



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Exportación de granada fresca a los Países Bajos en el
periodo 2014 - 2020**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Gallardo Angulo, Arturo Ronald (ORCID: 0000-0002-2991-8558)

ASESOR:

Dra. Michca Maguiña, Mary Hellen Mariela (ORCID: 0000-0001-7282-5595)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA - PERÚ

2020

Dedicatoria

A mis Padres y a mi novia por el apoyo incondicional brindado en mi proceso de formación y cumplimiento de proyectos y metas, gracias.

Agradecimiento

El presente trabajo se da gracias al apoyo incondicional de personas que compartieron sus conocimientos a lo largo de mi vida universitaria.

Quisiera agradecer a todas las personas que ayudaron directa o indirectamente en la realización de este proyecto, mis padres los cuales me apoyan siempre quienes son mi base fundamental en mi vida y a quienes les agradeceré por siempre mi vida, valores y formación. Mis mayores agradecimientos y que dios los bendiga.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de figuras	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
Realidad Problemática - Formulación del Problema	
Justificación de la investigación - Objetivos generales y específicos	
II. MARCO TEÓRICO	3
Antecedentes Nacionales e Internacionales	
Teorías Relacionadas al Tema	
III. METODOLOGÍA	9
3.1. Tipo y diseño de investigación	9
3.2. Variables y Operacionalización	10
3.3. Población y muestra	10
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	11
3.5. Procedimientos	11
3.6. Métodos de análisis de datos	11
3.7. Aspectos éticos	12
IV. RESULTADOS	13
4.1. Resultados de exportación	13
V. DISCUSIÓN	18
VI. CONCLUSIONES	19
VII. RECOMENDACIONES	20
REFERENCIAS	21
ANEXOS	25
Anexo 1: Matriz de Operacionalización de la Variable	
Anexo 2: Validación de Instrumento	
Anexo 3: Matriz de Consistencia	

Índice de tablas

Tabla 1: Volumen de exportación de la granada fresca 2014-2019

Tabla 2: Valor de exportación de la granada fresca 2014-2019

Tabla 3: Precio de exportación de la granada fresca 2014-2019

Tabla 4: Matriz de operacionalización de variable 1 Exportación

Índice de figuras

Figura 1: Volumen de exportación de la granada fresca 2014-2019

Figura 2: Valor de exportación de la granada fresca 2014-2019

Figura 3: Precio de exportación de la granada fresca 2014-2019

RESUMEN

La exportación de granada fresca hacia el mercado europeo ha ido variando continuamente debido a varios factores como el climático, tecnológico, social entre otros los cuales se ven reflejados en los volúmenes de producción y exportación. Por lo cual se tuvo como finalidad dar a conocer el crecimiento de la exportación de la granada fresca a los Países Bajos 2014-2019. La investigación fue aplicada, de alcance descriptivo y diseño longitudinal no experimental. La población estuvo conformada por el total de 76 empresas peruanas dedicadas a la producción y exportación de granadas ubicadas en las principales zonas productoras (Ica, Arequipa, Lambayeque y Lima) de donde se recopilieron datos estadísticos del periodo 2014-2019 obtenidos de los organismos MINAGRI, SIICEX, SUNAT y TRADE MAP empleando un método estadístico mediante tablas, gráficos y el coeficiente de determinación para hallar la tendencia existente de la variable exportación y sus dimensiones en relación al tiempo. Se obtuvo como resultado que las exportaciones de granada fresca hacia los Países Bajos en los años 2014 al 2019, ha mostrado ser positiva en el periodo de análisis, siendo beneficioso para los granaderos del Perú y los del entorno de la actividad comercial.

Palabras clave: Exportación, volumen y granada

ABSTRACT

The export of fresh pomegranate to the European market has been continuously changing due to various factors such as climate, technological, social, among others, which are reflected in production and export volumes. Therefore, the purpose was to publicize the growth of the export of fresh pomegranate to the Netherlands 2014-2019. The research was applied, descriptive in scope and non-experimental longitudinal design. The population was made up of a total of 76 Peruvian companies dedicated to the production and export of pomegranates located in the main producing areas (Ica, Arequipa, Lambayeque and Lima) from where statistical data for the period 2014-2019 obtained from MINAGRI agencies were collected. , SIICEX, SUNAT and TRADE MAP using a statistical method using tables, graphs and the coefficient of determination to find the existing trend of the export variable and its dimensions in relation to time. It was obtained as a result that the exports of fresh pomegranate to the Netherlands in the years 2014 to 2019, has shown to be positive in the period of analysis, being beneficial for the grenadiers of Peru and those around the commercial activity.

Keywords: Export, volume and pomegranate

I. INTRODUCCIÓN

En el mundo, la granada actualmente es considerada una de las súper frutas por su alto contenido en antioxidantes, según investigaciones científicas, la granada puede prevenir el envejecimiento, además también es rico en vitaminas, minerales entre otros ya que posee múltiples beneficios para la salud. Se consume principalmente como fruta fresca, principalmente en el mercado del hemisferio norte, especialmente en China, los principales países importadores del mundo, Hong Kong, EEUU, Indonesia, Países Bajos (actuando como distribuidor en muchas regiones europeas), Arabia Saudita, La Federación de Rusia, los Emiratos Árabes Unidos, etc.; pero en conjunto son casi el 75% de importaciones totales del mundo según Orihuela (2019) en el informe de la Dirección de estudios económicos e información agraria. A nivel nacional, la producción de granada en nuestro país no fue muy significativa hasta antes de 2010 con solo unas 500 hectáreas. En cambio, desde el 2011, Desde que Perú ha suscrito diversos acuerdos comerciales, abriendo así mercados potenciales, se ha comenzado a ampliar el área de siembra de este cultivo con el fin de comercializar la producción en mercados externos. De esta forma, y por iniciativa de algunos empresarios agrícolas, acompañados del Ministerio de Agricultura y Riego por medio de SENASA, se garantiza la sanidad de los productos agrícolas para su aceptación en los diversos mercados del mundo, Además de la promoción de la cosecha a través de medidas del programa Sierra y Selva Exportadora y el programa de compensación a la competitividad, se ha dado un mayor impulso a la producción y apertura del mercado de esta fruta según Becerra (2019) en el informe técnico de la granada publicado por la Dirección General de Políticas Agrarias. A nivel regional, La Asociación de Productores de Granada peruana destacó que el primer destino de la granada fresca del Perú es Europa (Países Bajos y UK), Rusia, Canadá y Egipto. La asociación indico que la fundamental zona de exportación de granadas frescas en nuestro país es Ica con 29.201t. (74,29%). le siguen Lima 5.268t. (13,4%), Arequipa 3.815t. (9,71%), Lambayeque 899t. (2,29%), Áncash 120t. (0,31%) y Pasco 8t. Al respecto, el CEO de ProGranadas, Farfán (2019), afirmó que los productores se esfuerzan por una mejor promoción global y esperan un entorno de precios más sólido. La

investigación se justifica porque proporciona conocimientos relacionados con la sociedad, incluida la comprensión de la situación real de las exportaciones al mercado de los Países Bajos en años recientes, para ayudar a analizar los factores que perjudican y benefician las exportaciones del país. Asimismo, brinda razones prácticas para sensibilizar a las autoridades correspondientes del sector agropecuario a fin de brindar estrategias que nos ayuden a mejorar nuestra posición como exportadores de granadas frescas a los principales mercados de destino. También proporciona una base teórica y puede brindar información precisa de diversas fuentes confiables, que ayudarán a comprender la investigación estadística sobre la exportación de granadas frescas de Perú a los Países Bajos, a fin de brindar referencias para las partes interesadas. En términos de métodos, es posible demostrarlo mediante la aplicación de análisis estadístico y coeficientes de determinación, la tendencia existente sobre la exportación de las granadas frescas y el tiempo hacia el mercado de los Países Bajos en el periodo en estudio. En base de la realidad problemática se planteó el problema general y los problemas específicos de la investigación. El problema general de la investigación fue ¿Cuál ha sido el crecimiento de las exportaciones de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019? Los problemas específicos fueron los siguientes: **PE1:** ¿Cuál ha sido el crecimiento del volumen de exportación de la granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019?; **PE2:** ¿Cuál ha sido el crecimiento del valor de la exportación de la granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019?; **PE3:** ¿Cuál ha sido el crecimiento del precio de exportación de la granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019? El objetivo general fue describir el crecimiento de la exportación de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019. Los objetivos específicos fueron los siguientes: **OE1:** Describir el crecimiento del volumen de exportación de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019; **OE2:** Describir el crecimiento del valor de exportación de la de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 – 2019; **OE3:** Describir el crecimiento del precio de exportación de la de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 – 2019.

