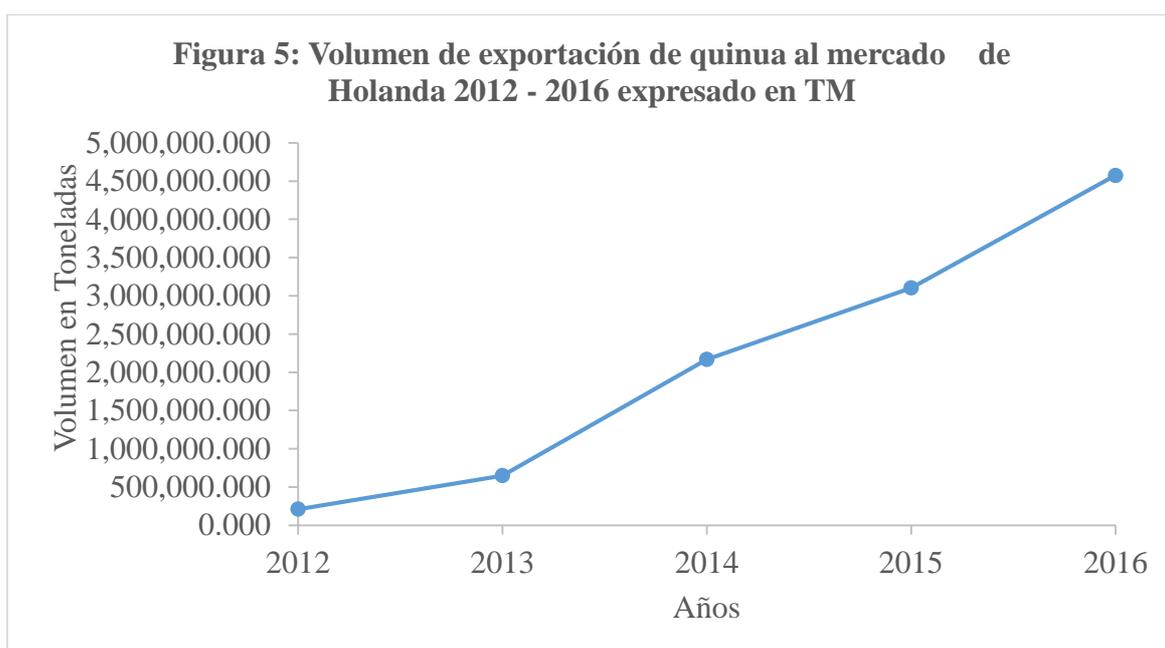
En la tabla número 6 presentamos el volumen de exportación de quinua peruana al mercado de Holanda durante el periodo 2012-2016 expresado en toneladas métricas (TM), indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 6. Volumen de exportación de quinua peruana al mercado de Holanda 2012-2016 expresado en TM

Año	Volumen de Exportación	Variación
2012	210,000.000	
2013	649,793.000	209%
2014	2,168,424.000	234%
2015	3,104,294.000	43%
2016	4,574,857.000	47%

Fuente: TRADEMAP

En la tabla se puede distinguir que el volumen de exportación de quinua peruana al mercado Holandés tiene un comportamiento de crecimiento constante durante los últimos 5 años. En el 2012 se exportó un aproximado de 210 mil toneladas, llegando en el 2016 con un volumen aproximado de 5 millones de toneladas, haber reorientado las exportaciones hacia el mercado de Holanda con una elevada capacidad adquisitiva impulsó a que el sector agrario tenga éxito, tal y como se ilustra en la siguiente figura:



### 3.2.3. Resultados de Exportación en Volumen TM al Mercado de Canadá

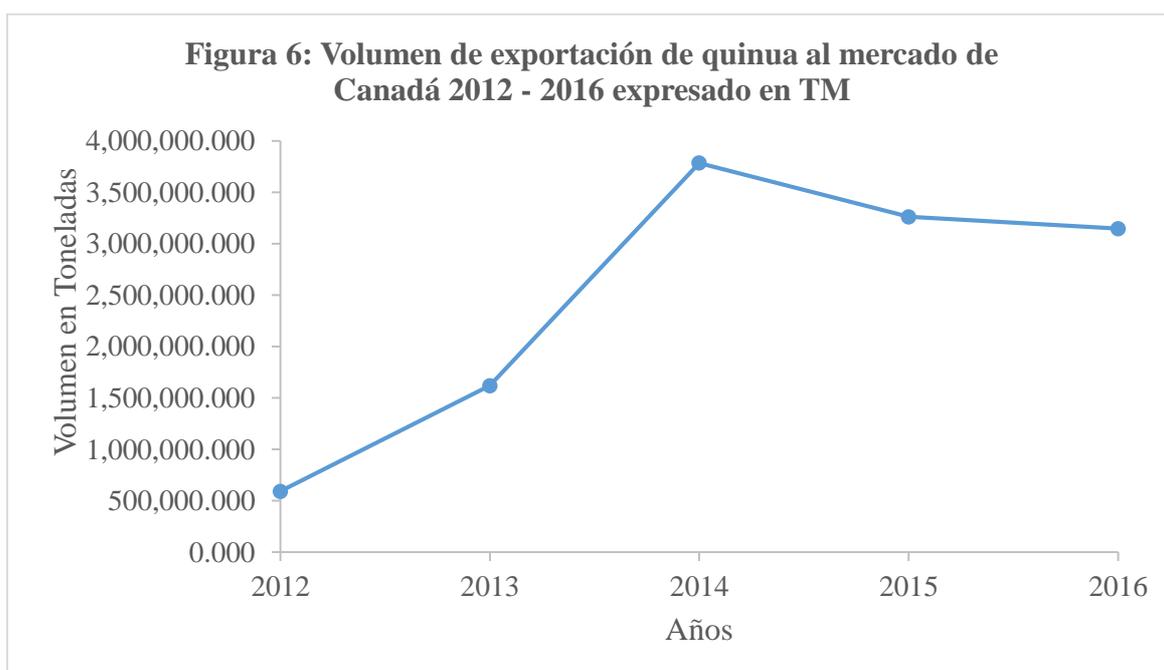
En la tabla número 7 presentamos el volumen de exportación de quinua peruana al mercado de Canadá durante el periodo 2012-2016 expresado en toneladas métricas (TM), indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 7. Volumen de exportación de quinua peruana al mercado de Canadá 2012-2016 expresado en TM

Año	Volumen de Exportación	Variación
2012	591,656.000	
2013	1,620,584.000	174%
2014	3,785,849.000	134%
2015	3,262,194.000	-14%
2016	3,148,177.000	-3%

Fuente: TRADEMAP

El volumen de exportación de quinua peruana hacia Canadá ha registrado un notable crecimiento; en el 2016 se reportaron 3 millones 148 mil toneladas, lo que representó un crecimiento de 432% respecto a las 591 mil toneladas adquiridas el 2012. En la tabla también se observa que el 2014 fue un año muy favorable con 3 millones 785 mil toneladas exportadas y es en este año cuando la quinua es conocida en Canadá como un súper alimento y apreciado por su alto contenido de proteínas, tal y como se muestra en la siguiente figura:



### 3.2.4. Resultados de Empresas Exportadoras al Mercado de Estados Unidos

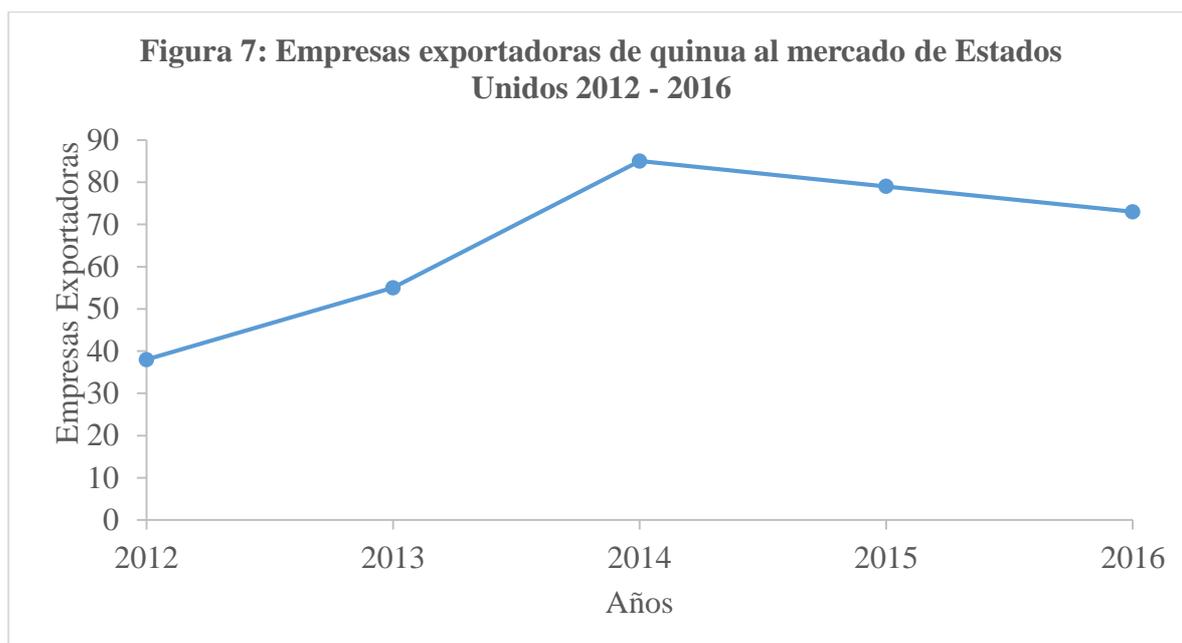
En la tabla número 8 presentamos el número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Estados Unidos durante el periodo 2012-2016, indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 8. Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Estados Unidos 2012-2016

Año	Número de empresas exportadoras	Variación
2012	38	
2013	55	45%
2014	85	55%
2015	79	-7%
2016	73	-8%

Fuente: SUNAT

En el 2012 la quinua peruana tuvo como principal destino al mercado de Estados Unidos con 38 empresas exportadoras, como se puede distinguir en la tabla en el 2013 y 2014 el número de empresas ha ido en aumento. En el 2015 y 2016 hubo un descenso con una variación de 7% y 8% respectivamente, a causa de la expansión de la producción mundial. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura viene desarrollando proyectos de cultivo en 26 países, tal y como se muestra en la siguiente figura:



