



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**LA EFICIENCIA DEL MERCADO DE BIENES EN LA
COMPETITIVIDAD GLOBAL Y LAS EXPORTACIONES DE UVA
FRESCA DEL 2011 AL 2017**

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

AUTORA:

Cuadros Reyes, Ilvia Daret

ASESOR:

Mgtr. Percy D. Maldonado Cueva

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y comercio internacional

LIMA-PERÚ

2018

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) Ilvia Daret Cuadros Reyes cuyo título es: La Eficiencia del mercado de bienes en la competitividad global y las exportaciones de uva fresca del 2011 al 2017.

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: Quince (número)(letras).

Lima, 06 de diciembre de 2018

 PRESIDENTE Carlos A. Guerra B.	 SECRETARIO Percy D. Herrerado Cervera
 VOCAL Luna Gama, Magaly	

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

Dedicatoria

Dedico este trabajo de investigación a mi familia.

A mi mamá y mi papá, por haberme apoyado a lo largo de mi carrera, poniendo todo de su parte para brindarme educación superior.

A mis hermanitos, por alegrarme los días, son mi motivo para seguir adelante y vencer cada obstáculo.

Agradecimiento

A mis padres quienes; me alentaron durante la realización de esta tesis

A mis asesores, Mgtr. Percy Maldonado y al Dr. Jorge Torres por guiarme en la elaboración del presente trabajo de investigación, por su paciencia con mis compañeros y conmigo.

Igualmente, a la Universidad Cesar Vallejo, por ser mi casa de estudios durante estos 5 años de carrera universitaria.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Ilvia Daret Cuadros Reyes con DNI N° 70364789, 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, 6 diciembre del 2018.



Ilvia Daret Cuadros Reyes

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “La Eficiencia del mercado de bienes en la competitividad global y las exportaciones de uva fresca al año 2011 al 2017”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciada en Negocios Internacionales.

La Autora

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar la relación existente entre el pilar eficiencia del mercado de bienes en el Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017. Para ello, se recolectó información de diversas fuentes, como libros, tesis, boletines e instituciones internacionales. La población está conformada por todos los países que exportaron uva fresca del 2011 al 2017 teniendo una participación mayor al 8% del total exportado (4.711.835), incluyendo de manera adicional al Perú. Es decir, Chile (703 842 tn), Italia (490 032 tn), Estados Unidos (384 832 tn) y Perú (268.182). Luego de realizar el análisis de estas variables se tuvo como resultado que la dimensión de competencia doméstica tiene una relación positiva entre ambas variables, la competencia extranjera no tiene una relación positiva entre ambas variables y en la calidad de condiciones de demanda su resultado ha sido similar.

Palabras claves: Café, TLC, Comercio.

ABSTRACT

The objective of this research is to determine the relationship between the efficiency of the market of goods in the Global Competitiveness Index and the volume of exports of fresh grapes at the international level from 2011 to 2017. For this purpose, information is collected from various sources, As books, theses, bulletins and international institutions. The population is made up of all the countries that export fresh grapes from 2011 to 2017, having had a participation greater than 8% of the total exported (4,711,835), including in addition to Peru. That is, Chile (703,842 tn), Italy (490,032 tn), the United States (384,832 tn) and Peru (268,182). After carrying out the analysis of these variables, the result was that the wording of the domestic competition has a positive relationship between both variables, there is a positive relationship between both variables and in the quality of the demand conditions, the result has been similar.

Key words: Coffee, TLC, Trade.

ÍNDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO.....	III
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	IV
PRESENTACIÓN	V
RESUMEN	VI
ABSTRACT	VII
I. INTRODUCCIÓN	3
1.1. Realidad problemática	12
1.2. Trabajos previos.....	15
1.3. Teorías relacionadas con el tema	17
1.3.1. Competitividad	17
1.3.1.1. Mercado.....	19
1.3.1.2. Mercado meta.....	19
1.3.1.3. Eficiencia del mercado de bienes	19
1.3.1.4. Teorías de la competitividad	20
a. Teoría de la competitividad de Porter.....	20
b. El diamante de Porter	21
1.3.2. Exportación.....	21
1.3.2.1. Oferta exportable.....	22
1.3.2.2. Productos no tradicionales:	22
1.3.2.3. Exportación de la uva	23
1.3.2.4. Volumen de exportación	23
1.3.2.5. Teorías del Comercio Internacional	23
c. Teoría del mercantilismo	24
d. Teoría del neomercantilismo	24
e. Teoría de la ventaja absoluta	24
f. Teoría de la ventaja comparativa.....	25
g. Teoría de las proporciones de los factores.....	25
1.4. Formulación del problema	26
1.4.1. Problema general	26
1.4.2. Problemas específicos.....	26
1.5. Justificación del estudio.....	26

1.6.	Objetivos.....	27
1.6.1.	Objetivo general	27
1.6.2.	Objetivos específicos	27
1.7.	Hipótesis	27
1.7.1.	Hipótesis general	27
1.7.2.	Hipótesis específicas.....	28
II.	MÉTODO	29
2.1.	Diseño de investigación	29
2.1.1.	Tipo de investigación	29
2.1.2.	Nivel de investigación	29
2.1.3.	Diseño de investigación.....	29
2.2.	Variables, operacionalización	29
2.3.	Población y Muestra	34
2.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	34
2.5.	Métodos de análisis de datos	34
2.6.	Aspectos éticos	34
III.	ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	35
3.1.	Dimensión: Competencia doméstica.....	35
3.1.1.	Caso Chile:	35
3.1.2.	Caso Italia:.....	37
3.1.3.	Caso Estados Unidos de América:.....	38
3.1.4.	Caso Perú:.....	39
3.2.	Dimensión: Competencia extranjera.....	41
3.2.1.	Caso Chile:	41
3.2.2.	Caso Italia:.....	42
3.2.3.	Caso Estados Unidos de América:.....	44
3.2.4.	Caso Perú:.....	45
3.3.	Dimensión: Calidad de las condiciones de la demanda.....	46
3.3.1.	Caso Chile	47
3.3.2.	Caso Italia:.....	47
3.3.3.	Caso Estados Unidos de América:.....	48
3.3.4.	Caso Perú:.....	49
IV.	CONCLUSIONES.....	50

V.	DISCUSIÓN	51
VI.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:	53
VII.	ANEXO	61
	Anexo 1: Matriz de consistencia	61
	Anexo 2: Validaciones.....	63
	Anexo 3: Instrumento	71
	Anexo 4: Base de datos	72
	Anexo 5: Ficha técnica de la uva fresca	73

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En un mundo cada vez más globalizado donde el comercio internacional juega un rol más importante en el desarrollo de las economías, estas optan por integrarse al mercado global a fin de lograr un mayor y más eficiente intercambio de bienes, servicios, conocimiento y tecnología.

Existen cuatro principales razones económicas que explican la conveniencia de la inserción en el comercio exterior: incrementar la cantidad y calidad de productos que se ofrece a los consumidores; los países pueden especializarse en producir un bien en específico; mayor facilidad en adquirir tecnología e innovación; y, finalmente, desarrollar estrategias para maximizar las ventajas comparativas y posicionarse en el mercado global (Cornejo, 2014).

Por tal motivo, el Perú al igual que otras naciones ha centrado su atención en implementar planes de desarrollo y alianzas estratégicas que le permitan aprovechar en mejor manera los beneficios del comercio exterior, como la formulación del Plan Estratégico Nacional de Exportación (PENX) y los acuerdos comerciales internacionales que han sido suscritos de manera bilateral o multilateral. En efecto, “el sector exportador tiene un rol fundamental como motor del crecimiento, generador de empleo e impulsor del desarrollo de las naciones” (Mincetur, s.f., p.2).

El PENX fue implementado por primera vez en el año 2003 con horizonte de 10 años, siendo su objetivo principal impulsar el sector exportador mediante 4 lineamientos estratégicos: Oferta exportable, mercados internacionales, facilitación de comercio y cultura exportadora. Cabe resaltar que para el fin del período de dicho plan se completó en un 87%, evidenciándose un incremento de 16% con respecto a la tasa promedio anual de las exportaciones no tradicionales. Asimismo, entre las cadenas productivas priorizadas se encontró la de “mango, banano, uva, textiles y confecciones, fibra de alpaca, productos de la pesca [...]” (Mincetur, 2018, p.14)

El Perú incrementó sus exportaciones en 17.58% el año 2017 en comparación con el año anterior, según el Banco Central de Reserva del Perú (BCR). Además, el Ministro de Comercio Exterior y Turismo mencionó que se estima alcanzar un valor de US\$ 50 000 millones en exportaciones al año 2018 (Ríos, 2018). Asimismo, con relación al subsector de productos no tradicionales, señaló que el Perú hasta septiembre del 2016,

crecía a un ritmo de 10% anual, cuando el promedio mundial era de 7.7%; lo que representa una tendencia destacable del Perú como país exportador.

Para el año 2017, los productos no tradicionales representaron el 26.32% del total del valor de exportaciones, evidenciándose un incremento de 8 % en el sector agro no tradicional en comparación al año anterior. Cabe resaltar que la exportación de las uvas frescas jugó un papel muy importante en dicho incremento, al registrar un valor de 5.57% (Promperú, 2017).

Para el Perú, las uvas frescas cuya subpartida arancelaria 080610, tienen especial importancia al tratarse del producto a inicios del presente año, con mayor participación en el subsector agropecuario (Siicex, 2018). Además, se evidencia un incremento de seis veces su cantidad exportada entre el año 2008 y el 2017; es decir, al pasar de 43 mil tn a 268 mil tn.

En el Perú, se produce diversas variedades de uva de mesa, estas son: Red Globe (24-28mm), Crimson Seedles (18-19 mm), Flame Seedless (18-19 mm), Surgraone (18-22 mm), Thompson Seedles (18-20 mm), entre otras (Minagri, s.f., p.2); siendo la Red Globe la de mayor nivel de exportación. Asimismo, cabe señalar que el Perú se posicionó en el quinto puesto de exportaciones de uva a nivel mundial, luego de haber penetrado 40 diferentes mercados, teniendo presencia principalmente en los de Estados Unidos, Países Bajos, México.

De igual manera, el Perú a nivel internacional ocupa el tercer lugar en productividad de uvas por hectárea; es decir, alrededor de 22 toneladas por hectárea (tn/ha) en comparación del promedio mundial que se sitúa en 10. Sin embargo, con esas condiciones ocupó el puesto 30 a nivel Internacional con relación a la superficie cosechada (Andina, 2017). Cabe resaltar que Piura, es el departamento con mayor productividad (47.9 tn/ha), contribuyendo significativamente al incremento del promedio nacional, ya que muchas regiones no llegan ni a 10 tn/ha como Cajamarca, San Martín, Tacna y Ancash.

Del año 2007 al año 2016, la producción de uva registró un notable crecimiento promedio anual de 15%, explicado por la mayor demanda mundial y la apertura de nuevos mercados, esta última impulsada por la suscripción de tratados internacionales con países como Estados Unidos, la Unión Europea y China.

El notorio incremento de la producción nacional de uva en el Perú, se ve principalmente influenciado por la ampliación de la superficie cosechada del año 2007 al 2016 --el

promedio anual de crecimiento fue de 9,6%--, así como por incremento del rendimiento por hectárea en 4.9% (Minagri, 2017).

De hecho, a nivel global, el Perú se posicionó en el octavo puesto como exportador de uvas frescas al mundo en el año 2017, junto a otros principales países exportadores como Chile, Italia, Estados Unidos de América, Sudáfrica, China, Turquía, Perú, Hong Kong, México y España; sin considerar a Países Bajos por tratarse de un distribuidor de uva en Europa (ver anexo 1).

En efecto, del año 2008 al 2017 se ha incrementado el mercado global de exportación de uvas de 3.7 millones de toneladas a 4.7 millones de toneladas, es decir en un 19.25%. Mientras que del 2011 al 2017 pasó de 4.2 millones de toneladas a 4.7. es decir 0.5 millones de toneladas adicionales

Tal como se puede apreciar, Perú pasó de ocupar el puesto 20 en el ranking de exportaciones del año 2008, el puesto 12 en el ranking de exportaciones del año 2011, a ocupar el puesto 8 al año 2017. No obstante, es indispensable resaltar el desempeño de países como Estados Unidos, Chile, Italia y Sudáfrica, ya que se mantuvieron entre los cinco primeros puestos en el año 2008 y el 2017.

Con el objetivo de brindar información para la toma de decisiones del Estado, empresas privadas y otros actores, el World Economic Forum (WEF) y el IMD World Competitiveness, publican anualmente un informe evaluando el desempeño de los países en diferentes ámbitos; la del WEF tiene especial relevancia, ya que su metodología está basada en la teoría de la ventaja competitiva de Porter.

En ese sentido, el WEF ha desarrollado el Índice de Competitividad Global que es presentado en su informe The Global Competitiveness Report que evalúa el desempeño de 134 países de diferentes niveles de desarrollo, basándose en tres impulsores de la competitividad: Requerimientos básicos, Potenciadores de eficiencia y Factores de innovación y sofisticación (WEF, 2017).

Estos impulsores son a su vez subdivididos en once pilares para efectos de su dimensionamiento: Instituciones, Infraestructura, Ambiente macroeconómico, Salud y educación primaria, Educación y formación superior, Eficiencia del mercado de bienes, Eficiencia del mercado laboral, Eficiencia del mercado financiero, Preparación tecnológica, Tamaño de mercado, Sofisticación de negocios e Investigación + Desarrollo e Innovación.