II. MARCO TEÓRICO

Los antecedentes que se tomaron para la siguiente investigación fueron: Loo (2017) en su tesis titulada “Exportación mundial de la Palta Hass, 2008–2016” para obtener el grado de bachiller en negocios internacionales. Dio a conocer el crecimiento de la palta Hass en términos de volumen de exportación, volumen de producción, precio unitario y principales mercados de destino en los cinco principales exportadores del comercio internacional entre 2008 y 2016. Los métodos desarrollados para las siguientes investigaciones no son experimentales, se usó como variable la exportación. Para el estudio se seleccionaron los cinco principales países exportadores mundiales de palta Hass, a saber, México, Perú, Holanda, Chile y España. La visualización de la información se lleva a cabo por medio del empleo de tablas y gráficos, estos cuadros y gráficos indican las tendencias en volumen de exportación, valor de exportación, nivel de producción, precios de exportación y primordiales indicadores de mercado durante el período estudiado. La conclusión fue que debido al incremento en la producción de palta Hass, se consiguió incrementar las exportaciones entre 2008 y 2016. Cueva (2017) en su tesis titulada “La exportación del fruto de uchuvas a la Unión Europea en el periodo 2012-2016” para alcanzar el grado de licenciada en negocios internacionales. El propósito del estudio llevo a precisar la exportación de uchuva a la Unión Europea entre 2012 y 2016. En términos de metodología, el estudio tiene un diseño no experimental y es descriptiva. En el análisis de datos, se organizó a través de tablas, y se mostraron gráficos en los cuales se fue describiendo la variable. En este trabajo, la investigación incluye comprender y examinar la exportación de frutos de uchuva a los países de Europa para promover las relaciones internacionales con los comerciantes En esta investigación, la relación entre la uchuva exportados a la Unión Europea entre 2012 y 2016 es positiva. Rosado (2017) en su tesis titulada “Exportación de Arándanos al Mercado Chino, Lima 2017” para alcanzar el grado de licenciado en negocios internacionales. Tuvo como objetivo dar a conocer los procesos para potenciar la exportación de arándanos frescos al mercado chino. El nivel de investigación es descriptivo, donde se describen los elementos que permiten el crecimiento de las exportaciones, por lo que el diseño es no

experimental y transversal. Se ha determinado que, durante el cambio estacional de productos, las principales variedades que más pueden expandir la exportación son los arándanos. Este estudio señaló que el cultivo de arándanos ha aumentado la producción del Perú y es una opción de exportación viable y rentable para las exportaciones agrícolas. Quispe (2017) en su tesis titulada “Exportación de uva Red Globe peruana a Estados Unidos 2006 - 2015” para alcanzar el grado de maestro en administración de negocios. Determino el crecimiento de las exportaciones de uva Red Globe peruana a los EE. UU. A lo largo del período 2006-2015 con el fin de comprender la tendencia ascendente y la inteligencia comercial de los informes comerciales. El diseño de la investigación no es experimental. La prueba está compuesta por aproximadamente 26 compañías asentadas en Trademap, las herramientas de recaudación de información utilizadas son observaciones y registros de datos en el formulario de informe comercial que se obtienen en Trademap. Los resultados obtenidos mediante regresión lineal muestran que existe una correlación positiva entre el volumen exportado y el tiempo, el cual ha sido confirmado por el coeficiente de determinación (r^2) alcanzando un valor de 0.867, lo que se interpreta que existe un dato de ajuste de regresión horizontal. Rivas (2018) en sus tesis titulado “Exportación de uvas frescas en el contexto del acuerdo comercial al mercado de China, durante el periodo 2008 - 2017” para alcanzar el grado de licenciada en negocios internacionales. Determino cómo se estaban desarrollando las exportaciones de uvas frescas en virtud del convenio comercial con el mercado chino para el período 2008-2017. Igualmente, el diseño de la investigación no es experimental. El uso de tablas y gráficos de líneas se utilizó para la muestra de datos donde se muestra en detalle la tendencia del tiempo escogido, teniendo en cuenta los siguientes indicadores: valor de exportación, volumen de exportación y precio de exportación. Por último, acorde con los frutos del estudio, se demostró que hubo un crecimiento ascendente de la exportación de uva fresca en el período 2008-2017. Baldeon (2018) En su tesis titulada “Exportación de mangos frescos en el contexto de los acuerdos comerciales al mercado de México durante el periodo 2010-2017” para alcanzar el grado de licenciada en negocios internacionales. Tuvo como propósito dar a conocer el incremento de la exportación

de mango fresco en el entorno de un tratado comercial con el mercado mexicano durante el período 2010-2017. El método utilizado en este estudio es un diseño no experimental lo que significa que se obtendrá información de los datos existentes, una vez extraída la data puede ordenar la exportación de mangos frescos. Se utilizan indicadores como el valor de exportación, el volumen de exportación y el precio de exportación para resaltar el uso que hace Perú de México como uno de sus fundamentales destinos de exportación. Asimismo, utilizando los datos adquiridos, se generó cuadros y gráficos de líneas, estos se explicaron durante 2010-2017 mediante la estimación de líneas de tendencia y sus correspondientes coeficientes de regresión. Concluyo basada en los resultados de su investigación, se puede mostrar que la exportación de mango fresco a México mostró una tendencia creciente en el período 2010-2017, la cual fue positiva y beneficiosa para Perú. Candiotti (2018) En su tesis titulada “Exportación del limón de las principales regiones del Perú, en el periodo 2009-2017” para obtener el grado de licenciada en negocios internacionales. Determina la exportación de limones de las principales regiones del Perú. Desde la perspectiva de la metodología, el diseño de la investigación fue no experimental, con métodos cuantitativos y nivel descriptivo. La información de la investigación proviene de datos básicos como Agrodata y Minagri, en términos de análisis y técnicas se realizan por medio de la descripción de tablas, gráficos de líneas y datos estadísticos. Del mismo modo, solo se considera una variable, los productos de exportación. Dividido en tres indicadores: volumen de producción, volumen de exportación y exportación potencial. Concluye que durante muchos años la exportación de limones de las primordiales regiones del Perú ha mantenido un desarrollo sostenido. Alvarado (2019) en su trabajo de titulación “Exportaciones bananeras y su participación en la economía ecuatoriana. Período 2013 – 2017” para obtener el grado de economista. Indique que el Ecuador es un país dedicado principalmente a la producción agrícola, por sus favorables condiciones climáticas tiene ventajas comparativas en el cultivo del banano, por lo que en su investigación se evidencio que la industria bananera ha hecho un gran aporte a la economía ecuatoriana. Para ello, se utilizó un método descriptivo y cuantitativo para la recolección de datos, mostrando así que las exportaciones de