### 3.2.5. Resultados de Empresas Exportadoras al Mercado de Holanda

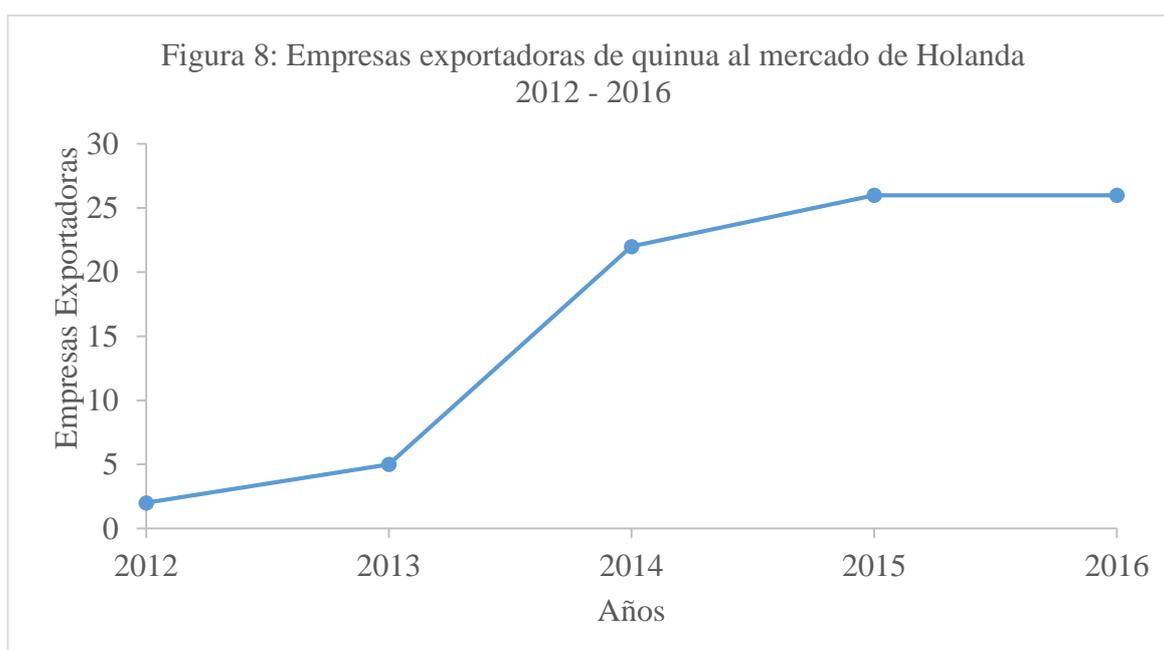
En la tabla número 9 presentamos el número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Holanda durante el periodo 2012-2016, indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 9. Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Holanda 2012-2016

Año	Número de empresas exportadoras	Variación
2012	2	
2013	5	150%
2014	22	340%
2015	26	18%
2016	26	0%

Fuente: SUNAT

El número de empresas exportadoras de quinua al mercado de Holanda expresadas en la tabla indica la relación progresiva que existe desde el 2012 hasta el 2016, con incrementos de variación hasta de un 340% en el 2014, llegando en el 2016 con 26 empresas exportadoras. La quinua tiene un alto potencial a nivel internacional y la demanda de alimentos saludables se incrementa positivamente, tal y como se muestra en la siguiente figura:



### 3.2.5. Resultados de Empresas Exportadoras al Mercado de Canadá

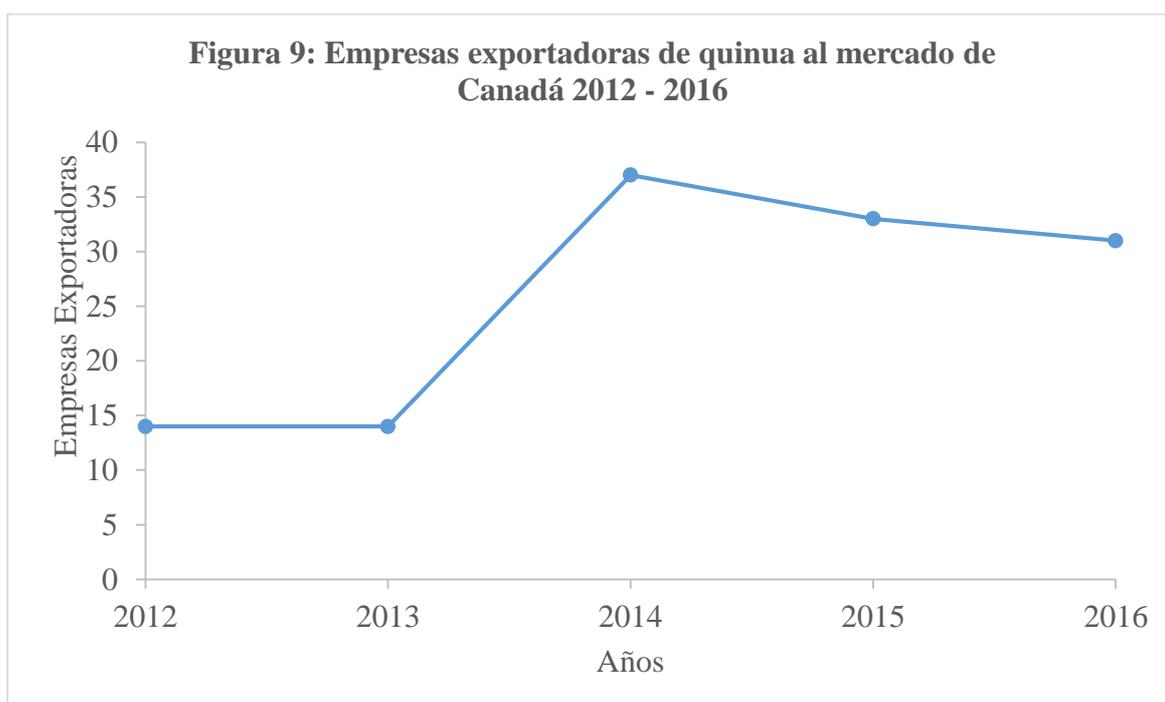
En la tabla número 10 presentamos el número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Canadá durante el periodo 2012-2016, indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 10. Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Canadá 2012-2016

Año	Número de empresas exportadoras	Variación
2012	14	
2013	14	0%
2014	37	164%
2015	33	-11%
2016	31	-6%

Fuente: SUNAT

Canadá constituye una plaza atractiva por la acogida que tienen nuestros productos en este mercado y se complementa con el poder adquisitivo de la población es por ello que el 2014 fue el año en donde más empresas peruanas exportaron quinua con una variación de 164% respecto al año anterior, manteniéndose con el mismo perfil el 2015 y 2016 con 33 y 31 empresas respectivamente, tal y como se muestra en la siguiente figura:



### 3.3 Relación entre Precio de Venta Internacional y Exportación

#### 3.3.1. Resultados de la correlación entre el Precio FOB y el Volumen de Exportación al mercado de Estados Unidos.

De acuerdo a la información obtenida de SUNAT y TRADEMAP, se realizó la tabla número 11 la cual representa el precio FOB y el volumen de exportación de quinua peruana en el mercado de Estados Unidos durante el periodo 2012-2016.

Tabla 11. Correlación entre el Precio FOB y el Volumen de Exportación de quinua peruana en el mercado de Estados Unidos durante el periodo 2012-2016 e índice de correlación de Pearson

Año	Precio FOB	Volumen de Exportación	Correlación
2012	21,049,878.02	7,106,739.000	
2013	43,603,047.92	9,976,828.000	
2014	99,666,466.46	18,200,198.000	0.8491715
2015	66,911,686.81	18,090,104.000	
2016	35,232,665.94	13,867,705.000	

Fuente: A partir de la tabla 2 y tabla 5

Finalmente, se obtuvo el índice de correlación de Pearson de 0.84 para el último quinquenio estudiado, lo cual señala una correlación positiva entre ambos indicadores.

#### 3.3.2. Resultados de la correlación entre el Precio FOB y el Volumen de Exportación al mercado de Holanda

De acuerdo a la información obtenida de SUNAT y TRADEMAP, se realizó la tabla número 12 la cual representa el precio FOB y el volumen de exportación de quinua peruana en el mercado de Holanda durante el periodo 2012-2016.

Tabla 12. Correlación entre el Precio FOB y el Volumen de Exportación de quinua peruana en el mercado de Holanda durante el periodo 2012-2016 e índice de correlación de Pearson

Año	Precio FOB	Volumen de Exportación	Correlación
2012	550,200.01	210,000.000	
2013	2,691,163.06	649,793.000	
2014	12,762,244.29	2,168,424.000	0.82459558
2015	11,219,496.46	3,104,294.000	
2016	11,108,055.31	4,574,857.000	

Fuente: A partir de la tabla 3 y tabla 6

Finalmente, se obtuvo el índice de correlación de Pearson de 0.82 para el último quinquenio estudiado, lo cual señala una correlación positiva entre ambos indicadores.

### 3.3.3. Resultados de la correlación entre el Precio FOB y el Volumen de Exportación al mercado de Canadá

De acuerdo a la información obtenida de SUNAT y TRADEMAP, se realizó la tabla número 13 la cual representa el precio FOB y el volumen de exportación de quinua peruana en el mercado de Canadá durante el periodo 2012-2016.

Tabla 13. Correlación entre el Precio FOB y el Volumen de Exportación de quinua peruana en el mercado de Canadá durante el periodo 2012-2016 e índice de correlación de Pearson

Año	Precio FOB	Volumen de Exportación	Correlación
2012	1,563,942	591,656.000	
2013	6,372,230.92	1,620,584.000	
2014	20,308,890.29	3,785,849.000	0.86698729
2015	11,200,202.23	3,262,194.000	
2016	8,053,241.13	3,148,177.000	

Fuente: A partir de la tabla 4 y tabla 7

Finalmente, se obtuvo el índice de correlación de Pearson de 0.86 para el último quinquenio estudiado, lo cual señala una correlación positiva entre ambos indicadores.