El pilar Eficiencia del mercado de bienes es de especial interés, ya que permite conocer

el desarrollo de las condiciones de la competencia en el mercado interno y en el mercado extranjero en los países; un aspecto relevante para el análisis de las exportaciones de los países.

En comparación con los principales países productores y exportadores de uva, el Perú se ubica en los niveles bajos del ranking del índice global de competitividad (puesto 72); una situación similar se verifica en el caso del pilar Eficiencia del mercado de bienes (puesto 75).

Desde esa perspectiva, resulta importante la generación de conocimiento respecto de la relación existente entre la Eficiencia del mercado de bienes --tratándose de uno de los pilares que más ha disminuido en el ranking entre los años 2016 y 2017, del puesto 65 a 75—y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional. No cabe duda de que se trata de un aspecto con incidencia en el desempeño de los agentes económicos vinculados al comercio internacional, como destinatarios de las políticas públicas.

1.2. Trabajos previos

Coronel, K. (2017) en su trabajo académico; “Factores que determina la oferta exportable de uva fresca en el Perú: 2000-2015” elaborado bajo un tipo de investigación descriptivo-explicativo presenta como objetivo analizar su estructura productiva, el impacto en la oferta nacional, los niveles de exportación, el potencial generador de divisas y su contribución en la Balanza Comercial. Finalmente, entre sus resultados más resaltante concluye:

“Actualmente, la oferta de uva fresca está concentrada en la variedad Red Globe, ya que más del 70 por ciento de uvas que se producen en el Perú son de dicha variedad; por lo cual se recomienda diversificar la producción de otras variedades también demandadas como las seedles (uva sin semilla), las cuales se están demandando más en los mercados Europeo y Chino”

“La apertura comercial a través de los Tratados de Libre Comercio es fundamental para la continua expansión de las exportaciones peruanas, y en particular a la uva fresca, ya que ayuda a los exportadores de este producto frutícola la búsqueda de nuevos mercados internacionales (Ej. Japón)”

López Llave. (2014) en su tesis de maestría, “Evolución y análisis de la producción y exportación de uvas de mesa: 2000-2012” menciono como objetivo general dar a conocer el mercado de uvas y evaluar en qué medida una adecuada política económica

hace posible la producción y el ingreso de uva de mesa al mercado mundial para así contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio en el Perú.

Para ello, presenta una investigación de tipo descriptiva, explicativa y de carácter no-experimental, utilizando como población a 15 empresas exportadoras de uva de mesa en la región de Lambayeque. Finalmente, se obtuvo conclusión:

“El Decreto Legislativo N° 885 de noviembre de 1996 (Ley de Promoción del Sector Agrario) y sus modificatorias han hecho posible el incremento del número de empresas agroexportadoras no-tradicionales, lo cual ha permitido el rápido incremento de las agroexportaciones no-tradicionales y en particular de la uva de mesa”

Bustamante (2015) presenta en su estudio “Determinantes de las exportaciones no tradicionales en el Perú 2002 – 2015” en el cual trata de determinar si existe una relación de largo plazo entre las exportaciones no tradicionales, la demanda externa, la demanda interna, el nivel de empleo y el índice de tipo de cambio real bilateral y multilateral mediante un análisis multivariado de cointegración. Al final, se tiene como uno de los resultados que el nivel de empleo influye en gran medida en el nivel de exportaciones no tradicionales; por ello es indispensable fomentar la creación de puesto de empleo en este sector.

López Hidalgo (2012) en su trabajo “Análisis de las exportaciones chilenas de fruta fresca a los principales mercados mundiales en la última década” tiene como objetivo analizar la evolución de los volúmenes exportados de las principales especies de frutas producidas por Chile y los precios obtenidos en 14 mercados. Para ello, se realizó una investigación estadística descriptiva para el análisis de las variables, obtenido como uno de los resultados que la participación de algunas frutas fue mayor (cereza y manzana), mientras que las de uva y kiwi disminuyeron.

Espinoza y Pastor (2017) en su tesis “Análisis de la producción de uva en las exportaciones de la empresa agrícola San Juan s.a. 2012-2015” tiene como objetivo fundamental determinar la relación existente entre ambas variables, para lo cual utiliza una metodología de investigación de carácter descriptivo-no experimental. De esta manera se tiene como una conclusión

“De acuerdo al análisis desarrollado y plasmado de las exportaciones de Uva en el Perú en los periodos 2012 - 2015, podemos distinguir que cada año las exportaciones de uva han incrementado, en comparación del año 2012 al año 2015 siendo esta un 49%, beneficiando consigo la balanza comercial y las oportunidades que tienen los productores de llevar su producto al extranjero”

Gonzales, Puelles, Villacorta y Vizcardo (2005), en su tesis “Diagnóstico de la Uva de Mesa Peruana de Exportación Orientado a la Competitividad: Lineamientos Estrategicos”, plantean como objetivo general identificar las ventajas competitivas en la exportación de uva a fin de establecer lineamientos estratégicos mediante el uso de una metodología descriptiva. Entre uno de sus principales conclusiones mencionan:

“Para el éxito del Perú en la exportación de uva de mesa es necesario contar con la unión de esfuerzos tanto del sector empresarial como del gobierno, a fin de lograr la competitividad de la uva de mesa peruana en el exterior”

1.3. Teorías relacionadas con el tema

1.3.1. Competitividad

La competitividad es un término frecuentemente utilizado por diversos autores en la actualidad, no obstante, aún no se logra establecer una definición exacta que abarque todos los ámbitos de estudios a los cuales se relaciona. Por tal motivo, se mencionará diferentes definiciones para una mayor comprensión:

Cerebreros (1993, p. 949) menciona que generalmente se da mayor relevancia a la definición de competitividad comprendida como la innovación tecnológica e institucional dejando en segundo plano el uso de recursos naturales para progresar. No obstante, en la competitividad agropecuaria se debe considerar a los dichos recursos como un elemento predominante; sin embargo, para volverlo sostenible a largo plazo se debe tomar en cuenta también otros factores empresariales, anticiparse a las necesidades del cliente, mejorar la infraestructura y el marco jurídico bajo el que se desarrolla el comercio internacional, entre otros).

Müller (1995, p. 139) indica que la competitividad no solo concierne el nivel de participación que tienen las economías en el mercado externo e interno, por lo contrario, también deben ser evaluados, los precios, costos comparativos de

producción, tasa de cambio, información del mercado como (atención a los clientes, distribución, diseño de los productos), entre otros.

Según Duren, Martin y Westgren, "competitividad es la habilidad sostenible de obtener ganancias y mantener la participación en el mercado (...) Esta definición presenta tres importantes y mensurables dimensiones: ganancias; participación en el mercado, y, a través de la palabra 'sostenibilidad', registra el aspecto temporal" (como se citó en Müller, 1995, p. 139).

Para Edmonds (2000, p. 20), la competitividad debe ser estudiada desde dos ámbitos diferentes; la primera es aplicada para empresas, mientras que la segunda es aplicada a nivel de naciones. En el primer caso puede ser medida fácilmente según términos de precio, calidad y otros atributos de sus productos en comparación a lo ofrecido por la competencia local o extranjera. Para el segundo caso se debe tomar en cuenta la balanza comercial, el endeudamiento financiero, saldo en el extranjero, entre otros.

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), por sus siglas en inglés (Organisation for Economic Co-operation and Development), (1992, p. 237), define la competitividad como “el grado en que [*un país*] puede, en condiciones de mercado libres y justas, producir bienes y servicios que cumplan los requisitos de los mercados internacionales, mientras mantiene y expande simultáneamente los ingresos reales de sus habitantes a lo largo del tiempo”.

Echeverri, Rodríguez y Sepúlveda (2003, p. 4) define la competitividad global como “capacidad de los agentes de poner en perspectiva su situación, comparándola con otros territorios y con la del mundo en general”

El World Economic Forum (2016, párr. 1-3) define la competitividad como “el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”. Como ya se ha mencionado, existen diversas definiciones para este término, sin embargo, la mayoría de estas se refieren a la productividad cuya finalidad se refleja en el bienestar de la población. Esto se debe a que la productividad conduce al crecimiento, incrementando así los ingresos a sus habitantes para generar finalmente un mayor bienestar. Cabe resaltar que la competitividad es medida a través de tres subíndices que se dividen en doce pilares diferentes.

1.3.1.1. Mercado

Según Rosario Sulser (2004, p. 67), el mercado concierne al grupo de personas que tienen dinero para gastar y están dispuestos a serlo a fin de satisfacer sus necesidades

Parkin y Loría (2010, p. 44) mencionan que “un mercado es cualquier acuerdo que permite a compradores y vendedores obtener información sobre algún bien o servicio y hacer negocios entre sí”, cabe resaltar que este no es precisamente un área física; por lo contrario, es una red donde se compra y vende un bien en específico.

Kotler y Armstrong (2007, p. 7) lo definen como “[...] el conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Tales compradores comparten una necesidad o un deseo en particular, el cual puede satisfacerse mediante relaciones de intercambio.”

1.3.1.2. Mercado meta

Suelzer (2004, p. 67-68) indican que el mercado meta es la parte escogida del mercado para que el ofertante ofrezca sus productos o servicios utilizando un plan de mercadotecnia para llegar al sector indicado. En el escenario que el mercado meta esté ubicado en el extranjero, la selección debe ser más cuidadosa tomando en cuenta las características de cada país abarcando aspectos económicos, culturales, políticos y sociales.

Para Stanton, Etezel y Walker (2007, pp.16, 163) el mercado meta representa “[*el*] segmento de mercado [*personas naturales o jurídicas*] al que una empresa dirige su programa de marketing”. Se debe escoger basado por cuatro normas, estas son: ser compatible con los objetivos y la imagen de la organización, hacer concordar los recursos de la compañía con las nuevas oportunidades que presenta el mercado, los negocios deben ser lucrativos a largo plazo, ingresar a un mercado con pocos competidores o que tengan poca presencia.

1.3.1.3. Eficiencia del mercado de bienes

Hace referencia a los países con mercado de bienes eficientes, donde pueden garantizar que la producción de sus bienes y servicios están acorde a las condiciones de la oferta y la demanda. Además, la competencia nacional y extranjera impulsa la eficiencia del mercado de bienes y por ende la productividad comercial.

Por otro lado, este también se ve influenciada por las condiciones de la demanda como la orientación del cliente y la sofisticación del comprador la cual varía en diversos países por cultura e historia. En algunos casos obliga a las empresas a innovar para satisfacer la demanda (WEF. 2016, p. 33).

“Se refiere a que los países con mercados de bienes eficientes bien posicionados para producir la combinación adecuada de productos y servicios teniendo en cuenta sus condiciones particulares de oferta y demanda. Estas economías aseguran que los bienes puedan comercializarse más eficazmente en el mercado” (Programa Nacional de Competitividad de Guatemala, s.f., p.1).

1.3.1.4. Teorías de la competitividad

a. Teoría de la competitividad de Porter

Esta teoría fue desarrollada en por Michael E. Porter en Estados Unidos debido a que las ventajas comparativas naturales no volvían competitivas a todas las naciones, como en el caso de Perú, y el uso intensivo del “recurso abundante” o del “barato” era tan solo una ventaja temporal. Michael Porter desarrolló también la teoría de la ventaja competitiva basado en el estudio de las empresas líderes en diversos países llegando a la conclusión que todas poseían políticas de eficiencia y calidad traduciéndose a la vez en sus permanentes esfuerzos en incrementar la competitividad.

Lo resaltante de estas ventajas es que puede ser creada y desarrollada por todos los países, sin embargo, también puede llegar a perderse en el tiempo si no se mantiene en proceso de mejora continua. Además, se resalta que no sólo las empresas están en la obligación de desarrollar estas ventajas, sino toda la cadena logística desde los proveedores, hasta los clientes incluyendo también a las empresas asociadas (Cornejo, 2010, pp. 41-45).

Por otro lado, también tenemos una definición enfocada a la distinción y preferencia del consumidor por un producto utilizar sinónimo o servicio mostrando cierta superioridad sobre sus competidores inmediatos; esto puede ser causado debido a las características propias del producto o los atributos que se le añade. Menciona además que esta superioridad es relativa al competidor mejor situado y puede ser de manera externa o interna (Quintero y Sánchez, 2008).

b. El diamante de Porter

En 1990, Michael Porter desarrolló un modelo de análisis conocido como el “Diamante del Porter” donde analiza los factores micro que influyen de manera directa a lograr la competitividad en las empresas. Si bien en un inicio fue desarrollado para los países, tiene mayor influencia en el plano empresarial y en ciertas regiones.

De tal manera que la mayor importancia que tiene es la relación que existe al juntar estos cuatro o seis componentes que ayudan a identificar qué es lo que hace competitiva a una empresa y cuáles son las equivocaciones que algunos entes están cometiendo.

Los componentes son los siguientes: Condiciones de los factores que hace referencia al entorno en el que se desarrollan los factores productos de las empresas, es decir la mano de obra, infraestructura, entre otros; Condiciones de la demanda que de manera indirecta influye en la competitividad de las empresas ya que al ser más exigente las obliga a especializarse, brindar un mejor producto de calidad a buen precio y por ende ser competitiva; Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas, cuando se tiene competidores del mismo rubro que persiguen los mismos objetivos, esto motiva a las empresas a tener un mejor desempeño y buscar maneras de volverse más competitivos a través de ventajas; sectores afines y auxiliares, hace referencia a la alta competitividad que se presencia en algunos sectores de la economía; El gobierno, a través de la gestión que implanta el gobierno o los directivos de las empresas apoyándose de elementos como la innovación o la investigación; y El azar, aquellos eventos imprevistos que pueden generar discontinuidades (OBS School, s.f., párr. 1-16).