banano son la primera fuente de ingresos, también, Ecuador ha pasado a ser el principal exportador de banano a nivel mundial. Ascencio (2020) en su tesis titulada “Análisis de Exportación de la Pitahaya Ecuatoriana Hacia Mercados Internacionales” para alcanzar el grado de ingeniera en comercio exterior. Su investigación se justifica en el análisis de la exportación de la pitahaya ecuatoriana, hacia los mercados internacionales, que, por las preferencias de consumo, presentan un incremento en la demanda de pitahaya y su producción nacional. Los elementos claves para el desarrollo del estudio, se realizan con un enfoque cuantitativo, una revisión documental y la exploración de datos a través de fuentes secundarias. Como resultado se obtiene una investigación que muestra el crecimiento de las exportaciones de la pitahaya ecuatoriana, los principales destinos de comercialización e identificación de importadores en el mundo, investigación que servirá de base para realizar futuras indagaciones sobre el comportamiento internacional y estudios de mercado para futuros proyectos que permitan fortalecer los medios para la exportación del producto. Fernández (2016) en su trabajo de titulación “La exportación de banano orgánico como alternativa para la diversificación de la oferta exportable en la provincia de el Oro” para alcanzar el grado de maestra en negocios internacionales. En su estudio da a conocer que la producción de banano orgánico certificado para su exportación, es una opción ideal para la diversificación de productos de exportación en el sector agrícola en la provincia de El Oro (Ecuador), esta investigación tiene un diseño no experimental y es de tipo descriptivo analítica. Para el estudio se utilizó el método estadístico que reside en establecer los datos mediante cuadros. Como resultado del trabajo, se determina que la hipótesis propuesta se cumple al demostrar que los bananos cultivados orgánicamente son una propuesta a la diversificación. Según Daniels, Radebaugh y Sullivan (2010), la exportación es el recurso frecuente que utilizan las empresas al comenzar sus diligencias con otros países. Esto quiere decir que las compañías que ingresan a la exportación, lo realizan para aumentar sus entradas en las ventas y así lograr economías de escala en la productividad y variar sus puntos de ventas. Precisa el total de puestos, los cuales se desenvuelven desde que el producto parte de las instalaciones hasta que alcanza las manos del cliente.

Sulser y Pedroza (2004) Exportar es un proceso que involucra compromiso y dedicación; además del conocimiento técnico de productores e intermediarios y la identificación de factores claves en el mercado internacional, donde se esperan incrementar su participación, y por supuesto también incrementar sus ganancias en nuevos mercados. Navarro (2013) En el campo de la economía, la exportación se precisa como el despacho de productos o servicios a países extranjeros con términos mercantiles. Estos bienes están sujetos a una secuencia de normativas legítimas y cuadros fiscales, que son el ámbito de referencia para los vínculos mercantiles entre países. Cabe señalar que las exportaciones definitivamente se realizan dentro del ámbito legal y en los términos que se han establecido entre los países involucrados en las transacciones comerciales. Por tanto, ha intervenido y cumplido con las leyes vigentes del país emisor y las leyes de recepción de las mercancías. Diaz (1999) Las exportaciones de una economía son todos los bienes que la economía expende a empresas o personas que viven en otras partes del mundo. Independientemente del propósito para el que el comprador los utilice, todas las exportaciones se consideran productos finales. Para Daniels, Radebaugh y Sullivan (2010), determina el volumen de exportación como porción que se cuantifica en cantidades físicas y mayormente son expresado por la cantidad de artículos elaborados, por unidades de medidas de longitud, peso o volumen. North (2006), el volumen de exportaciones es considerado beneficioso hacia el país y su economía ya que genera más empleo la demanda externa de productos nacionales, es directamente proporcional a la cantidad de divisas en manos del consumidor nacional, lo cual también aumenta la actividad económica, como el PBI, por ello el volumen de exportaciones determina el global de artículos mandados al extranjero, los cuales son reflejados en toneladas métricas. Para Daniels, Radebaugh y Sullivan (2010), precisa el valor de exportación como la divisa pagada o por pagar, dependiendo de la relación de oferta y demanda del mercado que determina el precio, expresada en diferentes divisas. Para Durán (2008), El valor de exportación es equivalente a la suma de los bienes y servicios entregados por los residentes de una economía a los residentes de otra economía. Así mismo, compete a la producción en una sociedad en donde no va ser consumida al interno. Para Daniels,

Radebaugh y Sullivan (2010), Define precio de exportación como el monto pagado por unidad de producto, mercancía o servicio. Para Daniels, Radebaugh y Sullivan (2010), Precio FOB, es el precio del producto de exportación o importación atribuido en el navío de carga para ser trasladado al extranjero; por ende, engloba costo de producción, flete local del lugar de procesamiento al lugar de despacho, así también el coste que se realiza en aduanas y carga del producto.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

La presente indagación fue de tipo aplicada, para Rodríguez (2005) la investigación aplicada está estrechamente relacionada con investigaciones anteriores depende de los descubrimientos y contribuciones teóricas. La investigación es aplicable a problemas específicos, situaciones y características específicas, esta forma de investigación se dirige al uso inmediato más que al desarrollo teórico.

Diseño de investigación

El diseño de investigación fue no experimental las razones no han sido manipuladas porque ya ocurrió, según Hernández (2018) un estudio no experimental se puede hacer sin manipulación deliberada de variables, y solo observar fenómenos en condiciones naturales, y luego analizar. También, dentro del diseño no experimental se encuentra el tipo de diseño longitudinal, en el que los datos se recopilan a lo largo del tiempo durante periodos.

Nivel de investigación

Según, Bernal (2010) la investigación descriptiva es la que repasa los rasgos o particularidades de la situación o fenómeno de estudio. Es uno de las técnicas o métodos de investigación más conocidos empleados por los novatos en la actividad de investigador. Se apoya principalmente la realización de este tipo de investigaciones en técnicas como encuestas, entrevistas, observación y revisión de documentos.

Enfoque

El enfoque utilizado fue cuantitativo, para Hernández (2018) los métodos cuantitativos emplean la recolección y el análisis de datos para contestar las interrogantes de investigación y evidenciar las hipótesis anteriormente estipuladas,

basándose en mediciones numéricas, conteos y uso de datos estadísticos para establecerse con exactitud patrones de conducta de la población. Por otro lado, presenta una importancia descriptiva, debido a que se pretende mostrar el crecimiento de la exportación del objeto de estudio que es la fruta granada.

3.2. Variables y Operacionalización

Para Hernández (2018) explica que la Operacionalización de las variables incluye la descomposición de los elementos que componen la dimensión, para luego descomponerla en indicadores que se pueden medir. En esta investigación se usó escala cuantitativa de razón, es un método para capturar datos cuantitativos. Esto significa que se pueden aplicar todo tipo de técnicas de análisis estadístico a los datos de razón.

La variable exportación, según Daniels, Radebaugh y Sullivan (2010) indicaron que la exportación es el recurso más frecuente que utilizan las empresas al comenzar sus actividades con otros países. Esto significa que las compañías que ingresan al mercado de exportación, lo hacen para aumentar sus entradas por ventas y así lograr economías de escala y diversificando sus ubicaciones de ventas. Precisa que el total de procesos, los cuales se desenvuelven a partir que la mercancía parte de las instalaciones hasta que llega a manos del consumidor. A fin de medir la variable se establecieron como dimensiones e indicadores: volumen de exportación, valor de exportación y precio de exportación.

3.3. Población y muestra

Para Hernández (2018) una población es un grupo de casos que cumplen una serie de normas. Se trata de todo el fenómeno a observar, en el que la colectividad de la población tiene una particularidad frecuente, y esta característica se analiza y se generan los datos de investigación.

La población estuvo conformada por 76 empresas peruanas dedicadas a la comercialización y exportación de granadas frescas con Sub Partida nacional 081090.90.00 al mercado de los Países Bajos que están registrados en SUNAT

ubicados en las principales zonas del país como (Arequipa, Ica, Lambayeque y Lima). Se utilizó estadística existente del periodo 2014-2019 de fuentes como TRADE MAP, MINAGRI, SIICEX y SUNAT.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para recolectar información, se planteó la técnica del análisis documental, a partir de los datos difundidos de muestras seleccionadas y la información existente en portales oficiales dedicados como: INEI, PromPerú, SIICEX, TRADEMAP, MINAGRI y SUNAT; en este sentido, la herramienta a utilizar será la ficha de registro, denominada así porque recogen datos de fuentes consultadas en diversos lugares (bibliotecas, hemerotecas, videoteca, etc.).