### 3.3.4. Resultados de la correlación entre el Precio FOB y el Número de Empresas Exportadoras al mercado de Estados Unidos

De acuerdo a la información obtenida de TRADEMAP y SUNAT, se realizó la tabla número 14 la cual representa el precio FOB y el número de empresas exportadoras de quinua peruana en el mercado de Estados Unidos durante el periodo 2012-2016.

Tabla 14. Correlación entre el Precio FOB y el Número de Empresas Exportadoras de quinua peruana en el mercado de Estados Unidos durante el periodo 2012-2016 e índice de correlación de Pearson

Año	Precio FOB	Número de Empresas	Correlación
2012	21,049,878.02	38	
2013	43,603,047.92	55	
2014	99,666,466.46	85	0.81788167
2015	66,911,686.81	79	
2016	35,232,665.94	73	

Fuente: A partir de la tabla 2 y tabla 8

Finalmente, se obtuvo el índice de correlación de Pearson de 0.81 para el último quinquenio estudiado.

### 3.3.5. Resultados de la correlación entre el Valor FOB y el Número de Empresas Exportadoras al mercado de Holanda

De acuerdo a la información obtenida de TRADEMAP y SUNAT, se realizó la tabla número 15 la cual representa el precio FOB y el número de empresas exportadoras de quinua peruana en el mercado de Holanda durante el periodo 2012-2016.

Tabla 15. Correlación entre el Precio FOB y el Número de Empresas Exportadoras de quinua peruana en el mercado de Holanda durante el periodo 2012-2016 e índice de correlación de Pearson

Año	Precio FOB	Número de Empresas	Correlación
2012	550,200.01	2	
2013	2,691,163.06	5	
2014	12,762,244.29	22	0.96639375
2015	11,219,496.46	26	
2016	11,108,055.31	26	

Fuente: A partir de la tabla 3 y tabla 9

Finalmente, se obtuvo el índice de correlación de Pearson de 0.96 para el último quinquenio estudiado, lo cual señala una correlación positiva alta entre ambos indicadores.

### 3.3.6. Resultados de la correlación entre el Precio FOB y el Número de Empresas Exportadoras al mercado de Canadá

De acuerdo a la información obtenida de TRADEMAP y SUNAT, se realizó la tabla número 16 la cual representa el precio FOB y el número de empresas exportadoras de quinua peruana en el mercado de Canadá durante el periodo 2012-2016.

Tabla 16. Correlación entre el Precio FOB y el Número de Empresas Exportadoras de quinua peruana en el mercado de Canadá durante el periodo 2012-2016 e índice de correlación de Pearson

Año	Precio FOB	Número de Empresas	Correlación
2012	1,563,942	14	
2013	6,372,230.92	14	
2014	20,308,890.29	37	0.83631257
2015	11,200,202.23	33	
2016	8,053,241.13	31	

Fuente: A partir de la tabla 4 y tabla 10

Finalmente, se obtuvo el índice de correlación de Pearson de 0.83 para el último quinquenio estudiado, lo cual señala una correlación positiva entre ambos indicadores.

#### IV. DISCUSIÓN

Trujillo (2014), señaló que, la quinua peruana presenta un crecimiento constante de exportación a Estados Unidos, favorecidos por el Año Internacional de la Quinoa, ingresando como producto estrella por su alto contenido de nutrientes y beneficios para la salud. Los datos estadísticos recopilados nos demuestran que la quinua se ha mantenido en constante crecimiento en precio FOB como en volúmenes exportados. Es por ello que, los resultados obtenidos sobre la correlación entre el precio FOB y volumen de exportación, es alta, tal como se ilustra en la tabla 10.

Asimismo, Ferradas & Flores (2015), nos señala que, las ventajas de la exportación de quinua gracias a la firma del TLC con Estados Unidos, ha sido un activador importante para el desarrollo y sostenimiento de la misma. Los datos estadísticos recopilados nos demuestran que el número de empresas exportadoras ha tenido un crecimiento constante teniendo de forma consolidada un acceso perenne a éste mercado; en efecto, la relación entre el precio FOB y el número de empresas, consta de una relación positiva, según los resultados obtenidos en el presente estudio, ilustrados en la tabla 13.

Por otro lado, Valenzuela (2016), nos amplía la información acerca del comportamiento y evolución del comercio con países potenciales de Europa, concluyendo que el mercado internacional de la quinua ha registrado importantes movimientos debido, entre otros factores, a la creciente aceptación, cambios de patrones alimenticios de los consumidores y sobre el positivo impacto de su consumo en la dinámica económica y social de las comunidades que lo producen. Los aspectos mencionados han determinado un importante aumento de la demanda. Los datos estadísticos recopilados nos demuestran que la tendencia de la exportación de éste cereal hacia Holanda se ha mantenido en un crecimiento constante, es por ello que, los resultados obtenidos sobre el precio FOB y el volumen de exportación, es alta, tal como se ilustra en la tabla 11.

Asimismo, nos indica que varios países de Europa han despertado gran interés en las muestras de quinua con la finalidad de estudiar la viabilidad de su producción, esto ha favorecido el crecimiento de las empresas exportadoras a Holanda, es por ello que, los resultados obtenidos sobre el precio FOB y el número de empresas, mantienen una relación positiva muy alta, tal como se ilustra en la tabla 14.

Finalmente, después de realizar el análisis de los datos estadísticos obtenidos sobre precios de venta internacional y exportación de quinua peruana en el periodo 2012 – 2016,

comparado con los resultados y las tesis presentadas, se llega a concretar que existe relación entre precios de venta internacional y exportación de quinua en Perú, lo cual es favorable para nuestro país, se requiere potenciar su producción y el desarrollo económico del Perú a través del comercio. Las perspectivas a una expansión de demanda interna y externa lograrán posicionarlo como un gran producto, ofreciendo un alto estándar de calidad y variedades únicas.

## V. CONCLUSIONES

1. De acuerdo con los resultados adquiridos en la investigación se infiere que la quinua peruana ha tenido una tendencia creciente en precios como en las exportaciones. Por otra parte, los precios de venta internacional y exportación de quinua en Perú durante el periodo 2012 – 2016 ha sido competitiva.
2. De acuerdo con los resultados adquiridos en la investigación se concluye que existe una relación positiva, entre los precios de venta internacional de quinua y los volúmenes exportados de Perú en los mercados de Estados Unidos, Holanda y Canadá durante el periodo 2012 al 2016; debido a que a pesar de algunos inconvenientes negativos en Estados Unidos, se logró reorientar nuestra quinua a nuevos mercados entre ellos la Unión Europea y Canadá reflejado en el crecimiento de las exportaciones.
3. De acuerdo con los resultados adquiridos en la investigación se concluye que existe una relación positiva, entre los precios de venta internacional de quinua y el número de empresas exportadoras de Perú en los mercados de Estados Unidos, Holanda y Canadá durante el periodo 2012 al 2016; debido a que la quinua se ha mantenido con un ritmo de crecimiento permitiendo a las empresas seguir posicionándose e ingresar a nuevos mercados con precios competitivos y con mayor producción.

## VI. RECOMENDACIONES

1. Para continuar con una relación positiva entre el precio FOB y el volumen de exportación de quinua en Perú hacia los principales mercados demandantes como Estados Unidos, Holanda y Canadá; se debe garantizar la variedad y calidad apropiada en función de las exigencias y tendencias, asegurando la aceptación de la demanda interna y externa. Además se deberá cumplir con los requisitos y estándares de calidad que exige el mercado internacional, permitiendo regularizar los límites existentes en materia sanitaria y fitosanitaria; para ello se requiere investigación y apoyo del estado para trabajar con los productores. Y por último se debe intensificar la difusión de beneficios del cereal, como estrategia de marketing, llevándolo a un aumento de rendimiento y la elevación de la demanda.
2. Para permanecer con una relación positiva entre el precio FOB y el número de empresas exportadoras de quinua peruana al mercado de Estados Unidos, Holanda y Canadá; se debe analizar periódicamente el comportamiento, requerimiento y requisitos de clientes para poder adaptar y ofrecer un producto que satisfaga las necesidades. Además de debe priorizar la exportación de presentaciones de quinua con mayor valor agregado, ya que ello permitirá la sostenibilidad del comercio de éste producto. Y por último se debe aprovechar los tratados de libre comercio, a fin de diversificar nuestra oferta exportable.
3. Para mantenernos con una tendencia de crecimiento y expansión de demanda internacional, se debe buscar la revaloración de la quinua como producto natural, de alto valor nutritivo y con raíces culturales andinas. Dando lugar a un aumento en los mercados objetivos y viéndose reflejado igualmente en el nivel de los precios internacionales.