1.3.2. Exportación

La Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) (s.f., párr. 1), define la exportación como un régimen aduanero el cual permite la salida definitiva del territorio aduanero hacia el exterior de bienes nacionales o nacionalizados ya sea para su uso o consumo. Esto debe ser efectuado hacia un cliente con domicilio en el extranjero.

Banco Central de Chile (s.f., p.1) define las exportaciones de bienes y servicios como el traspaso de propiedad de los residentes a los no residentes debido a ventas, trueques, regalos o donaciones.

Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía (INEGI) (s.f., párr. 3) indica que las exportaciones son “el envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales. Estos envíos se encuentran regulados por una serie de disposiciones legales y controles impositivos que actúan como marco contextual de las relaciones comerciales entre países”.

Díaz, J. define las exportaciones como “todas las mercancías que [una] economía vende a personas o empresas residentes en el resto del mundo” (Díaz, 1999, p.155)

Daniels, Radebaugh y Sullivan (2012, p. 20) mencionan que las exportaciones pueden ser de mercancías o servicios. La primera mencionada es el envío de productos tangibles (bienes) al exterior del país, mientras que la segunda concierne a los ingresos internacionales percibidos mediante el pago que recibe una empresa por los servicios prestados.

1.3.2.1. Oferta exportable

Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), define la oferta exportable como la capacidad que tienen las empresas en cumplir con disponibilidad del producto cuando el cliente lo solicite, capacidad económica y financiera además de la capacidad de gestión (2018, párr. 1-4).

Según Huaytalla, “la oferta exportable tiene el propósito de desarrollar acciones orientadas a lograr una oferta estratégicamente diversificada, con significativo valor agregado, de calidad y volúmenes que permitan tener una presencia competitiva en los mercados internacionales” (como se citó en PromPerú, 2003)

Para Llanos y Tirado (2015, p. 25), se conoce como oferta exportable a los excedentes que un país produce en materia prima e insumos los cuales están disponibles para comercializarse en el exterior.

1.3.2.2. Productos no tradicionales:

Banco Central de Reserva del Perú (sf, párr. 2), define como productos no tradicionales a aquellas Partidas Arancelarias no comprendidas en el Decreto Supremo 076-92-EF además de ser un producto que suelen tener mayor valor agregado. “Para fines de presentación el BCR los agrupa en agropecuarios, textiles, pequeros, maderas y

papeles, químicos, metal-mecánicos, sidero-metalúrgicos y joyería, minería no metálica y otros [...]”

1.3.2.3. Exportación de la uva

Según la ficha técnica de la uva realizada por el Ministerio de Agricultura (2018, p.1), la *Vitis Vinifera* (nombre científico), se utiliza primordialmente para el consumo, elaboración de vino y fabricación de pasas. En el Perú se produce las variedad de uva de mesa: Red globe, Crimson Seedles, Flame Seedles, Surgraone y Thompson Seedeles en las regiones de Ica, Arequipa, Lima, Ancash, Lambayeque, Piura y Tacna comercializándose bajo la Partida Arancelaria 0806.10.00.00-Uvas frescas. Volumen de exportación

Según el Arancel de Aduanas, las uvas son productos del reino vegetal, frutas y frutos comestibles, clasificadas bajo la partida arancelaria 080610. (ADUANET, s.f)

1.3.2.4. Volumen de exportación

El índice de volumen de exportación “Refleja las fluctuaciones de los volúmenes de las mercaderías exportadas en relación a un año determinado o periodo base” (BCRP, 2018, p.1).

Para el presente trabajo se toma en consideración el volumen de exportación como la cantidad de Toneladas exportadas de un producto en específico; en este caso, la uva fresca ya que es un valor que se mantiene constante a través del tiempo. Se ha optado por tomar este indicador ya que el valor FOB (generalmente utilizado para medir las exportaciones), está basado en el Dólar el cual tiene un valor fluctuante.

1.3.2.5. Teorías del Comercio Internacional

Según Daniels, Radebaugh y Sullivan (2013, pp. 219-233) menciona que entre las teorías del comercio internacional tenemos las teorías intervencionistas y las de libre comercio. Estas se diferencian por el grado de intervención que tiene los gobiernos en el desarrollo del mercado. Dentro de estas encontramos cinco teorías fundamentales, la teoría del mercantilismo, la teoría del neomercantilismo, teoría de la ventaja absoluta, teoría de la ventaja comparativa, teoría de las proporciones de los factores, las cuáles serán analizadas a continuación:

c. Teoría del mercantilismo

La teoría del mercantilismo señala que la riqueza de los países se medía mediante la cantidad de tesoros que este poseía, la cual solía representarse con oro y plata. De manera que, el comercio internacional se desarrollaba bajo la visión de que los países deberían exportar más de lo que importan obteniendo siempre una balanza comercial en superávit, cuyo beneficio era el oro que obtenían de los países que incurrían en déficit. Asimismo, mantenía colonias y establecían barreras arancelarias que impedían el ingreso de productos externos (De la Hoz, 2014, p.23)

d. Teoría del neomercantilismo

El neomercantilismo promueve la exportación de los países logrando una balanza comercial en superávit para alcanzar objetivos políticos o sociales. Por ejemplo, existen países que intentan alcanzar el pleno empleo produciendo por encima de la demanda interna para exportar el excedente. O en todo caso, las naciones tratan de establecer influencia política en una determinada área enviando más productos de los que adquieren (Daniel, Radebaugh y Sulliva, 2012, p.229).

e. Teoría de la ventaja absoluta

A finales del siglo XVIII, Adam Smith señaló que la riqueza de las naciones consistía principalmente en la disponibilidad de bienes y servicios a los que accedían los ciudadanos, más no a la cantidad de tesoros acumulados como lo señalaba el mercantilismo. Por lo cual, formuló la teoría de la ventaja absoluta mencionando que el comercio internacional debe desarrollarse en función a la especialización de los países; es decir, se debe exportar aquellos bienes que poseen ventaja absoluta en la producción e importan mercadería cuando se presenta una desventaja absoluta o cuya producción sea menos eficiente (Gonzáles, 2011).

Cabe mencionar que las naciones podrían aumentar su grado de especialización debido a tres razones (Daniel, Radebaugh y Sulliva, 2012, p.230):

- “1. La mano de obra adquiriría mayor destreza mediante la repetición de las tareas.
2. Los trabajadores no perderían tiempo en cambiar de la producción de un tipo de producto a otro.
3. Las largas series de producción proporcionarían incentivos para el desarrollo de métodos de trabajo más eficaces”.

Además, Adam Smith sostenía que el mercado determinaría los productos en el que cada país debería especializarse; no obstante, creía que las ventajas podrían ser naturales o adquiridas. Las ventajas naturales son ocasionadas por las condiciones climáticas y los recursos naturales que posee un país; mientras que las ventajas adquiridas son aquellas que el hombre ha desarrollado y pueden ser generalmente en tecnología de producto o de proceso. (Daniel, Radebaugh y Sullivan, 2012).

f. Teoría de la ventaja comparativa

La teoría de la ventaja comparativa fue desarrollada por David Ricardo a inicios del siglo XIX, al demostrar que el comercio internacional era beneficioso para los países involucrados. Si bien ya se tenía conocimiento de la teoría de Ventaja absoluta desarrollada por Adam Smith con anterioridad, se puede decir que en realidad este es tan solo un caso particular de la Ventaja Comparativa.

La Ventaja Comparativa hace referencia al beneficio obtenido al utilizar correctamente el costo de oportunidad que tienen los países para exportar aquellos bienes en los que son más competitivos de producir y elegir importar aquellas mercancías que representan mayor disponibilidad de costo y tiempo incluso si estos esfuerzos son menores a lo que significaría comprarlas de otros países.

Esta teoría se sustenta en que las naciones optarán por focalizar todos sus recursos como dinero o capital humano, en aquello que producen mejor en menos tiempo y costo. Por lo que brindan la oportunidad a otros países de comercializar con ellos los bienes faltantes dando trabajo e ingresos a todos los involucrados.

Posterior a ello se desarrollaron dos ramificaciones de estas teorías “ventajas comparativas naturales” también llamadas estáticas y las “ventajas comparativas dinámicas”. La primera refiere a aquellas con las que cuenta un país sin la intervención del hombre, por ejemplo, sus recursos naturales y la ubicación estratégica. Por otro lado, las dinámicas han sido desarrolladas por el hombre como el uso de tecnología en Japón (Cornejo, 2010, pp. 36-41).

g. Teoría de las proporciones de los factores

Eli Heckscher y Bertil Ohlin, fueron dos economistas suecos que en 1919 y 1933 respectivamente, señalaron que el comercio internacional se inicia cuando los países

presentan diferentes costes de producción basados en la intensidad del uso de los factores. “La dotación de factores es la cantidad de recursos como tierra, mano de obra y capital con que cuenta un país”, es decir, a mayor cantidad de recursos, el precio disminuye. Por lo que los países optarán por exportar aquellos bienes cuyos factores de producción abundan e importarán bienes con factores de producción escasos (Hill, 2011, p.167).

1.4. Formulación del problema

1.4.1. Problema general

¿Cómo se relaciona el pilar eficiencia del mercado de bienes en el Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017?

1.4.2. Problemas específicos

¿Cómo se relaciona la competencia interna del Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017?

¿Cómo se relaciona la competencia extranjera del Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017?

¿Cómo se relaciona la calidad de las condiciones de la demanda del Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017?

1.5. Justificación del estudio

En la actualidad, contamos con conocimiento referente al índice de competitividad del desempeño de diversos países en diferentes niveles de desarrollo, sin embargo, aún no existe información que contraste un pilar en específico con relación a la evolución del volumen de exportación de algunos productos bandera del Perú. Por tal motivo se pretende evaluar el pilar eficiencia del mercado de bienes y el volumen de exportación de uva fresca a fin de obtener información relevante. La presente investigación tiene una justificación práctica, teórica y metodológica:

Justificación práctica: La información obtenida servirá para dar respuesta a la problemática planteada, definiendo así la relación entre al pilar eficiencia del mercado de bienes y el volumen de la exportación de uva fresca.

Justificación teórica: Desde el punto de vista teórico, los resultados obtenidos podrán ser utilizados para la creación de nuevos conocimientos relacionados a nuestras variables. Dicho conocimiento es de vital importancia para todos aquellos actores que se encuentren directamente relacionados al sector exportador, principalmente a los gobiernos ya que se brindará información necesaria para establecer políticas macroeconómicas que apoyen las exportaciones.

Justificación metodológica: La metodología utilizada para el desarrollo de la presente tesis ha sido verificada y validada por expertos en el tema, por lo cual todo su contenido podrá ser tomados como referencia para nuevas investigaciones.

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivo general

Determinar la relación entre el pilar eficiencia del mercado de bienes en el Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017.

1.6.2. Objetivos específicos

Determinar la relación entre la competencia interna del Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017.

Determinar la relación entre la competencia extranjera del Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017.

Determinar la relación entre la calidad de las condiciones de la demanda del Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017.

1.7. Hipótesis

1.7.1. Hipótesis general

La relación entre el pilar eficiencia del mercado de bienes en el Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017 es positiva.

1.7.2. Hipótesis específicas

La relación entre la competencia interna del Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017 es positiva.

La relación entre la competencia extranjera del Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017 es positiva.

La relación entre la calidad de las condiciones de la demanda del Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017 es positiva.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de investigación

2.1.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación que se realizará en el presente trabajo es la aplicada, también llamada práctica o empírica, ya que utilizará conocimientos previos para la creación de nueva información con fines prácticos aplicados a la realidad problemática (Soto, 2014).

2.1.2. Nivel de investigación

El nivel de investigación será correlacional ya que se intentará encontrar una relación o grado de asociación entre ambas variables (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.98).

2.1.3. Diseño de investigación

Se utilizará un diseño de investigación longitudinal-no experimental; es decir, no se manipularán las variables al ser analizadas. Además, la información utilizada será recopilada en diferentes periodos de tiempo para evaluar la evolución del desempeño de las variables (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 152-159)

En síntesis, el presente estudio se desarrollará bajo un tipo de investigación aplicada con diseño longitudinal-no experimental a nivel correlacional. Puesto que las variables no serán manipuladas ni tampoco y se recolectará información periódicamente. Además, se estudiarán dos variables a fin de encontrar relación o grado de asociación entre ellas.

2.2. Variables, operacionalización

Variable 1: Pilar eficiencia del mercado de bienes en el Índice de Competitividad Global.

“Los países con mercados de bienes eficientes están bien posicionados para producir la combinación correcta de productos y servicios dada su oferta y demanda particulares condiciones, así como para asegurar que estos bienes puedan ser comercializados más efectivamente en la economía.” (WEF, 2016, p. 36)

El pilar eficiencia del mercado de bienes se mide mediante las siguientes dimensiones: “Competencia doméstica, competencia extranjera y calidad de las condiciones de demanda” (WEF, 2016, p. 322)

Dimensión 1: Competencia doméstica

"El conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país" (WEF, 2016, párr.2).

A continuación, se mencionarán los conceptos que evalúa el World Economic Forum con su respectiva escala de valores para la primera dimensión (WEF, 2017, pp. 346-347):

Ítem 1: Intensidad de la competencia local.

En su país, ¿qué tan intensa es la competencia en los mercados locales? [1 = nada intenso; 7 = extremadamente intenso]

Ítem 2: Extensión del dominio del mercado.

En su país, ¿cómo caracteriza la actividad corporativa? [1 = dominado por unos pocos grupos empresariales; 7 = propagado entre muchas empresas]

Ítem 3: Eficacia de la política antimonopolio.