Validación de instrumentos a través de expertos consto de 03 docentes de la Universidad Cesar Vallejo de la escuela de Negocios Internacionales. Según Hernández (2018) la validez es una herramienta para medir el grado de la variable que está tratando de medir. La confiabilidad se constató con la revisión de las fuentes utilizadas en la presente investigación.

3.5. Procedimientos

Para realizar esta investigación, se puso énfasis en la aplicación teórica. En teoría, la información se obtiene a través de libros, revistas y artículos científicos, así como búsquedas virtuales como MINAGRI, SIICEX y TRADE MAP, por el cual, se obtuvo información de las exportaciones hacia los Países Bajos en el periodo 2014 -2019 para tener una base de datos y poder registrarla mediante la elaboración de gráficas y tablas de tendencia para el análisis Métodos de análisis de datos.

3.6. Métodos de análisis de datos

Para Salas (2018) el método estadístico incluye la recopilación, organización y descripción de los datos obtenidos de las exportaciones de granada hacia los Países Bajos, en donde se empleó el método estadístico a través de figuras y línea de tendencia. Se aplicó el coeficiente de determinación para hallar la tendencia. Martínez (2005) indico que el coeficiente de determinación R^2 mide la capacidad

explicativa de las variables X sobre la variable Y, teniendo en cuenta que si este es igual a 1 indica ajuste lineal perfecto.

3.7. Aspectos éticos

En este estudio, los datos y los resultados no han sido manipulados, por lo que también se respetan los derechos de propiedad intelectual y los datos solo se utilizan para asuntos académicos bajo el manual APA 7ma edición.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados de exportación

4.1.1. Volumen de exportación

Tabla 1: Volumen de exportación de la granada fresca 2014-2019

Años	Volumen de Exportación (T)	Variación (%)
2014	4,254	----
2015	6,702	58%
2016	9,622	44%
2017	12,826	33%
2018	17,649	38%
2019	19,647	11%

Fuente: Elaborado a partir de los datos proporcionados por TRADEMAP

En la tabla 1 presentemos el volumen de exportaciones anuales por cada tonelada (TM) de granada fresca exportada de Perú hacia los Países Bajos en el periodo 2014-2019. En la presente tabla se puede observar el volumen de exportaciones de granada frescas a los Países Bajos evidencia variaciones positivas, teniendo de 2014 al 2015 la mayor variación con 58%, adicional a ello se observa el crecimiento continuo de los volúmenes de exportación desde el 2014 al 2019 con 19,647 toneladas exportadas hacia dicho país. Sin embargo, cada vez la variación de crecimiento es menor a pesar de contar con las cualidades para seguir aumentando sus volúmenes de exportación.

Figura 1: Volumen de exportación de la granada fresca 2014-2019



En la figura 1, se puede apreciar de manera gráfica y más clara el crecimiento de las exportaciones de granada fresca hacia los Países Bajos, la aceptación que tiene el producto es buena ya que es considerada un súper alimento a nivel mundial por el cual desde el 2014 al 2019 ha ido aumentando constantemente por lo cual se considera que su tendencia es positiva y beneficiosa.

$$Y = 3228.9x - 6E+06$$

$$R^2 = 0.9888$$

Dónde: Y es volumen de exportación

X es el tiempo

R² es el coeficiente de correlación

4.1.2. Valor de exportación

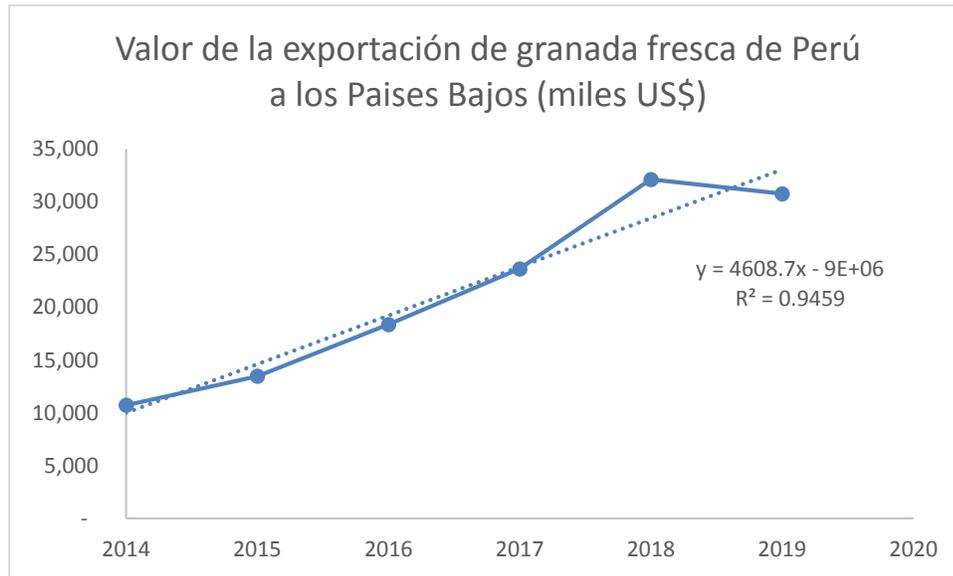
Tabla 2: Valor de exportación de la granada fresca 2014-2019

Años	Valor de la exportación en miles US\$	Variación (%)
2014	10,731	-----
2015	13,470	26%
2016	18,372	36%
2017	23,644	29%
2018	32,102	36%
2019	30,758	-4%

Fuente: Elaborado a partir de los datos proporcionados por TRADEMAP

En la tabla 2 presentemos el valor de exportaciones anuales expresada en miles de dólares (US\$) por cada tonelada de granada fresca exportada de Perú hacia los Países Bajos en el periodo 2014-2019. Asimismo, se evidencio el valor de las exportaciones de granadas frescas a los Países Bajos creciendo constantemente desde el 2014 hasta el 2018 con 36% de variación con respecto al año previo sin embargo hacia el 2019 mostro una variación negativa de -4% en relación al año previo. Ya que hubo una mayor oferta por parte de los países exportadores de granada.

Figura 2: Valor de exportación de la granada fresca 2014-2019



En la figura 2, se puede apreciar de forma gráfica y más clara el crecimiento del valor de las exportaciones de granada fresca hacia los Países Bajos, pudiendo apreciar la línea de tendencia creciente del 2014 al 2018, aunque en el 2019 se muestra una variación negativa ya que nuestro mercado destino está pagando bajos precios también debido a una saturación de oferta.

$$Y = 4608.7x - 9E+06$$

$$R^2 = 0.9459$$

Dónde: Y es valor de exportación

X es el tiempo

R² es el coeficiente de correlación

4.1.3. Precio de exportación

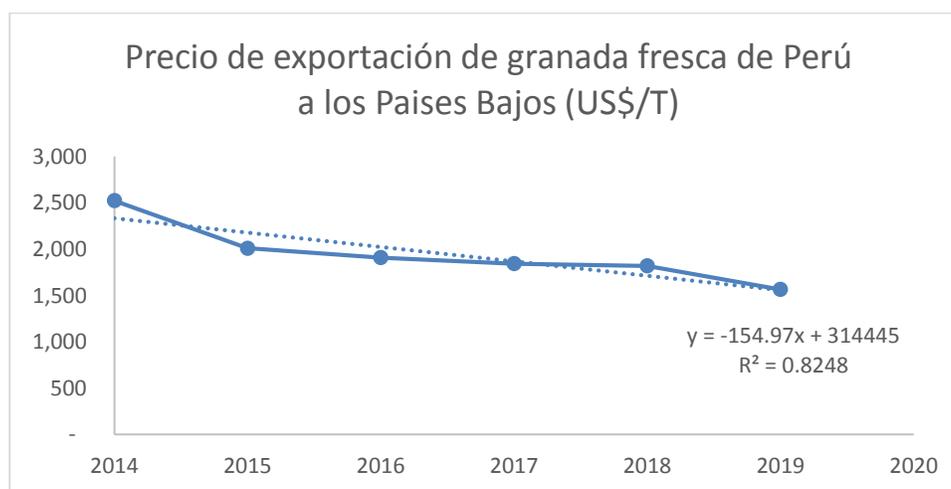
Tabla 3: Precio de exportación de la granada fresca 2014-2019