## VII. REFERENCIAS

- Abassi, M., Shakhhsian, F., M., F., & M., R. (2012). *Identifying the most important Export Barriers in Iran Case Study: Auto - Part Industry*. Iran: International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences.
- Agrobanco. (2011). *Manejo del cultivo de quinua*. Lima: OAEPS - UNALM.
- Arbayza Fermini, L. (2013). *Como elaborar una tesis de grado*. Lima: Esan ediciones.
- Bryman, A. (2012). *Social research methods*. New York: Oxford University Press.
- Feenstra, R., & Taylor, A. (2011). *Comercio Internacional*. Barcelona: Reverté.
- Ferradas Gonzales, L. E., & Flores Neyra, J. (2015). *Estudio descriptivo del tratado del libre comercio para mejora de la factibilidad de exportación de quinua orgánica a los Estados Unidos, ventajas y desventajas en el año 2015*. Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego.
- Frank, R. H. (2005). *Microeconomía y Conducta*. Madrid: S.A. McGraw - Hill / Interamericana de España.
- Gómez, R. (1994). *Comercialización de mango fresco en el mercado norteamericano*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw Hill Education.
- Hill, C. W. (2011). *Negocios Internacionales. Competencia en el mercado global*. México D. F.: McGraw - Hill.
- Hollensen, S., & Arteaga, J. (2010). *Estrategias de Marketing Internacional*. España: Prentice - Hall.
- INEI. (Febrero de 2015). *Instituto Nacional de Estadística e Informática*. Obtenido de <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/evolucion-de-las-exportaciones-e-importaciones-diciembre-2014.pdf>
- INEI. (2017). *Evolución de las Exportaciones e Importaciones, Informe Técnico N°2 Febrero 2017*. Lima: Oficina de Estadística.
- Kurtz, D. L. (2012). *Marketing Contemporáneo*. México D.F.: Cengage Learning.
- Lafuente, C., & Marín, A. (2008). Metodologías de la investigación en las ciencias sociales: fases, fuentes y selección de técnicas. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 64.
- Larraín B., F., & Sachs, J. (2002). *Macroeconomía en la economía global*. Buenos Aires: Pearson Education.
- Manzano Choque, J. C. (2015). *Estrategia para la inclusión de la quinua en el mercado Estadounidense para empresa Chilena*. Santiago de Chile: Universidad de Chile.
- Ministerio de Agricultura. (2012). *La Quinua como Oportunidad*. Lima: Ministerio de Agricultura.
- Ministerio de Agricultura y Riego. (2017). *La Quinua: Producción y Comercio del Perú*. Lima: Dirección de estudios económicos e Información agraria.
- Myperuglobal. (2014). *Estudio de Mercados y Clientes Internacionales de la Quinua*. Lima: Área de Inteligencia Comercial.
- Myperuglobal. (2017). *Exportaciones de quinua se incrementan en 22% al mercado de EE.UU.* Lima: Área de Consultoría.
- Paul, K., Wells, R., & Graddy, K. (2011). *Fundamentos de Economía*. Barcelona: Editorial Reverté.
- Peng, M. (2012). *Negocios Globales*. Mexico D.F.: Cengage Learning.
- Pérez, D., & Pérez Martínez de Ubago, I. (2006). *Marketing. El Precio. Tipos y Estrategias de Fijación*. Madrid: Escuela de Organización Industrial.

- Polimeni, R., Fabozzi, F., & Adelberg, A. (1999). *Contabilidad de Costos*. Santafé de Bogotá: McGraw-Hill, Inc.
- Pro México Inversión y Comercio. (2010). *Como determinar el precio de exportación*. México D.F.: Secretaría de Economía.
- Prom Perú. (2016). *Expontando. PE*. Lima: Miniterio de Comercio Exterior y Turismo.
- Quispe, F. (2014). *Exportación de quinua al mercado estadounidense periodo 2003-2013*. Lima: Universidad César Vallejo.
- Quispe, P. (2014). *Determinantes de la producción de quinua y sus efectos en las exportaciones*. La Paz: Universidad Mayor de San Andrés.
- Rodríguez Chavez, A. (Mayo de 2016). Costos Internacionales para Importar y Exportar. *Quipukamayoc Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, 24(45), 146-147.
- Salvatore, D. (2009). *Microeconomía*. México: McGraw Hill / Interamericana Editores.
- Servicio Nacional de Sanidad Agraria. (2014). *Memoria Institucional*. Lima: SENASA PERÚ.
- SIICEX. (13 de Octubre de 2017). Obtenido de [http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?\\_page\\_=172.17100&\\_portletid\\_=sfi\\_chaproductoinit&scriptdo=cc\\_fp\\_init&pproducto=202&pnomproducto=Quinua](http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfi_chaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=202&pnomproducto=Quinua)
- Trujillo, E. (2014). *Producción y Exportación de quinua peruana a Estados Unidos de América 2007 - 2013*. Lima: Universidad César Vallejo.
- Valenzuela Chauca, D. P. (2016). *Nuevos productos alimenticios en el comercio mundial: Situación y perspectivas actuales para el cultivo y exportación de quinua por parte del Ecuador*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.

## **ANEXOS**

## ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: Precios de venta internacional y exportaciones de quinua en Perú, 2012 – 2016.

Autor: Ana Wendy Huamán Vela

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e Indicadores		
			Variable 1: Precios de Venta Internacional		
Problema General	Objetivos General	Hipótesis General	Dimensiones	Indicadores	Definición Operacional
¿Qué relación existe entre los precios de venta internacional de quinua y la exportación peruana en los años 2012 al 2016?	Determinar la relación que existe entre los precios de venta internacional de quinua y la exportación peruana en los años 2012-2016	Existe una relación significativa entre los precios de venta internacional de quinua y la exportación peruana en los años 2012 al 2016	<b>Precios de venta internacional</b>	Precio FOB para el mercado de Estados Unidos	Se recolectará información estadística del 2012 al 2016 sobre los precios obtenidos en los principales mercados internacionales para la quinua peruana.
				Precio FOB para el mercado de Holanda	
				Precio FOB para el mercado de Canadá	
Problema Específico	Objetivos Específico	Hipótesis Específico	Variable 2: Exportación		
1. ¿Qué relación existe entre los precios de venta internacional de quinua y los volúmenes exportados de Perú en los años 2012 - 2016?	1. Identificar la relación que existe entre los precios de venta internacional de quinua y los volúmenes exportados de Perú en los años 2012 - 2016	1. Existe una relación significativa entre los precios de venta internacional de quinua y los volúmenes exportados de Perú en los años 2012 al 2016.	Dimensiones	Indicadores	Definición Operacional
			<b>Exportación en volumen a los principales mercados</b>	Exportaciones peruanas en volumen TM al mercado de Estados Unidos en los años 2012-2016.	Se recolectará información estadística del 2012 al 2016 de los volúmenes exportados
				Exportaciones peruanas en volumen TM al mercado de Holanda en los años 2012-2016.	

<p>2. ¿Qué relación existe entre los precios de venta internacional de quinua y el número de empresas exportadoras peruanas en los años 2012 - 2016?</p>	<p>2. Identificar la relación que existe entre los precios de venta internacional de quinua y el número de empresas peruanas en los años 2012 - 2016</p>	<p>2. Existe una relación significativa entre los precios de venta internacional de quinua y el número de empresas peruanas en los años 2012 al 2016.</p>	<p><b>Empresas exportadoras a los principales mercados</b></p>	<p>Exportaciones peruanas en volumen TM al mercado de Canadá en los años 2012-2016.</p>	<p>y el número de empresas exportadoras que destinaron su quinua a los principales mercados internacionales.</p>
				<p>Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Estados Unidos en los años 2012-2016.</p>	
				<p>Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Holanda en los años 2012-2016.</p>	
				<p>Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Canadá en los años 2012-2016.</p>	
<p><b>Tipo y Diseño de Investigación</b></p>		<p><b>Población y Muestra</b></p>		<p><b>Técnicas e Instrumentos</b></p>	
<p>Tipo: Correlacional Diseño: No experimental – Transversal</p>		<p>No se necesita distinguir los conceptos de población, muestra y muestreo debido a que en la investigación utilizaremos datos ex post facto que tomaremos de las diferentes publicaciones oficiales, públicas y privadas del país.</p>		<p>En el presente proyecto no se requirió un instrumento o técnica de recolección de datos, debido a que los datos son ex post facto. Se emprendió la recopilación de la información de las entidades competentes como: Sunat, Trade Map y PromPeru. Cabe indicar que se utilizará el método estadístico que consiste en organizar los datos a través de cuadros, gráficos de líneas y describir los datos a través de números estadísticos como la línea de tendencia y el coeficiente de determinación correspondiente para proceder a la interpretación de los mismos.</p>	

## ANEXO 2: VALIDACIÓN

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO  
 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
 ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE PRECIO DE VENTA INTERNACIONAL

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	PRECIO DE VENTA INTERNACIONAL							
1	Precio FOB para el mercado de Estados Unidos	✓		✓		✓		
2	Precio FOB para el mercado de Holanda	✓		✓		✓		
3	0Precio FOB para el mercado de Canadá	✓		✓		✓		
4								
5								
6								
7								

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA.

Opinión Aplicable  . Aplicable después de corregir  No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgr./Lic.: PACHECO INFANTE, DANNY DNI: 10300838

Especialidad del validador: ADM. NEGOCIOS INTER.

<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

Los Olivos, 24 de Noviembre de 2017

  
 .....  
 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EXPORTACIÓN

N°	DIMENSIONES / Ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>EXPORTACIÓN EN VOLUMEN A LOS PRINCIPALES MERCADOS</b>							
1	Exportaciones peruanas en volumen TM al mercado de Estados Unidos en los años 2012-2016.	✓		✓		✓		
2	Exportaciones peruanas en volumen TM al mercado de Holanda en los años 2012-2016.	✓		✓		✓		
3	Exportaciones peruanas en volumen TM al mercado de Canadá en los años 2012-2016.	✓		✓		✓		
	<b>EMPRESAS EXPORTADORAS A LOS PRINCIPALES MERCADOS</b>							
1	Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Estados Unidos en los años 2012-2016.	✓		✓		✓		
2	Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Holanda en los años 2012-2016.	✓		✓		✓		
3	Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Canadá en los años 2012-2016.	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión: Aplicable  Aplicable después de corregir  No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./ Mgtr./ Lc.: PACHECO INFANTE DANNY DNI: 10.300838

Especialidad del validador: ADM. NEGOCIOS INTER.

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

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar el 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.

Los Olivos, 24 de Noviembre de 2017

  
 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE PRECIO DE VENTA INTERNACIONAL

Nº	DIMENSIONES / Ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	PRECIO DE VENTA INTERNACIONAL							
1	Precio FOB para el mercado de Estados Unidos	✓		✓		✓		
2	Precio FOB para el mercado de Holanda	✓		✓		✓		
3	Precio FOB para el mercado de Canadá	✓		✓		✓		
4								
5								
6								
7								

Observaciones (preclear si hay suficiencia): Si hay Suficiencia

Opinión Aplicable  , Aplicable después de corregir  No aplicable

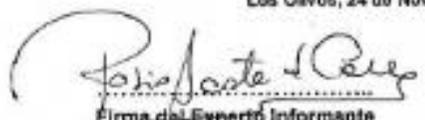
Apellidos y nombres del juez validador, Dr / Mgtr./Lic.: Acosta Lima, Pedro Elipolloni DNI: 07168866

Especialidad del validador: DE ADMINISTRACIÓN

<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

Los Olivos, 24 de Noviembre de 2017

  
 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EXPORTACIÓN

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>EXPORTACIÓN EN VOLUMEN A LOS PRINCIPALES MERCADOS</b>							
1	Exportaciones peruanas en volumen TM al mercado de Estados Unidos en los años 2012-2016.	✓		✓		✓		
2	Exportaciones peruanas en volumen TM al mercado de Holanda en los años 2012-2016.	✓		✓		✓		
3	Exportaciones peruanas en volumen TM al mercado de Canadá en los años 2012-2016.	✓		✓		✓		
	<b>EMPRESAS EXPORTADORAS A LOS PRINCIPALES MERCADOS</b>							
1	Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Estados Unidos en los años 2012-2016.	✓		✓		✓		
2	Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Holanda en los años 2012-2016.	✓		✓		✓		
3	Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Canadá en los años 2012-2016.	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay Suficiencia

Opinión:  Aplicable  Aplicable después de corregir  No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Mgtr. Lic. Aranta Linares Rojas S DNI: 07168866

Especialidad del validador: Dr. Dominio Público

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

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar el 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.