En su país, ¿qué tan efectivas son las políticas antimonopolio para garantizar una competencia leal? [1 = no es efectivo en absoluto; 7 = extremadamente efectivo]

Ítem 4: Efecto de la tributación sobre incentivos a la inversión.

En su país, ¿en qué medida los impuestos reducen el incentivo para invertir? [1 = en gran medida; 7 = nada]

Ítem 5: Tasa de impuesto total

Esta variable es una combinación de impuesto a las ganancias (% de las ganancias), impuesto sobre el trabajo y contribución (% de las ganancias) y otros impuestos (% de las ganancias)

Ítem 6: Número de procedimientos requeridos para iniciar un negocio

Número de procedimientos requeridos para iniciar un negocio

Ítem 7: Tiempo requerido para iniciar un negocio

Número de días requeridos para iniciar un negocio

Ítem 8: Costos de la política agrícola.

En tu país, ¿cómo valoras la política agrícola? [1 = excesivamente oneroso para la economía; 7 = equilibra bien los intereses de los contribuyentes, consumidores y productores]

Dimensión 2: Competencia extranjera

A continuación, se mencionarán los conceptos que evalúa el World Economic Forum con su respectiva escala de valores para el indicador competencia extranjera (WEF, 2017, pp. 346-347):

Ítem 9: Prevalencia de barreras no arancelarias.

En su país, ¿en qué medida las barreras no arancelarias (por ejemplo, las normas de salud y productos, los requisitos técnicos y de etiquetado, etc.) limitan la capacidad de los productos importados para competir en el mercado nacional?

Ítem 10: Aranceles comerciales

Tipo arancelario medio ponderado en función del comercio

Ítem 11: Prevalencia de propiedad extranjera.

En su país, ¿qué tan frecuente es la propiedad extranjera de las empresas? [1 = extremadamente raro; 7 = extremadamente prevalente]

Ítem 12: Impacto empresarial de las normas sobre la IED.

En su país, ¿qué tan restrictivas son las normas y regulaciones sobre la inversión extranjera directa (IED)? [1 = extremadamente restrictivo; 7 = no restrictivo en absoluto]

Ítem 13: Carga de trámites aduaneros.

En su país, ¿qué tan eficientes son los procedimientos aduaneros (relacionados con la entrada y salida de mercancías)? [1 = extremadamente ineficiente; 7 = extremadamente eficiente]

Ítem 14: Importaciones como porcentaje del PIB

Importaciones de bienes y servicios como porcentaje del producto interno bruto | 2016 o el año más reciente disponible. Las importaciones totales son la suma de las importaciones totales de mercancías y servicios comerciales.

Dimensión 3: Calidad de las condiciones de demanda del 2011 al 2017.

“La eficiencia del mercado también depende de las condiciones de la demanda [...]. Por razones culturales o históricas, los clientes pueden ser más exigentes en algunos países que en otros. Esto puede crear una ventaja competitiva importante, ya que obliga a las empresas a ser más innovadoras y orientadas al cliente y, por lo tanto, impone la disciplina necesaria para lograr la eficiencia en el mercado” (WEF, 2014, párr. 8)

A continuación, se mencionarán los conceptos que evalúa el Word Economic Forum con su respectiva escala de valores para el indicador calidad de las condiciones de la demanda (WEF, 2017, pp. 346-347):

Ítem 15: Grado de orientación al cliente

En su país, ¿qué tan bien tratan las empresas a los clientes? [1 = mal, en su mayoría indiferente a la satisfacción del cliente; 7 = extremadamente bien: muy sensible a los clientes y busca la retención de clientes]

Ítem 16: Sofisticación del comprador

En su país, ¿sobre qué base los compradores toman decisiones de compra? [1 = basado únicamente en el precio más bajo; 7 = basado en atributos de rendimiento sofisticados]

Variable 2: Exportaciones de uva fresca a nivel internacional

Volumen de exportación del 2011 al 2017.

El índice de volumen de exportación “Refleja las fluctuaciones de los volúmenes de las mercaderías exportadas en relación a un año determinado o periodo base” (BCRP, 2018, p.1)

Operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Eficiencia del mercado de bienes en la competitividad global	“Los países con mercados de bienes eficientes están bien posicionados	Este pilar se mide mediante las “Competencia a doméstica, competencia	Competencia a doméstica	Índice del subpilar competencial a doméstica del 2011 al 2017.

	para producir la combinación correcta de productos y servicios dada su oferta y demanda particulares condiciones, así como para asegurar que estos bienes puedan ser comercializados más efectivamente en la economía.” (WEF, 2016, p. 36)	extranjera y calidad de las condiciones de demanda” (WEF, 2016, p. 322)	Competencia a extranjera	Índice del subpilar competenci a extranjera del 2011 al 2017.
			Calidad de las condiciones de demanda	Índice del subpilar calidad de las condiciones de demanda del 2011 al 2017.
Exportaciones de uva fresca a nivel internacional	“Refleja las fluctuaciones de los volúmenes de las mercaderías exportadas en relación a un año determinado o periodo base” (BCRP, 2018, p.1).	Cantidad de toneladas exportadas de uva fresca	Volumen	Volumen de exportación

Elaboración Propia

2.3. Población y Muestra

La población está conformada por todos los países que exportaron uva fresca del 2011 al 2017 teniendo una participación mayor al 8% del total exportado (4.711.835 tn), incluyendo de manera adicional al Perú. Es decir, Chile (703 842 tn), Italia (490 032 tn), Estados Unidos (384 832 tn) y Perú (268.182 tn)

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

Técnica: Se empleará como técnica la investigación documental, puesto que se recopilará información de diferentes tipos de documentos para indagar, interpretar y presentar datos que sirvan como sustento del desarrollo del presente trabajo. (Cruz, 2014).

Instrumento: Se utilizará como instrumento de recolección principalmente a organismos reconocidos a nivel internacional como el Informe Global de Competitividad del Foro Económico Mundial y a Trade Map como herramienta de estadística de comercio internacional proporcionada por Centro de Comercio Internacional.

Validez y confiabilidad: El instrumento que mide el pilar eficiencia del mercado de bienes de la competitividad global es estandarizado y validado a través del tiempo, por lo cual, no será necesario solicitar su validación y confiabilidad. No obstante, se ha realizado la validación del instrumento.

2.5. Métodos de análisis de datos

Se hará uso del programa estadístico SPSS para la realización de cuadros, tablas y gráficos que ayudarán al proceso de información recolectada de ambas variables –variación del pilar eficiencia del mercado de bienes y variación del volumen de exportaciones-y su posterior análisis.

2.6. Aspectos éticos

La presente investigación cuenta con la autorización de la Universidad César Vallejo y será realizada respetando la investigación de otros autores.

III. ANÁLISIS DE RESULTADOS

3.1. Dimensión: Competencia doméstica

A continuación, se mostrarán los resultados de las correlaciones de la competencia doméstica y las exportaciones durante el periodo 2011-2017.

3.1.1. Caso Chile:

En la tabla N° 01 se presentan los resultados de la correlación entre el pilar eficiencia del mercado de bienes y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Efecto de la tributación e incentivos a la inversión	Exportaciones (T)	Coefficiente Pearson
2011	4.3	853906	
2012	4.3	812543	
2013	4.7	856495	
2014	4.2	731913	0.85633
2015	3.7	751002	
2016	3.7	707737	
2017	3.5	703842	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Chile se observa que el Efecto de la tributación e incentivos a la inversión y las exportaciones tienen una relación positiva alta con un Coeficiente de Pearson de 0.8563. Esto significa que en Chile se presencia que los impuestos están reduciendo cada vez más el incentivo a la inversión conllevando a la reducción de las exportaciones (853906 Tn a 703842 tn de uva exportada). En el caso de la exportación, Chile presenta impuestos muy altos, lo cual ha ido aumentando con el tiempo a la vez que desincentiva la reinversión. Tal como lo menciona el Gerente General de la Cámara de la Producción y del Comercio de Concepción, Chile debe mejorar su estándar de país disminuyendo o eliminando definitivamente los impuestos a las ganancias destinada a inversión principalmente en las pequeñas y medianas empresas quienes utilizan este factor principal como motor de desarrollo. (Mora, 2018)

En la tabla N° 02 se presentan los resultados de la correlación entre el pilar eficiencia del mercado de bienes y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017

Años	Efectividad de la política anti-monopolio	Exportaciones (T)	Coficiente Pearson
2011	4.9	853906	
2012	4.8	812543	
2013	4.6	856495	
2014	4.6	731913	0.7781
2015	4.4	751002	
2016	4.1	707737	
2017	4.4	703842	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Chile se observa que la Efectividad de la política anti-monopolio y las exportaciones tienen una relación positiva alta con un Coeficiente de Pearson de 0.7781. Esto significa que en Chile se presencian mayor cantidad de monopolios, los cuales repercuten en la disminución de las exportaciones del país (853906 tn a 703842 tn de uva exportada). Se puede apreciar que las políticas antimonopolio han tenido un menor efecto positivo con el paso de los años, incluso se evidencia que en este país solo cinco apellidos son los que dominan el mercado, incluyendo los supermercados, farmacias, empresas eléctricas entre otros. No obstante, los consumidores se están pronunciando por este suceso realizando una manifestación al abstenerse en comprar en estos monopolios, sustentando que ellos no han elegido vivir en un país de monopolios que cobrar altos precios por el agua, la luz y otros insumos. (Martínez, 2016).

Por otro lado, el Secretario General de la Asociación de Exportadora de Fruta de Chile (ASOEX), menciona que el monopolio en las navieras afecta la competitividad en las exportaciones de fruta, ya que no tiene diferentes opciones de servicios para cotizar. Asimismo, resalta que sería favorable que se ofresca en el mercado otros servicios directos que tomen menos días de tránsito para brindar mayor competitividad a los productos perecibles. (MundoMarítimo, 2018)

3.1.2. Caso Italia:

En la tabla N° 03 se presentan los resultados de la correlación entre el pilar eficiencia del mercado de bienes y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Efecto de la tributación e incentivos a la inversión	Exportaciones (T)	Coefficiente Pearson
2011	2.2	501795	
2012	2.2	491369	
2013	2.1	509966	
2014	2	452680	0.6068
2015	1.9	469166	
2016	1.9	481264	
2017	2	490032	

Fuente Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Italia se observa que el Efecto de la tributación e incentivos a la inversión y las exportaciones tienen una relación positiva alta con un Coeficiente de Pearson de 0.6068. Es decir, en Italia los impuestos han ido reduciendo los incentivos de invertir, por tal motivo las exportaciones de uva han tenido una baja (501795 tn a 490032 tn). En Italia, la presión fiscal alcanzó el 55% convirtiendo al país en la nación con más impuestos en el mundo. Este hecho desincentiva a la inversión nacional y extranjera en apostar en el país, por tal motivo las exportaciones de uva fresca han ido disminuyendo con el transcurso de los años (Excelsior, 2012)

En la tabla N° 04 se presentan los resultados de la correlación entre el pilar eficiencia del mercado de bienes y el volumen de exportación

Años	Intensidad de la competencia local	Exportaciones (T)	Coefficiente Pearson
2011	5	501795	
2012	4.9	491369	
2013	5	509966	
2014	5.2	452680	-0.6467
2015	5.3	469166	
2016	5.3	481264	
2017	5.2	490032	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Italia se observa que la Intensidad de la competencia local y las exportaciones tienen una relación negativa alta con un Coeficiente de Pearson de -0.6467. Por lo tanto, la competencia en el mercado se ha convertido cada vez más intensa, mientras que el volumen de exportaciones ha ido decreciendo (501795 tn a 490032 tn). Es decir, el volumen de exportación de Italia está disminuyendo debido a que hay mayor competencia como la entrada de Sudáfrica y Perú al mercado global, haciendo retroceder a esta gran potencia. (CBI, 2017)

3.1.3. Caso Estados Unidos de América:

En la tabla N° 05 se presentan los resultados de la correlación entre el pilar eficiencia del mercado de bienes y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Tasa total de impuestos como % utilidades	Exportaciones (T)	Coeficiente Pearson
2011	46.8	415194	
2012	46.7	422227	
2013	46.7	473666	
2014	46.3	444737	0.7987
2015	43.8	392855	
2016	43.9	386389	
2017	44	384832	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso Estados Unidos se observa que la Tasa total de impuestos como porcentaje de utilidades y las exportaciones tienen una relación positiva alta con un Coeficiente de Pearson de 0.7987. Por lo que la tasa total de impuestos que pagan las empresas desde su segundo año de operación ha ido disminuyendo. Asimismo, las exportaciones de uva en este país también han decrecido en este periodo (415194 tn a 384832 tn). En Estados Unidos su sistema impositivo es de naturaleza progresiva, por lo que el impuesto aumenta mientras más ganancias se tengan. Este hecho genera que se pierda parte del capital que podría utilizarse para inversiones en el desarrollo del sector agropecuario (Berenson, 2003)

En la tabla N° 06 se presentan los resultados de la correlación entre el pilar eficiencia del mercado de bienes y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Efectividad de la política anti-monopolio	Exportaciones (T)	Coefficiente Pearson
2011	5	415194	
2012	4.9	422227	
2013	5	473666	
2014	5.1	444737	-0.6632
2015	5.2	392855	
2016	5.3	386389	
2017	5.6	384832	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Estados Unidos se observa que la Efectividad de la política anti-monopolio y las exportaciones tienen una relación negativa alta con un Coeficiente de Pearson de -0.6632. Es decir, en Estados Unidos se presencia mayor cantidad de monopolios, los cuales repercuten en la disminución de las exportaciones del país (415194 tn a 384832 tn de uva exportada). Las fusiones en la que una empresa mayor absorbe a otra les permite reprimir a sus potenciales competidores, esto afecta a la exportación ya que interrumpe el proceso competitivo. Por otro lado, se evidencia disminución en el volumen de exportación de Estados Unidos debido a la necesidad de abastecer su mercado local y la sequía que afectó al 80% del estado de California (Frick, 2017)