Años	Precio de Exportación (US\$/T)	Variación (%)
2014	2,523	-----
2015	2,010	-20%
2016	1,909	-5%
2017	1,843	-3%
2018	1,819	-1%
2019	1,566	-14%

Fuente: Elaborado a partir de los datos proporcionados por TRADEMAP

Podemos apreciar según la tabla 3 la variación en los precios de exportación ha tenido constante variación negativa, en el 2014 se tuvo un precio de US\$2,523 por TM, aunque en del 2016 al 2018 se estuvo manteniendo un poco más estable los precios, a pesar de ellos los años 2015 y el 2019 tienen variaciones negativas más altas. Estas variaciones se produjeron por la competencia en la oferta en el mercado de los Países Bajos, obligando a Perú a reducir precios para continuar con sus exportaciones.

Figura 3: Precio de exportación de la granada fresca 2014-2019



En la figura 3 se puede visualizar como ha ido cambiando los precios de exportación en los años 2014 al 2019, ha tenido una caída significativa para el 2019 y esto se puede entender por una saturación en el mercado europeo por la oferta.

Al ser un boom como producto saludable y tener una buena acogida en los mercados europeos los exportadores aumentaron considerablemente sus envíos.

$$Y = -154.97x - 314445$$

$$R^2 = 0.8248$$

Dónde: Y es precio de exportación
X es el tiempo
R² es el coeficiente de correlación

V. DISCUSIÓN

En relación al objetivo general, se concluyó que el crecimiento de la exportación de granada fresca hacia los Países Bajos durante los años 2014-2019, manifestó ser positiva y significativa siendo beneficio para el Perú, los resultados coinciden con Ascencio (2020) en su tesis titulada “Análisis de Exportación de la Pitahaya Ecuatoriana Hacia Mercados Internacionales”. Su investigación se justifica en el análisis de la exportación de la pitahaya ecuatoriana, hacia los mercados internacionales, que, por las preferencias de consumo, presentan un incremento en la demanda de pitahaya y su producción nacional. Como resultado se obtiene una investigación que muestra el crecimiento de las exportaciones de la pitahaya ecuatoriana, los principales destinos de comercialización e identificación de importadores en el mundo, investigación que servirá de base para realizar futuras indagaciones sobre el comportamiento internacional.

Con respecto a los objetivos específicos, se concluyó que el crecimiento del volumen de la exportación de la granada fresca hacia los Países Bajos durante los años 2014-2019, manifestó ser positiva, también se concluyó que el crecimiento del valor de las exportaciones de la granada fresca hacia los Países Bajos durante los años 2014-2019, manifestó ser positiva, adicional a ello se concluyó que el desarrollo del precio de exportación de la granada fresca hacia los Países Bajos durante los años 2014-2019, manifestó ser significativo; los cuales se contrastan con Baldeon (2018) En su tesis titulada “Exportación de mangos frescos en el contexto de los acuerdos comerciales al mercado de México durante el periodo 2010-2017”. Tuvo como propósito dar a conocer el incremento de la exportación de mango fresco en el entorno de un tratado comercial con el mercado mexicano durante el período 2010-2017. Se utilizan indicadores como el valor de exportación, el volumen de exportación y el precio de exportación para resaltar el crecimiento de las exportaciones a México. Asimismo, mediante la estimación de líneas de tendencia y sus coeficientes de regresión concluyó, que el crecimiento de las exportaciones de mango fresco a México mostró una tendencia creciente en el período 2010-2017, la cual fue positiva y beneficiosa para Perú.

VI. CONCLUSIÓN

1. Se determinó que el crecimiento de la exportación de granada fresca hacia los Países Bajos durante los años 2014-2019, manifestó ser positiva con un $R^2=0.9198$ y una significancia del 91%, siendo beneficio para el Perú.
2. Se determinó que el crecimiento del volumen de la exportación de la granada fresca hacia los Países Bajos durante los años 2014-2019, manifestó ser positiva con un $R^2=0.9888$ y una significancia del 98%, ya que han mantenido un crecimiento constante a lo largo de los años.
3. Se determinó que el crecimiento del valor de la exportaciones de la granada fresca hacia los Países Bajos durante los años 2014-2019, manifestó ser positiva con un $R^2=0.9459$ y una significancia del 94%, a pesar del exceso de oferta durante muchos años, el valor de exportación sigue siendo favorable.
4. Se determinó que el desarrollo del precio de exportación de la granada fresca hacia los Países Bajos durante los años 2014-2019, manifestó ser negativa con un $R^2=0.8248$ y una significancia del 82%, dado que los precios han mantenido pequeños cambios en los últimos años, los precios de exportación han mostrado una tendencia negativa.

VII. RECOMENDACIONES

1. Primera: Para que la exportación de granada peruana tenga un mayor nivel de capacidad en el mercado de los Países Bajos, se recomienda que el personal que participe en el evento sea capacitado en los requerimientos estándar del mercado y brindarles oportunidades de financiamiento para que puede optimizar la producción de granada, las plantaciones deben utilizar tecnología para garantizar una mejor producción, calidad y aumentar rentabilidad.
2. Segunda: Se debe realizar un análisis de mercado adecuado para fijar precios y no verse afectados por los precios determinados por los principales competidores en el mercado de los Países Bajos, y aprovechar el crecimiento de las importaciones del país. Para que pueda convertirse en una ventaja para los productores y exportadores.
3. Tercera: Para aumentar las exportaciones, dado que la fruta es muy popular, debemos aumentar el área de producción y mantener bajos los costos de producción. No solo podemos producir en Ica, Arequipa y Lima, sino también en toda la zona costera, y utilizamos ciertas variedades de granada (como Wonderful). Se puede refrigerar y transportar en el mar por un largo tiempo.
4. Posee un gran mercado por seguir explotando a parte de los Países Bajos al cual más exportamos, deberíamos hacer planes y asociarnos para abrir mercados como varios años atrás comenzó Pro-granada. Adicional a ello se debe comenzar a comercializar granada como producto no tradicional dándole valor agregado procesándolos.

REFERENCIAS

- Arbayza, L. (2013) *Como Elaborar Una Tesis De Pregrado*. (1.a ed) Lima, Perú: Tarea Asociación Grafica Educativa
- Ascencio, L. (2020). *Análisis de Exportación de la Pitahaya Ecuatoriana Hacia Mercados Internacionales*. Recuperado de: <http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/handle/123456789/1108/An%C3%A1lisis%20de%20Exportaci%C3%B3n%20de%20la%20Pitahaya%20Ecuatoriana%20Hacia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ballesteros (2005). *Comercio Exterior Teoría y Práctica*,(2.a ed).España: F.G. Graf SL.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Recuperado de: <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Burgos. J., Chigchon, P., Vílchez, C., Y Gordillo, C. (2010) *Plan de negocios para la producción, procesamiento y exportación de granada en fresco al mercado europeo*. (Tesis de maestría). Recuperado de
- Candiotti, G. (2018). *Exportación del limón de las principales regiones del Perú, en el periodo 2009 - 2017*. <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/33022>
- Chafloque, M. (2016). *Estrategias competitivas y exportación de limón sutil a Estados Unidos, 2008 - 2015*. Recuperado de: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/1496>
- Daniels, J. y Radebaugh, L. (2010). *Negocios Internacionales*. (12ª ed.). México D.F: Pearson Education Canadá.
- David, F. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica* (9.a ed). México: Pearson Educación
- Fabiane, G (2012) *Teoría y economía aplicada de la competitividad internacional: comprobaciones teóricas y aplicaciones empíricas en el comercio internacional*

de mercancías agrícolas de los Estados Unidos. (Tesis de doctorado).
Recuperada de <http://eprints.ucm.es714990/1/T33665.pdf>

Farfan, R. (2016). *Estrategias competitivas y exportación de mango al mercado estadounidense en el período 2010 - 2015.* Recuperado:
<http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/1630>

Fernandez, J. (2016). *La exportación de banano orgánico como alternativa para la diversificación de la oferta exportable en la provincia de el Oro.* Recuperado de:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13738/1/JOHANNA%20FERNANDEZ%20TESIS%20final.pdf>

Garcia, G (2009) *Tesis Proyecto Factibilidad De Exportación De Granadilla al Mercado Alemán.* (Tesis de maestría). Recuperada de:
http://www.academia.edu/9833128/tesis_proyecto_factibilidad_de_exportacion_de_granadilla

INEI. (2014). *Compendio estadístico Perú – Agario.* Recuperado de:
http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1173/cap12/cap12.pdf

MINAG.(2014). *Sistema integrado de estadística Agraria – Anuario Agrícola:*
Recuperado de: <http://siea.minag.gob.pe/siea/?q=produccion-hortofruticola>

MINCETUR. (2009). *ASISTENCIA TÉCNICA PARA LOS PLANES OPERATIVOS (POS).* Recuperado de:
<http://www.mincetur.gob.pe/Comercio/ueperu/licitacion/pdfs/Informes/104.pdf>

Munuera, J y Rodriguez, A. (2007) *Estrategias de Marketing, Un enfoque basado en el proceso de dirección* (1.a ed). Madrid, España: ESIC EDITORIAL

Navarro, J. (2013). *Definición de Exportación.* Recuperado de:
<https://www.definicion.com/economia/exportacion.php>

Porter, M. (2009). *Ser Competitivo.* Recuperado de:
http://books.google.com.pe/books?id=C1gKoErmS_MC&printsec=frontcover

&dq=estrategias+competitivas+michael+porter&hl=es&sa=X&ei=Wa8hVKbaO87GgwSmiYDYAQ&ved=0CCEQ6AEwAQ#v=onepage&q=estrategias%20competitivas%20michael%20porter&f=false

Prieto, A. (2011). *Departamento de Administración y Economía de la empresa la influencia de la de la dirección general en la estrategia de exportación de la empresa: el papel de las características demográficas, psicológicas y organizacionales*. (Tesis de doctorado). Recuperado de http://gredos.usal.es/jspui/bitstream/10366/115638/1/DAEE_Prieto_Cuerdo_A.I._La_influencia.pdf

Publicación de las Naciones Unidas: Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo. (Comercial Noviembre 2008) *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Recuperado de: (CEPALhttp://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3690/S2008794_es.pdf?sequence=1)

Rodríguez, E. (2005). *Metodología de la Investigación*. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=r4yrEW9Jhe0C&pg=PA23&dq=tipo+d e+investigacion+aplicada&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiOovb2o6HuAhX3GrkGHTuaCh8Q6AEwAXoECAIQAg#v=onepage&q=tipo%20de%20investigacion%20aplicada&f=false>

Rutters, L. (2003). *Como exportar e importar en el Perú*. (2ª ed.). Lima: Business.

Salas, A. (2018). *Métodos estadísticos para la investigación científica*. Editorial grupo Compás.

SIICEX. (2015) *Ficha Comercial*. Recuperado de:

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid _=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=%20222%20&pnomproducto=%20Granada

Simón, C. (2016). *Estrategias competitivas y exportación de naranjas frescas al mercado holandés 2008 - 2015*. Recuperado de: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/1827>

- Stoain, M. (2010). Export behaviour, international marketing strategy and export performance in spanish small an médium sized enterprises. (Tesis de Doctorado). Recuperado de: <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/3979/mcs1de1.pdf?sequence=1>
- Sulser, R. y Pedroza, J. (2004). *Exportación efectiva*. Recuperado de: [https://books.google.com.pe/books?id=xAUmAgalnHAC&pg=PA138&dq=exp ortaci%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiXzfr-nKfuAhXtlbkGHRfUC7sQ6AEwAHoECAMQAg#v=onepage&q=exportaci%C3%B3n&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=xAUmAgalnHAC&pg=PA138&dq=exp+ortaci%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiXzfr-nKfuAhXtlbkGHRfUC7sQ6AEwAHoECAMQAg#v=onepage&q=exportaci%C3%B3n&f=false)
- Terán, D. (2007), *Producción y comercialización de néctar de granadilla*.(Tesis de licenciatura). Recuperado de:
- Torres, D., Vega, D. (2007). *Ventajas competitivas en empresas multilatinas de origen chileno*. (Tesis de Licenciatura). Recuperado de: http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2007/torres_d/sources/torres_d.pdf
- TRADE MAP. (2014) *Análisis de Investigación de Mercado*. Recuperado de: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|528||081090||6|1|1|1|2|1|2|1|1
- Vega, C. (2016). *Estrategias competitivas y exportación de la palta Hass al mercado francés 2008 – 2015*. Recuperado de: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/1841>
- Vonk, T. (2010). *The relation between export and innovation How one affects the other*. (Tesis de licenciatura). (Tesis de licenciatura). Recuperado de: <https://www.google.com.pe/#q=cargospol>
- Weinberger, K. (2009). *Estrategia Para Lograr Y Mantener La Competitividad De La Empresa*.(1.a Ed). Perú: Media Corp. Perú

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de operacionalización de variables

Tabla 4: Matriz de operacionalización de variable 1 Exportación

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Exportación	Daniels y Radebaugh (2010), la exportación es el recurso más común que utilizan las compañías al comenzar sus actividades con otros países. Esto quiere decir que las empresas que ingresan a la exportación, lo hacen para aumentar sus ingresos de ventas y así lograr economías de escala en la producción y diversificar sus sedes de ventas.	En la exportación analizaremos la salida de la granada fresca del territorio peruano para así poder calcular las cantidades y valores.	Volumen de exportación	Cantidad de toneladas métricas exportadas	Cuantitativa de Razón
			Valor de exportación	Valor de cada tonelada exportada	
			Precio de exportación	Precio de exportación por tonelada	

Anexo 2: Validación de Instrumento

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LA EXPORTACIÓN

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: VOLUMEN DE EXPORTACIÓN	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Volumen de exportación en toneladas (T)	x		x		x		
	DIMENSIÓN 2: VALOR DE EXPORTACIÓN	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Valor de exportación en miles US\$	x		x		x		
	DIMENSIÓN 3: PRECIO DE EXPORTACIÓN	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Precio de exportación por toneladas (US\$/T)	x		x		x		

Elaboración: Propia

Observaciones: Las dimensiones e ítems son pertinentes

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir []
 No aplicable []

03 de febrero del 2021

Nombres y apellidos del juez evaluador:

Dra. Mary Hellen Mariela Michca Maguiña DNI 41478652

Especialidad del evaluador: Dra. Administración de la educación

Dra. Mary Hellen Mariela Michca Maguiña
 Docente de la E.P Negocios Internacionales

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³ **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LA EXPORTACIÓN

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: VOLUMEN DE EXPORTACIÓN	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Volumen de exportación en toneladas (T)	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: VALOR DE EXPORTACIÓN	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Valor de exportación en miles US\$	X		X		X		
	DIMENSIÓN 3: PRECIO DE EXPORTACIÓN	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Precio de exportación por toneladas (US\$/T)	X		X		X		

Elaboración: Propia

Observaciones: Las dimensiones e ítems son pertinentes

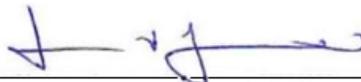
Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir []
 No aplicable []

03 de febrero del 2021

Nombres y Apellidos del juez evaluador: |

Dr. Fernando Luis Marquez Caro DNI 08729589

Especialidad del evaluador: Dr. en Administración



Mgtr. Fernando Luis Marquez Caro
 Docente de la E.P Negocios Internacionales

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LA EXPORTACIÓN

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: VOLUMEN DE EXPORTACIÓN	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Volumen de exportación en toneladas (T)	x		x		x		
	DIMENSIÓN 2: VALOR DE EXPORTACIÓN	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Valor de exportación en miles US\$	x		x		x		
	DIMENSIÓN 3: PRECIO DE EXPORTACIÓN	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Precio de exportación por toneladas (US\$/T)	x		x		x		

Elaboración: Propia

Observaciones: Las dimensiones e ítems son pertinentes

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir []
 No aplicable []

03 de febrero del 2021

Nombres y Apellidos del juez evaluador:

Mgtr. Maximo Fidel Pasache Ramos DNI 07903350

Especialidad del evaluador: Ing. Economista Mgtr. en Docencia Universitaria



Mgtr. Maximo Fidel Pasache Ramos
 Docente de la E.P Negocios Internacionales



¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³ **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

Volumen de exportación

Bilateral a 8 dígitos	Importadores	1 2 3								
		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
		Cantidad exportada, Toneladas *								
	Mundo	5.175	6.358	10.052	16.557	19.263	29.636	35.517	40.740	
	Países Bajos	1.360	2.474	4.254	6.702	9.622	12.826	17.649	19.647	
	Rusia, Federación de	1.175	1.703	2.247	3.681	2.628	4.658	5.794	7.359	
	Reino Unido	762	564	1.070	2.652	2.403	3.107	2.722	3.097	
	Canadá	417	445	759	791	804	1.248	1.367	2.053	
	Egipto	59		51		1	394	507	1.046	
	Arabia Saudita		17	118	323	437	1.133	393	929	
	Emiratos Árabes Unidos	17	173	174	206	723	973	649	910	
	Estados Unidos de América	164	283	262	515	361	971	1.455	815	
	Hong Kong, China	17		335	314	275	709	1.148	770	
	Irak							95	550	
	Italia	33	74	86	170	142	392	533	406	

Precio de exportación

Bilateral a 8 dígitos	Importadores	1 2 3									
		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Valor exportada en 2019, miles de Dólar Americano *	Cantidad exportada en 2019, Toneladas
		Valor unitario, Dólar Americano/Toneladas									
	Mundo	2.809	2.817	2.698	2.189	2.138	2.022	1.674	2.004	68.209	40.740
	Países Bajos	2.690	2.552	2.523	2.010	1.909	1.843	1.819	1.566	30.758	19.647
	Rusia, Federación de	2.999	2.644	2.911	2.081	2.044	2.061	1.990	1.588	11.683	7.359
	Estados Unidos de América	8.171	7.968	6.931	6.266	8.654	4.588	5.189	7.313	5.960	815
	Reino Unido	2.356	2.610	2.239	1.955	2.084	1.971	1.735	1.492	4.622	3.097
	Canadá	2.787	2.755	2.826	2.427	2.332	2.113	2.189	1.628	3.342	2.053
	Arabia Saudita		2.118	2.483	2.130	2.071	1.766	1.809	1.574	1.462	929
	Hong Kong, China		2.294	2.767	2.557	2.342	2.228	2.096	1.799	1.385	770
	Emiratos Árabes Unidos	2.706	2.653	1.960	2.000	2.234	1.916	1.741	1.446	1.316	910
	Egipto	1.203		1.078		5.000	1.124	1.158	1.016	1.063	1.046
	Italia	2.424	2.662	2.477	1.682	1.556	2.173	2.006	1.534	623	406

Valor de exportación

Bilateral a 8 dígitos	Importadores	1 2 3								
		Valor exportado en 2012	Valor exportado en 2013	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019 *	
	Mundo	14.535	17.910	27.125	36.247	41.180	59.914	71.178	68.209	
	Países Bajos	3.659	6.313	10.731	13.470	18.372	23.644	32.102	30.758	
	Rusia, Federación de	3.524	4.502	6.540	7.661	5.372	9.602	11.531	11.683	
	Estados Unidos de América	1.340	2.255	1.816	3.227	3.124	4.455	7.550	5.960	
	Reino Unido	1.795	1.472	2.396	5.184	5.008	6.124	4.722	4.622	
	Canadá	1.162	1.226	2.145	1.920	1.875	2.637	2.993	3.342	
	Arabia Saudita	0	36	293	688	905	2.001	711	1.462	
	Hong Kong, China	0	39	927	803	644	1.580	2.406	1.385	
	Emiratos Árabes Unidos	46	459	341	412	1.615	1.864	1.130	1.316	
	Egipto	71	0	55	0	5	443	587	1.063	
	Italia	80	197	213	286	221	852	1.069	623	

FICHA DE REGRISTO DE DATOS

Nombre	Gallardo Angulo, Arturo Ronald
Título	Exportación de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019
Tesis	Pregrado
Objetivo	Describir el crecimiento de la exportación de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019
Recopilar la información	Los datos se obtendrá de la base de datos de instituciones confiables (MINAGRI, TRADE MAP,SIICEX)
Operaciones de análisis de datos estadísticos.	Se recolectó datos de manera anual entre los años 2014 – 2019 sobre exportación de granada fresca a los Países Bajos
Proceso de análisis de la información: interpretar y sintetizarla para dar paso a una nueva información	Se usará el método estadístico empleando el coeficiente de determinación para hallar la tendencia existente

Ficha de registro de la variable exportación

Nombre	Gallardo Angulo, Arturo Ronald
Título	Exportación de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019
Tesis	Pregrado
Variable 2	Exportación
Dimensiones	Volumen de exportación, valor de exportación, precio de exportación
Indicadores	Volumen de exportación en toneladas (T) Valor de exportación en miles US\$ Precio de exportación por tonelada (US\$/T)
Fuente:	Trade Map, SUNAT URL: https://www.trademap.org/ https://www.sunat.gob.pe/estad-comExt/modelo_web/anuario11.html

LA GRANADA: Nueva Estrella de las Agroexportaciones Peruanas



DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICAS AGRARIAS
DIRECCIÓN DE ESTUDIOS ECONÓMICOS E INFORMACIÓN AGRARIA



PERÚ

Ministerio
de Agricultura y Riego

EL PERÚ PRIMERO

TIPO DE PRODUCTO: DS 279-2010-EF (PUB. 31.12.2010)-LEY 29546 30.06.2010

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	0%
Impuesto de Promoción Municipal	0%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2.5%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	KG

N.A.: No es aplicable para esta subpartida

OTROS REQUISITOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN CON OTROS PAISES.

CORRELACIONES

CONVENIOS

RESTRICCIONES

DESCR. MINIMAS

IND.CRITERIOS

RESOL. CLASIF.

Granada

NOMBRE COMERCIAL Granada

NOMBRE CIENTÍFICO Punica granatum



Partida	Descripción
0810901000	GRANADILLA, MARACUYA (PARCHITA) Y DEMAS FRUTAS DE LA PASION (PASSIFLORA SPP.) FRESCO
0810909000	LOS DEMAS FRUTAS U OTROS FRUTOS FRESCOS

DESCRIPCION Fruta roja carmosa llamada balausta tipo Baya.

PRESENTACION Fresco

ESPECIES Y VARIETADES Wonderfull, Emek, Kamel, Acco y Shany

ZONAS DE PRODUCCIÓN Ica, Lima, La Libertad, Tacna, Lambayeque, Ancash.

ORIGEN Desde Irán hasta el norte de los Himalayas en India,

USOS Y APLICACIONES Para la alimentación, rica en polifenoles, la granada destaca por su enorme poder antioxidante y propiedades antisépticas y antiinflamatorias.

PRINCIPALES MERCADOS

Mercado	%Var 13-12	%Part. 13	FOB-13
Países Bajos	72%	36%	5,912.89
Federación Rusa	29%	27%	4,496.60
Estados Unidos	22%	10%	1,597.66
Reino Unido	-11%	9%	1,559.50
Canadá	8%	6%	1,055.39

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS	PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS
EXPORTADORA FRUTICOLA DEL SUR SA	Corporación Frutícola De Chincha S.A.C. - Fruchincha S.A.C.
COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA SA	Open World Export S.A.C. - Owxsac
AGRO VICTORIA SAC	Inversiones Agrícolas Olmos II S.A.C.
POMICA PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Banatica S.A.C.
AGRICOLA LOS MEDANOS SA	Green Fruits Perú S.A.C.
AGROINVERSIONES VALLE Y PAMPA PERU	San Efisio S.A.C.
AGRICOLA PAMPA BAJA SAC	Pomica Perú S.A.C.
AGRICOLA HUARMEY SA	CONSORCIO PERU - MURCIA S.A.C.
CORPORACION AGROLATINA S.A.C.	Tropical Farm S.A.C. - Tropical
AGRICOLA LA VENTA	AGRO EXPORTADORA DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
AGROINDUSTRIAS SANTA MARTHA	BIO COSTA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
AGROPARACAS	PRODUCE EXPORT S.A.
AGROLIT	Logística Frutícola S.A.C.
CORPORACION FRUTICOLA DE CHINCHA	FUNDO ESCONDIDO SAC
GREENLAND	Agroindustrias San Simon S.A. - Agss S.A.
PROCESOS AGROINDUSTRIALES	Miranda Internacional S.A.C.
ESPARRAGOS DEL PERU	Agroindustrias Vida S.A.C.
T&T FRUITS TRADING	Gourmet Blueberries Perú S.A.C.
Agrovision Peru, SAC	Coopertativa Agraria Apbosman - Apbosmam
Sociedad Exportadora Verfrut S.A.C.	Phoenix Foods S.A.C.
Procesadora Larán S.A.C. - Prolan	Agrícola Arantxa S.A.
Agrícola San Jose S.A.	Viveros El Tambo S.A.C.
RVR Agro E.I.R.L.	Agroinca Productos Peruanos De Exportacion S.A. - Agroinca Ppx
Agualima S.A.C.	Exotic's Producers & Packers S.A.C.
San Miguel Fruits Perú S.A.	AGROINDUSTRIAS SOLCACE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA EN LIQUIDACION
Sociedad Agrícola Saturno S.A.	Vitícola S.A.
Agrícola Santa Azul S.A.C.	Agro Andino S.R.L. - Agroandino
Procesadora Torre Blanca S.A.	Central Piurana De Asociaciones De Pequeños Productores De Banano Orgánico - Cepibo
Floridablanca S.A.C. - Floridablanca Sac	Empresa Agroindustrial La Punta S.A.C.
Corporación Agrícola Milagritos S.A.C.	Promotora De Agricultura Natural S.A.C. - Pronatur S.A.C.
Alsur Perú S.A.C.	Agroworld S.A.C.
Flp Del Peru S.A.C. - Frutopia	AGRO GEMINIS S.A.C.
Fundo Los Paltos S.A.C.	ESFIEL TOP INTERNATIONAL BUSINESS S.A.
Sunshine Export S.A.C.	Agroindustrias Odin S.A.C.
Dominus S.A.C.	Agroindustria Campo Verde S.A.C.
Ara Export S.A.C.	Agro Industria Widok S.A.C.
Fruitxchange S.A.C. - Fc S.A.C.	Grupo Hualtaco S.A.C - Biorganika
Agropiura S.A.C.	Jumar Perú S.A.C.' - Jumar Peru S.A.C.

Fuente: Elaborado a partir de los datos proporcionados por SIICEX y SUNAT

Anexo 3: Matriz de consistencia

Título: exportación de Granada Fresca a los Países Bajos 2014-2020

Problema de Investigación	Objetivos de Investigación	Variables	Dimensiones	Indicadores	Método
Problema General	Objetivo General	Exportación	Precio de exportación	Precio de Exportación por tonelada (US\$/T)	Cuantitativa de razón
¿Cuál ha sido el crecimiento de las exportaciones de granada frescas a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019?	Describir el crecimiento de la exportación de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019				
Problemas Específicos	Objetivos Específicos		Volumen de exportación	Volumen de Exportación en toneladas (T)	
¿Cuál ha sido el crecimiento del volumen de exportación de la granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019?	Describir el crecimiento del volumen de exportación de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019				
¿Cuál ha sido el crecimiento del valor de la exportación de la granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019?	Describir el crecimiento del valor de exportación de la de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019		Valor de exportación	Valor de Exportación en miles US\$	
¿Cuál ha sido el crecimiento del precio de exportación de la granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019?	Describir el crecimiento del precio de exportación de la de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014 - 2019				

PRINCIPALES 10 PAÍSES EXPORTADORES

Nº	País	%Var 18-17	%Part 18	Total Exp. 2018 (millon US\$)
1	España	106%	19%	200.22
2	Tailandia	29%	16%	272.47
3	China	41%	9%	128.54
4	Países Bajos	-11%	7%	178.28
5	Hong Kong	12%	7%	128.25
6	Azerbaiyán	64%	5%	63.07
7	Estados Unidos	-6%	4%	101.06
8	Egipto	40%	4%	60.09
9	Turquía	5%	3%	70.64
10	India	31%	3%	45.31
1000	Otros Países (108)	-30%	22%	674.70

Fuente: COMTRADE

PRINCIPALES 10 PAÍSES IMPORTADORES

Nº	País	%Var 18-17	%Part 18	Total Imp. 2018 (millon US\$)
1	China	41%	31%	569.17
2	Federación Rusa	32%	11%	223.86
3	Hong Kong	4%	7%	171.17
4	Indonesia	22%	6%	124.90
5	Alemania	-16%	6%	171.24
6	Países Bajos	12%	5%	122.41
7	Estados Unidos	12%	5%	113.56
8	Francia	10%	4%	85.71
9	Ucrania	125%	3%	32.07
10	Reino Unido	-26%	2%	85.90
1000	Otros Países (134)	-12%	20%	594.59

Fuente: COMTRADE

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS

Empresa	%Var 19- 18	%Part. 19
EXPORTADORA FRUTICOLA DEL SUR SA	7%	21%
CORPORACION AGROLATINA S.A.C.	-8%	7%
AGRO VICTORIA S.A.C.	11%	6%
POMICA PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	-1%	6%
AGRICOLA LOS MEDANOS S.A.	-8%	6%
AGROINVERSIONES VALLE Y PAMPA PER...	4%	6%
AGRICOLA PAMPA BAJA S.A.C.	-30%	6%
AGRICOLA HUARMEY S.A.	0%	4%
COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.	-6%	4%
Otras Empresas (67)	--	35%

Fuente: SUNAT (Referente a la partida seleccionada)

PRINCIPALES MERCADOS

Mercado	%Var 19-18	%Part. 19	FOB-19 (miles US\$)
Países Bajos	-3%	46%	30,455.09
Federación Rusa	2%	18%	11,554.40
Estados Unidos	-30%	7%	4,760.49
Reino Unido	-2%	7%	4,622.18
Canadá	24%	5%	3,190.91
Arabia Saudita	106%	2%	1,461.86
Hong Kong	-42%	2%	1,384.33
Emiratos Árabes Unidos	17%	2%	1,315.76
Egipto	97%	2%	1,062.92
Otros Países (32)	--	9%	5,758.90

Fuente: SUNAT