Los Olivos, 24 de Noviembre de 2017

  
 Firma del Experto Informante

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO  
 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
 ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE PRECIO DE VENTA INTERNACIONAL

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	PRECIO DE VENTA INTERNACIONAL							
1	Precio FOB para el mercado de Estados Unidos	✓		✓		✓		
2	Precio FOB para el mercado de Holanda	✓		✓		✓		
3	OPrecio FOB para el mercado de Canadá	✓		✓		✓		
4								
5								
6								
7								

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay Suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr./ Mgr./ Lic.: Mgr. Carlos A. Guerra B. DNI: 09726163

Especialidad del validador: Lic. en administración

<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

Los Olivos, 24 de Noviembre de 2017

  
 .....  
 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EXPORTACIÓN

N°	DIMENSIONES / Ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>EXPORTACIÓN EN VOLUMEN A LOS PRINCIPALES MERCADOS</b>								
1	Exportaciones peruanas en volumen TM al mercado de Estados Unidos en los años 2012-2016	✓		✓		✓		
2	Exportaciones peruanas en volumen TM al mercado de Holanda en los años 2012-2016	✓		✓		✓		
3	Exportaciones peruanas en volumen TM al mercado de Canadá en los años 2012-2016	✓		✓		✓		
<b>EMPRESAS EXPORTADORAS A LOS PRINCIPALES MERCADOS</b>								
1	Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Estados Unidos en los años 2012-2016	✓		✓		✓		
2	Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Holanda en los años 2012-2016	✓		✓		✓		
3	Número de empresas exportadoras peruanas que despacharon al mercado de Canadá en los años 2012-2016	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

*Si hay Suficiencia*

Opinión - Aplicable     Aplicable después de corregir     No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./ Mgtr./ Lic.:

*Mgtr. Carlos A. Guerrero*

DNI:

*0 9726163*

Especialidad del validador:

*lic. en administración*

<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.

Los Olivos, 24 de Noviembre de 2017

*[Firma]*  
 \*Firma del Experto Informante

### ANEXO 3: FICHA TÉCNICA

<b>NOMBRE COMERCIAL</b>	Chenopodium Quinoa, Quinua, Quinoa
<b>NOMBRE COMÚN</b>	Quinua
<b>PARTIDA</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA</b>
1008501000	Para siembra
1008509000	Los demás
1008901000	Quinua
<b>PRESENTACIÓN</b>	En granos, Orgánica, Perlada, Hojuelas
<b>ESPECIES Y VARIETADES</b>	Existen cerca de 4,500 variedades de quinua, de las 25 son las más sembradas y de éstas 12 son las más consumidas. Quinua Salcedo INIA – Illpa INIA – Pasankalla – Negra Collana – Amarilla Sacaca – INIA Altiplano – INIA Quillahuaman – INIA Purpura – INIA Chullpi Rosada – INIA Chullpi Rojo – INIA Misaquinua – INIA Amarillo.
<b>ZONAS DE PRODUCCIÓN</b>	Puno, Cusco, Junín, Ayacucho, Huánuco, Apurímac, Arequipa, Lambayeque, La Libertad, Tacna, Lima e Ica.
<b>ORIGEN</b>	Proviene de la región andina que extiende por Chile, Perú, Bolivia, Ecuador y llega hasta Colombia. La planta empezó a cultivarse en esta zona del mundo hace 3000-4000 años para el consumo humano.
<b>USOS Y APLICACIONES</b>	Alimentación Humana – Uso medicinal – Otros usos industriales – Usos nuevos o innovaciones en la industria alimentaria.
<b>PROPIEDADES</b>	Presenta una excepcional calidad en la proteína por su alto contenido de aminoácidos esenciales, sobresaliendo la lisina, que es un nutriente básico para el desarrollo del sistema neurológico, sobre todo en niños. El contenido de proteínas en el grano puede alcanzar el 23%, más del doble de los cereales. La semilla contiene entre 58% y 68% de almidón y 5% de azúcares. Los granos de almidón contienen cerca de 20% de amilosa, y forman gelatinas entre los 55° a 65°C. Presenta altos niveles de calcio, fósforo y no contiene gluten por lo que es ideal para las personas celiacas.

Elaboración Propia

## ANEXO 4: REPORTE DE EXPORTACIONES 2012 - 2016



ACUMULADO ANUAL SUBPARTIDA NACIONAL/PAÍS

[Retroceder](#) | [Inicio](#)

### Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2012

Subpartida Nacional : 1008.50.90.00 - - Los demás

País de Destino	Valor FOB(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje FOB
US - UNITED STATES	21,049,878.02	7,126,289.071	7,230,606.389	67.55
CA - CANADA	1,563,942.00	591,656.445	596,843.021	5.02
AU - AUSTRALIA	1,442,768.39	446,854.800	452,515.802	4.63
DE - GERMANY	1,440,799.05	462,612.000	466,958.560	4.62
IL - ISRAEL	976,424.57	379,805.000	382,163.648	3.13
IT - ITALY	654,149.17	250,802.782	252,826.060	2.10
BR - BRAZIL	597,407.10	228,950.000	231,729.025	1.92
NL - NETHERLANDS	550,200.01	210,000.000	211,540.000	1.77
GB - UNITED KINGDOM	506,097.34	202,063.260	203,941.380	1.62
NZ - NEW ZEALAND	457,345.00	130,312.000	131,862.279	1.47
JP - JAPAN	292,028.79	100,875.000	101,794.722	0.94
FR - FRANCE	241,922.49	92,502.383	93,439.859	0.78
CL - CHILE	218,054.23	84,964.237	87,664.698	0.70
EC - ECUADOR	206,033.14	81,790.000	81,832.000	0.66



ACUMULADO ANUAL SUBPARTIDA NACIONAL/PAÍS

[Retroceder](#) | [Inicio](#)

### Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2013

Subpartida Nacional : 1008.50.90.00 - - Los demás

País de Destino	Valor FOB(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje FOB
US - UNITED STATES	43,603,047.92	9,976,881.966	10,122,711.272	55.11
CA - CANADA	6,372,230.92	1,620,584.267	1,634,029.724	8.05
AU - AUSTRALIA	5,958,940.65	1,310,974.060	1,326,016.561	7.53
GB - UNITED KINGDOM	4,436,857.20	1,083,469.900	1,089,530.655	5.61
NL - NETHERLANDS	2,691,163.06	649,792.783	654,492.608	3.40
FR - FRANCE	2,562,451.40	652,439.949	658,463.031	3.24
DE - GERMANY	2,432,533.12	604,812.144	611,144.370	3.07
BR - BRAZIL	2,231,841.08	476,641.000	479,780.239	2.82
IL - ISRAEL	2,009,551.07	552,595.000	555,593.818	2.54
IT - ITALY	1,535,213.84	402,848.672	407,823.423	1.94
NZ - NEW ZEALAND	1,275,932.60	274,597.000	277,666.941	1.61
JP - JAPAN	700,843.33	156,040.500	158,079.803	0.89
RU - RUSSIAN FEDERATION	586,865.79	136,950.000	137,241.363	0.74
MX - MEXICO	364,390.56	88,240.400	89,056.001	0.46

### Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2014

Subpartida Nacional : 1008.50.90.00 - - Los demás

País de Destino	Valor FOB(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje FOB
US - UNITED STATES	99,666,466.46	18,266,975.276	18,669,996.822	50.70
CA - CANADA	20,308,890.29	3,824,216.621	3,915,195.400	10.33
NL - NETHERLANDS	12,762,244.29	2,168,424.096	2,185,636.428	6.49
AU - AUSTRALIA	9,619,800.70	1,746,411.580	1,768,005.594	4.89
GB - UNITED KINGDOM	9,112,876.29	1,911,138.650	1,941,316.168	4.64
DE - GERMANY	7,951,748.88	1,386,759.770	1,401,493.460	4.05
IT - ITALY	6,693,575.40	1,307,030.748	1,317,950.186	3.41
FR - FRANCE	5,643,336.69	1,128,234.943	1,139,122.827	2.87
BR - BRAZIL	4,614,435.17	899,690.000	907,459.206	2.35
IL - ISRAEL	3,547,551.75	853,740.000	860,236.826	1.80
MX - MEXICO	2,072,211.90	456,012.064	461,822.036	1.05
NZ - NEW ZEALAND	1,784,761.33	269,387.496	272,191.050	0.91
ES - SPAIN	1,450,889.56	283,961.913	291,157.217	0.74
JP - JAPAN	1,240,182.73	215,642.938	219,286.573	0.63

### Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2015

Subpartida Nacional : 1008.50.90.00 - - Los demás

País de Destino	Valor FOB(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje FOB
US - UNITED STATES	66,911,686.81	18,307,810.632	18,745,776.074	46.63
NL - NETHERLANDS	11,219,496.46	3,166,283.577	3,213,375.323	7.82
CA - CANADA	11,200,202.23	3,292,764.110	3,375,039.155	7.80
GB - UNITED KINGDOM	7,942,501.44	2,772,044.450	2,805,954.788	5.53
IT - ITALY	7,373,941.56	2,123,942.287	2,140,333.981	5.14
DE - GERMANY	6,750,858.74	1,714,711.218	1,736,543.097	4.70
FR - FRANCE	5,688,993.41	1,617,673.110	1,640,203.426	3.96
AU - AUSTRALIA	4,581,133.38	1,268,188.333	1,283,376.531	3.19
IL - ISRAEL	3,044,909.58	1,240,636.700	1,251,680.040	2.12
BR - BRAZIL	2,247,967.50	831,975.920	842,664.496	1.57
JP - JAPAN	1,497,359.04	501,830.462	509,426.823	1.04
MX - MEXICO	1,489,169.16	587,998.388	598,483.087	1.04
ES - SPAIN	1,441,963.64	505,725.525	519,310.784	1.00
BE - BELGIUM	1,130,377.51	354,812.000	363,796.109	0.79

### Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2016

Subpartida Nacional : 1008.50.90.00 - - Los demás

País de Destino	Valor FOB(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje FOB
US - UNITED STATES	35,232,665.94	13,972,947.615	14,262,079.838	33.92
NL - NETHERLANDS	11,108,055.31	4,674,613.108	4,731,791.763	10.69
CA - CANADA	8,053,241.13	3,165,458.832	3,244,176.665	7.75
IT - ITALY	7,647,100.96	3,319,807.750	3,351,576.872	7.36
GB - UNITED KINGDOM	7,282,812.70	3,511,429.540	3,551,232.386	7.01
FR - FRANCE	5,290,366.94	2,349,834.740	2,384,827.785	5.09
ES - SPAIN	5,038,624.57	2,615,780.837	2,638,736.071	4.85
DE - GERMANY	4,026,465.54	1,705,045.910	1,726,682.595	3.88
AU - AUSTRALIA	2,265,756.53	959,560.000	969,855.604	2.18
IL - ISRAEL	2,182,993.21	1,305,568.000	1,316,853.080	2.10
BR - BRAZIL	1,936,879.59	1,045,389.000	1,057,114.892	1.86
CL - CHILE	1,212,639.49	667,365.500	675,423.917	1.17
JP - JAPAN	1,185,402.99	529,323.514	537,486.297	1.14
TW - TAIWAN, PROVINCE OF CHINA	928,624.54	340,641.550	348,550.845	0.89
MX - MEXICO	880,915.19	441,301.000	447,812.555	0.85

## ANEXO 5: LISTA DE MERCADOS IMPORTADORES 2012 - 2016

<b>Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú</b>					
Producto: 1008509000 Los demas quinua, excepto para siembra					
<a href="#">Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.</a>					
Importadores	2012	2013	2014	2015	2016
	Cantidad exportada, Kilograms				
Mundo	10713158	18597501	36383317	41399321	44329479
Estados Unidos de América	7106739	9976828	18200198	18090104	13867705
Países Bajos	210000	649793	2168424	3104294	4574857
Reino Unido	202063	1083470	1911139	2811394	3511480
Italia	250803	402849	1294116	2145942	3297061
Canadá	591656	1620584	3785849	3262194	3148177
España	29632	32663	283962	463623	2615781
Francia	92502	652440	1128158	1628608	2333419
Alemania	442612	604812	1326260	1755711	1705046
Israel	379805	552595	853740	1240637	1305568
Brasil	228950	476641	899690	845976	1045389
Australia	446855	1310974	1746412	1229188	963560
Chile	84964	32384	212799	433332	645366
Japón	100875	156041	215637	501830	509324

## ANEXO 6: RELACIÓN DE EMPRESAS PERUANAS EXPORTADORAS

		ACUMULADO ANUAL SUBPARTIDA NACIONAL/PAÍS	
1	SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERÚ SAC	EXPORTADORA AGRICOLA ORGANICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	SUN PACKERS S.R.LTDA
2	AGRO EXPORT TOPARA S.A.C.	DE GUSTE GROUP SAC	RAINFOREST HERBAL PRODUCTS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
3	AGRO INDUSTRIAS SAN PEDRO S.A.C.		QUECHUA FOODS S.A.C.
4	ALISUR S.A.C.		INTERLOOM S.A.C.
5	APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C.		GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A
6	ARGENCROPS PERU S.A.C.		GIRON CUZCANO RAUL HUMBERTO
7	AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC		GANDULES INC SAC
8	BELMONT FOODS PERU S.A.C.		EXPORTADORA AGRICOLA ORGANICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
9	BIO ANDES ORGANICOS SOCIEDAD COMERCIAL D		DE GUSTE GROUP SAC
10	C & V EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		CONSORCIO PERU - MURCIA S.A.C.
11	COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
12	CONSORCIO PERU - MURCIA S.A.C.		CELIS CHUMBILE LEOPOLDO ELIAS
13	CONSORCIO SANGUINETI SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		ARGENCROPS PERU S.A.C.
14	COOPERATIVA AGRO INDUSTRIAL CABANA LTDA		ALISUR S.A.C.
15	DE GUSTE GROUP SAC		
16	DON ELMER FOODS S.A.C.		
17	DUAL CONSULTING PERU E.I.R.L.		
18	EXPORTADORA AGRICOLA ORGANICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
19	GANDULES INC SAC		
20	GRUPO INCA S.A.C.		
21	GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A		
22	IMPORTADORA Y EXPORTADORA DOÑA ISABEL E. I.R.L		
23	INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C.		
24	JAUREGUI RIOS CARLOS ALBERTO		
25	KALLPA FOODS S.A.C.		
26	MAYRA PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
27	MEGABUSINESS PERU S.A.C.		
28	MG FOOD TRADING S.A.C		
29	MIRANDA - LANGA AGRO EXPORT S.A.C		
30	NEGOCIOS DE DISTRIBUCION Y EXPORTACION S.A.C.		
31	PERU WORLD WIDE S.A.C.		
32	PRODUCTOS ORIUNDO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
33	SUN PACKERS S.R.LTDA		
34	THE GREEN FARMER S.A.C.		
35	VICUÑA S.A.C.		
36	VIDAL FOODS S.A.C.		
37	VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
38	WORLDWIDE TRADERS SAC		

	<b>ESTADOS UNIDOS - 2013</b>	<b>HOLANDA - 2013</b>	<b>CANADÁ - 2013</b>
1	"SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C.	EXPORTADORA AGRICOLA ORGANICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	SUN PACKERS S.R.LTDA
2	AGRICOLA PERUANA DEL SOL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA AGRICOLA PERUANA DEL SOL S.R	DE GUSTE GROUP SAC	RAINFOREST HERBAL PRODUCTS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
3	AGRO FERGI S.A.C.	APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C.	QUECHUA FOODS S.A.C.
4	AGROFINO S.A.C.	ALISUR S.A.C.	INTERLOOM S.A.C.
5	AGROMIX INDUSTRIAL S.A.C	AGRICOLA PERUANA DEL SOL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A
6	ALANINE ORGANICS S.A.C.		GIRON CUZCANO RAUL HUMBERTO
7	ALICORP SAA		GANDULES INC SAC
8	ALIMENTOS PROCESADOS SA		EXPORTADORA AGRICOLA ORGANICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
9	ALISUR S.A.C.		DE GUSTE GROUP SAC
10	ANVESA S.A.C.		CONSORCIO PERU - MURCIA S.A.C.
11	APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C.		COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
12	ARGENCROPS PERU S.A.C.		CELIS CHUMBILE LEOPOLDO ELIAS
13	AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC		ARGENCROPS PERU S.A.C.
14	BELMONT FOODS PERU S.A.C.		ALISUR S.A.C.
15	BROLEM COMPANY S.A.C.		
16	CACERES BERRIOS PAMELA ALICIA		
17	COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
18	CONSORCIO PERU - MURCIA S.A.C.		
19	CONSORCIO SANGUINETI SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
20	CRISFOOD'S S.A.C.		
21	DANPER AREQUIPA S.A.C.		
22	DE GUSTE GROUP SAC		
23	DUAL PERU EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - DUAL PERU EXPORT S.A.C.		
24	E & N ALIMENTOS SAC		
25	ECOLOGICAL S.A.C.		
26	EXPORTADORA AGRICOLA ORGANICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
27	FITO PERU EXPORT IMPORT S.A.C.		
28	FUNDO AMERICA SAC.		
29	GANDULES INC SAC		
30	GRUPO SAN NICOLAS S.A.C.		
31	GRUPO INCA S.A.C.		
32	GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A		
33	IMPORTADORA Y EXPORTADORA DOÑA ISABEL E. I.R.L		
34	INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C.		
35	JAUREGUI RIOS CARLOS ALBERTO		
36	KALLPA FOODS S.A.C.		
37	MC & M S.A.		
38	MEGABUSINESS PERU S.A.C.		
39	MG FOOD TRADING S.A.C		
40	MG NATURA PERU S.A.C.		
41	NEGOCIOS DE DISTRIBUCION Y EXPORTACION S.A.C.		
42	NOE IMPORT EIRL		
43	NUTRY BODY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		

44	P & R EXPORTACIONES S.R.L.
45	PERU WORLD WIDE S.A.C.
46	PROCESADORA PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
47	R & L AGRO BUSINESS S.A.C
48	RAINFOREST HERBAL PRODUCTS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
49	S & M FOODS S.R.L.
50	SUN PACKERS S.R.LTDA
51	THE GREEN FARMER S.A.C.
52	TIERRA ORGANICA S.A.C.
53	VIDAL FOODS S.A.C.
54	VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.
55	WORLDWIDE TRADERS SAC