3.1.4. Caso Perú:

En la tabla N° 07 se presentan los resultados de la correlación entre el pilar eficiencia del mercado de bienes y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Tasa total de impuestos como % utilidades	Exportaciones (T)	Coefficiente Pearson
2011	40.2	122025	
2012	40.7	149216	
2013	40.5	177476	
2014	36.4	268384	-0.9428
2015	36	314306	
2016	35.9	293512	
2017	35.6	268182	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Perú se observa que la Tasa total de impuestos como porcentaje de utilidades y las exportaciones tienen una relación negativa alta con un Coeficiente de Pearson de -0.9428. Significando que los impuestos totales que pagan las empresas en

este país a partir del segundo año de operación ha disminuido conllevando un incremento de la cantidad de uva exportada país (122025 tn a 268182 tn). La tasa total de impuestos como porcentaje de utilidades ha ido disminuyendo ya que el gobierno ha optado por incentivar la demanda interna e inversión privada para acelerar el crecimiento de la economía peruana. Por otro lado, las exportaciones han aumentado debido al incremento de la demanda mundial, la entrada en vigencia de los TLC's y al buen desempeño de la producción interna. (Álvarez, 2014)

En la tabla N° 8 se presentan los resultados de la correlación entre el pilar eficiencia del mercado de bienes y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Intensidad de la competencia local	Exportaciones (T)	Coefficiente Pearson
2011	5.1	122025	
2012	5.1	149216	
2013	5.1	177476	
2014	5.1	268384	0.6829
2015	5.2	314306	
2016	5.2	293512	
2017	5.1	268182	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Perú se observa que la Intensidad de la competencia local y las exportaciones tienen una relación positiva alta con un Coeficiente de Pearson de 0.6829. Por lo tanto, la competencia en el mercado se ha mantenido prácticamente constante mientras que el volumen de exportaciones ha ido aumentando (122025 tn a 268182 tn). Esto se debe gracias a la implementación la Ley de Promoción del Sector Agrario lo cual otorga incentivos tributarios a las empresas pertenecientes en este sector a fin de que sigan invirtiendo y apostando por mantener. Por ende, estos incentivos brindan menores costos en su operación fomentándolas a exportación en mayor cantidad (Gestión, 2018)

3.2. Dimensión: Competencia extranjera

A continuación, se mostrarán los resultados de las correlaciones de la competencia extranjera y las exportaciones durante el periodo 2011-2017.

3.2.1. Caso Chile:

En la tabla N° 9 se presentan los resultados de la correlación entre la competencia extranjera y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Prevalencia de la propiedad extranjera	Exportaciones (T)	Coefficiente Pearson
2011	5.9	853906	
2012	5.7	812543	
2013	5.6	856495	
2014	5.5	731913	0.7551
2015	5.4	751002	
2016	5.5	707737	
2017	5.5	703842	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Chile se observa que la Prevalencia de la propiedad extranjera y las exportaciones tienen una relación positiva alta con un Coeficiente de Pearson de 0.7551. Por lo tanto, hay menos empresas extranjeras que prevalecen en el mercado, de manera que las exportaciones totales del país han ido disminuyendo (853906 tn a 703842 tn). Si bien las inversiones y propiedad extranjeras aún se mantienen en un nivel alto en este país, se presencia una moderada disminución debido al descenso del precio del cobre del 2011 al 2016, lo cual influye en menores ingresos para el país y en su posibilidad de inversión. En respuesta a ello, Chile ha puesto en marcha la implementación de proyectos que incentiven la inversión extranjera en su país no solo en el sector minero, sino en el agrícola ya que se presencia una disminución en su participación desde el 2011 al 2017 en la exportación de uvas. Lo cual es debido principalmente a la mayor competencia que hay en el mercado con nuevas opciones de uva (Guerrero, 2018)

En la tabla N° 10 se presentan los resultados de la correlación entre la competencia extranjera y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Aranceles al comercio	Exportaciones (T)	Coefficiente Pearson
2011	4.7	853906	
2012	4.7	812543	
2013	4.7	856495	
2014	4.6	731913	0.7439
2015	4.6	751002	
2016	3.2	707737	
2017	3.2	703842	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Chile se observa que los Aranceles al comercio y las exportaciones tienen una relación positiva alta con un Coeficiente de Pearson de 0.7439. Es decir, los aranceles al comercio han disminuido al igual que el volumen de exportaciones (853906 tn a 703842 tn). Este hecho puede ser explicado por los antecedentes que evidencia el país referente a la importación de bienes y servicios. Debido a la globalización, en Chile al igual que en otros países se presentan nuevas opciones de comercio, por lo cual la fuerza laboral prefiere dedicarse a otros rubros generando desempleo en el sector agrícola, por lo cual dicho sector no puede actualizarlo al mismo ritmo que se crean nuevas tendencias en los mercados destino. (ASOEX, 2018)

3.2.2. Caso Italia:

En la tabla N° 11 se presentan los resultados de la correlación entre la competencia extranjera y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Prevalencia de barreras al comercio	Exportaciones (T)	Coefficiente Pearson
2011	4.8	501795	
2012	4.6	491369	
2013	4.3	509966	
2014	4.3	452680	0.3126
2015	4.5	469166	
2016	4.7	481264	
2017	4.8	490032	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Italia se observa que la Prevalencia de barreras al comercio y las exportaciones tienen una relación positiva baja con un Coeficiente de Pearson de 0.3126. Es decir, las medidas fitosanitarias, el etiquetado y otros requisitos técnicos no limitan en

gran medida el ingreso de productos al mercado nacional. Esto se debe a los estándares permitidos por la Unión Europea, siendo más rigurosos en el ingreso de productos comestibles. Por otro lado, las exportaciones en Italia fueron decreciendo a lo largo de los años debido a que no ha sabido actualizar sus métodos con los cambios globales en las tendencias del mercado de uva fresca. (CBI, 2018)

En la tabla N° 12 se presentan los resultados de la correlación entre la competencia extranjera y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Prevalencia de la propiedad extranjera	Exportaciones (T)	Coficiente Pearson
2011	4.2	501795	
2012	4	491369	
2013	3.5	509966	
2014	3.5	452680	0.3964
2015	3.7	469166	
2016	3.8	481264	
2017	3.8	490032	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Italia se observa que la Prevalencia de la propiedad extranjera y las exportaciones tienen una relación positiva baja con un Coeficiente de Pearson de 0.3964. Dichos montos representan una disminución en la estadía de empresas extranjeras en Italia, significando una disminución en las exportaciones de uva fresca (501795 tn a 490032 tn). Este hecho se debe a que Italia es un país complicado para iniciar negocios puesto que la burocracia y la inestabilidad además de la infraestructura retrasada rebaja su atractivo frente a otros países europeos. Esta falta de inversión ocasiona que Italia no pueda actualizarse a las nuevas necesidades del mercado de uva y disminuya su participación en las exportaciones (Vegezzi, 2014)

3.2.3. Caso Estados Unidos de América:

En la tabla N° 13 se presentan los resultados de la correlación entre la competencia extranjera y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Carga de los procedimientos aduaneros	Exportaciones (T)	Coefficiente Pearson
2011	4.3	415194	
2012	4.5	422227	
2013	4.8	473666	
2014	4.8	444737	-0.4567
2015	4.9	392855	
2016	5.1	386389	
2017	5.6	384832	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Estados Unidos se observa que Carga de los procedimientos aduaneros y las exportaciones tienen una relación negativa alta con un Coeficiente de Pearson de -0.4567. Es decir, la eficiencia de los procedimientos aduaneros ha aumentado, mientras que las exportaciones han ido aumentando (415194 tn a 344832 tn). En Estados Unidos se presencia un aumento en las restricciones y controles por seguridad nacional debido al atentado del 11 de septiembre. Por otro lado, se aprecia que las exportaciones de uva fueron disminuyendo por la sequía en la Baja California y al utilizar las cargas de exportación para el mercado nacional.

En la tabla N° 14 se presentan los resultados de la correlación entre la competencia extranjera y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Aranceles al comercio	Exportaciones (T)	Coefficiente Pearson
2011	1.5	415194	
2012	1.4	422227	
2013	1.3	473666	
2014	1.3	444737	-0.7101
2015	1.4	392855	
2016	1.4	386389	
2017	1.6	384832	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Estados Unidos se observa que los Aranceles al comercio y las exportaciones tienen una relación negativa alta con un Coeficiente de Pearson de -0.8796. Esto se debe a que las tasas arancelarias se han mantenido prácticamente constantes con el paso de los años. Sin embargo, las exportaciones de Uva han disminuido por la sequía en la Baja California que causó pérdida de sembríos; además, de destinar parte de su volumen de exportación a el abastecimiento de su mercado local a fin de competir con los precios. (Agraria, 2016)

3.2.4. Caso Perú:

En la tabla N° 15 se presentan los resultados de la correlación entre la competencia extranjera y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Prevalencia de la propiedad extranjera	Exportaciones (T)	Coeficiente Pearson
2011	5.4	122025	
2012	5.3	149216	
2013	5.2	177476	
2014	5	268384	-0.8796
2015	5	314306	
2016	5	293512	
2017	4.8	268182	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Perú se observa que la Prevalencia de la propiedad extranjera y las exportaciones tienen una relación negativa alta con un Coeficiente de Pearson de -0.8796. Dichos montos representan una disminución en la estadía de empresas extranjeras en Perú, significando un incremento en las exportaciones de uva fresca (122025 tn a 268182 tn). Es decir, la propiedad extranjera en el Perú ha ido disminuyendo ya que el riesgo país ha aumentado, esto se debe principalmente a la corrupción, la ineficiencia de la burocracia del gobierno, entre otros. Por otro lado, las exportaciones han aumentado debido a la entrada en vigencia de TLC's así como la mayor demanda en el exterior (WEF, 2017)

En la tabla N° 16 se presentan los resultados de la correlación entre la competencia extranjera y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Carga de los procedimientos aduaneros	Exportaciones (T)	Coefficiente Pearson
2011	4.4	122025	
2012	4.1	149216	
2013	4.1	177476	
2014	4	268384	-0.8721
2015	3.8	314306	
2016	4	293512	
2017	4	268182	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Perú se observa que la Carga de los procedimientos aduaneros y las exportaciones tienen una relación negativa alta con un Coeficiente de Pearson de -0.8721. Es decir, la eficiencia de los procedimientos aduaneros ha disminuido, mientras que las exportaciones han ido aumentando (122025 tn a 293512 tn). En Perú, los trámites aduaneros han tenido una disminución en su valor del año 2011 al 2017, no obstante, continúan siendo estables en la relación de las exportaciones debido a que el gobierno está implementando medidas de facilitación de comercio exterior que promuevan la oferta exportable. Por otro lado, se aprecia un incremento sostenible en las exportaciones de uva fresca no solo por el incremento en la demanda mundial, sino por la entrada en vigencia de tratados comerciales, al gran desempeño de la producción interna además del monitoreo de Senada para el control fitosanitario (Gestión, 2017).

3.3. Dimensión: Calidad de las condiciones de la demanda

A continuación, se mostrarán los resultados de las correlaciones de la calidad de las condiciones de la demanda y las exportaciones durante el periodo 2011-2017.

3.3.1. Caso Chile

En la tabla N° 17 se presentan los resultados de la correlación entre la calidad de las condiciones de demanday el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Sofisticación del comprador	Exportaciones (T)	Coefficiente Pearson
2011	4.2	853906	
2012	4.2	812543	
2013	4	856495	
2014	4	731913	0.7562
2015	4	751002	
2016	3.8	707737	
2017	3.9	703842	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Chile se observa que la Sofisticación del comprador y las exportaciones tienen una relación positiva alta con un Coeficiente de Pearson de 0.7562. Esto significa que los compradores en Chile cada vez se fijan más en el factor precio al tomar una decisión, repercutiendo en una disminución de la cantidad exportada (853906 Tn a 703842 tn de uva exportada). En Chile se evidencia que la competitividad está asociada principalmente al factor precio, lo cual es el motivo fundamental que distingue dicho país de los competidores. Esto se ve influenciado aún más por la creciente competencia en el sector agropecuario lo cual lo ha obligado a retroceder en cuanto a su volumen exportados. Ya no solo es necesario centrarse en precios, sino en acoplarse a las necesidades del mercado (ASOEX, 2006), (Santander, 2018).

3.3.2. Caso Italia:

En la tabla N° 18 se presentan los resultados de la correlación entre la calidad de las condiciones de demanda y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Sofisticación del comprador	Exportaciones (T)	Coefficiente Pearson
2011	4.1	501795	
2012	4.1	491369	
2013	3.9	509966	
2014	3.8	452680	0.5495
2015	3.6	469166	
2016	3.6	481264	
2017	3.8	490032	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Italia se observa que la Sofisticación del comprador y las exportaciones tienen una relación positiva media con un Coeficiente de Pearson de 0.5495. Esto significa que los compradores en Italia cada vez se fijan más en el factor precio al tomar una decisión, repercutiendo en una disminución de la cantidad exportada (501795 tn a 490032 tn). El miedo a no recuperar el capital invertido ha causado en Italia que los compradores obtén por ahorrar su dinero limitando sus gastos en la adquisición de recursos. Este hecho también ha repercutido en las exportaciones, ya que al no invertir en este sector no logra competir con la calidad de uva presentada por los países rivales. Sumado a esto, la demanda por otras variedades obliga a los productores a cambiar sus métodos en un intento por competir (Pitarch, 2017)

3.3.3. Caso Estados Unidos de América:

En la tabla N° 19 se presentan los resultados de la correlación entre la calidad de las condiciones de demanda y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Grado de orientación al cliente	Exportaciones (T)	Coeficiente Pearson
2011	5.3	415194	
2012	5.4	422227	
2013	5.4	473666	
2014	5.4	444737	-0.6902
2015	5.6	392855	
2016	5.6	386389	
2017	5.8	384832	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Estados Unidos se observa que el Grado de orientación al cliente y las exportaciones tienen una relación negativa alta con un Coeficiente de Pearson de -0.6902. Pese a que las compañías tratan de tomar más en cuenta el grado de satisfacción del cliente, las exportaciones han ido disminuyendo progresivamente de (415194 tn a 384832 tn de uva exportada). Estados Unidos es uno de los principales comercializadores de uva fresca, tanto para la importación como para la exportación, por tal motivo ha creado un riguroso estándar que asegure la satisfacción del cliente final. Sin embargo, se presencia una disminución en las exportaciones ya que ha empezado a utilizar parte de las uvas destinadas a la exportación en el comercio local. Asimismo, Estados Unidos ha tenido

una baja por las sequías presenciadas en Baja California desde el 2014 ya que afectó sus viñedos más importantes. (Ávalos, 2016)

3.3.4. Caso Perú:

En la tabla N° 20 se presentan los resultados de la correlación entre la calidad de las condiciones de demanda y el volumen de exportación de uva del 2011 al 2017.

Años	Grado de orientación al cliente	Exportaciones (T)	Coefficiente Pearson
2011	5.1	122025	
2012	4.9	149216	
2013	4.8	177476	
2014	4.8	268384	-0.6343
2015	4.8	314306	
2016	4.9	293512	
2017	4.7	268182	

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011 - 2017
Elaboración Propia

Para el caso de Perú se observa que el Grado de orientación al cliente comprador y las exportaciones tienen una relación negativa alta con un Coeficiente de Pearson de -0.6343. Esto quiere decir que los compradores están dando mayor importancia al precio de los productos. No obstante, las exportaciones han continuado aumentando (122025 tn a 268182 tn). En este caso, Perú aún mantiene un ponderado alto al tratar de captar nuevos clientes y mantener los ya fidelizados. No obstante, también está tratando de competir con precios bajos que le permitan seguir incrementando sus exportaciones no solo basado en su buena calidad y variedad de uva. Incluso las temperaturas del Niño Costero hicieron descender la oferta de uva fresca, ocasionando que el producto se cotice a un mayor precio (León, 2018)

IV. CONCLUSIONES

Para hallar la correlación entre la eficiencia del mercado de bienes en la competitividad global y las exportaciones de uva fresca del 2011 al 2017 se hayan los siguientes resultados:

Competencia doméstica:

Chile: + 0.85633, + 0.7781; Italia: +0.6068, -0.6467; Estados Unidos: +0.7987, -0.6632;
Perú: -0.9428, +0.6829

Competencia extranjera:

Chile: -0.7551, -0.7439; Italia: +0.3126, +0.3964; Estados Unidos: -0.4567, -0.7101;
Perú: -0.8796, -0.8721

Calidad de las condiciones de la demanda:

Chile: +0.7562; Italia: +0.5495; Estados Unidos: -0.6902; Perú: -0.6343

Según los resultados, se acepta que la relación entre la variación de la competencia doméstica del Índice de Competitividad Global y la variación del volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017 es positiva.

Según los resultados, se rechaza la relación entre la variación de la competencia extranjera del Índice de Competitividad Global y la variación del volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017 es positiva.

Según los resultados, no se acepta ni se rechaza que la relación entre la variación de la calidad de las condiciones de la demanda del Índice de Competitividad Global y la variación del volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017 es positiva.

V. DISCUSIÓN

Coronel, K. (2017) en su trabajo académico; “Factores que determina la oferta exportable de uva fresca en el Perú: 2000-2015” menciona que actualmente las exportaciones de Perú hacia el exterior se centran principalmente en el envío de uvas tipo Red Globe. No obstante, menciona que es recomendable no estancarse en una sola variedad ya que los mercados están demandando una gama diferente. En este caso, estoy de acuerdo con la afirmación ya que entre nuestros resultados nos demuestran que las tendencias actuales del mercado de uvas están optando por consumir otras opciones sin pepas.

Por otro lado, Coronel menciona también que los TLC’s son la manera central en que el producto peruano podrá internacionalizarse. De igual manera, concuerdo puesto que el principal motivo por el que las importaciones de uvas se hayan incrementado es debido a la entrada en vigencia del Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos que entró en vigencia en el 2007.

López Llave. (2014) en su tesis de maestría, “Evolución y análisis de la producción y exportación de uvas de mesa: 2000-2012” afirma que la Ley de Promoción del Sector Agrario ha brindado la oportunidad a las empresas a incursionar en el rubro de la agroexportación no-tradicional. Confirmando este resultado ya que el valor brindando por el World Economic Forum en la Intensidad de competencia local demuestra un 5.1 constante, es decir un alto número de empresas en el rubro. Así mismo aprecio que las exportaciones han ido aumentando, teniendo un $r = 0.6829$

Bustamante (2015) presenta en su estudio “Determinantes de las exportaciones no tradicionales en el Perú 2002 – 2015” que el nivel de empleo influye en gran medida en el nivel de exportaciones no tradicionales. De esta manera, podemos confirmar la conclusión tomando como referencia el caso de Chile, cuyo principal problema de disminución en las exportaciones se deben a la falta de empleo en el sector agrícola, puesto que la fuerza laboral opta por desempeñarse en otro rubro.

López Hidalgo (2012) en su trabajo “Análisis de las exportaciones chilenas de fruta fresca a los principales mercados mundiales en la última década” menciona como uno de sus resultados que la exportación de uva ha descendido en comparación a la de otros frutos. Esta afirmación es correcta y se debe a que Chile no está recibiendo todo el apoyo

del gobierno como debería, es decir, tiene problemas por falta de empleo en el sector agrícola, los costos de impuestos son muy altos desincentivando la inversión y principalmente, que las tendencias cambiantes y la entrada de nuevos países exportadores de uva ha hecho que Chile retroceda con la exportación de volumen que estaba acostumbrado a realizar.

Espinoza y Pastor (2017) en su tesis “Análisis de la producción de uva en las exportaciones de la empresa agrícola San Juan s.a. 2012-2015” menciona que las exportaciones de uva en el Perú han ido en aumento beneficiando la balanza comercial y abriendo campo para otros empresarios que quieran internacionalizar su sembrío. Precisamente, las exportaciones de uva fresca en nuestro país se han ido incrementando sostenidamente desde el 2011 al 2015. Esto se debe al gran apoyo que tienen los empresarios por parte del estado, ya que se les brinda facilidades para el pago de impuesto e incluso se ha creado dos planes nacionales que promuevan la inserción de la oferta exportable en mercados extranjeros (PENX)

Gonzales, Puelles, Villacorta y Vizcardo (2005), en su tesis “Diagnóstico de la Uva de Mesa Peruana de Exportación Orientado a la Competitividad: Lineamientos Estrategicos”, mencionan que el Perú logrará tener mayor éxito en la exportación de uva siempre que el gobierno trabaje conjuntamente con las empresas privadas. En efecto, el apoyo entre el sector público y privado marcarán la diferencia al ingresar las uvas al mercado global puesto que tienen puntos de vista complementarios apreciando la realidad desde una perspectiva diferente.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Agraria. (2016). Reporte bianual del Departamento de Agricultura de Estados Unidos: Exportaciones de Uva de Mesa de EE.UU y Perú a China disminuirían. Recuperado de <http://agraria.pe/noticias/exportaciones-de-uva-de-mesa-de-eeuu-y-peru-a-china-11441>
- Agraria. (2018). Exportaciones de uva crecieron en valor 11% en la campaña 2017/2018. Recuperado de <http://agraria.pe/noticias/exportaciones-de-uva-crecieron-en-valor-11-en-la-16445>
- Andina Agencia Peruano de Noticias. (diciembre, 2017). Perú se consolida como quinto exportador mundial de uvas. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-peru-se-consolida-como-quinto-exportador-mundial-uvas-693116.aspx>
- Asociación de Exportadores de Frutas de Chile A.G. (2006). Expediente exportador: La visión del sector productor/exportador frutícola ante la coyuntura socioeconómica nacional. Recuperado de <https://www.asoex.cl/publicaciones/expediente-exportador/finish/9-expediente-exportador/11-expediente-exportador-n-1-01-11-2006.html>
- Asociación de Exportadores de Frutas de Chile A.G. (2018). Propuestas para avanzar en una fruticultura de exportación sustentable. Recuperado de <https://www.asoex.cl/publicaciones/expediente-exportador/finish/9-expediente-exportador/921-expediente-exportador-n-14-19-03-2018.html>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2018). Balanza comercial: Exportaciones. Recuperado de: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/resultados/PN01448BM/html>.
- Banco Central de Reserva del Perú. (2018). Correlacionador Exportaciones No Tradicionales por Sector Económico. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/correlacionador-exportaciones-no-tradicionales-por-sector-economico.html>

- CBI Ministry of Foreign Affairs. (2018). Exporting fresh table grapes to Europe. Recuperado de <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/grapes/>
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (Diciembre, 2017). Informe Mensual de Exportaciones: Diciembre 2017. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/118671205rad0FED5.pdf>
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2018). Nota de prensa- Febrero 2018: Diciembre 2017. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/706040400radB31B5.pdf>
- Cornejo, E. (2014). Comercio Internacional: Hacia una gestión Competitiva. (5.a ed.). Perú: Editorial San Marcos de Aníbal Jesús Paredes Galván.
- Coronel, K. (2017). Factores que determina la oferta exportable de uva fresca en el Perú: 2000-2015. Recuperado de <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/2674/E71-C67-T.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cruz, M. (2014). Metodología de Investigación. Recuperado de <http://universidadmultitecnica.edu.mx/public/docs/Material%20M%C3%A9todos%20de%20Investigaci%C3%B3n.pdf>
- Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2012). Negocios Internacionales: Ambientes y operaciones. (12.a ed.). México: Naucalpan de Juárez
- De la Hoz, A. (2013). Generalidades del Comercio Internacional. Recuperado de <http://colmayorbolivar.edu.co/files/generalidadesdecomerciointernacional.pdf>
- Díaz G.,J. (1999). Macroeconomía: primeros conceptos. (1.a ed.). España: Barcelona
- Edmonds, T. (julio, 2000). Regional Competitiveness & the Role of the Knowledge Economy. Recuperado de <http://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/RP00-73/RP00-73.pdf>
- Espinoza, J. y Pastor, J. (2017). Análisis de la producción de uva en las exportaciones de la empresa agrícola San Juan S.A. 2012-2015 (Tesis de licenciatura). Recuperada

de

<http://repositorio.umb.edu.pe/bitstream/UMB/81/1/Espinoza%20Sanchez%20%26%20Pastor%20Serquen%20Tesis.pdf>

Excelsior. (julio, 2012). Italia, el país donde se pagan más impuestos en todo el mundo. Recuperado de <https://www.excelsior.com.mx/2012/07/19/dinero/848670#view-1>

FreshPlaza. (2017). Europa aumenta la importación de uva por el descenso de su cosecha. Recuperado de <https://www.freshplaza.es/article/3112249/europa-aumenta-la-importacion-de-uva-por-el-descenso-de-su-cosecha/>

Frick, W. (2017). Carl Shapiro: "No creo que sea fácil controlar el poder de las grandes tecnológicas a través de la regulación". Recuperado de <https://hbr.es/econom/895/carl-shapiro-no-creo-que-sea-f-cil-controlar-el-poder-de-las-grandes-tecnol-gicas-trav-s>

Gestión (mayo, 2018). Ley de Promoción Agraria y su impacto económico y social. Recuperado de <https://gestion.pe/blog/innovacion-sinergias-y-crecimiento/2018/05/ley-de-promocion-agraria-y-su-impacto-economico-y-social.html>

Gestión. (diciembre, 2017). Perú ocupa el tercer lugar en productividad de uva en el mundo. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/peru-ocupa-tercer-lugar-productividad-uva-mundo-222930>

González, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_103-118__9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf

Gonzales, T. et al. (2005). Diagnóstico de la uva de mesa peruana de exportación orientado a la competitividad : lineamientos estratégicos. (Tesis de maestría). Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/1677>

Gonzales, T. et al. (2005). Diagnóstico de la uva de mesa peruana de exportación orientado a la competitividad : lineamientos estratégicos. (Tesis de maestría). Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/1677>