ESTADOS UNIDOS - 2014		HOLANDA - 2014	CANADÁ - 2014
1	"SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C.	YOLO S.A.C.	"SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C.
2	AGRITRADE S.A.C.	VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.	AGRITRADE S.A.C.
3	AGRO FERGI S.A.C.	VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AGRO FERGI S.A.C.AGRITRADE S.A.C.
4	AGRO INDUSTRIAS SAN PEDRO S.A.C.	QUINUA ANDINA S.A.C.	AGROFINO S.A.C.
5	AGROFINO S.A.C.	PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	AGROMIX INDUSTRIAL S.A.C
6	AGROMEL S.A.C.	PERU ORGANIC INTERNATIONAL TRADING S.A.C.	ALICORP SAA
7	AGROMIX INDUSTRIAL S.A.C	MYSTIC PERU S.A.C.	ALISUR S.A.C.
8	ALICORP SAA	INTERLOOM S.A.C.	ANDES ALIMENTOS & BEBIDAS S.A.C.
9	ALISUR S.A.C.	INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C.	APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C.
10	ANDES ALIMENTOS & BEBIDAS S.A.C.	GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A	AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC
11	ANDINOINDUSTRIAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.	CABALLERO CARMELO IMPEXP EIRL
12	ANVESA S.A.C.	FERNANDEZ ESQUIVEL EDITH DONATILA	CELIS CHUMBILE LEOPOLDO ELIAS
13	APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C.	EXPORTADORA AGRICOLA ORGANICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	CHIA ORGANICA S.A.C.
14	ARGENCROPS PERU S.A.C.	DE GUSTE GROUP SAC	CONSORCIO SANGUINETTI SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
15	AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC	COOPERATIVA AGRO INDUSTRIAL CABANA LTDA	COOPERATIVA AGRO INDUSTRIAL CABANA LTDA
16	BELMONT FOODS PERU S.A.C.	APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C.	DE GUSTE GROUP SAC
17	BROLEM COMPANY S.A.C.	ANDES MILLS S.A.C.	DUAL PERU EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - DUAL PERU EXPORT S.A.C.
18	C & C PERU S.A.C.	ALISUR S.A.C.	EMPRESA AGRO EXPORT ICA S.A.C.
19	CHIA ORGANICA S.A.C.	ALICORP SAA	EXPORTADORA AGRICOLA ORGANICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
20	COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AGROFINO S.A.C.	EXPORTADORA ORGANICA B & C S.A.C.
21	CONSORCIO DEL VALLE S.A.	AGROEXPORTADOR.COM S.A.C.	GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.
22	COOPERATIVA AGRO INDUSTRIAL CABANA LTDA	"SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C.	GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A
23	CORPORACION MA&JH S.A.C.		INDUSTRIAL COMERCIAL HOLGUIN E HIJOS S.A.
24	CRISFOOD'S S.A.C.		INSUMOS AGROINDUSTRIALES AMAZONAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - INSUMOS AMAZONAS S.A.C.
25	DANPER AREQUIPA S.A.C.		INTERLOOM S.A.C.
26	DANPER TRUJILLO S.A.C.		MEBOL SAC
27	DE GUSTE GROUP SAC		MILLENNIUM ORGANICS S.A.C
28	DON ELMER FOODS S.A.C.		NUTRY BODY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
29	DOS MARIAS E.I.R.L.		QUECHUA FOODS S.A.C.
30	DUAL PERU EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - DUAL PERU EXPORT S.A.C.		R & L AGRO BUSINESS S.A.C
31	E & N ALIMENTOS SAC		R. MUELLE S.A.C.
32	ECOINCA S.A.C.		RAINFOREST HERBAL PRODUCTS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
33	ECOLOGICAL S.A.C.		TAMBOFOODS S.A.C.
34	EXPORTADORA AGRICOLA ORGANICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		TOP TRADE S.A.C.
35	EXPORTADORA ORGANICA B & C S.A.C.		UTKU EXPORT IMPORT SAC
36	FITO PERU EXPORT IMPORT S.A.C.		VALLE VERDE EXPORT S.A.C.
37	FOOD INC S.A.C.		VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.
38	FUNDO AMERICA SAC.		
39	GANDULES INC SAC		
40	GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.		
41	GRUPO SAN NICOLAS S.A.C.		

42	GRUPO INCA S.A.C.
43	GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A
44	IMEX FUTURA S.A.C.
45	IMPORT & EXPORT PAPI TESCH E.I.R.L
46	IMPORTADORA Y EXPORTADORA DOÑA ISABEL E. I.R.L
47	INDUSTRIAL COMERCIAL HOLGUIN E HIJOS S.A.
48	INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C.
49	INTERLOOM S.A.C.
50	INVERSIONES AGRIVEN S.A.C.
51	INVERSIONES Y SERVICIOS FABRI S.A.C.
52	INVERZO ISG SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - INVERZO ISG S.A.C.
53	KALLPA AQP S.A.C.
54	LYN PERU SAC
55	MC & M S.A.
56	MEBOL SAC
57	MG NATURA PERU S.A.C.
58	MIKEL COFFEE S.A.C.
59	MILLENNIUM ORGANICS S.A.C.
60	MIRANDA - LANGA AGRO EXPORT S.A.C - MIRANDA - LANGA S.A.C
61	MYSTIC PERU S.A.C.
62	NATURAL AGRO EXPORT PERU S.A.C.
63	NEGOCIOS DE DISTRIBUCION Y EXPORTACION S.A.C.
64	NOE IMPORT EIRL
65	NUTRY BODY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
66	OPEN WORLD EXPORT SAC
67	ORIUNDO EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - ORIUNDO EXPORT S.A.C.
68	P & R EXPORTACIONES S.R.L.
69	PERU ORGANIC INTERNATIONAL TRADING S.A.C.
70	PERU WORLD WIDE S.A.C.
71	PERUFOOD IMPORT S.A.C.
72	QUINPA FOODS S.A.C.
73	QUINUA ANDINA S.A.C.
74	R & L AGRO BUSINESS S.A.C
75	S & M FOODS S.R.L.
76	SAX PERU S.A.C.
77	TAMBOFOODS S.A.C.
78	THE GREEN FARMER S.A.C.
79	TORRES BOCANEGRA WILLY AURELIO
80	VIDAL FOODS S.A.C.
81	VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
82	VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.
83	VIRU S.A.
84	WORLDWIDE TRADERS SAC
85	YOLO S.A.C.

	<b>ESTADOS UNIDOS - 2015</b>	<b>HOLANDA - 2015</b>	<b>CANADÁ - 2015</b>
1	"SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C.	VIRU S.A.	"SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C.
2	AGRITRADE S.A.C.	VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.	AGRITRADE S.A.C.
3	AGRO FERGI S.A.C.	VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AGROFINO S.A.C.
4	AGROEXPORTADORA SOL DE OLMOS S.A.C.	SOL DE PALMA S.A.	AGROWORLD S.A.C.
5	AGROFINO S.A.C.	ORGANIA S.A.C	ALICORP SAA
6	AGROINVERSIONES DE EXPORTACION S.A.C.	MYSTIC PERU S.A.C.	ALIGOOD S.A.C.
7	AGROWORLD S.A.C.	INTERLOOM S.A.C.	ALISUR S.A.C.
8	ALICORP SAA	INDUSTRIAS SISA S.A.C.	ANDES ALIMENTOS & BEBIDAS S.A.C.
9	ALISUR S.A.C.	INDUSTRIAL COMERCIAL HOLGUIN E HIJOS S.A.	APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C.
10	ANDES ALIMENTOS & BEBIDAS S.A.C.	HANDMAKERS PERU G & L S.A.C	AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC
11	ANDES MILLS S.A.C.	GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A	BIO OMEGAS PERU SAC
12	ANVESA S.A.C.	GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.	CABALLERO CARMELO IMPEXP EIRL
13	APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C.	FRUCTUS TERRUM S.A.	CHIA ORGANICA S.A.C.
14	ARGENCROPS PERU S.A.C.	EXPORTADORA AGRICOLA ORGANICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
15	AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC	DUAL PERU EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - DUAL PERU EXPORT S.A.C.	CONSORCIO SANGUINETI SOCIEDAD ANONIMA CERRADA,CATOR
16	BCF SPICES S.A.C.	DE GUSTE GROUP SAC	DUAL PERU EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - DUAL PERU EXPORT S.A.C.
17	BELMONT FOODS PERU S.A.C.	COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ECOMMODITIES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA ECOMMODITIES S.A.C.
18	BELY FOODS S.A.C.	AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC	EXPORTADORA AGRICOLA ORGANICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
19	BROLEM COMPANY S.A.C.	APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C.	FRUCTUS TERRUM S.A.
20	CAMPOS DEL NORTE F-V S.R.L.	ANDES MILLS TRADING S.A.C.	GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A
21	CGS GENERAL DISTRIBUTION S.A.C.	ANDES ALIMENTOS & BEBIDAS S.A.C.	GRAND ANDEAN S.A.C.
22	CHIA ORGANICA S.A.C.	ALISUR S.A.C.	GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A
23	COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA,	ALICORP SAA	INAEXPO S.A.
24	CONSORCIO DEL VALLE S.A.C	AGROEXPORTADOR.COM S.A.C.	INTERLOOM S.A.C.
25	CONSORCIO SANGUINETI SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AGRO FERGI S.A.C.	INVERZO ISG SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - INVERZO ISG S.A.C.
26	CORPORACION NATURAL GREEN S.A.C.	"SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C.	NATIVA DE LOS ANDES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - NATIVA DE LOS ANDES S.A.C.
27	CRISFOOD'S S.A.C.		NATURAL AGRO EXPORT PERU S.A.C.
28	DANPER TRUJILLO S.A.C.		PERU EXPORTS & IMPORTS FOR THE WORLD S.A.C.
29	DE GUSTE GROUP SAC		QUECHUA FOODS S.A.C.
30	DUAL PERU EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - DUAL PERU EXPORT S.A.C.		TAMBOFOODS S.A.C.
31	E & N ALIMENTOS SAC		UTKU EXPORT IMPORT SAC
32	ECOINCA S.A.C.		VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
33	ECOLOGICAL S.A.C.		VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.
34	ECOMMODITIES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA _ ECOMMODITIES S.A.C.		
35	EXPORTADORA AGRICOLA ORGANICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
36	EXPORTADORA ORGANICA B & C S.A.C.		
37	FITO PERU EXPORT IMPORT S.A.C.		
38	FOOD INC S.A.C.		
39	FUNDO AMERICA SAC.		
40	GANDULES INC SAC		
41	GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.		

42	GRUPO AGRO EXPORT BARON S.A.C.
43	GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A
44	HEALTH SYSTEM PRODUCTS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
45	IMEX FUTURA S.A.C.
46	IMPORTADORA Y EXPORTADORA DOÑA ISABEL E. I.R.L
47	INAEXPO S.A.
48	INDUSTRIAL COMERCIAL HOLGUIN E HIJOS S.A.
49	INKAS FOODS E.I.R.L.
50	INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C.
51	INVERZO ISG SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - INVERZO ISG S.A.C.
52	J&N MALAGA S.A.C
53	MARKET PLACE PERU S.A.C
54	MEBOL SAC
55	MG NATURA PERU S.A.C.
56	MICRO EMPRESA ARTESANAL WARI DE LOS ANDES SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
57	MIRANDA - LANGA AGRO EXPORT S.A.C - MIRANDA - LANGA S.A.C
58	MYSTIC PERU S.A.C.
59	NATURAL AGRO EXPORT PERU S.A.C.
60	NOE IMPORT EIRL
61	NUTRY BODY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
62	OPEN WORLD EXPORT SAC
63	P & R EXPORTACIONES S.R.L.
64	ERU WORLD WIDE S.A.C.
65	PERUFOOD IMPORT S.A.C. ,
66	PINGO OLAYA VICTOR ADOLFO
67	PURA VIDA TRADING EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - PURA VIDA TRADING E.I.R.L.
68	QUINUA ANDINA S.A.C.
69	S & M FOODS S.R.L.
70	SAX PERU S.A.C.
71	TAMBOFOODS S.A.C.
72	TECNACORP S.A.C
73	THE GREEN FARMER S.A.C.
74	TIERRA ORGANICA S.A.C.
75	TRANSPACIFICO-WARI S.A.C.
76	VIDAL FOODS S.A.C.
77	VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
78	VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.
79	VIRU S.A.,USNYC

	<b>ESTADOS UNIDOS - 2016</b>	<b>HOLANDA - 2016</b>	<b>CANADÁ - 2016</b>
1	"SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C.	VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.	"SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C.
2	AGRITRADE S.A.C.	VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ACOPIOS DEL CENTRO S.A.C.
3	AGRO FERGI S.A.C.	PROCESADORA ANDINA DEL PERU S.A.C.	AGRITRADE S.A.C.
4	AGRO INDUSTRIAL ALLIN MIKUY S.A.C.	NUTRY BODY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AGRO FERGI S.A.C.
5	AGROINVERSIONES DE EXPORTACION S.A.C.	MEBOL SAC	ALGARROBOS ORGANICOS DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
6	AGROMIX INDUSTRIAL S.A.C	INTERLOOM S.A.C.	ALICORP SAA
7	AGROWORLD S.A.C.	INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C.	ALISUR S.A.C.
8	ALICORP SAA	INDUSTRIAL COMERCIAL HOLGUIN E HIJOS S.A.	ANDES ALIMENTOS & BEBIDAS S.A.C.
9	ALISUR S.A.C.	GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A	APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C.
10	ANDES ALIMENTOS & BEBIDAS S.A.C.	GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.	AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC
11	ANDES MILLS TRADING S.A.C.	EXPORTADORA AGRICOLA ORGANICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	CABALLERO CARMELO IMPEXP EIRL
12	APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C	ECOANDINO S.A.C.	CAMPOSOL S.A.
13	ARGENCROPS PERU S.A.C.	DUAL PERU EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - DUAL PERU EXPORT S.A.C.	CELIS CHUMBILE LEOPOLDO ELIAS
14	AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC	DE GUSTE GROUP SAC	COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
15	BIOHERBAL-PERU E.I.R.L	DANPER TRUJILLO S.A.C.	COMERCIALIZADORA INTEGRAL VBC S.A.C.
16	BROLEM COMPANY S.A.C.	COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	CORPORATION BARON S.A.C.
17	CAMPOSOL S.A.	CAMPOSOL S.A.	DANPER TRUJILLO S.A.C.
18	CGS GENERAL DISTRIBUTION S.A.C.	APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C.	EMPRESA DE SERVICIOS OPAK EIRL
19	COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ANDES MILLS TRADING S.A.C.	FLO TRADING S.A.C.
20	CHIA ORGANICA S.A.C.	ANDES ALIMENTOS & BEBIDAS S.A.C.	FRUCTUS TERRUM S.A.
21	COMERCIALIZADORA INTEGRAL VBC S.A.C.	ALISUR S.A.C.	GANDULES INC SAC
22	CONSORCIO DEL VALLE S.A.C	ALICORP SAA	GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.
23	CORPORATION BARON S.A.C.	AGROEXPORTADOR.COM S.A.C.	GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A
24	DANPER TRUJILLO S.A.C.	AGROFINO FOODS S.A.C.	INAEXPO S.A.
25	DE GUSTE GROUP SAC	"SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C.	INDUSTRIAL INAEXPO PERU SA
26	DOS MARIAS E.I.R.L.	AGROINDUSTRIA DE ALIMENTOS BRANGGI S.A.C.	INTERLOOM S.A.C.
27	DXL APPAREL GROUP SAC		MIRANDA - LANGA AGRO EXPORT S.A.C - MIRANDA - LANGA S.A.C
28	E & N ALIMENTOS SAC		VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
29	ECOMMODITIES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA _ ECOMMODITIES S.A.C.		VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.
30	EXPORTADORA ORGANICA B & C S.A.C.		VIRU S.A.
31	FOOD INC S.A.C.		XPODEKA S.A.C.
32	FRUCTUS TERRUM S.A.		
33	FUSION FOODS S.A.C.		
34	GLINT S.A.C.		
35	GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.		
36	GRANDINO S.A.C.		
37	GRUPO AGRO EXPORT BARON S.A.C.		
38	GRUPO ORGANICO NACIONAL S.A		
39	HERBO SPICE PERU S.A.C.		
40	IMEX FUTURA S.A.C.		
41	IMPORTADORA Y EXPORTADORA DOÑA ISABEL E. I.R.L		
42	INAEXPO S.A.		

43	INDUSTRIAL INAEXPO PERU SA
44	INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C.
45	INTERLOOM S.A.C.
46	INVERZO ISG SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - INVERZO ISG S.A.C.
47	LIDI IMPORT & EXPORT E.I.R.L.
48	LOGISTICA Y AGROEXPORTACION S.A.C.
49	MEBOL SAC
50	MEGABUSINESS PERU S.A.C.
51	MG NATURA PERU S.A.C.
52	MIRANDA - LANGA AGRO EXPORT S.A.C - MIRANDA - LANGA S.A.C
53	MONDO IMPRENDITORE S.A.C.
54	NATURAL AGRO EXPORT PERU S.A.C.
55	NAZCA S GLOBAL IMPORT S.R.L.
56	NOE IMPORT EIRL
57	NUTRY BODY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
58	OPEN WORLD EXPORT SAC
59	P & R EXPORTACIONES S.R.L.
60	PAEXPERU E.I.R.L
61	PERU WORLD WIDE S.A.C.
62	PERUFOOD IMPORT S.A.C.
63	PRODUCTOS DE LA NATURALEZA SELECCIONADOS SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
64	PRODUCTOS ORGANICOS DE LOS ANDES S.A.
65	QUINUA ANDINA S.A.C.
66	S & M FOODS S.R.L.
67	SAX PERU S.A.C.
68	THE GREEN FARMER S.A.C.
69	TRANSPACIFICO-WARI S.A.C.
70	VIDAL FOODS S.A.C.
71	VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
72	VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.
73	XPODEKA S.A.C.

 <b>UCV</b> UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD          DE TESIS</b>	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------

Yo, CARLOS ALBERTO ALVAREZ SÁNCHEZ docente de la Facultad CIENCIAS ADMINISTRATIVAS y Escuela Profesional NEGOCIOS INTERNACIONALES de la Universidad César Vallejo SEDE NORTE (precisar filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada

“PRECIOS DE VENTA INTERNACIONAL Y EXPORTACIÓN DE QUINUA EN PERÚ 2012-2016”, del (de la) estudiante **HUAMÁN VELA, ANA WENDY**, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 20% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha..... *LIMA, 14 DE ENERO DE 2019* .....



*[Handwritten signature]*

Firma

CARLOS ALBERTO ALVAREZ SÁNCHEZ

DNI: 45690855

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRECIOS DE VENTA INTERNACIONAL Y EXPORTACIÓN**  
**DE QUINUA EN PERÚ**  
**2012-2016**

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

**AUTOR:**  
**HUAMÁN VELA, ANA WENDY**

**ASESOR:**



Resumen de coincidencias

20 %

Rank	Source	Percentage
1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	7 %
2	www.garaycompany.co... Fuente de Internet	2 %
3	Entregado a Pontificia... Trabajo del estudiante	1 %
4	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	1 %
5	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	1 %
6	repositorio.uchile.cl Fuente de Internet	1 %
7	quinuasalimento inca wo... Fuente de Internet	1 %
8	comercio.promexico.g... Fuente de Internet	1 %
9	repositorio.upao.edu.pe Fuente de Internet	1 %
10	es.slideshare.net Fuente de Internet	1 %
11	www.perutradenow.com Fuente de Internet	1 %
12	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	1 %



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

La escuela de **Negocios Internacionales**

---

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

**Huamán Vela Ana Wendy**

---

INFORME TÍTULADO:

**Precios de venta internacional y exportación de quinua en Perú  
2012 -2016**

---

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

**Licenciada en Negocios Internacionales**

---

SUSTENTADO EN FECHA: 12/07/2018

NOTA O MENCIÓN: 14



  
FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN



Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
“César Acuña Peralta”

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

HUAMÁN VELA ANA WENY
D.N.I. : 43488501
Domicilio : MZ. 14 lote 43 - Urb. EL PINAR - COMAS
Teléfono : Fijo : Móvil : 944.820.676
E-mail : Wendyhuamantela092@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

[ ] Tesis de Pregrado

Facultad : CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela : NEGOCIOS INTERNACIONALES
Carrera : NEGOCIOS INTERNACIONALES
Título : LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

[ ] Tesis de Post Grado

[ ] Maestría

[ ] Doctorado

Grado :
Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es):

HUAMÁN VELA ANA WENY

Título de la tesis:

PRECIOS DE VENTA INTERNACIONAL y EXPORTACIÓN DE QUINUA EN PERÚ 2012-2016

Año de publicación : 2018

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento, autorizo a la Biblioteca UCV-Lima Norte, a publicar en texto completo mi tesis.

Firma :

[Handwritten signature]

Fecha :

16-01-2019