- Guerrero, F. (2018). Cepal: inversión extranjera en Chile cayó 48% en 2017, el peor resultado de la región. Recuperado de <https://www.latercera.com/pulso/noticia/cepal-inversion-extranjera-chile-cayo-48-2017-peor-resultado-la-region/232619/>
- Hernandez, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. (6.a ed.). Mexico: Mexico D.F.
- Hidalgo, S. (2012). Análisis de las exportaciones Chilenas de fruta fresca a los principales mercados mundiales en la última década. (Tesis de licenciatura). Recuperado de <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2012/fal864a/doc/fal864a.pdf>
- Hill, C. (2011). Negocios Internacionales: Competencia en el Mercado Global. Recuperado http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscarded/materias/E_E_Mundial/Negocios_internacionales_Charles_Hill_8va_ed.pdf
- Huaytalla, C. (2016). Generación de Oferta Exportable mediante la sustitución de cultivos de papa hacia la producción de quinua en la cooperativa Virgen del Carmen-Ayacucho para su comercialización en el mercado de Toronto-Canadá (Tesis de Licenciatura). Recuperada de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2331/1/huaytalla_tcg.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía. (s.f.). Índices de Productividad Laboral y del Costo Unitario de la Mano de Obra. Recuperado de <http://www.beta.inegi.org.mx/app/buscador/default.html?q=exportacion#tabMCcollapse-Indicadores>
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2007). Marketing: Versión para Latinoamérica .(10.a ed.). México
- La República. (febrero, 2017). Cambio climático impacta en las exportaciones de uva. Recuperado de <https://larepublica.pe/economia/1016629-cambio-climatico-impacta-en-las-exportaciones-de-uva>

- Llanos, D. y Tirado, F. (2015). “Análisis de las exportaciones de artesanías de la región Loreto, periodo: 2009-2013”. (Tesis de Licenciatura). Recuperada de http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/3476/Diana_Tesis_Titulo_2015.pdf?sequence=1
- López, H. (2012). Análisis de las exportaciones chilenas de fruta fresca a los principales mercados mundiales en la última década. Recuperado de <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2012/fal864a/doc/fal864a.pdf>
- López, L. (2014). Evolución y análisis de la producción y exportación de uvas de mesa: 2000 - 2012. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/3595/Lopez_ll.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- López, L. (2014). Evolución y Análisis de la Producción y Exportación de Uvas de Mesa: 2000-2012. (Tesis de maestría). Recuperada de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/3595/Lopez_ll.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ministerio de Agricultura y Riego (2018). Definición de oferta exportable. Recuperado de <http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>
- Ministerio de Agricultura y Riego (2018). UVA PERÚ: Un campo fértil para sus inversiones y el desarrollo de sus exportaciones. Recuperado de: http://www.minagri.gob.pe/portal/download/pdf/biblioteca-virtual/ficha-tecnica-2011/ficha_uva.pdf
- Ministerio de Agricultura y Riego. (2008). Informe de registro de productores de uva en las regiones de Ica, Arequipa, Moquegua, Tacna y Lima provincias. Recuperado de <http://minagri.gob.pe/portal/download/pdf/herramientas/boletines/DocumentoFinalVid.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (s.f.). Acuerdos Comerciales. Recuperado de <https://www.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/acuerdos-comerciales/>

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (s.f.). PLAN ESTRATÉGICO NACIONAL EXPORTADOR: PENX 2025 Hacia la Internacionalización de la Empresa Peruana Recuperado de: http://transparencia.mincetur.gob.pe/documentos/newweb/Portals/0/transparencia/proyectos%20resoluciones/RM_051_2015_PLAN.pdf
- Mora, E. (2018). A partir del subió el impuesto a las empresas chilenas a un 27%. Recuperado de <https://www.diarioconcepcion.cl/economia-y-negocios/2018/01/01/a-partir-del-lunes-subio-el-impuesto-a-las-empresas-chilenas-a-un-27.html>
- Müller, G. (agosto, 1995). Revista Cepal: El caleidoscopio de la competitividad. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11993/056137148_es.pdf.
- Mundo Marítimo. (2018). Exportadores de Fruta de Chile: Comoditización afecta la competitividad del sector. Recuperado <https://www.mundomaritimo.cl/noticias/exportadores-de-fruta-de-chile-comoditizacion-afecta-la-competitividad-del-sector>
- Mundo Offshore. (2018). Italia lanza un programa de bajas tasas impositivas para los más acaudalado. Recuperado de <https://mundooffshore.net/italia-programa-bajas-tasas-impositivas>
- OBS Business School (s.f.). Diamante de Porter componentes, usos y beneficios. Recuperado de <https://www.obs-edu.com/int/blog-investigacion/direccion-general/diamante-de-porter-componentes-usos-y-beneficios>
- Parkin, M. y Loría, E. (2010). Microeconomía Versión para Latinoamérica. (9.a ed.). México: Naucalpan de Juárez
- Programa Nacional de Competitividad de Guatemala. (s.f.). Eficiencia de Mercado de Bienes. Recuperado de <https://www.pronacom.gt/pilares/eficiencia-de-mercado-de-bienes>
- Quintero, J. y Sánchez, J. (2006). La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/993/99318788001.pdf>

- Ríos, M. (marzo, 2018). Revista Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/peru-ubica-tres-principales-exportadores-mayor-crecimiento-mundo-229239>
- Santander Trade Portal. (2018). Chile: Llegar al consumidor. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/chile/llegar-al-consumidor>
- Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2018). Nota de Prensa – Marzo 18'. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/363999208rad97174.pdf>
- Soto, R. (2014). La tesis de maestría y doctorado en 4 pasos. (1.a ed.). Lima: Santa Anita
- Stanton, W., Etzel, M. y Walker, B. (2007). Fundamentos de Marketing. (14.a ed.). México
- Sulser, R. y Pedroza, J. (2014). Exportación efectiva: Reglas básicas para el éxito del pequeño y mediano exportador. (1.a ed.). México
- Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (s.f.). Definición de exportación. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/index.html>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (s.f.). Medidas impositivas para las mercancías de la subpartida nacional. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/servlet/EAIScroll?Partida=806100000&Desc>
- The Organisation for Economic Co-operation and Development. (1992). Technology and the Economy: The Key Relationships. Paris: OECD.
- Vegezzi, G. (2014). El Gobierno de Italia busca inversiones extranjeras con las que esquivar la recesión. Recuperado de <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/6248626/11/14/El-Gobierno-de-Italia-busca-inversiones-extranjeras-con-las-que-esquivar-la-recesion.html>

World Economic Forum. (2014). Appendix B: Computation and Structure of the Global Competitiveness Index. Recuperado de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/structure-of-the-gci/>

World Economic Forum. (2015). Appendix B: Computation and Structure of the Global Competitiveness Index 2015 - 2016. Recuperado de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/appendix-methodology-and-computation-of-the-global-competitiveness-index-2015-2016/>

World Economic Forum. (2016). ¿Qué es la competitividad?. Recuperado de <https://es.weforum.org/agenda/2016/10/que-es-la-competitividad>

World Economic Forum. (2016). What is Competitiveness. Recuperado de <https://www.weforum.org/agenda/2016/09/what-is-competitiveness/>

World Economic Forum. (2017). The Global Competitiveness Report 2017–2018. Recuperado de <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>

VII.ANEXO

Anexo 1: Matriz de consistencia

Matriz de consistencia						
Título: La eficiencia del mercado de bienes en la competitividad global y las exportaciones de uva fresca del 2011 al 2017. Autor: Cuadros Reyes, Ilvia Daret						
Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores				
<p>Objetivo general:</p> <p>Determinar la relación entre el pilar eficiencia del mercado de bienes en el Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar la relación entre la competencia doméstica del Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017. • Determinar la relación entre la competencia extranjera del Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017. • Determinar la relación entre la calidad de las condiciones de la demanda del Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017. 	<p>Hipótesis general:</p> <p>La relación entre el pilar eficiencia del mercado de bienes en el Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017 es positiva.</p> <p>Hipótesis específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La relación entre la competencia doméstica del Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017 es positiva. • La relación entre la competencia extranjera del Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017 es positiva. • La relación entre la calidad de las condiciones de la demanda del Índice de Competitividad Global y el volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional del 2011 al 2017 es positiva. 	Variable 1: El pilar eficiencia del mercado de bienes en el Índice de Competitividad Global.				
		Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles y rangos
		-Competencia domestica	Índice del subpilar competencia domestica del 2011 al 2017.	-Intensidad de la competencia local -Grado de domino del mercado -Efectividad de la política anti-monopolio -Grado y efecto de la tributación -Tasa de impuesto total, % ganancias -Número de procedimientos para emprender un negocio -Número de días para emprender un negocio. -Costos de las políticas agrícolas.	De razón	Positivo: mayor a 0 Negativo: menor a 0
		-Competencia extranjera	Índice del subpilar competencia extranjera del 2011 al 2017.	-Prevalencia de barreras de comercio. -Tarifas del comercio exterior, %derecho arancelario. -Prevalencia de la propiedad extranjera -Impacto de los negocios en reglas de Inversión extranjera Directa. -Peso agobiante de los procedimientos aduanales. -Importaciones como porcentaje del PIB.		
		-Calidad de las condiciones de demanda	Índice del subpilar calidad de las condiciones de demanda del 2011 al 2017.	-Grado de orientación al cliente. -Sofisticación del consumidor		
Variable 2: Exportaciones de uva fresca a nivel internacional.						
Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles y rangos		
Volumen	Volumen de exportación	Volumen de exportación	De razón	Positivo: mayor a 0 Negativo: menor a 0		

Tipo - diseño de investigación	Población y muestra	Técnicas e instrumentos	Estadística a utilizar
<p>Tipo de investigación: Aplicada</p> <p>Nivel: Correlacional</p> <p>Diseño: No experimental - Longitudinal</p>	<p>Población: La población está conformada por todos los países que exportaron uva fresca del 2011 al 2017 teniendo una participación mayor al 8% del total exportado en el año 2017 (4.711.835), incluyendo de manera adicional al Perú. Es decir, Chile (703 842 tn), Italia (490 032 tn), Estados Unidos (384 832 tn) y Perú (268.182)</p> <p>Tamaño de muestra: No corresponde</p>	<p>Técnicas: Investigación documentaria.</p> <p>Instrumentos: Ficha de información electrónica.</p> <p>Autor: World Economic Forum Año: 2017 - 2018 Monitoreo: Ámbito de Aplicación: Forma de Administración:</p>	<p>INFERENCIAL: Se busca probar la hipótesis, a través del estadígrafo R de Pearson, debido a que las variables son cuantitativas con escala de razón.</p> $r = \frac{\sum xy}{\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}}$

Anexo 2: Validaciones



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Cosío Barros, Ricardo FERNANDO
 I.2. Especialidad del Validador: NEGOCIOS INTERNACIONALES
 I.3. Cargo e Institución donde labora: DIRECTOR / UCV
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: _____
 I.5. Autor del instrumento: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					✓
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					✓
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					✓
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					✓
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					✓
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					✓
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responde al propósito de la investigación					✓
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					✓
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					✓
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					✓
PROMEDIO DE VALORACIÓN						90%

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

90%

Lima Norte, 03 de diciembre del 2018.

Firma de experto informante

DNI: 70586255

Teléfono: 983339853

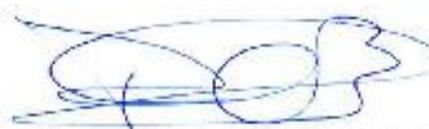
V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Pilar eficiencia del mercado de bienes en el Índice de Competitividad Global.

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Intensidad de la competencia local	✓		
Grado de dominio del mercado	✓		
Efectividad de la política anti-monopolio	✓		
Grado y efecto de la tributación	✓		
Tasa de impuesto total, % ganancias	✓		
Número de procedimientos para emprender un negocio	✓		
Número de días para emprender un negocio	✓		
Costos de las políticas agrícolas	✓		
Prevalencia de barreras de comercio	✓		
Tarifas del comercio exterior, %derecho arancelario	✓		
Prevalencia de la propiedad extranjera	✓		
Impacto de los negocios en reglas de Inversión extranjera Directa	✓		
Peso agobiante de los procedimientos aduanales	✓		
Importaciones como porcentaje del PIB	✓		
Grado de orientación al cliente	✓		
Sofisticación del consumidor	✓		

Variable 2: Volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional.

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Volumen de exportación	✓		



Firma de experto informante

DNI: 70586255

Teléfono: 983339852

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante: CONDOR SANCHEZ, EDUARDO F.
- 1.2. Especialidad del Validador: ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
- 1.3. Cargo e Institución donde labora: DOCENTE
- 1.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: _____
- 1.5. Autor del instrumento: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				✓	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				✓	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					✓
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					✓
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				✓	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					✓
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					✓
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					✓
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				✓	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					✓
PROMEDIO DE VALORACIÓN						

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

82

Lima Norte, 28 de noviembre del 2018.

.....

Firmante experto informante

DNI: 06098625

Teléfono: 957983367

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Pilar eficiencia del mercado de bienes en el Índice de Competitividad Global.

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Intensidad de la competencia local		✓	
Grado de dominio del mercado	✓		
Efectividad de la política anti-monopolio	✓		
Grado y efecto de la tributación	✓		
Tasa de impuesto total, % ganancias	✓		
Número de procedimientos para emprender un negocio	✓		
Número de días para emprender un negocio	✓		
Costos de las políticas agrícolas		✓	
Prevalencia de barreras de comercio	✓		
Tarifas del comercio exterior, %derecho arancelario	✓		
Prevalencia de la propiedad extranjera	✓		
Impacto de los negocios en reglas de Inversión extranjera Directa		✓	
Peso agobiante de los procedimientos aduanales	✓		
Importaciones como porcentaje del PIB	✓		
Grado de orientación al cliente	✓		
Sofisticación del consumidor	✓		

Variable 2: Volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional.

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Volumen de exportación	✓		

.....
 Firma de experto informante

DNI: 06598625

Teléfono: 957 983367



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Marcelo Cueva Pizarro
- I.2. Especialidad del Validador: Magister en Ciencias Interdisciplinarias y Artes
- I.3. Cargo e Institución donde labora: DTC - Investigaciones
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionarios
- I.5. Autor del instrumento: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					/
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					/
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					/
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					/
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					/
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					/
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					/
CONSISTENCIA	Considera que los items utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					/
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					/
METODOLOGÍA	Considera que los items miden lo que pretande medir.					/
PROMEDIO DE VALORACIÓN						

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....
 Marcelo Cueva Pizarro

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

95%

Lima Norte, 30 de Noviembre del 2018.

.....


Firma de experto informante
 DNI: 41380193
 Teléfono: 986403288

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Pilar eficiencia del mercado de bienes en el Índice de Competitividad Global.

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Intensidad de la competencia local	✓		
Grado de dominio del mercado	✓		
Efectividad de la política anti-monopolio	✓		
Grado y efecto de la tributación	✓		
Tasa de impuesto total, % ganancias	✓		
Número de procedimientos para emprender un negocio	✓		
Número de días para emprender un negocio	✓		
Costos de las políticas agrícolas	✓		
Prevalencia de barreras de comercio	✓		
Tarifas del comercio exterior, %derecho arancelario	✓		
Prevalencia de la propiedad extranjera	✓		
Impacto de los negocios en reglas de Inversión extranjera Directa	✓		
Peso agobiante de los procedimientos aduanales	✓		
Importaciones como porcentaje del PIB	✓		
Grado de orientación al cliente	✓		
Sofisticación del consumidor	✓		

Variable 2: Volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional.

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Volumen de exportación	✓		

.....
Firma de experto informante

DNI: 41380093

Teléfono: 980403288

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MARQUEZ CARO, TONY
- I.2. Especialidad del Validador: Sociólogo
- I.3. Cargo e Institución donde labora: DTCC UCV
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: _____
- I.5. Autor del instrumento: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					/
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					/
PERTINENCIA	Responde a las necesidades Internas y externas de la investigación					/
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					/
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					/
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					/
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					/
CONSISTENCIA	Considera que los items utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					/
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					/
METODOLOGÍA	Considera que los items miden lo que pretende medir.					/
PROMEDIO DE VALORACIÓN						90

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

90

Lima Norte, 03 de Arc del 2018.

.....

Firma de experto informante

DNI: 08724581

Teléfono: 964891150

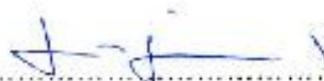
V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Pilar eficiencia del mercado de bienes en el Índice de Comp Global.

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Intensidad de la competencia local	✓		
Grado de domino del mercado	✓		
Efectividad de la política anti-monopolio	✓		
Grado y efecto de la tributación	✓		
Tasa de impuesto total, % ganancias	✓		
Número de procedimientos para emprender un negocio	✓		
Número de días para emprender un negocio	✓		
Costos de las políticas agrícolas	✓		
Prevalencia de barreras de comercio	✓		
Tarifas del comercio exterior, %derecho arancelario	✓		
Prevalencia de la propiedad extranjera	✓		
Impacto de los negocios en reglas de Inversión extranjera Directa	✓		
Peso agobiante de los procedimientos aduanales	✓		
Importaciones como porcentaje del PIB	✓		
Grado de orientación al cliente	✓		
Sofisticación del consumidor	✓		

Variable 2: Volumen de exportaciones de uva fresca a nivel internacional.

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Volumen de exportación	✓		



Firma de experto informante

DNI: 08729585

Teléfono: 904871990

Anexo 3: Instrumento

ANEXO 3: Guía de análisis documentario

		COMPETENCIA DOMÉSTICA							COMPETENCIA EXTRANJERA						CALIDAD DE LAS CONDICIONES DE LA DEMANDA		VOLUMEN DE EXPORTACIÓN	
		Intensidad de la competencia a local	Grado de dominio del mercado	Efectividad de la política anti monopolio	Efecto de la tributación e incentivos a la inversión	Tasa total de impuestos como % utilidades	No. Procedimientos para iniciar un negocio	No. Días para iniciar un negocio	Costos de la política agrícola	Prevalencia de barreras al comercio	Aranceles al comercio	Prevalencia de la propiedad extranjera	Impacto en los negocios de las reglas de IED	Carga de los procedimientos aduaneros	Importaciones como % PIB	Grado de orientación al cliente		Sofisticación del comprador
AÑO 2011	CHILE	5.4	3.4	4.9	4.3	25	8	22	4.9	6	4.7	5.9	5.6	5.5	34	4.9	4.2	853906
	ITALIA	5	5.2	3.7	2.2	68.6	6	6	3.9	4.8	0.8	4.2	3.7	4	28.8	4.8	4.1	501795
	ESTADOS UNIDOS	5.6	5.2	5	3.5	46.8	6.00	6	3.9	4.6	1.5	5.1	4.7	4.3	15.9	5.3	4.6	415194
AÑO 2012	PERÚ	5.1	3.4	4.1	3.5	40.2	6	27	4.1	5.1	3.1	5.4	5.4	4.4	23.4	5.1	3.5	122025
	CHILE	5.3	3.2	4.8	4.3	25	7	7	4.7	5.4	4.7	5.7	5.5	5	35.4	4.6	4.2	812543
	ITALIA	4.9	4.9	3.6	2.2	68.5	6	6	3.7	4.6	0.9	4	3.6	4.1	30.5	4.8	4.1	491369
	ESTADOS UNIDOS	5.6	5.2	4.9	3.5	46.7	6.00	6	3.9	4.6	1.4	5	4.7	4.5	17.6	5.4	4.6	422227
AÑO 2013	PERÚ	5.1	3.4	4.2	3.4	40.7	5	26	3.9	4.6	2	5.3	5.3	4.1	25.5	4.9	3.6	149216
	CHILE	5.4	2.9	4.6	4.7	28.1	7	8	4.5	4.8	4.7	5.6	5.5	4.9	34.7	4.4	4	856495
	ITALIA	5	5	3.7	2.1	68.3	6	6	3.5	4.3	0.8	3.5	3.2	4.1	29.3	4.9	3.9	509966
	ESTADOS UNIDOS	5.8	5.2	5	4.1	46.7	6.00	6	4.1	4.5	1.3	5	4.7	4.8	17.5	5.4	4.6	473666
AÑO 2014	PERÚ	5.1	3.4	4.2	3.9	40.5	5	26	3.9	4.3	1.9	5.2	5.1	4.1	25	4.8	3.7	177476
	CHILE	5.6	2.9	4.6	4.2	27.7	7	5.5	4.5	4.8	4.6	5.5	5.3	5	34.4	4.3	4	731913
	ITALIA	5.2	5.3	3.7	2	65.8	6	6	3.4	4.3	0.8	3.5	2.7	4	28.2	5	3.8	452680
	ESTADOS UNIDOS	5.9	5.1	5.1	4.1	46.3	6.00	5	4.2	4.4	1.3	5.1	4.7	4.8	16.4	5.4	4.5	444737
AÑO 2015	PERÚ	5.1	3.6	4.2	3.5	36.4	5	25	3.8	4.2	1.8	5	4.7	4	24.8	4.8	3.8	268384
	CHILE	5.6	2.9	4.4	3.7	27.9	7	5.5	4.6	4.9	4.6	5.4	5.2	4.9	33.6	4.4	4	751002
	ITALIA	5.3	5	3.7	1.9	65.4	5	5	3.5	4.5	1.2	3.7	3.6	4	27.2	5	3.6	469166
AÑO 2016	ESTADOS UNIDOS	6	5.1	5.2	4	43.8	6.00	5.6	4.4	4.5	1.4	5	4.7	4.9	16.4	5.6	4.5	392855
	PERÚ	5.2	3.5	3.8	3.4	36	6	26	3.7	4.1	1.8	5	4.9	3.8	24.6	4.8	3.5	314306
	CHILE	5.2	2.9	4.1	3.7	28.9	7	5.5	4.7	5.1	3.2	5.5	5.4	5	31.8	4.5	3.8	707737
	ITALIA	5.3	5	3.8	1.9	64.8	5	5.5	3.5	4.7	1	3.8	4.4	4.3	28	4.9	3.6	481264
AÑO 2017	ESTADOS UNIDOS	6	5.2	5.3	4.2	43.9	6.00	5.6	4.7	4.8	1.4	5.1	4.9	5.1	15.5	5.6	4.7	386389
	PERÚ	5.2	3.4	3.6	3.6	35.9	6	26	3.7	4.3	1.8	5	5.2	4	23.8	4.9	3.4	293512
	CHILE	5.2	3.2	4.4	3.5	30.5	7	5.5	4.8	5.3	3.2	5.5	5.6	5	29.1	4.6	3.9	703842
AÑO 2017	ITALIA	5.2	5.1	3.9	2	62	6	6.5	3.6	4.8	1.1	3.8	4.2	4.3	27.4	5.1	3.8	490032
	ESTADOS UNIDOS	6	5.5	5.6	4.7	44	6.00	5.6	5.1	5.2	1.6	5.4	5.2	5.6	14.7	5.8	5.3	384832
	PERÚ	5.1	3.4	3.4	3.6	35.6	6	26	3.6	4.4	1.9	4.8	5.1	4	22.6	4.7	3.3	268182

Fuente: Trade Map y Reporte de Competitividad Global 2011-2017

Anexo 4: Base de datos

Tabla 1: Países con mayor volumen de exportación de uva fresca en toneladas del 2011 al 2017

Exportadores	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	cantidad exportada, Toneladas									
Mundo	3675515	3622309	3752089	4491884	4038097	4240390	4182711	4319803	4502064	4552202
Chile	531573	537760	779492	853906	812543	856495	731913	751002	707759	703980
Italia	539655	397958	484591	501795	491369	509966	452680	469166	481264	490032
América	424437	375322	408187	415194	422227	473666	444737	392855	386383	385043
Países Bajos	244371	346550	226907	255910	248089	289418	269886	296887	288369	365435
Sudafrica	261519	270877	259521	253140	267503	283234	298433	369413	304929	337168
China	63303	100105	89359	106477	121659	105152	125897	208015	254452	280418
Turquía	202043	188486	237641	239577	209396	203305	257804	175189	173156	277907
Perú	43883	60524	77819	122025	149216	177476	266203	307987	285559	268182
Hong Kong, China	53748	93596	81235	110450	117275	146745	152647	166908	205387	201854
México	156494	128167	171325	137531	167854	149647	152541	163524	155668	195948
España	137947	120882	126786	138419	128076	140439	145311	149190	157103	143885

Elaboración: Trade Maps

Anexo 5: Ficha técnica de la uva fresca

Ficha Técnica:		
NOMBRE COMERCIAL: Uva (Vid)		
NOMBRE CIENTIFICO: Vitis vinífera L		
SUBPARTIDA NACIONAL	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA	
0806.1000.00	Uvas frescas	
PRESENTACIÓN		
VARIEDADES: Red Globe, Crimson Seedles, Flame Seedless, Suraraone, Thompson Seedles, etc.		
ZONAS DE PRODUCCIÓN: Ica, Piura, Arequipa, Lima, Ancash, Lambayeque y Tacna		
Fuente: MINAGRI		
Elaboración: Propia		

Figura 1: Ficha técnica de la uva fresca



**ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD
DE TESIS**

Código : F06-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 1 de 1

Yo, PERCY DAVID MALDONADO CUEVA, docente de la Facultad CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional NEGOCIOS INTERNACIONALES de la Universidad César Vallejo SEDE NORTE (precisar filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada "LA EFICIENCIA DEL MERCADO DE BIENES EN LA COMPETITIVIDAD GLOBAL Y LAS EXPORTACIONES DE UVA FRESCA DEL 2011 AL 2017", del (de la) estudiante CUADROS REYES ILVIA DARET, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 28% 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, 6 de Diciembre de 2018

Firma

PERCY DAVID MALDONADO CUEVA

DNI: 41380193

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

Feedback Studio - Google Chrome

ev.tumtln.com/app/carta/es/?lang=es&o=1167767602&u=1086560410&s=3

feedback studio | LA EFICIENCIA DEL MERCADO DE BIENES EN LA COMPETITIVIDAD GLOBAL Y LAS EXPORTACIONES DE UVA FRESCA DEL 2011 AL 2017

Resumen de coincidencias ✕

28 %

Nº	Origen	Porcentaje
1	Entregado a Universidad... Trabajo del estudiante	10 %
2	bibdigital.epn.edu.ec Fuente de internet	3 %
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de internet	2 %
4	Entregado a Pontificia ... Trabajo del estudiante	1 %
5	repositorio.lamolina.ed... Fuente de internet	1 %
6	documents.mx Fuente de internet	1 %
7	Entregado a Escuela P... Trabajo del estudiante	1 %
8	repositorio.ucsg.edu.ec Fuente de internet	1 %
9	1126386776parra.blog... Fuente de internet	<1 %
10	Entregado a Universidad... Trabajo del estudiante	<1 %

Página: 1 de 42 | Número de palabras: 12170 | Text-only Report | High Resolution | Activado



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)

Cuadros Reyes, Ilvia

D.N.I. : 70364789

Domicilio : Av. Los Dominicos. Mz M Lot 1 Urb. Las Colinas, Callao

Teléfono : Fijo : 01 5740065 Móvil: 960544142

E-mail : ilvia.cuadros@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) Apellidos y Nombres:

Cuadros Reyes, Ilvia Daret

Título de la tesis:

La Eficiencia del mercado de bienes en la competitividad global y las exportaciones de uva fresca del 2011 al 2017

Año de publicación : 2018

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

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma : 

Fecha : 06/12/2018



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:

Ilvia Daret Cuadros Reyes

INFORME TÍTULADO:

La Eficiencia del mercado de bienes en la competitividad global y las exportaciones de uva fresca del 2011 al 2017

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

SUSTENTADO EN FECHA: 06/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 15





FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN