



ESCUELA DE POSGRADO
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Exportación de uva Red Globe Peruana a Estados Unidos
2006 - 2015

TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:
Maestro en Administración de Negocios

AUTOR:

Br. Jhimi Quispe Huarancca

ASESOR:

Dra. Galia Susana Lescano López

SECCIÓN:

Ciencias empresariales

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Comercio internacional

Perú - 2017

Dr.Edwin Martinez Lopez
Presidente

Dr. Noel Alcas Zapata
Secretario

Dra. Galia Susana Lescano Lopez
Vocal

Dedicatoria

A Dios por brindarme salud, sabiduría y por guiar mi camino.

A mis queridos y adorables padres Genaro y Getrudes, por su inmenso amor y apoyo en todo momento de mi vida a mi hermano Arnold por su paciencia y a mi novia Pamela Valdiviezo por su apoyo incondicional.

Agradecimiento

Un reconocimiento especial por el apoyo recibido a nuestra formación como magister, a la Universidad César Vallejo y todo su equipo de profesionales quienes supieron impartir sus conocimientos con sabiduría y demostrar en todo momento su amistad y aprecio.

A la Dra. Galia Susana Lescano López, por su asesoría constante a lo largo de la elaboración de mi tesis.

.Declaración jurada

De, Jhimi Quispe Huarancca con DNI: 70333245 estudiante del Programa Maestría en Administración de Negocios de la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo, con la tesis titulada “Exportación de uva Red Globe peruana a Estados Unidos 2006-2015” declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi autoría.
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido autoplagiada; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Lima, 17 de febrero 2017

Quispe Huarancca Jhimi

DNI: 70333245

Presentación

Señores miembros del jurado

Presento ante ustedes la tesis titulada “Exportación de uva red globe peruana hacia Estados Unidos entre los periodos 2006_2015”, cuya finalidad fue determinar la evolución de la exportación de uva red globe a Estados Unidos durante el periodo 2006-2015.

Con lo cual cumplo con lo exigido por las normas y reglamentos de grados y títulos de la Universidad César Vallejo, para optar el grado académico de Maestro en Administración de Negocios.

La presente investigación constituye una contribución a la sociedad empresarial exportadora, así como también microempresarios, agentes de aduanas que quieran entrar al campo de exportación para estudios inteligencia comercial, que busca realizar reportes comerciales de empresas que exportan la uva red globe para el desarrollo crecimiento producto bruto interno de nuestro país.

El estudio está compuesto o estructurada en el conocimiento científico, compuesto por siete capítulos el primero denominado Introducción, en la segunda sección desarrolla el marco metodológico, contenido la variable exportación de uva red globe, la metodología empleada, y aspectos éticos, en la tercera sección desarrolla los resultados de la investigación, en la cuarta sección presenta la discusión, se formula la discusión de los resultados. En el quinto capítulo, se presentan las conclusiones. En el sexto capítulo se formulan las recomendaciones. En el séptimo capítulo, se presentan las referencias bibliográficas, donde se detallan las fuentes de información empleadas para la presente investigación y demás anexos que se considere necesarios.

Por la cual, espero cumplir con los requisitos de aprobación establecidos en las normas de la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo.

El Autor

Índice

	Pág.
Página del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
Resumen	xi
Abstract	xii
I. Introducción	
1.1 Antecedentes	15
1.2 Fundamentación científica, técnica	17
1.3 Justificación	25
1.4 Problema	26
1.5 Hipótesis	27
1.6 Objetivos	28
II. Marco metodológico	
2.1. Variables	30
2.2. Operacionalización de variables	30
2.3. Método	30
2.4. Tipo de estudio	31
2.5. Diseño	31
2.6. Población, muestra y muestreo	31
2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	32
2.8. Métodos de análisis de datos	33
2.9. Consideraciones éticas	33

III. Resultados	34
IV. Discusión	41
V. Conclusiones	44
VI. Recomendaciones	46
VII. Referencias bibliográficas	48
Anexos	52
Anexo 1: Artículo Científico	
Anexo 2: Matriz de consistencia	
Anexo 3: Constancia emitida por la institución	
Anexo 4: Matriz de datos	
Anexo 5: Instrumento	
Anexo 6: Formato de validación	
Anexo 7 : Otros	

Índice de tabla

	Pág.
Tabla 1. Matriz de Operacionalización de variable	33
Tabla 2. Volumen de exportación (TM). De uva red globe peruana a EE.UU 2000-2015	66
Tabla 3. Valor de exportación(US\$) de uva Red Globe a Estados Unidos 2006-2015	66
Tabla 4. Precio de exportación al Reino Unido 2006-2015. \$ /en KG	68

Lista de figuras

	Pág.
Figura 1. Volumen de Exportación de uva Red Globe peruana a EE.UU 2006-2015, en TM	69
Figura 2. Valor de Exportación de uva Red Globe peruana a EE.UU 2006-2015 en TM.	70
Figura 3. Precio de Exportación a EEUU 2006-2015 \$/Kg	70

Resumen

El objetivo de este estudio fue determinar la evolución de la exportación de uva Red Globe peruana a Estados Unidos durante el periodo 2006-2015 para conocer la tendencia creciente y la inteligencia comercial de reportes comerciales, estableciendo factores muy importantes para conocer el precio en dólares kilogramos las cantidades de toneladas que se exporta hacia Estados Unidos en el comercio internacional para la toma decisiones de un empresario para ver sus competidores y oportunidades de negocio y los requisitos documentos para entrar el mercado estadounidense .

El diseño de la investigación es no experimental, la muestra estuvo constituida por alrededor de 26 empresas registradas en trademap, el instrumento de recolección de datos utilizado es la observación y el registro de datos en cuadros reporte comerciales consignados en la fuente trademap.

Los resultados obtenidos con la utilización de regresión lineal demuestran que existe una relación positiva entre el volumen de exportación y el tiempo, lo cual se confirma con el coeficiente determinación (r^2) que alcanzó un valor de 0.8671 lo cual significa que ha habido un buen nivel de ajuste regresión a los datos.

Palabras claves: Exportación, uva Red Globe, no experimental

Abstract

The objective of this study was the variation of the export of the Peruvian red balloon grape to the United States during the 2006-2015 period to know the growing trend and commercial intelligence of commercial reports, establishing the very important factors to know the price in dollars Kilograms The quantities of tons that are exported to the United States in international trade to make decisions of an entrepreneur to see its competitors and business opportunities and requirements of documents to enter the market.

The design of the research is not experimental; the sample consisted of about 26 companies registered in the trade, the instrument of data collection used in the observation and registration of data in commercial tables at the source.

The results obtained with the application of linear regression show that there is a positive relation between the export volume and the time, which is confirmed by the determination coefficient (r^2) that reached a value of 0.8671, which means that there has been a good Level Adjustment regression to the data.

Key words: Export, Red Globe grape, non-experimental

I. Introducción

El presente trabajo de investigación tuvo como problema general ¿Cuál ha sido la evolución de la exportación de uva Red Globe peruana a Estados Unidos durante el periodo 2006-2015, lo cual tiene como objetivo conocer los niveles de exportación y sobre todo saber a qué se deben dichas variaciones, teniendo en cuenta, el volumen de exportación, valor de exportación y precio de exportación hacia el mercado destino? Cabe mencionar que, la uva es uno de los productos más representativos del Perú, en el 2012, el fruto Red Globe tuvo un crecimiento anual a 23%, además, este producto ha fortalecido su posicionamiento en el mercado internacional, y ha logrado ascender al segundo puesto en el ranking de exportaciones agrícolas del Perú.

Es por ello, que esta investigación está dividido en VII capítulos, en el cual, el primer capítulo se describe el planteamiento del problema, la hipótesis y los objetivos. En el segundo capítulo, se refiere al marco metodológico, en él, contiene las variables, la operacionalización de las variables, el tipo de estudio, el diseño, la población, la muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, métodos de análisis de datos y por último los aspectos éticos.

En el tercer capítulo, se interpretarán los resultados de la variable, que es exportación, en cual será medido por sus indicadores tanto del valor, volumen y precio de exportación. En el cuarto capítulo, se realiza la discusión, mediante una comparación de los resultados de la investigación con los resultados de los antecedentes, para ver si se coincide o se discrepan en algo.

En el quinto capítulo, se realiza las conclusiones al cual se han llegado de acuerdo a los resultados obtenidos. En el sexto capítulo, se hace las recomendaciones respectivas, teniendo en cuenta los resultados obtenidos, la discusión y la conclusión.

Por último, la tesis finaliza con las referencias bibliográficas y anexos correspondientes al tema.

1.1. Antecedentes

Internacionales

Prieto (2011) en su investigación sobre *la influencia de la Dirección General en la estrategia de Exportación de la empresa* para optar el grado de Doctor en Administración por la Universidad de Salamanca, España. Planteo como objetivo analizar como los directores generales de las empresas toman las decisiones estratégicas de exportación lo cual los aspectos organizativos relacionados con el puesto de trabajo que desempeña que podían condicionar la estrategia de la empresa relacionadas con el director general para la toma de decisiones de un estudio de inteligencia comercial. Asimismo, el objetivo de investigación fue analizar el papel desempeñado por el director general en la definición de la estrategia de exportación. Empleo el tipo de investigación básica diseño no experimental, de enfoque, con análisis descriptivos y contrastación de hipótesis.

Colchao (2010) en su investigación sobre *sistema de agro negocios de uva fresca en Perú con fines de exportación* para optar el grado de Maestría por la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Planteo como objetivo de investigación realizar un diagnóstico del sistema de Agro negocio de uva fresca en Perú con fines de exportación a fin de describir las fortalezas y debilidades del mismo. Empleo el tipo de investigación básica de enfoque cualitativo cuantitativo dicha metodología se desarrolló gracias a información secundaria y primaria sistematizada lo cual la información de revisión bibliográfica.

Nacionales

García (2015), gerente comercio exterior (CCEX), en su estudio sobre la Exportación de uva de mesa periodo 2013, concluye en el año 2013 Estados Unidos tiene una participación de 22% y los países bajos como Holanda alternativa tiene participación de un 18%. Asimismo, mercados como China y Reino Unido con valores de exportación por US\$84 millones y US\$50 millones respectivamente.

Jara (2011) menciona:

La producción de uva peruana, está concentrado en las regiones de Ica con 120,999 toneladas, seguido de Lima con 55,735 toneladas, La Libertad con 43,384 toneladas y Piura con 34,981 toneladas. Toda la producción está apoyado intensamente con tecnología y las buenas prácticas agrícolas, que hacen más competitivo este cultivo a nivel internacional (p. 24)

Romero (2011) en su estudio de *exportación de uva de mesa a Estados Unidos* llego a la conclusión la empresa con más participación en el año 2015 líder en el mercado en exportación es la empresa El Pedregal S.A con un 10% participación.

Uribe (2010) en su investigación sobre *estudio de prefactibilidad de Industrialización y Exportación de uva al mercado de Estados Unidos* para optar el título de Ingeniero Industrial por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Como conclusión expresa la uva del Norte tiene una enorme ventaja debido a que se comercializa en fechas en los que la producción de la uva red globe es escaza en los otros países del mundo.

Asimismo, la rentabilidad presenta un cok de 13% como lo indican el VANE \$3, 409,684.70 y el VANF \$3, 666,474.30 es decir la TIRF 41.05%, la TIRE 32.91%. Asimismo el costo de oportunidad del capital 13% así también el ratio beneficio costo igual a 2.4 lo cual es ratio es mayor a 1.

Uribe (2010 en su tesis export uva fresca al mercado americano, llegó a la conclusión que los meses con un incremento de precio fob (libre a bordo) de octubre a diciembre como referencia de precio por kilogramos es 2.3 precio fob a bordo del buque.

Pachas (2009) en su estudio sobre *la exportación uva de mesa* llego a la conclusión de que el principal competidor del Perú en el hemisferio sur es Chile, país que, además, es el segundo exportador mundial de uva de mesa, destacando el tipo Red Globe. Y el principal destino de exportaciones de uvas chilenas es Estados Unidos, concentrando el 57% de sus exportaciones totales.

Molca (2005) en su tesis *investigación sobre la exportación* define un bien o servicio que es enviado a otra parte del mundo con fines comerciales. El envío puede concretarse por distintas vías de transporte, ya sea terrestre, marítimo o aéreo. Incluso puede tratarse de una exportación de servicios que no implique el envío de algo físico. El tipo de estudio es investigación básica que diagnostica alguna realidad empresarial.

1.2. Fundamentación científica, teórica o tecnología

Bases Teóricas de la exportación de uva Red Globe

Según Siicex, “el concepto de exportación es la salida física del territorio aduanero comunitario de una mercancía” (Cabello, 2010, p.194).

Importancia de la exportación

Sabemos que el Perú, es uno de los principales países que exporta productos tradicionales y últimamente las exportaciones tradicionales se han incrementado a lo largo del tiempo, tal es el caso de la uva de mesa, que ha tenido una notable aceptación y crecimiento en los mercados internacionales. Y todo esto gracias a los Tratados de Libre Comercio (TLC) que el Perú tiene con los diferentes países. Además, Perú cuenta con las mejores uvas de mesa en Latinoamérica, que son de calidad y sobre todo muy saludables para el consumidor. Y actualmente se están exportando a 68 países en los 5 continentes, destacando principalmente los países de Estados Unidos, China, Holanda y Canadá, ya que estos demandan mucho el producto, y esto se debe a que siendo países productores y exportadores no abastecen a toda su población, como es el caso de Estados Unidos, además que, en dicho país su cultivo solo está concentrado durante algunos meses del año. Lo que lo obliga a conseguir proveedores, en el cual destaca principalmente el Perú, puesto que, en el país, se cultiva durante todo el año la uva, siendo los principales departamentos productores Lima, Piura, La libertad e Ica, siendo este último el de mayor producción por contar con un excelente clima y suelo necesario. Asimismo, todavía existe la propagación de plagas en algunos cultivos de la región, y esto causa problemas cuarentenarios, es decir que el fruto no puede ser exportado. Cabe mencionar que los problemas

cuarentenarios corresponden principalmente cuando se rechaza la fruta para la exportación, debido a la presencia de insectos que tienen restricciones de ingreso a otros países. Y esto lamentablemente ocasiona a que haya una disminución en el nivel de exportación. Además hace falta que las empresas o instituciones públicas capaciten a los agricultores y productores sobre la forma de cómo hacer frente a estas plagas de lo contrario puede haber pérdidas y esto afecta tanto al volumen, precio y valor de exportación.

Las exportaciones de uva Red Globe, entre las que destacan las variedades conocidas como Thompson, las Flames, Red Globe, Ribier, entre las más comunes y comerciales en el exterior, siendo Estados Unidos el país que mayor consume este fruto.

La presente investigación está dirigida a describir el desarrollo de las exportaciones de uva Red Globe, y si estas han disminuido o aumentado durante los años a estudiar, considerando al país que más se exporta, y poder así analizar las variaciones, en los niveles de exportación y sobre todo saber a qué se debe estas variaciones, teniendo en cuenta, el volumen, valor y precio de exportación hacia el mercado destino. Asimismo, el consumo de uva en Estados Unidos, es estrictamente el certificado fitosanitario para ingresar la uva asimismo el tipo de empaque especial para conservar la uva red globe. Esto se debe a que el consumidor estadounidense busca un estilo de vida más saludable, es por ellos que tiende a consumir frutas y verduras que cumplan con los estándares de calidad que ellos exigen.

Rutters (2003) para exportar la uva el código armonizado es 0806100000 uvas frescas que tiene como precio fob más bajo en kilogramo de abril agosto 0.93 dólares americanos. (p. 58)

Rutters (2003, p. 59) sostuvo *la exportación* Estados Unidos la modalidad que es utilizada por empresas de pequeña escala que no tienen los recursos ni la infraestructura necesaria que les permitan buscar compradores extranjeros y hacer los trámites necesarios para enviar directamente sus productos al exterior.

La empresa exporta, a través de un intermediario o bróker, quien busca los compradores en los mercados extranjeros. (p. 59)

El Banco Mundial (2015), sostuvo que el valor de exportación son divisas convertido a dólares estadounidenses y la cantidad convertido en toneladas.

Dimensiones de la exportación

Volumen de exportación

Siicex (2015) sostuvo que el volumen de exportación es expresado en una medida física de valor por ejemplo en toneladas(TM), en cuanto a la cantidad exportada durante algún año a un país destino, y este puede variar, es decir aumentar o disminuir.

Ybarra (2009) sostuvo que Perú ocupa el 5 puesto como el país exportador lo cual como competidores líderes en el mercado es Chile, Estados Unidos, Países Bajos, Sudáfrica. Asimismo, Perú tiene como participación 6% en el año 2012.

Valor de exportación

El Banco Mundial (2013), sostuvo que el ingreso de divisas en dólares americanos siendo un aporte positivo en el PBI de nuestro país.

Precio de exportación

Molca (2005, p. 59) sostuvo que para conocer mi precio de exportación tengo que presupuestar mi lista de costo y presupuesta desde la producción, empaque, etiquetado.

Es por ello la importancia de fijar un precio de mercado teniendo en cuenta diferentes factores que involucren producir el bien, y pueda ser competitivo con los otros países que también exportan la uva de mesa.

El liderazgo en costo es una estrategia competitiva que busca tener los costos más bajos que nos permitan así poseer un mayor control sobre nuestros precios. Tener un liderazgo en costo no implica necesariamente tener un precio

bajo, es algo que se puede lograr pero que no es un requisito indispensable, ya que va depender mucho del producto que se ofrezca

Porter (2012, p. 52) sostuvo que “El liderazgo en costo exige la construcción agresiva de instalaciones de escala eficiente, la búsqueda vigorosa de reducción de costos a partir de la experiencia [...]”. Podemos analizar que un factor clave para tener un liderazgo en costo se enfoca en el tema de los procesos productivos, empezando en el caso de la uva red globe. Es por ello que es importante conocer que tipos de procesos se poseen y que beneficios nos da cada uno de ellos para así poder optar por el más conveniente acorde con nuestra realidad.

Además, Fred (2003, p.175) sostuvo que una estrategia exitosa de liderazgo en costo se disemina en toda la empresa, según lo demuestra la eficiencia elevada, los gastos generales bajos, [...]”. Aquí vemos que cada factor dentro de una empresa es determinante para lograr el control en los costos y por ello el tema de la producción de uva red globe tiene mucha relevancia pues de ahí se obtiene la materia prima para iniciar los diversos procesos dentro de la empresa.

Estrategia de diferenciación exportación

Es una de las estrategias empleadas por una empresa para ser más competitiva frente al resto. Ello consiste en brindar algo adicional que el cliente perciba como único o diferente y que así cree una atracción o fidelización del cliente a nuestro producto o al menos captar su atención por un determinado tiempo.

Porter (2012, p. 54) sostuvo que la diferenciación “diferencia el producto o servicio que ofrecemos, creando así algo que en la industria entera se percibe como único.

Las formas que se logran son muy diversas: el diseño o la imagen de marca, [...] la tecnología (...), las características (...), el servicio al cliente (...) u otras dimensiones”. También Jiménez (2006, p.107) define a la diferenciación como: “La incorporación de atributos, tangibles o intangibles que determinan que el

producto sea percibido por los clientes como especial o único dentro del mercado”.

Como podemos analizar en estas definiciones la diferenciación se basa en dar un valor adicional al producto comúnmente ofrecido sea de manera tangible o intangible y así poder captar la atención de los clientes. Ahora la estrategia de diferenciación se puede aplicar de diversos modos tratando de crear un nuevo valor para el cliente, es por ello que podemos mencionar dos sub estrategias importantes: Una basada en las actividades post venta y la segunda en las características observables del producto.

Estrategia basada en la post venta

En esta estrategia buscamos dar al cliente información adicional que le sea útil luego que haya adquirido el producto; es decir, brindarle un filtro de retroalimentación en el cual pueda expresar lo que siente del producto, que dudas tiene sobre él y también que cosas nuevas pudiera hacer con ello. Kirchner Lerma citado por Vásquez.

Madrigal (2010) sostuvo:

La estrategia relacionada con el servicio incluye la atención de los clientes en todo el proceso de venta y post venta del producto. En otras palabras, no basta solo con vender el producto y listo, es necesario hacer un seguimiento y ver que percepción se tiene sobre el producto, la cual canalizaremos por medio de nuestros importadores. (p. 83)

Existen diversos enfoques del servicio post venta que normalmente se cree es destinado a la solución de problemas tras la adquisición de un producto, pero también debemos enfocarnos en el servicio de información adicional brindada al cliente no por un disgusto del producto vendido sino como ayuda y mejor uso del producto en sus diversas dimensiones.

Vaquez, (2012, p. 241) menciona dos clasificaciones en el servicio Post venta las cuales son:

Reparaciones: El cual brinda el soporte de reparar alguna característica perdida del producto durante su periodo de garantía sin costo y con un costo cuando este a pasado su periodo de garantía.

Servicios a los clientes: Se da para aumentar el valor de percepción del producto logrando así tener un mayor conocimiento del uso del mismo.

Se subdivide en:

Adiestramiento de uso: enseñar cómo se emplea el producto y así puedan sacarle más provecho.

Manejo de quejas: debido a la existencia de algún defecto, o por reclamos aun cuando el producto cumpla con todas las características propias.

Promperu (2012) sostuvo:

Que “el importador es el que conoce bien la oferta que puede arribar a EEUU, de manera que en algunos casos es él quien determina la tendencia en el consumidor final”. Como se observa es importante dar al importador información adicional del producto para que este pueda utilizarlo con sus consumidores finales o intermediarios si lo tuviese y así pueda crear un mayor valor hacia sus clientes y por ende aumentar sus pedidos con nuestra empresa.(p. 26)

Estrategia basada en los atributos del producto

En el ámbito alimenticio los productos deben presentar componentes nutritivos que permitan preservar y cuidar la salud y no basta solo ser denominado un producto “rico”. El país de EEUU se caracteriza por ser altamente exigente, donde se mide tanto el precio como la calidad del producto.

Promperu (2012) sostuvo:

Existe una tendencia creciente por el consumo de alimentos saludables [...] desde el 2010 las empresas EEUU de alimentos vienen instruyendo a los consumidores en el entendimiento de la tabla de información nutricional de cada producto a fin de que el consumidor pueda elegir mejor. (p. 25)

Como se puede observar es muy importante resaltar las características del producto así como los beneficios que brinda para la salud. Un buen producto que explique claramente sus beneficios y cualidades generará una preferencia mayor frente a aquellos que no lo muestran o se creen como sobreentendidos y los detallan en manera general. Esta investigación es importante, ya que se dará a conocer la evolución de exportación de uva Red Globe durante los periodos 2006-2015, en el cual ha tenido un crecimiento favorable en algunos años, puesto que, cada vez más hay mayor demanda por el producto en el mercado exterior, ya sea por el sabor y la calidad, que lo hacen diferente.

La uva Red Globe, el modo de presentación de exportación es en caja corrugada de cartón, así como de espuma de polietileno de cantidad peso aproximado de 8 kg y 10 kg, también previene enfermedades cancerígenas. Asimismo, las uvas nos brindan agua, energía, depuran y nutren al organismo. Y es por eso que es muy apreciada en los diferentes mercados internacionales. A nivel práctico, esta investigación servirá para precisar al país que mayor demanda el producto, como lo es Estados Unidos, también servirá de información para aquellas empresas productoras y exportadoras que deseen ingresar por primera vez al rubro de la exportación de nuestra uva de mesa, ya que al saber el comportamiento del país destino, este les servirá para tenerlo en cuenta al momento de querer exportar el producto. Y de esta manera poder obtener mayores ganancias.

Requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar alimentos a los estados unidos

Sectores:

Ministerio de salud

La entidad ejecutora encargada es Digesa (Dirección General de Salud ambiental) lo cual sostuvo que tenemos como alcance aspecto técnico la vigilancia de alimentos destinados al consumo humano elaborados de producción nacional.

Ministerio de agricultura

Senasa, es la entidad ejecutora que sostuvo como aspecto técnico normativo de vigilancia en materia de los alimentos agropecuarios de producción y procesamiento primario destinado al consumo.

Ministerios de producción

La entidad ejecutora ITP (Instituto tecnológico de la Producción) lo cual tiene como aspecto técnico normativo de vigilancia en materia de inocuidad de los alimentos pesqueros y acuícolas destinados al consumo humano y animal.

Límites máximos de residuos de plaguicidas (LMR)

Requisito importante que todos los lotes de productos agrícolas frescos exportados a Estados Unidos en su defecto se encuentren por debajo de los LMR establecidos por la ley Federal de Insecticidas.

Marcado y etiquetado de los alimentos

Todo producto alimenticio extranjero debe llevar un rotulo en el que se indique que cumple con la normativa, establecida por la federal Food , Drug and Cosmetic Act (Ley federal de alimentos , medicamentos y cosméticos), lo cual establece alimentos preparado envasados para la venta público .

Documentos para exportación

Certificado Origen

Factura comercial

Lista de empaque

Certificado fitosanitario

Guía de embarque

Termino Incoterms para la negociación

1.3. Justificación

Justificación teórica

El aporte del material bibliográfico de las investigaciones que tienen conceptualizaciones de exportación uva red globe las variables volumen de exportación, valor de exportación y precio de exportación, aportaron lo necesario para fortalecer el sustento del cual debe seguir ese mismo lineamiento que otorgue el desarrollo empresarial en las empresas exportadoras ,por tanto con cierto aporte mencionado gracias a referentes importantes dentro de los temas utilizados para aplicarlo cumplir con la respuesta de ver la evolución de la exportación hacia estados unidos , lo cual debemos recurrir a fuentes electrónicas y tesis anteriores, ya que esto permitirá teóricamente establecer dimensiones, a través de los indicadores midiendo las dimensiones de la variable exportación Red Globe.

Justificación práctica

Esta investigación permite a los profesionales reconocer la importancia de saber la evolución de la exportación de uva red globe a fin de sugerir estudio de inteligencia de mercado con respecto al volumen de las exportaciones, valor de las exportaciones, precio de exportación. Epistemológica, se hace un análisis de conocimiento sobre las variables de conocimientos de la exportación lo cual permite poder dimensionar adecuadamente dichos aspectos con los indicadores.

Justificación metodológica

La investigación sobre la exportación de uva Red Globe hacia Estados Unidos busca contribuir con la empresas que necesitan conocer a las empresas competidoras la demanda toneladas , precio de exportación para el mercado Americano, para conocer oportunidades de mercado hacia el Estados Unidos como objeto de estudio de empresas exportadoras que quieren entrar a competir

Asimismo a mercado internaciones competitivos el uso de instrumentos confiables para un estudio de inteligencia comercial de este producto uva red globe , analizar los reportes en cantidades, valores y precios hacia Estados Unidos.

1.4. Problema

1.4.1 Planteamiento del problema

Perú cuenta con las mejores uvas de red globe en Latinoamérica, que son de calidad y sobre todo muy saludables para el consumidor. Y actualmente se están exportando a 68 países en los 5 continentes, destacando principalmente los países de Estados Unidos, China, Holanda y Canadá, ya que estos demandan mucho el producto, y esto se debe a que siendo países productores y exportadores no abastecen a toda su población, como es el caso de Estados Unidos, en dicho país su cultivo solo está concentrado durante algunos meses del año. Lo que lo obliga a conseguir proveedores, en el cual destaca principalmente el Perú, puesto que en el país, se cultiva durante todo el año la uva, siendo los principales departamentos productores Lima, Piura, La libertad e Ica, siendo el de mayor producción por contar con un excelente clima y suelo necesario.

Es por ello que la investigación sostuvo el estudio de la evolución de las exportaciones de uva red globe del año 2006 hasta 2015 para ver la tendencia creciente y atracción de nuevos exportadores en tal sentido aquellas empresas que decidan incursionar, puedan también aplicar la inteligencia comercial sobre la cantidad de volúmenes y el precio de exportación logrando mejores resultados económicos y financieros.

1.4.2 Problema general

¿Cuál ha sido la evolución de la exportación de uva Red Globe peruana a Estados Unidos durante el periodo 2006-2015?

1.4.3 Problemas específicos

Problemas específicos 1

¿Cuál ha sido la evolución del volumen de exportación de uva red Globe peruana a Estados Unidos durante el periodo 2006-2015?

Problemas específicos 2

¿Cuál ha sido la evolución del valor de exportación de uva Red Globe peruana a Estados Unidos durante el periodo 2006-2015?

Problemas específicos 3

¿Cuál ha sido la evolución del precio de exportación de uva Red Globe peruana a Estados Unidos durante el periodo 2006-2015?

1.5. Hipótesis

Hipótesis general

La exportación de uva Red Globe peruana a Estados Unidos durante el periodo 2006-2015 ha tenido una tendencia creciente.

Hipótesis específicos

Hipótesis específica 1

El volumen de exportación de uva Red Globe peruana a Estados Unidos durante el periodo 2006-2015 ha tenido una tendencia creciente.

Hipótesis específica 2

El valor de exportación de uva Red Globe peruana a Estados Unidos durante el periodo 2006-2015 ha tenido una tendencia creciente.

Hipótesis específica 3

El precio de exportación de uva Red Globe peruana a Estados Unidos durante el periodo 2006-2015 ha tenido una tendencia creciente.

1.6. Objetivos

Objetivo general

Determinar la evolución de la exportación de uva Red Globe peruana a Estados Unidos durante el periodo 2006-2015.

Objetivos específicos

Objetivo específico 1

Determinar la evolución del volumen de exportación de uva Red Globe a Estados Unidos peruana durante el periodo 2006-2015.

Objetivo específico 2

Determinar la evolución del valor de exportación de la uva Red Globe a Estados Unidos peruana durante el periodo 2006-2015.

Objetivo específico 3

Determinar la evolución del precio de exportación de la uva Red Globe peruana a Estados Unidos durante el periodo 2006-2015.

II. Marco metodologico

2.1. Variable

Definición conceptual

Exportación, la exportación es un bien o servicio que es enviado a otra parte del mundo con fines comerciales. El envío puede concretarse por distintas vías de transporte, ya sea terrestre, marítimo o aéreo. (Molca, 2005, p. 57)

Definición operacional

Se utilizó la ficha de registro base de datos de trademap que mide para medir el volumen de exportación tenemos como indicador toneladas, el valor de exportación con el tipo de cambio dólar americano.

2.2. Operacionalización de la variable

Exportación. Para medir esta variable hemos utilizado los siguientes indicadores: Volumen de exportación, valor de exportación y precio de exportación.

Tabla 1

Matriz de Operacionalización de variable

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems	Escala de medición
Exportación uva Red Globe	Volumen Exportación	de TM		No presenta ítem por ser estudio Ex post facto
	Valor Exportación	de	Dólar Americano	
	Precio Exportación	de	Precio Fob	

2.3. Metodología

Revisión documental

En la presente investigación hemos utilizado una metodología técnica revisión documental, es el método científico que se propone la cuantificación del comportamiento implicando el cumplimiento de una serie de reporte comercial tendencia creciente. (Anguera ,1991).

2.4. Tipo de estudio

El tipo de estudio de la presente investigación es básico, genera conocimiento diagnóstica la realidad empresarial de las exportaciones hacia Estados Unidos, estudia las variables al largo de un tiempo, lo cual necesita tener acceso a la data registrada de trademap para sacar los reportes de exportación de uva red globe. (Vara, p. 246).

2.5. Diseño

El diseño de la presentación investigación es no experimental de tipo descriptivo.

Hernández, Fernández y Baptista (2010).” Sostiene que: “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”. (p. 123).

Según Hernández, (2010), “Estudios no experimentales que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan las cantidades de exportación en toneladas, valor de exportación en dólares americanos y el precio desde el año 2006 hasta 2015 con fuentes secundarias de trademap usa instrumentos ficha de registro data secundaria.

2.6. Población, muestra, muestreo

Población

Según Arias, (2006). “La población o en términos más precisos población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio”. (p. 81).

Vara (2016) La población está conformada por todas las empresas exportadoras peruanas que exportan uva red globe entre los años 2006-2015

conformadas por alrededor de 26 empresas exportadoras registradas en trademap.

Muestra

Según Vara (2015). La muestra es intencionada e igual a la población. (p. 286).

Muestreo

Según Vara, se utilizará un muestreo de tipo no probabilístico de tipo intencional la lista de empresas que reporta trademap que enumera las empresas exportadoras de uva Red Globe (p. 287).

2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas

La técnica utilizada es la observación y el registro de los datos consignados en la fuente trademap, mediante una ficha de reporte inteligencia comercial. La técnica permite la recopilación de información incluye el uso de instrumentos definidos según la fuente documental a que hacen referencia.

Según Flores (2014.) Indica que la técnica de investigación que consiste en una inteligencia de mercado o escrita que se les realiza a las empresas con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación de reportes comerciales.

Instrumentos

Ficha registro

Nombre de la empresa	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	Ciudad
Agricola Chapi S.A.	3	2045	Perú	Lima
Agricola Don Ricardo S.A.C. - Adr	3	848	Perú	Lima
Agricola Hoja Redonda S.A. - Fundo La Hoyada	4	2856	Perú	Lima
AGRICOLA LOS LIBERTADORES S.A.C.	2	43	Perú	Lima
Agro Victoria S.A.C.	3	1167	Perú	Ica
Agroindustrias Casablanca S.A.C.	3	1124	Perú	Ica
Compania De Exportacion Y Negocios Generales S.A. - Coexa	2	1347	Perú	Lima
Complejo Agroindustrial Beta S.A. - Cabsa	4	9279	Perú	Ica
Corporacion Agricola del Sur S.A.	2	2063	Perú	Lima
Corporacion Agrolatina S.A.C.	3	727	Perú	Lima
EICHLER CORP. S.A.C.	2	4	Perú	Lima
El Pedregal S.A.	1	3809	Perú	Lima
Floridablanca S.A.C.	3	2398	Perú	Lima
FUNDO SACRAMENTO S.A.C.	1	476	Perú	Lima
Fundo San Miguel S.A.	2	543	Perú	Lima
Gandules Inc. S.A.C.	3	2965	Perú	Lima
Procesadora Del Frio Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada - Procefrio S.R.L.	2		Perú	Ica
Procesadora Laran S.A.C. - Prolan	3	1137	Perú	Ica
Procesos Agroindustriales S.A. - Proagro	4	800	Perú	Lima
Sociedad Agricola Drokasa S.A. - Agrokasa	2	2166	Perú	Lima
SOCIEDAD AGRICOLA LARAPINTA S.A.C.	2	54	Perú	Piura
Sociedad Agricola Rapel S.A.C.	2	1174	Perú	Piura
Sociedad Agricola Saturno S.A. - Sagsa	2	953	Perú	Lima
TIERRAS DEL SOL S.A.C.	2	5	Perú	Arequipa
Vina Tacama S.A.	3	70	Perú	Ica

Fuente: trademap

Instrumentos base de datos, guía revisión documental.

2.8. Métodos de análisis de datos

Para analizar la variable de exportación, se procedió a organizar los datos obtenidos. Las herramientas informáticas se empleó el programa estadístico SPSS, versión 20.0, además el programa Excel, con los grafico de tendencia tablas y figuras.

2.9. Aspectos éticos

Para la presente investigación se tendrá respeto a la propiedad intelectual, es por ello que usaremos el manual APA para citar las fuentes bibliográficas.

III. Resultados

3.1. Resultados sobre el volumen de exportación

En la tabla 1 presentamos el volumen de exportación de la uva Red Globe peruana a EE. UU durante los años 2000-2015 expresado en kilogramos (Kg.)

Tabla 1

Volumen de exportación (TM). De uva red globe peruana a EE.UU 2000-2015

Años	Frecuencia	Porcentaje
2006	7,954	3%
2007	7,129	3%
2008	9,646	4%
2009	14,608	5%
2010	21,963	8%
2011	31,562	12%
2012	26,397	10%
2013	35,750	13%
2014	44855	17%
2015	69009	26%
Total	268,873	100%

En dicha tabla podemos apreciar que el volumen de exportación de la uva de mesa peruana durante el periodo de análisis ha tenido un crecimiento hasta el año 2011 con un 12% , pero en el 2012 disminuyó un 2 % de diferencia, por problemas de plagas en las plantas del fruto, y conforme han ido pasando los años, el volumen ha ido aumentando, debido al fenómeno del niño, que afectó a las principales zonas de producción de uva, ocasionó que el volumen disminuyera, asimismo en el año 2013 aumento con un 13 % por lo cual en el años 2014 hay una tendencia creciente en el año 2015 con un 26 % siendo una ventaja para el crecimiento demanda en el volumen de la exportación tal como se ilustra en la figura 1.

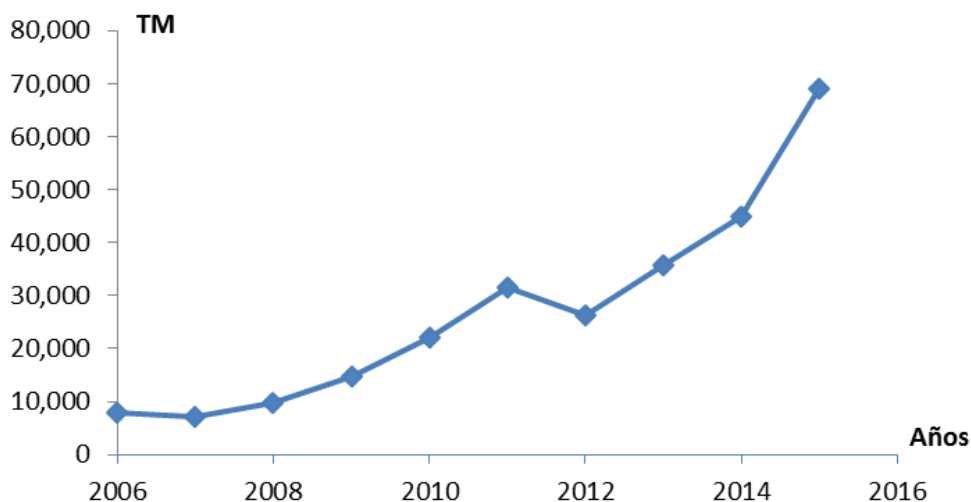


Figura 1. Volumen de Exportación de uva Red Globe peruana a EE.UU 2006-2015, en TM

Al ajustar una línea de tendencia a los datos, hemos obtenido la siguiente ecuación:

$$y = -1E+07+5994.3X$$

Dónde:

Y es el volumen de exportación de uva de mesa

X es el tiempo medido en años

Dicha ecuación muestra que existe una relación positiva entre el volumen de exportación y el tiempo, lo cual se confirma con el coeficiente de determinación (r^2) que alcanzó un valor de 0.8671, que significa que ha habido un buen nivel de ajuste de la regresión a los datos, lo cual se interpreta de que existe una tendencia creciente del volumen de exportación.

3.2. Resultados sobre el valor de exportación

En la tabla 2 presentamos el valor de exportación de la uva Red Globe peruana a EE. UU durante los años 2006-2015, expresado en dólares americanos (US \$)

Tabla 2

Valor de exportación (US\$) de uva Red Globe a Estados Unidos 2006-2015

Años	Frecuencia	Porcentaje
2006	16,137	2%
2007	21,782	3%
2008	20,192	3%
2009	38,432	5%
2010	56,017	8%
2011	76017	10%
2012	73782	10%
2013	98318	14%
2014	124417	17%
2015	202839	28%
Total	727,933	100%

En dicha tabla podemos apreciar que el valor de exportación de la uva Red Globe peruana durante todo el periodo de análisis, ha ido creciendo hasta el años 2006 con un 2 % con 16300 (US\$) 2007 con un valor de 21782 US\$ con un porcentaje de 3% asimismo en el año 2008 con valor 20192 US\$ con 3 %, así también el año 2009 el valor de exportación ascendió 38432 con un 5% el año 2010 con un valor 56017 US\$ con un porcentaje de 8 % asimismo en el año 2011 con un valor de 76017 US\$ con un porcentaje de 10% lo cual en el año 2014 con un valor 124417 US\$ con un porcentaje de 17%y el año 2015 con un valor de 202839 con un porcentaje de 28% con un tendencia creciente esto se debe, a que el tipo de cambio se apreció , por tanto el dólar se ha ido apreciando, y los consumidores tienden a comprar más cantidades, y esto es una ventaja directamente al valor de exportación, actualmente se está apreciando el dólar con un incremento en el valor en el año 2015 de un 28% tal como se ilustra en la figura 2.

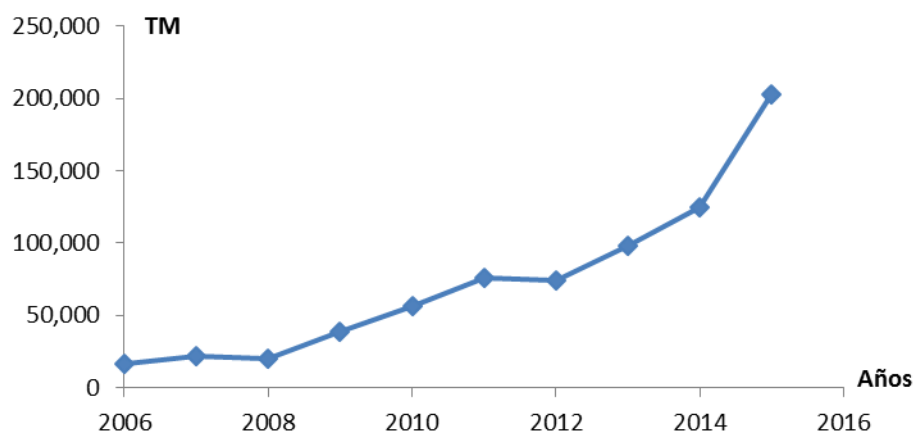


Figura 2. Valor de Exportación de uva Red Globe peruana a EE. UU 2006-2015 en TM.

Al ajustar una línea de tendencia a los datos, hemos obtenido la siguiente ecuación:

$$y = -4E+07+17669x$$

Dónde:

Y es el valor de exportación de uva de mesa

X es el tiempo medido en años

Dicha ecuación muestra que existe una relación positiva entre el valor de exportación y el tiempo, lo cual se confirma con el coeficiente de determinación (r^2) que alcanzó un valor de 0.8506, que significa que hay un buen nivel de ajuste de la regresión a los datos, lo cual se interpreta de que existe una tendencia creciente del valor de exportación.

3.3. Resultados sobre el precio de exportación

En la tabla 3 presentamos el precio de exportación de la uva de mesa peruana a EE. UU durante los años 2006-2015 expresado en US\$ / Kg.

Tabla 3

Precio de exportación al Reino Unido 2006-2015. \$ /en KG

Años	Frecuencia	Porcentaje
2006	1.77	8%
2007	2.32	10%
2008	1.95	9%
2009	2.24	10%
2010	2.41	11%
2011	2.51	11%
2012	2.45	11%
2013	2.56	11%
2014	2.42	11%
2015	2.24	10%
Total	22.87	100%

En dicho cuadro podemos apreciar que el precio de exportación de la uva Red Globe peruana ha estado aumentando y disminuyendo durante todo el periodo de análisis, con respecto el año 2006 el precio de exportación es 1.77 \$ con un porcentaje de crecimiento de 8 % asimismo el año 2007 ascendió con un precio de exportación 2.32 \$ con un porcentaje de crecimiento de 10 % lo cual en el año 2009 tiene un precio de 2.24 \$ con un 10% crecimiento y el año 2010 hasta 2014 con un porcentaje de 11% y el precio 2.42 \$ en kg, pero es en el año 2013, en el que el precio tuvo su máxima alza, esto se debe a que sus principales competidores Chile y Brasil, tardaron en cosechar la uva, por un tema de plagas que se habían encontrado en sus cosechas, esto hizo que se demore en salir su producción, por lo que Perú aprovecho, ya que su cosecha salió en Octubre y con precio alto, además, había demanda en dicho país, es por ello que el precio subió, y tal como se ilustra en la figura 3.3.

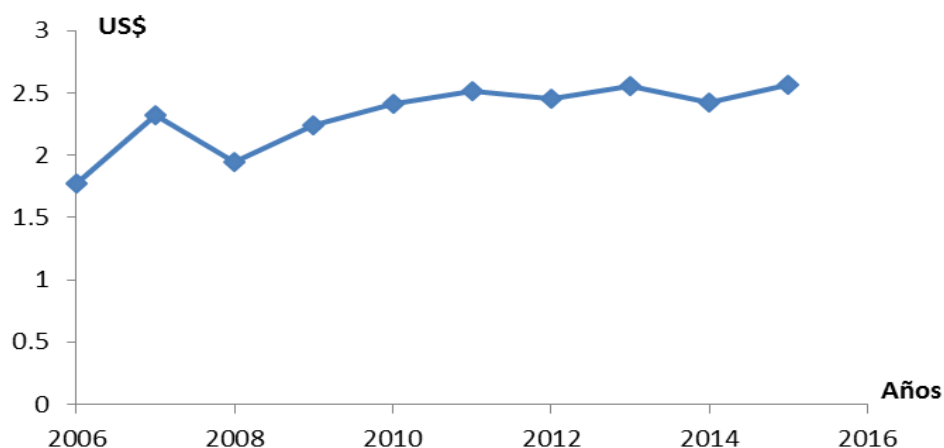


Figura 3. Precio de Exportación a EEUU 2006-2015 \$/Kg

Al ajustar una línea de tendencia a los datos, hemos obtenido la siguiente ecuación:

$$y = - 140 + 0.0708x$$

Dónde:

Y es el volumen de exportación de uva

X es el tiempo medido en años

Dicha ecuación muestra que existe una relación positiva entre el precio de exportación y el tiempo, lo cual se confirma con el coeficiente de determinación (r^2) que alcanzó un valor de 0.649, que significa que ha habido un buen nivel de ajuste de la regresión a los datos, lo cual se interpreta de que existe una tendencia creciente del valor de exportación.

IV. Discusión

Los resultados en la variable, exportación de Red Globe, en la dimensión volumen de exportación subió de 13% a 26 % en el año 2013, 2015 debido a la incorporación de nuevos campos de cultivo con producción comercial tanto en Lima, Ica, Piura, Arequipa hay una tendencia creciente en la exportación de toneladas de uva red globe lo cual significa que ha habido un buen nivel de ajuste de la regresión a los datos.

El 28 % de crecimiento en la tendencia creciente de valor de exportación se percibe hay cambios en el tipo de cambio se está apreciando debido a que el precio del dólar está aumentando el tipo de cambio 3.28, Asimismo el cambio climático y la demanda de este producto a generado un incremento de valor de este producto atractivo americano como es la red globe.

El 11 % se puede apreciar que el precio de exportación de la uva red globe ha estado aumentando debido a la calidad de uva y la escases de nuestros competidores por tiempo de cosecha de Chile y China , pero es el año 2013 en el que el precio tuvo su máxima alza, esto se debe a que Chile, Brasil , EEUU tardaron en cosechar la uva por un tema de plagas que se habían encontrado en sus hectáreas de siembra lo cual había mucha demanda de compras de los consumidores de EEUU es por ellos el precio subió.

Un resultado similar fue de Uribe ingeniero industrial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, su estudio sostuvo determinar “Estudio de Pre Factibilidad de Industrialización y Exportación de uva al mercado de Estados Unidos” la línea de tendencia muestra que el coeficiente de determinación que alcanzó un valor de 0.8671 lo cual hay un buen nivel de ajuste de la regresión de datos lo que alcanzó el nivel de 26 % en TM debido incremento precio fob a bordo del buque.

Un resultado semejante fue de García, gerente (CCX) centro de comercio exterior, su estudio de exportación existe una importante demanda por parte de mercados como China y Reino Unido con valores de exportación por US\$84 millones y US\$50 millones respectivamente. Asimismo, sobre el segundo objetivo

específico el valor de exportación de uva red globe el coeficiente de determinación alcanzo un valor 0.8506 lo que significa que hay buen nivel de ajuste de la regresión de datos lo cual existe una tendencia creciente desde el año 2013 con un 14%, 2014 con un 17% asimismo 2015 con un 28 % es decir para 2016 se predice con un 30%.

Igualmente de los hallazgos encontrado, la presente investigación corrobora lo planteado García en su estudio sobre la exportación en el año 2015 Estados Unidos tiene una participación de 22 % en mi investigación tenemos el 26 % con 69009 TM siendo desde 2012 con 26397 TM seguidamente el 2013 con 35750 TM y 2014 con 44855 TM con un 17% siendo ventaja para el PBI para el crecimiento económico peruano y más trabajos para más agricultores y empresarios.

Igualmente de los hallazgos encontrado, la presente investigación corrobora lo planteado Jara, en su estudio menciona la producción está concentrado en las regiones de Ica con 120,999 toneladas seguido de Lima con 55,735 toneladas y Piura con 34981 toneladas lo cual con mayor participación de la empresa exportadora con mayor volumen en toneladas y valor divisas es Agrícola Chapi S.A , con 2045 empleados en la empresa de Ica tenemos Agro Victoria S.A.C con 1167 empleados , de Piura tenemos Sociedad Agrícola Larapinta S.A.C, con 54 empleados en Arequipa Tierras del sol S.A.C. con 5 empleados.

V. Conclusiones

- Primero.** De acuerdo con las conclusiones podemos decir que la evolución de la exportación de uva red globe hacia EEUU en el periodo 2006-2015 muestra que existe una relación positiva entre el volumen de exportación y el tiempo, lo cual se confirma con el coeficiente de determinación (r^2) que alcanzo un valor de 0.649 lo cual se interpreta de que existe una tendencia creciente.
- Segundo.** De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que el volumen de exportación uva red globe peruana hacia EEUU en el periodo 2006-2015 ha tenido una tendencia creciente de un 26 % con un volumen en 69009 TM
- Tercero.** De acuerdo con los resultados de la investigación ha quedado demostrado que el valor de exportación de uva red globe peruana hacia EEUU en el periodo 2006-2015 ha tenido una tendencia creciente con un 28 % siendo positivo tendencia creciente 202839 miles dólares americanos.
- Cuarto.** De acuerdo con los resultados de la investigación ha quedado demostrado que el precio de exportación de uva red globe hacia EEUU en el periodo 2006-2015 ha tenido una tendencia creciente con un 11% siendo positivo tendencia creciente 2.42 precio exportación fob(libre a bordo) en kg. el dato descriptivo es básica buscando posibles soluciones en la investigación empresarial lo cual podrá hacer contribuciones teóricas importantes para el sector comercio internacional.

VI. Recomendaciones

Primera: Crear en las empresas de agencia aduanas de apoyo para el certificado fitosanitario que exigen bastante en el mercado de Estados Unidos. Promover a las microempresas certificados fitosanitario para entrar al mercado extranjero lo cual es un requisito primordial para exportar a otro país permitiendo que los países vecinos compren nuestros productos con certificado de calidad y las microempresas que quieren internacionalizar su empresa.

Segunda: Incentivar a los agricultores de asociaciones para comunicar las ventajas que implica formar parte de una asociación de las comunidades de agricultores. Los gobiernos regionales incentiven sus tierras comunitarias como distritos los recursos de emergencia para combatir los desastres naturales y el cambio climático que está sucediendo en la actualidad, crear más banco agroindustria para agricultores.

Tercera: Para el empresario la exportación de materia prima es una alternativa si queremos competir con los países vecinos tenemos que darle un valor agregado a la uva red globe tenemos como alternativa a la mermelada, vino red, helados red, refresco sobre red globe.

Cuarta: Lo primordial la clave de llegar a una buena negociación es conocer su cultura y el idioma Ingles para llevar el tipo termino incoterms. Se recomienda como principal mercado atractivos para invertir en Holanda, Alemania, Francia, Canadá.

VII. Referencias bibliográficas

- Agrobanco (2008). *Cultivo de la Uva* Recuperado de:
http://www.agrobanco.com.pe/pdfs/publicacionagroinforma/4_cultivo_de_la_uva.pdf
- Arias, L. (2012) *El proyecto de investigación* (6° edición.).Caracas República Bolivariana de Venezuela: Editorial Episteme,C.A.ISBN:980-07-8529-9
- BCR (2013). Publicaciones Glosario. Recuperado de:
<http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/v.html>
- Bancomex (2000) *Exportación*. Recuperado de:
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/bad/brunet_ca/capitulo2.pdf
- Banco Mundial (2013). *Índice de valor de exportación*. Recuperado de:
<http://datos.bancomundial.org/indicador/TX.VAL.MRCH.XD.WD/countries/1W-XJ?display=graph>
- Cabello, M. (2009) *Las Aduanas y el comercio Internacional*.2da Edición. Madrid, ESIC editorial. 2009. 277pISBN 978-84-7356-592-9
- Colchao, H. (2010). “*Sistema de agro negocios de uva fresca en Perú con fines de exportación*”. Universidad de Buenos Aires. Recuperado de<http://ri.agro.uba.ar/files/download/tesis/especializacion/2014vcolchaomanel.pdf>
- El ministerio de economía (2017). *Perú se consolida como en segundo exportador de uvas a EEUU 2017*. Recuperado el 5 febrero de 2017 desde:<http://gestion.pe/economia/peru-se-consolida-como-segundo-exportador-uvas-eeuu-y-quinto-al-mundo-2181260>
- Flores, G. (2014) *Técnica recolección y análisis*. Recuperado el 23 noviembre del 2014 desde <https://prezi.com/sdy50zkfg0ez/tecnicas-de-recoleccion-y-analisis-de-datos/>
- Galeano, B. (2012) *En que consiste el TLC*. Recuperado de:
<http://lavozdeinesac.bligoo.com.co/en-que-consiste-el-tlc#.U7ITVvl5Pcg>
- García, K. (2015) *Exportación de uvas frescas supero los US\$630 millones*. Recuperado el 11 febrero del 2015 desde <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-exportacion-uvas-frescas-supero-los-630-millones-2014-543015.aspx>
- Guía exterior (2013) *Guía práctica del exportador*. Recuperado de:
http://www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/consultora/docs_taller/guias/Guia_Practica_del_Exportador_1.pdf

- Gonzales, T. y Puelles, L. (2005) *Diagnóstico de la uva de mesa peruana de exportación orientado a la competitividad* (Tesis de Magister). Gonzales, I. y Martínez, A. (2011). *Gestión del comercio exterior de la empresa*. (2.a ed.). Madrid: ESIC
- Guzmán, M. (2008) *Tasas de variaciones e indicadores*. Recuperado de: <http://www.uv.es/ceaces/numindices/numeros.htm>
- Hernández, R, Fernández, C. y Baptista, L. (2006). *Metodología de la investigación*. (4a ed.). México: Mc. Graw-Hill. Interamericana
- Instituto de Salud Pública de Chile (2013). *Inocuidad Alimentaria*. Recuperado de: <http://www.ispch.cl/inocuidad-alimentaria>
- Jara, M. (2011) *Competitividad en la producción de uva peruana*. Recuperado de: http://agroaldia.minag.gob.pe/biblioteca/download/pdf/manualesboletines/uva/resumen_ejecutivo_uva.pdf
- Kousmine, F. (2000) *Exportaciones tradicionales y no tradicionales en Latinoamérica*. Recuperado de: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/4979/lcl1392e.pdf>
- Madrigal, Y. (2010). *Comercio Internacional. Éxito orientado a las carreras de gestión empresarial*. Editorial Patria. México. ISBN: 978-970-817-066-6
- Molca, O. (2005) *Comercio Internacional*. (3a ed.) Universidad del Pacifico. Lima.
- Mendoza, P. (2009). *Glosario Iberoamericano de contabilidad de gestión*. Recuperadode:http://www.observatorioiberoamericano.org/Relacion_de_Terminos_Glorario_Iberoam.htm
- Ley Universitaria (2017). *Ley 23733 disposiciones generales* recuperado el 10 junio del 2017 desde http://www.albany.edu/dept/eaps/prophe/data/Country_Law/Peru-LEY%20UNIVERSITARIA_modificada.pdf
- Pachas, P. (2009). *Agro exportación perspectivas del mercado*. (1a ed.). Lima: Universidad Mayor de San Marcos.
- Porter, A. (2012). *Estrategias Competitivas*. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia (2012) Editorial Patria. México. ISBN: 968-26-1184-9
- PROMPERU (2012). *Precio internacional exportación uva*. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2013-1-MARK Precio%20Internacional.pdf>

- Pirie, A. (2012) *Las diferencias entre los hemisferios norte y sur*. Recuperado de: http://www.ehowenespanol.com/diferencias-hemisferios-norte-sur-info_71913/
- Prieto, F. (2011), *Universidad de Salamanca*, España disponible en:http://gredos.usal.es/jspui/bitstream/10366/115638/1/DAEE_Prieto_Cuerdo_A.I._La_influencia.pdf
- Romero, R. (2011). *Reporte comercial de uva red globe* recuperado de: http://www.rree.gob.pe/promocioneconomica/Documents/Estudios_y_Perfiles/Frutos%20frescos/Perfil_de_Mercado-Uvas_de_Mesa_EEUU_2011.pdf
- Rutters, L. (2003). *Como exportar e importar en el Perú*. (2.a Ed.). Lima: Business
- Sagredo, G. (2002). *Buenas prácticas agrícolas eje estratégico de nuestra competitividad futura*. recuperado de: <http://books.google.com.pe/books?id=kiMOAQAAIAAJ&pg=PA96&dq=libros+de+buenas+practic+agricolas&hl=es&sa=X&ei=gnOWU5OEObS3sAS9tYFA&ved=0CCUQ6AEwAA#v=onepage&q=libros%20de%20buenas%20practic+agricolas&f=false>
- Siicex, J. (2017). *Regímenes de exportación a que se denomina exportación*. Publicado el 10 de junio del 2017 recuperado de http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=162.00000
- Vaquez, J. (2010). *Comercio Internacional. Éxito orientado a las carreras de gestión empresarial*. Editorial Patria. México. ISBN: 978-970-817-066-6
- Vara, A. (2015) *7 pasos para la elaboración una tesis* (1era. ed.). Lima, Perú: Editora Macro EIRL. ISBN N°.978-612-304-311-7
- Uribe, C. (2010). *Pre-factibilidad de industrialización y exportación de la uva a Estados Unidos*. (Tesis de Licenciatura) Recuperado de: [file:///C:/Users/cocci/Downloads/URIBE_CLAUDIA_PREFACTIBILIDAD_UVA%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/cocci/Downloads/URIBE_CLAUDIA_PREFACTIBILIDAD_UVA%20(2).pdf)
- Uribe, C. (2010). *“Estudio de pre factibilidad de industrialización y exportación de uva al mercado de Estados Unidos”*. Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de:<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/544>
- Ybarra, R. (2009) *Capacidad exportable*. Recuperado de: http://www.raulybarra.com/notijoya/biblioteca_archivos_1.1/notijoya_1.1/archivosnotijoya7/7exportacion_etapas.htm

Anexos

ANEXO 1

ARTICULO CIENTIFICO



ESCUELA DE POSGRADO

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

1. TÍTULO

Exportación de uva Red Globe Peruana a Estados Unidos 2006-2015

2. AUTOR (A, ES, AS)

Jhimi Quispe Huaranca, jim_m_pq@hotmail.com , Universidad Cesar Vallejo

3. RESUMEN

El objetivo de este estudio fue determinar la evolución de la exportación de uva Red Globe peruana a Estados Unidos durante el periodo 2006-2015 para conocer la tendencia creciente y la inteligencia comercial de reportes comerciales, estableciendo factores muy importantes para conocer el precio en dólares kilogramos las cantidades de toneladas que se exporta hacia Estados Unidos en el comercio internacional para la toma decisiones de un empresario para ver sus competidores y oportunidades de negocio y los requisitos documentos para entrar el mercado estadounidense .

El diseño de la investigación es no experimental, la muestra estuvo constituida por alrededor de 26 empresas registradas en trademap, el instrumento de recolección de datos utilizado es la observación y el registro de datos en cuadros reporte comerciales consignados en la fuente trademap.

Los resultados obtenidos con la utilización de regresión lineal demuestran que existe una relación positiva entre el volumen de exportación y el tiempo, lo cual se confirma con el coeficiente determinación (r^2) que alcanzó un valor de 0.8671 lo cual significa que ha habido un buen nivel de ajuste regresión a los datos.

4. PALABRAS CLAVE

Exportación, Volumen uva Red Globe, Valor, no experimental.

5. ABSTRACT

The objective of this study was the variation of the export of the Peruvian red balloon grape to the United States during the 2006-2015 period to know the growing trend and commercial intelligence of commercial reports, establishing the very important factors to know the price in dollars Kilograms The quantities of tons that are exported to the United States in international trade to make decisions of an entrepreneur to see its competitors and business opportunities and requirements of documents to enter the market.

The design of the research is not experimental, the sample consisted of about 26 companies registered in the trade, the instrument of data collection used in the observation and registration of data in commercial tables at the source.

The results obtained with the application of linear regression show that there is a positive relation between the export volume and the time, which is confirmed by the determination coefficient (r^2) that reached a value of 0.8671, which means that there has been a good Level Adjustment regression to the data.

6. KEYWORDS: export, table grapes, ex post facto data.

7. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tuvo como problema general ¿Cuál ha sido la evolución de la exportación de uva Red Globe peruana a Estados Unidos durante el periodo 2006-2015, lo cual tiene como objetivo conocer los niveles de exportación y sobre todo saber a qué se deben dichas variaciones, teniendo en cuenta, el volumen de exportación, valor de exportación y precio de exportación hacia el mercado destino? Cabe mencionar que, la uva es uno de los productos más representativos del Perú, en el 2012, el fruto Red Globe tuvo un crecimiento anual a 23%, además, este producto ha fortalecido su posicionamiento en el mercado internacional, y ha logrado ascender al segundo puesto en el ranking de exportaciones agrícolas del Perú.

Es por ello, que esta investigación está dividida en VII capítulos, en el cual, el primer capítulo se describe el planteamiento del problema, la hipótesis y los objetivos.

En el segundo capítulo, se refiere al marco metodológico, en él, contiene las variables, la operacionalización de las variables.

En el tercer capítulo, se interpretarán los resultados de la variable, que es exportación, en cual será medido por sus indicadores tanto del valor, volumen y precio de exportación.

En el cuarto capítulo, se realiza la discusión, mediante una comparación de los resultados de la investigación con los resultados de los antecedentes, para ver si se coincide o se discrepan en algo.

En el quinto capítulo, se realiza las conclusiones al cual se han llegado de acuerdo a los resultados obtenidos.

En el sexto capítulo, se hace las recomendaciones respectivas, teniendo en cuenta los resultados obtenidos, la discusión y la conclusión.

Por último, la tesis finaliza con las referencias bibliográficas y anexos correspondientes al tema.

Antecedentes Internacionales

Prieto (2011) en su investigación sobre “La influencia de la Dirección General en la estrategia de Exportación de la empresa” para optar el grado de doctor en Administración por la Universidad de Salamanca, España.

Planteo como objetivo analizar como los directores generales de las empresas toman las decisiones estratégicas de exportación lo cual los aspectos organizativos relacionados con el puesto de trabajo que desempeña que podían condicionar la estrategia de la empresa relacionadas con el director general para la toma de decisiones de un estudio de inteligencia comercial.

Asimismo, como objetivo de investigación Analizar el papel desempeñado por el director general en la definición de la estrategia de exportación. Empleo el tipo de investigación básica diseño no experimental, de enfoque, con análisis descriptivos y contrastación de hipótesis.

Colchao (2010), en su investigación sobre “Sistema de Agro negocios de uva fresca en Perú con fines de Exportación” para optar el grado de Maestría por la Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Planteo como objetivo de investigación realizar un diagnóstico del sistema de Agro negocio de uva fresca en Perú con fines de exportación a fin de describir las fortalezas y debilidades del mismo.

Empleo el tipo de investigación básica de enfoque cualitativo cuantitativo dicha metodología se desarrolló gracias a información secundaria y primaria sistematizada lo cual la información de revisión bibliográfica.

Antecedentes Nacionales

Uribe (2010), en su investigación sobre “Estudio de Pre Factibilidad de Industrialización y Exportación de uva al mercado de Estados Unidos” para optar el título de Ingeniero Industrial por la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Como conclusión expresa la uva del Norte tiene una enorme ventaja debido a que se comercializa en fechas en las que la producción de la uva red globe es escasa en los otros países del mundo.

Jara (2011, p. 24) menciona que la producción de uva peruana, está concentrado en las regiones de Ica con 120,999 toneladas, seguido de Lima con 55,735 toneladas, La Libertad con 43,384 toneladas y Piura con 34,981 toneladas. Toda la producción está apoyada intensamente con tecnología y las buenas prácticas agrícolas, que hacen más competitivo este cultivo a nivel internacional.

Romero (2011, p.27) en su estudio llegó a la conclusión la empresa con más participación en el año 2015 líder en el mercado en exportación es la empresa el Pedregal S.A con un 10% participación.

García (2008, p. 35) en su estudio concluye en el año 2013 Estados Unidos tiene una participación de 22% y los países bajos como Holanda alternativa tiene participación de un 18%.

Pachas (2009, p.95) en su estudio llegó a la conclusión de que el principal competidor del Perú en el hemisferio sur es Chile, país que, además, es el segundo exportador mundial de uva de mesa, destacando el tipo Red Globe. Y el principal destino de exportaciones de uvas chilenas es Estados Unidos, concentrando el 57% de sus exportaciones totales.

Uribe (2010, p. 105) en su tesis llegó a la conclusión que los meses con un incremento de precio FOB de octubre a diciembre como referencia de precio por kilogramos es 2.3 precio FOB a bordo del buque.

Molca (2005, p. 57) define a la exportación como “un bien o servicio que es enviado a otra parte del mundo con fines comerciales. Él envío puede concretarse por distintas vías de transporte, ya sea terrestre, marítimo o aéreo. Incluso puede tratarse de una exportación de servicios que no implique el envío de algo físico. Ese es el caso de quienes ofrecen su trabajo a través de internet y lo envían en formato digital.”

Fundamentación científica, teórica o tecnología

Bases Teóricas de la Exportación de uva Red Globe

“El concepto de exportación es la salida física del territorio aduanero comunitario de una mercancía” (Cabello, 2010, p.194).

Importancia de la Exportación

Sabemos que el Perú, es uno de los principales países que exporta productos tradicionales y últimamente las exportaciones tradicionales se han incrementado a lo largo del tiempo, tal es el caso de la uva de mesa, que ha tenido una notable aceptación y crecimiento en los mercados internacionales. Y todo esto gracias a los Tratados de Libre Comercio (TLC) que el Perú tiene con los diferentes países. Además, Perú cuenta con las mejores uvas de mesa en Latinoamérica, que son de calidad y sobre todo muy saludables para el consumidor. Y actualmente se están exportando a 68 países en los 5 continentes, destacando principalmente los países de Estados Unidos, China, Holanda y Canadá, ya que estos demandan mucho el producto, y esto se debe a que siendo países productores y exportadores no abastecen a toda su población, como es el caso de Estados Unidos, además que, en dicho país su cultivo solo está concentrado durante algunos meses del año. Lo que lo obliga a conseguir proveedores, en el cual destaca principalmente el Perú, puesto que, en el país, se cultiva durante todo el año la uva, siendo los principales departamentos productores Lima, Piura, La libertad e Ica, siendo este último el de mayor producción por contar con un excelente clima y suelo necesario.

Asimismo, todavía existe la propagación de plagas en algunos cultivos de la región, y esto causa problemas cuarentenarios, es decir que el fruto no puede ser exportado. Cabe mencionar que los problemas cuarentenarios corresponden principalmente cuando se rechaza la fruta para la exportación, debido a la presencia de insectos que tienen restricciones de ingreso a otros países. Y esto lamentablemente ocasiona a que haya una disminución en el nivel de exportación. A demás hace falta que las empresas o instituciones públicas capaciten a los agricultores y productores sobre la forma de cómo hacer frente a estas plagas de lo contrario puede haber perdidas y esto afecta tanto al volumen, precio y valor de exportación.

Las exportaciones de uva Red Globe , entre las que destacan las variedades conocidas como Thompson, las Flames, Red Globe, Ribier, entre las más comunes y comerciales en el exterior, siendo Estados Unidos el país que mayor consume este fruto.

La presente investigación está dirigida a describir el desarrollo de las exportaciones de uva Red Globe, y si estas han disminuido o aumentado durante los años a estudiar, considerando al país que más se exporta, y poder así analizar las variaciones, en los niveles de exportación y sobre todo saber a qué se debe estas variaciones, teniendo en cuenta, el volumen, valor y precio de exportación hacia el mercado destino.

Asimismo, el consumo de uva en Estados Unidos, es estrictamente el certificado fitosanitario para ingresar la uva asimismo el tipo de empaque especial para conservar la uva red globe. Esto se debe a que el consumidor estadounidense busca un estilo de vida más saludable, es por ellos que tiende a consumir frutas y verduras que cumplan con los estándares de calidad que ellos exigen.

Rutters (2003, p. 58) para exportar la uva el código armonizado es 0806100000 uvas frescas que tiene como precio fob más bajo en kilogramo de abril agosto 0.93 dólares americanos.

Rutters (2003, p. 59) define a la exportación indirecta como “la modalidad que es utilizada por empresas de pequeña escala que no tienen los recursos ni la infraestructura necesaria que les permitan buscar compradores extranjeros y hacer los trámites necesarios para enviar directamente sus productos al exterior.

La empresa exporta, a través de un intermediario o bróker, quien busca los compradores en los mercados extranjeros.”

El Banco Mundial (2015), manifiesta que el valor de exportación son divisas convertido a dólares estadounidenses y la cantidad convertido en toneladas.

Dimensiones de la Exportación

Volumen de Exportación

Siicex (2015) explica que el volumen de exportación es expresado en una medida física de valor por ejemplo en toneladas(TM), en cuanto a la cantidad exportada durante algún año a un país destino, y este puede variar, es decir aumentar o disminuir.

Ybarra (2009) considera que Perú ocupa el 5 puesto como el país exportador lo cual como competidor líderes en el mercado es Chile, Estados Unidos, Países Bajos, Sudáfrica. Asimismo Perú tiene como participación 6% en el año 2012.

Valor de Exportación

El Banco Mundial (2013), manifiesta que el ingreso de divisas en dólares americanos siendo un aporte positivo en el PBI de nuestro país.

Precio de Exportación

Molca (2005, p. 59) indica que para conocer mi precio de exportación tengo que presupuestar mi lista de costo y presupuesta desde la producción, empaque, etiquetado.

Es por ello la importancia de fijar un precio de mercado teniendo en cuenta diferentes factores que involucren producir el bien, y pueda ser competitivo con los otros países que también exportan la uva de mesa.

El liderazgo en costo es una estrategia competitiva que busca tener los costos más bajos que nos permitan así poseer un mayor control sobre nuestros precios. Tener un liderazgo en costo no implica necesariamente tener un precio bajo, es algo que se puede lograr pero que no es un requisito indispensable, ya que va depender mucho del producto que se ofrezca

8. METODOLOGÍA

En la presente investigación hemos utilizado una metodología técnica revisión documental, es el método científico que se propone la cuantificación del

comportamiento implicando el cumplimiento de una serie de reporte comercial tendencia creciente. (Anguera ,1991).

8.1 Tipo de estudio

El tipo de estudio de la presente investigación es básico, genera conocimiento diagnostica la realidad empresarial de las exportaciones hacia Estados Unidos, estudia las variables al largo de un tiempo que puede ser continuo o periódico, lo cual necesita tener acceso a la data registrada de trademap para sacar los reportes de exportación de uva red globe. (Vara, p. 246).

8.2 Diseño.

El diseño de la presentación investigación es no experimental.

Hernández, Fernández y Baptista (2010).”Sostiene que: “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”. (p.123).

Según Hernández, (2010), “Estudios no experimentales que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos”.

8.3 Población, muestra, muestreo.

8.3.1. Población.

Según Arias, (2006). “La población o en términos más precisos población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio”. (p.81).

Está conformada por las empresas que exportan uva red globe entre los años 2006-2015.

8.3.2. Muestra.

Según Vara (2015). La muestra es intencionada e igual a la población.

8.3.3. Muestreo.

Según Vara, se utilizará un muestreo de tipo no probabilístico de tipo intencional la lista de empresas que reporta trademap que enumera las empresas exportadoras de uva Red Globe (p. 287).

8.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

La técnica permite la recopilación de información incluye el uso de instrumentos definidos según la fuente documental a que hacen referencia.

Según Itzel, (2012.) Indica que la técnica de investigación que consiste en una inteligencia de mercado o escrita que se le realiza a las empresas con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación de reportes comerciales.

8.5. Métodos de análisis de datos.

Después de recolectada la información, se procedió a organizar los datos obtenidos.

Para el análisis de datos se empleó el programa estadístico SPSS, versión 20.0, con el cual se realizaran los siguientes análisis, además el programa Excel , con los grafico de tendencia.

8.6. Aspectos éticos

Para la presente investigación se tendrá respeto a la propiedad intelectual, es por ello que usaremos el manual APA para citar las fuentes bibliográficas.

9.RESULTADOS

En dicha tabla podemos apreciar que el volumen de exportación de la uva de mesa peruana durante el periodo de análisis ha tenido un crecimiento hasta el año 2011, pero en el 2012 disminuyó, por problemas de plagas en las plantas del fruto, y conforme han ido pasando los años, el volumen ha ido aumentando, aunque en el 2012, debido al fenómeno del niño, que afectó a las principales zonas de producción de uva, ocasionó que el volumen disminuyera.

En dicha tabla podemos apreciar que el valor de exportación de la uva Red Globe peruana durante todo el periodo de análisis, ha ido creciendo hasta el años 2007, pero en el año 2008, hubo una disminución, esto se debe, a que el tipo de cambio bajó, por tanto el dólar se ha ido depreciando, y los consumidores tienden a comprar menos cantidades, y esto afecta directamente al valor de exportación,

actualmente se está apreciando el dólar con un incremento en el valor en el año 2015.

En dicho cuadro podemos apreciar que el precio de exportación de la uva Red Globe peruana ha estado aumentando y disminuyendo durante todo el periodo de análisis, pero es en el año 2013, en el que el precio tuvo su máxima alza, esto se debe a que sus principales competidores Chile y Brasil, tardaron en cosechar la uva, por un tema de plagas que se habían encontrado en sus cosechas, esto hizo que se demore en salir su producción, por lo que Perú aprovecho, ya que su cosecha salió en Octubre y con precio alto, además, había demanda en dicho país, es por ello que el precio subió.

10. DISCUSIÓN

Un resultado similar fue de Uribe, Determinar “Estudio de Pre Factibilidad de Industrialización y Exportación de uva al mercado de Estados Unidos” ya a ajustar la línea de tendencia muestra que el coeficiente de determinación que alcanzó un valor de 0.8671 lo cual hay un buen nivel de ajuste de la regresión de datos lo que alcanzó el nivel de 26 % en TM.

11. CONCLUSIONES

Primera: De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que la evolución de la exportación uva red globe peruana hacia EEUU en el periodo 2006-2015 ha tenido una tendencia creciente de un 26 % con un volumen en 69009 TM

Segunda: De acuerdo con los resultados de la investigación ha quedado demostrado que el valor de exportación de uva red globe peruana hacia EEUU en el periodo 2006-2015 ha tenido una tendencia creciente con un 28 % siendo positivo tendencia creciente 202839 miles dólares americanos.

Tercera: De acuerdo con los resultados de la investigación ha quedado demostrado que el precio de exportación de uva red globe hacia EEUU en el periodo 2006-2015 ha tenido una tendencia creciente con un 11% siendo positivo tendencia creciente 2.42 precio exportación fob en kg.

Cuarta: De acuerdo con las conclusiones anteriores podemos decir que la exportación de uva red globe hacia EEU en el periodo 2006-2015 ha tenido una tendencia creciente.

12. REFERENCIAS

- Guiaexterior (2013) Guía práctica del exportador. Recuperado de:
http://www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/consultora/docs_taller/guias/Guia_Practica_del_Exportador_1.pdf
- Banco Central de Reserva del Perú (2013). Publicaciones Glosario. Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/v.html>
- Bancomex (2000) Exportación. Recuperado de:
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/bad/brunet_ca/capitulo2.pdf
- Banco Mundial (2013). Índice de valor de exportación. Recuperado de:
<http://datos.bancomundial.org/indicador/TX.VAL.MRCH.XD.WD/countries/1W-XJ?display=graph>
- Colchao. (2010) . “Sistema de agro negocios de uva fresca en Perú con fines de exportación”. Universidad de Buenos Aires . Recuperado de:
<http://ri.agro.uba.ar/files/download/tesis/especializacion/2014vcolchaomanuel.pdf>
- Galeano, B. (2012) En que consiste el TLC. Recuperado de:
<http://lavozdeinesac.bligoo.com.co/en-que-consiste-el-tlc#.U7ITVvl5Pcg>
- García, E. (2008). Perfil del producto uva
- Gonzales, T. y Puelles, L. (2005) Diagnóstico de la uva de mesa peruana de exportación orientado a la competitividad (Tesis de Magister). Gonzales, I. y Martínez, A. (2011). Gestión del comercio exterior de la empresa. (2.a ed.). Madrid: ES.

Anexo 2

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Anexo 2. Matriz de Consistencia						
Exportación de uva Red Globe del Peru hacia Estados Unidos en el periodo 2006-2015.						
Objeto de Estudio	Problemas de Investigación	Objetivos de Investigación	Hipótesis	Variables	Indicadores	Método
Datos ex post facto	Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Exportación	Volumen de exportación	Descriptiva de tendencias. Los datos a utilizar son datos ex post facto publicados por instituciones oficiales. Una vez recogidos dichos datos, los organizaremos a través de cuadros, los representaremos a través de figuras y utilizaremos la técnica de la regresión para establecer si efectivamente existe una tendencia en la evolución de dichos datos.
	¿Cuál ha sido la evolución de la exportación de uva Red Globe del Perú hacia EEUU en el periodo 2006-2015?	Determinar la evolución de la exportación de Red Globe del Perú hacia Estados Unidos en el periodo 2006-2015.	La exportación de Red Globe del Perú hacia el Estados Unidos en el periodo 2006-2015 ha tenido una tendencia creciente.			
	Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas			
	1. ¿Cuál ha sido la evolución del volumen de exportación de uva Red Globe del Perú hacia el Estados Unidos en el periodo 2006-2015?	1. Determinar la evolución del volumen de exportación de uva Red Globe del Perú hacia el Estados Unidos en el periodo 2006-2015.	1. El volumen de exportación de uva Red Globe del Perú hacia Estados Unidos en el periodo 2006-2015 ha tenido una tendencia creciente.			
	2. ¿Cuál ha sido la evolución del valor de exportación de Red Globe del Perú hacia Estados Unidos en el periodo 2006-2015?	2. Determinar la evolución del valor de exportación de Uva Red Globe del Perú hacia Estados Unidos en el periodo 2006-2015.	2. El valor de exportación de Red Globe del Perú hacia Estados Unidos en el periodo 2006-2015 ha tenido una tendencia creciente.			
3. ¿Cuál ha sido la evolución del precio de exportación uva Red Globe del Perú hacia Estados Unidos en el periodo 2006-2015?	3. Determinar la evolución del precio de exportación de Red Globe del Perú hacia Estados Unidos en el periodo 2006-2015.	3. El precio de exportación de uva Red Globe del Perú hacia Estados Unidos en el periodo 2006-2015 ha tenido una tendencia creciente.	Precio de exportación			

ANEXO 3

Consentimiento informado de participación en la investigación
mediante el cuestionario de la exportación de uva red globe
peruana a Estados Unidos 2006-2015

El Sr : Genaro Quispe Sicha

Representante de la empresa jurídica : Global Proyect S.A.C , acepta participar de manera voluntaria , habiendo sido informado previamente de los objetivos, metodología y beneficios como también riesgos de la investigación para poder afrontar una solución a la problemática expuesta en el rubro de exportación.

TRANS ATALAYA TROME S.A.C.
RUC: 20566287256


Lic. Genaro Quispe
GERENTE GENERAL
70333245

Firma y DNI investigador



GENARO QUISPE SICHA
GERENTE GENERAL

00163100

Firma y DNI del participante

ANEXO 4

Matriz de datos

Base de datos

Tabla 1 Volumen de exportación (TM). De uva red globe peruana a EE.UU 2000-2015		
Años	Frecuencia	Porcentaje
2006	7,954	3%
2007	7,129	3%
2008	9,646	4%
2009	14,608	5%
2010	21,963	8%
2011	31,562	12%
2012	26,397	10%
2013	35,750	13%
2014	44855	17%
2015	69009	26%
Total	268,873	100%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 2 Valor de exportación(US\$) de uva Red Globe a Estados Unidos 2006-2015		
Años	Frecuencia	Porcentaje
2006	16,137	2%
2007	21,782	3%
2008	20,192	3%
2009	38,432	5%
2010	56,017	8%
2011	76017	10%
2012	73782	10%
2013	98318	14%
2014	124417	17%
2015	202839	28%
Total	727,933	100%

Anexo 5**INSTRUMENTOS RECOLECCIÓN DE DATOS**

Nombre de la empresa ▲	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	Pais	
Agricola Chapi S.A.	3	2045	Perú	Lima
Agricola Don Ricardo S.A.C. - Adr	3	848	Perú	Lima
Agricola Hoja Redonda S.A. - Fundo La Hovada	4	2856	Perú	Lima
AGRICOLA LOS LIBERTADORES S.A.C.	2	43	Perú	Lima
Agro Victoria S.A.C.	3	1167	Perú	Ica
Agroindustrias Casablanca S.A.C.	3	1124	Perú	Ica
Compania De Exportacion Y Negocios Generales S.A. - Coexa	2	1347	Perú	Lima
Complejo Agroindustrial Beta S.A. - Cabsa	4	9279	Perú	Ica
Corporacion Agricola del Sur S.A.	2	2063	Perú	Lima
Corporacion Agrolatina S.A.C.	3	727	Perú	Lima
EICHLER CORP. S.A.C.	2	4	Perú	Lima
El Pedregal S.A.	1	3809	Perú	Lima
Floridablanca S.A.C.	3	2398	Perú	Lima
FUNDO SACRAMENTO S.A.C.	1	476	Perú	Lima
Fundo San Miquel S.A.	2	543	Perú	Lima
Gandules Inc. S.A.C.	3	2965	Perú	Lima
Procesadora Del Frio Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada - Procefrio S.R.L.	2	0	Perú	Ica
Procesadora Laran S.A.C. - Prolan	3	1137	Perú	Ica
Procesos Agroindustriales S.A. - Proagro	4	800	Perú	Lima
Sociedad Agricola Drokasa S.A. - Agrokasa	2	2166	Perú	Lima
SOCIEDAD AGRICOLA LARAPINTA S.A.C.	2	54	Perú	Piura
Sociedad Agricola Rapel S.A.C.	2	1174	Perú	Piura
Sociedad Agricola Saturno S.A. - Saqsa	2	953	Perú	Lima
TIERRAS DEL SOL S.A.C.	2	5	Perú	Arequipa
Vina Tacama S.A.	3	70	Perú	Ica

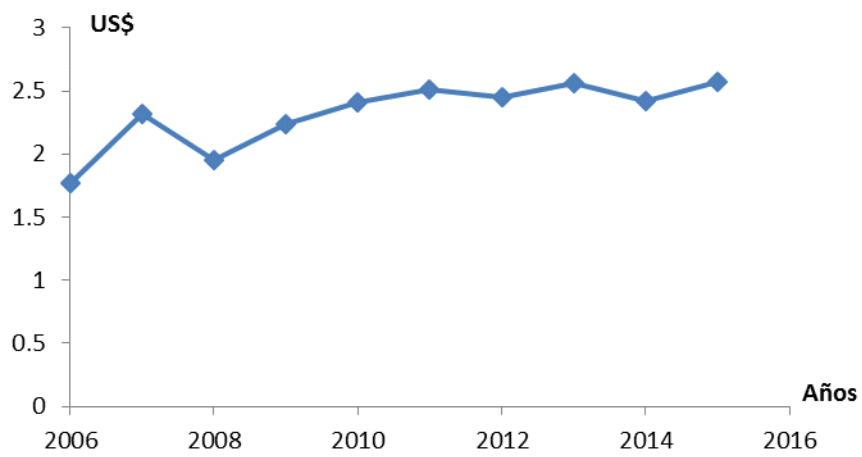
Fuentes: [Dun & Bradstreet](#)

Ficha de registro de las empresas exportadoras

BASE DE DATOS

Tabla 2 Valor de exportación(US\$) de uva Red Globe a Estados Unidos 2006-2015		
Años	Frecuencia	Porcentaje
2006	16,137	2%
2007	21,782	3%
2008	20,192	3%
2009	38,432	5%
2010	56,017	8%
2011	76017	10%
2012	73782	10%
2013	98318	14%
2014	124417	17%
2015	202839	28%
Total	727,933	100%

Tabla 3 Precio de exportación al Reino Unido 2006-2015. \$/en KG		
Años	Frecuencia	Porcentaje
2006	1.77	8%
2007	2.32	10%
2008	1.95	9%
2009	2.24	10%
2010	2.41	11%
2011	2.51	11%
2012	2.45	11%
2013	2.56	11%
2014	2.42	11%
2015	2.24	10%
Total	22.87	100%



RESULTADOS DE LAS PRUEBAS

Figura 1 Volumen de exportación al Reino Unido 2006-2015, en TM

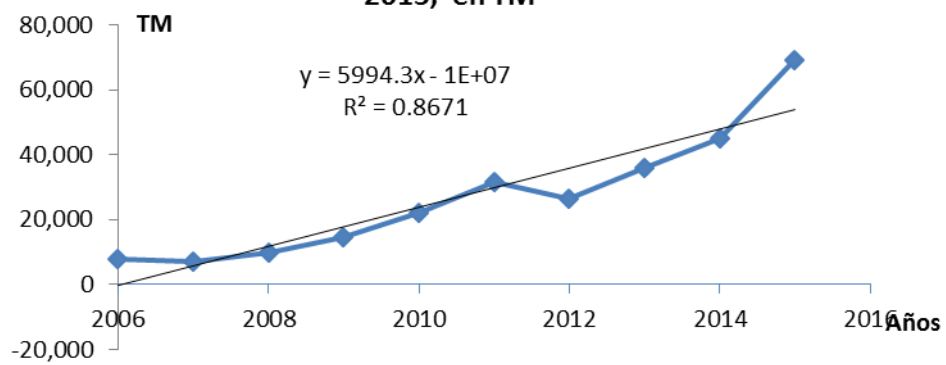


Figura 2 Valor de exportación de uva Red Globe Peruana a EE.UU 2006-2015, en TM

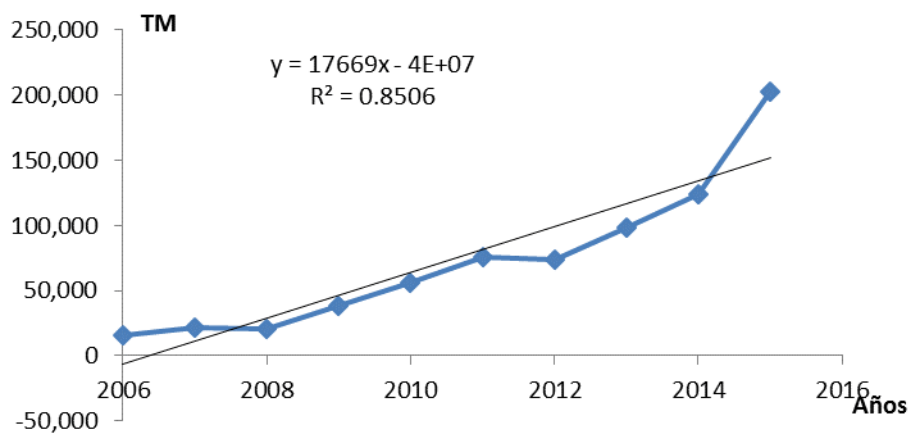
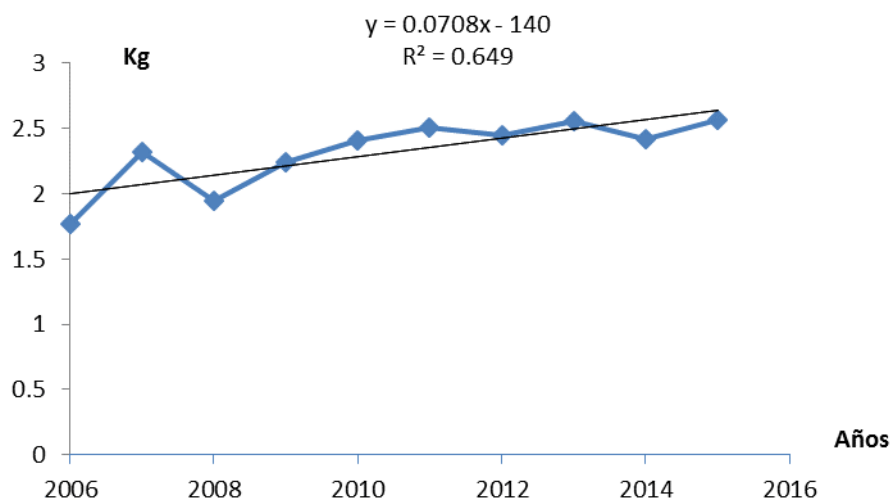
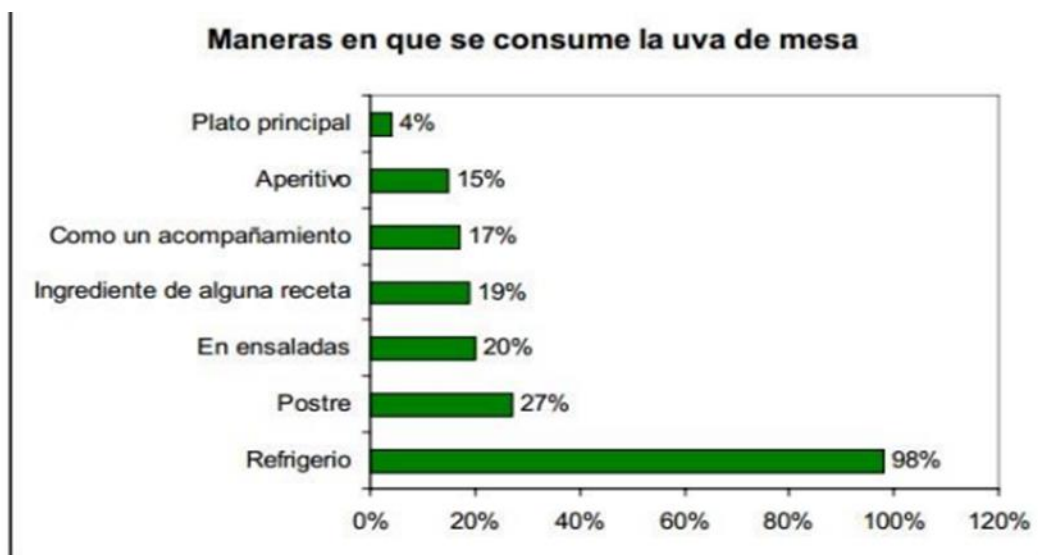


Figura 3 Precio de exportación a EEUU 2006-2015 \$/ kg





Fuente: The Packer

Anexo 7: Características de la presentación del producto

Debido a los diferentes requerimientos del mercado, hoy en día existe una amplia gama de envases y embalajes para su comercialización de la uva de mesa. Con respecto a la venta por mayor, los empaques más comunes son las cajas de cartón, contenedores reciclables de plástico o bolsas. Por otro lado, la venta al por menor ésta se da principalmente por el peso. Otro tipo de presentación es la de las uvas de mesa empaquetadas, cuyo empaque más común es en bolsas de plástico y otros son de cajas de plástico corrugado.

Presentación en cajas de plástico



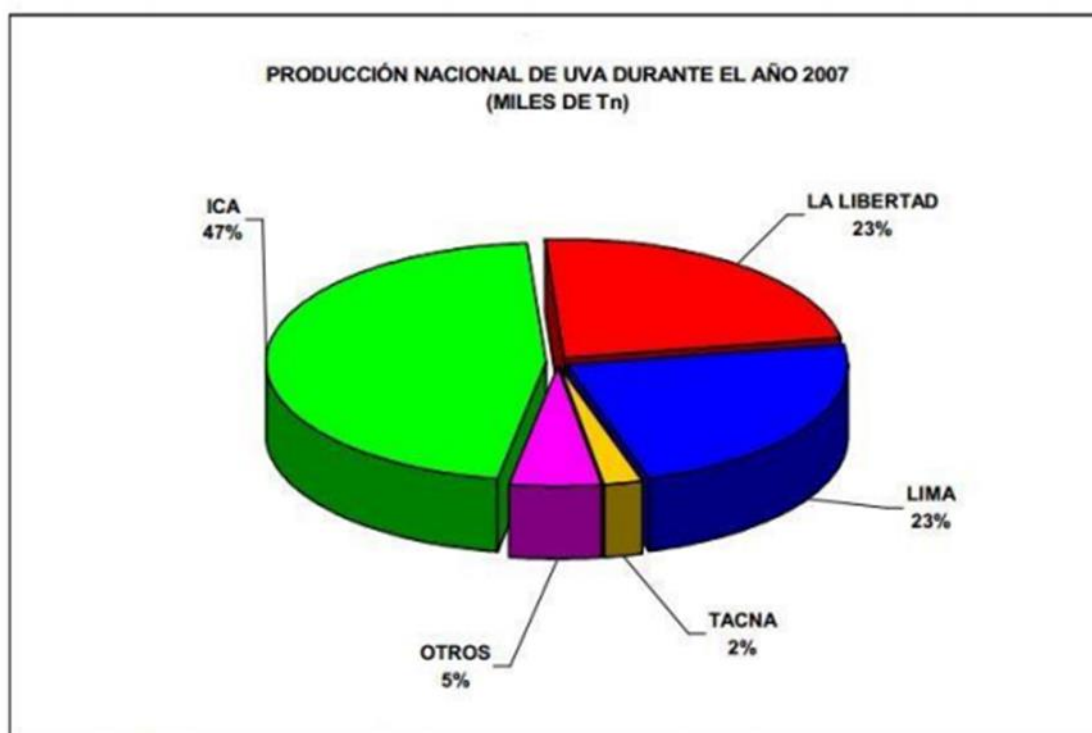
Presentación en bolsas de plástico



Evolución de la productividad nacional



*Datos Preliminares
 Fuente: información
 Elaboración: AGROBANCO



Fuente: información
 Elaboración: AGROBANCO

Pais	Valor Importado 2005	Valor Importado 2006	Valor Importado 2007	Valor Importado 2008	Valor Importado 2009	Valor Importado 2010
Reino Unido	4,817,585	4,889,346	5,840,341	6,093,688	4,496,251	4,777,236
EE.UU.	4,775,186	5,187,274	5,734,325	5,763,045	5,654,010	6,131,367
Alemania	2,863,492	3,064,937	3,516,359	3,904,866	3,300,985	3,262,231
Países Bajos	1,280,360	1,408,505	1,744,928	2,091,854	1,885,115	1,971,857
Canadá	1,451,913	1,705,416	1,938,166	2,069,202	1,923,079	2,171,936
Bélgica	1,188,820	1,281,199	1,621,269	1,848,937	1,214,162	1,073,067
Rusia	827,702	943,541	1,257,569	1,526,790	1,372,211	1,714,909
Japón	1,156,915	1,308,633	1,411,757	1,510,839	1,068,623	1,122,794
Suiza	834,522	890,414	1,081,379	1,209,298	958,018	999,588
Francia	872,652	853,660	1,045,354	1,207,768	1,007,385	1,002,528
Perú	20,023	21,234	25,366	33,209	27,612	36,912
Resto del Mundo	6,778,128	7,849,236	10,106,215	11,823,532	11,392,590	9,620,144
Total	26,867,298	29,403,395	35,323,028	39,083,028	34,300,041	33,884,569

Fuente: MINAG-OEEE

/ * valores preliminares TRADEMAP

Elaboración: MINAG-DGCA-DIA

Importadores	Valor Importado 2000	Valor Importado 2009	Valor Importado 2010	Variación % 2000-2010	Variación % 2009-2010	Participación % 2010
Reino Unido	2,956,941	4,496,251	4,777,236	61.56%	6.25%	14.10%
EE.UU.	3,118,313	5,654,010	6,131,367	96.62%	8.44%	18.09%
Alemania	2,099,103	3,300,985	3,262,231	55.41%	-1.17%	9.63%
Países Bajos	609,972	1,885,115	1,971,857	223.27%	4.60%	5.82%
Canadá	884,549	1,923,079	2,171,936	145.54%	12.94%	6.41%
Bélgica	791,788	1,214,162	1,073,067	35.52%	-11.62%	3.17%
Rusia	275,531	1,372,211	1,714,909	522.40%	24.97%	5.06%
Japón	930,003	1,068,623	1,122,794	20.73%	5.07%	3.31%
Suiza	654,768	958,018	999,588	52.66%	4.34%	2.95%
Francia	616,173	1,007,385	1,002,528	62.70%	-0.48%	2.96%
Perú	17,927	27,612	36,912	105.90%	33.68%	0.11%
Resto del Mundo	3,854,422	11,392,590	9,620,144	149.59%	-15.56%	28.39%
Total	16,809,490	34,300,041	33,884,569	101.58%	-1.21%	100%

Fuente: MINAG-OEEE

/ * valores preliminares TRADEMAP

Elaboración: MINAG-DGCA-DIA

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE UVA				
N°	EMPRESA	DIRECCIÓN	R.U.C.	PARTICIPACIÓN DE MERCADO
1	SOCIEDAD AGRÍCOLA DROKASA S.A.	Carretera Panamericana Sur N°312 FND. Santa Rita - Santiago - Ica - Ica	20325117835	0.28
2	EL PEDREGAL S.A.	Cal. Monte Rosa N° 271 Dpto. 902 Urb. Chacarilla (CC. Chacarilla) Santiago de Surco	20390247487	0.22
3	FUNDO SACRAMENTO S.A.C.	Cal. Los Zorzales N° 160 Urb. El Palomar San Isidro	20390247487	0.1
4	Agrícola Andrea S.A.C.	PQ. Alfredo Maldonado N° 145 Urb. La Arequipeña (Alt. Crda. 2 Av. Del Río) Pueblo Libre	20505688903	0.07
5	AGRICOLA DON RICARDO S.A.	Mz. A lte. 77 Cas. Sta. Rosa San José de los Molinos - Ica -Ica	20293718220	0.06
6	CORPORACIÓN AGRÍCOLA DEL SUR S.A.	Av. Salaverry N° 3134 San Isidro	20367748517	0.06
7	COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.	Cal Luis Galvez Ronceros N° 117 Chincha Alta - Chincha -Ica	20297939131	0.05
8	PROCESADORA LARAN S.A.C.	Carr. La Laran KM, 5.8 (Esq. San Luis y carr. A Laran) Alto Larán - Chincha - Ica	20451899881	0.05
9	CORPORACIÓN FRUTICOLA CHINCHA	Carr. Panamericana Sur N° KM INT. 203 FND. Huanabano Bajo Chincha Baja - CHINCHA - Ica	20410065364	0.04
10	AGRICOLA LA MAQUINA S.A.C.	Av. Germán Salaverry n° 3134 - San Isidro	20367839661	0.04

Fuente: PROMPEX - SUNAT
Elaboración: AGROBANCO

Anexo 12: Calendario Nacional de la Cosecha

CALENDARIO DE COSECHAS DE LA UVA													
	PAIS	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Hemisferio Norte	EE. UU.												
	U.E.												
	China												
	México												
Hemisferio Sur	Brasil												
	Chile												
	Sudáfrica												
	Namibia												
	Perú												

Fuente: Technoserve
Elaboración: AGROBANCO

VID (Vitis vinifera (Linn))	
FAMILIA	Vitaceae
CENTRO DE PRODUCCION	Entre el mar Caspio y Asia menor
ZONAS DE PRODUCCION	Ica, Lima, Arequipa, Tacna
PERIODO VEGETATIVO	Planta perenne con cosechas anuales, con una producción a partir del tercer año de instalado
VARIETADES PRINCIPALES	Italia, Cardinal, River, Quebranta, Thompson y Flame, estas dos últimas variedades sin semilla
REQUERIMIENTO DE CLIMA	Requieren de un clima tropical y sub-tropical. Temperaturas entre 7° y 24°C con una humedad relativa de 70% y 80%.
SUELO APROPIADO	Desarrollan exitosamente en suelos franco - arcillosos.
ASPECTOS AGROTECNICOS	
Preparación del terreno :	Hoyos de plantada de 0.40 m x 0.40 con una profundidad de 0.60 m. adicionando material orgánico en hoyos d plantada, suelos bien mullidos con una nivelación adecuada.
Época de plantación:	Los meses de agosto y setiembre.
Densidad de plantación:	De 2.0 m entre plantas y 3.0 m. entre hileras.
Fertilización:	Requieren de una dosis de fertilización en forma adecuada y oportuna, teniendo de agua, el cual varía según el clima, suelo, estado vegetativo de la planta y variedad cultivada.
Labores culturales:	Podas, deshierbos, eliminación de malezas.
COSECHA	
Índice :	La cosecha o vendimia, madurez comercial (cuando exista el balance en el sabor entre dulzura y acidez), fisiológica (aptos para germinar). Se deberá tener especial cuidado debiendo eliminarse los racimos dañados por agentes físicos, químicos, mecánicos y/o biológicos.
Época :	Meses de enero-abril concentrándose la mayor producción.
POST-COSECHA :	Para su conservación poner a una temperatura de 0°C.

Fuente: Ministerio de Agricultura
Elaboración: AMPEX

RED GLOBE

Características del árbol Vigor: Alto.

Forma racimo: Cónico.

Tamaño racimo: Muy grande.

Características del fruto

Color: Rojo oscuro con ligero brillo.

Forma de la baya: Redonda.

Calibre promedio: 24 – 28 mm.

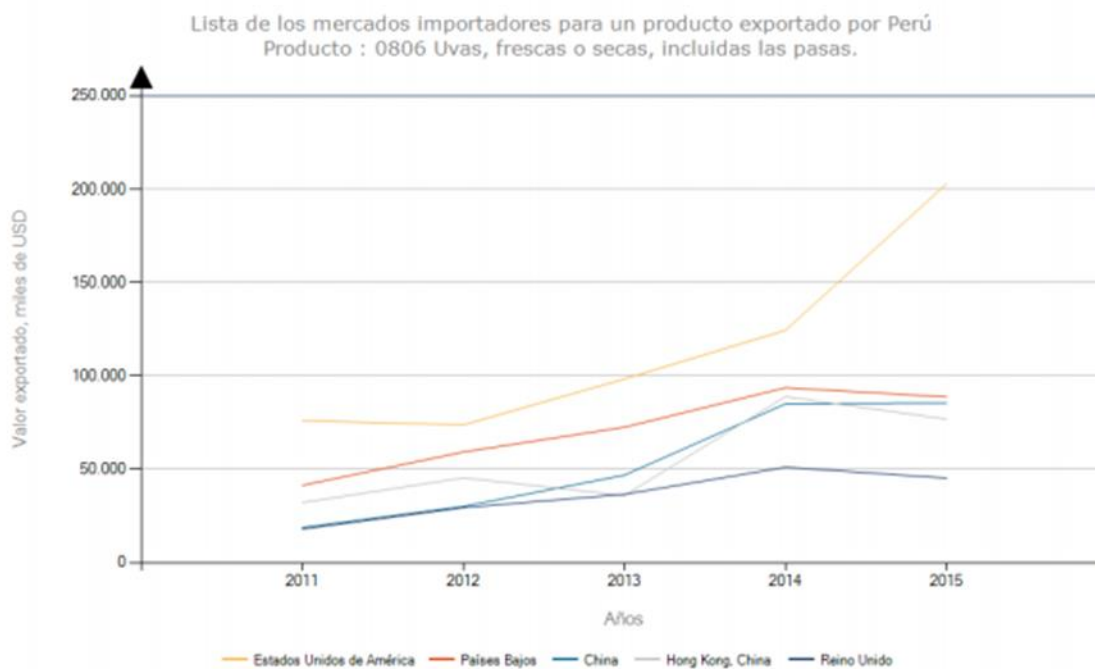
Presencia de semillas: Si

Observaciones: Cáscara firme. Sabor ligeramente dulce. Es la variedad que más exporta el Perú.



Anexo 13: Calendario de Ferias Internacionales

FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT
1	1	SIAL	1	1	1	1	1	1
2	2	MONTREAL	2	2	2	2	2	PMA
3	3	Canadá	3	3	3	3	3	FRESH
Fruit	4	4	4	4	4	4	4	SUMMIT
Logística	5	5	5	5	5	5	5	USA
Alemania	6	6	HOFEX	6	6	6	6	PROCES
	7	7	(Hong Kong)	7	7	7	7	EXPO
	8	8	China	8	8	8	8	8
	9	9		9	9	9	9	9
	10	10	10	10	10	10		10
	11	11		11	11	11	ANUGA	11
	12	12	BTA	12	12	12	(Colonia)	12
	13	13	(Barcelona)	13	13	13	Alemania	13
	14	14	España	14	14	14		14
	15	15		15	15	15	15	15
	16	16	16	16	16	16	16	16
	17	17	17	17	17	17	17	17
	18	18	18	18	18	18	18	18
	19	19	19	19	19	19	19	19
	20	20	20	20	20	20	20	20
	21	21	21	21	21	21	21	21
	22	22	22	22	22	22	22	22
	23	23	23	23	23	23	23	23
	24	24	24	24	24	24	24	24
	25	25	25	25	25	25	25	25
	26	26	26	26	26	26	26	26
	27	27	27	27	27	27	27	27
	28	28	28	FANCY	28	28	28	28
	29	29	29	FOOD	29	29	29	29
	30	30	30	SHOW	30	30	30	30
	31		31		31	31		31



ANÁLISIS DE MERCADO

ELABORACION EXPORTACION UVA RED GLOBE

Jhimi Quispe Huaranca

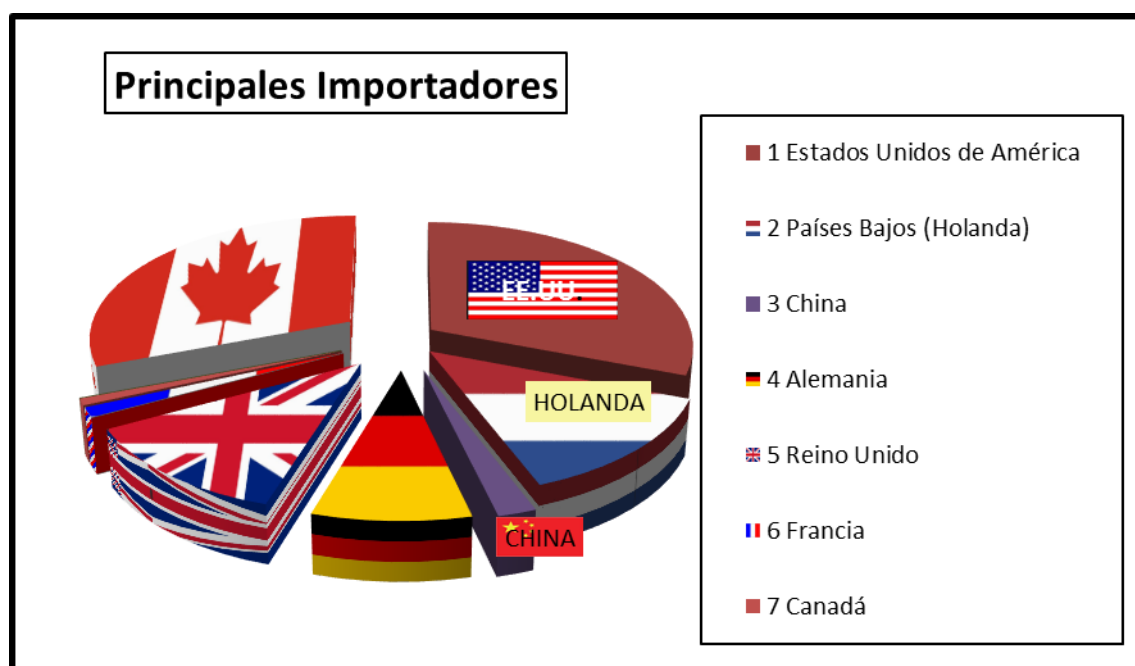
fuelle:Calculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE

A: IMPORTACIONES MUNDIALES				
		2010	US\$ MM	TON
			1,556	1,371

		2006		2007		2008		2009		2010	
		US\$ MM	TON Miles	US\$ MM	TON Miles	US\$ MM	TON Miles	US\$ MM	TON Miles	US\$ MM	TON Miles
1	Estados Unidos de América	16137	7954	21782	7129	20192	9664	38432	14608	56017	21963
2	Países Bajos (Holanda)	6965	4426	4615	2754	12402	6668	21907	11042	24788	11051
3	China	1074	556	2897	1644	7631	4334	6213	3131	7814	3323
4	Alemania	4400	0	10134	75	10584	435	17158	19	20925	278
5	Reino Unido	6448	2099	8193	2353	10128	3207	10969	3670	14332	3998
6	Francia	644	389	1045	223	1044	585	1358	529	3183	441
7	Canadá	438	394	319	335	692	586	1813	591	1359	1161
1	Estados Unidos de América	16137	7954	21782	7129	20192	9664	38432	14608	56017	21963

2011		2012		2013		2014		2015		VAR % (2014-2015)	
US\$ MM	TON Miles	US\$ MM	TON Miles	US\$ MM	TON Miles	US\$ MM	TON Miles	US\$ MM	TON Miles	US\$ MM	TON Miles
76017	31562	73782	26397	98318	35788	124417	44855	202839	69009	63%	54%
41371	19216	59266	27570	72539	34775	93657	41845	88731	45618	-5%	9%
18810	7553	30116	11711	46876	17283	85035	34905	85502	41287	1%	18%
32143	393	45426	752	35987	101	88901	780	76823	1074	-14%	38%
17991	5302	29462	8689	36607	10681	51079	15223	45275	13708	-11%	-10%
6342	574	5459	408	16486	409	26371	299	25854	313	-2%	5%
5162	2308	15418	2012	23339	5534	29720	8191	24364	8513	-18%	4%
76017	31562	73782	26397	98318	35788	124417	44855	202839	69009	63%	54%

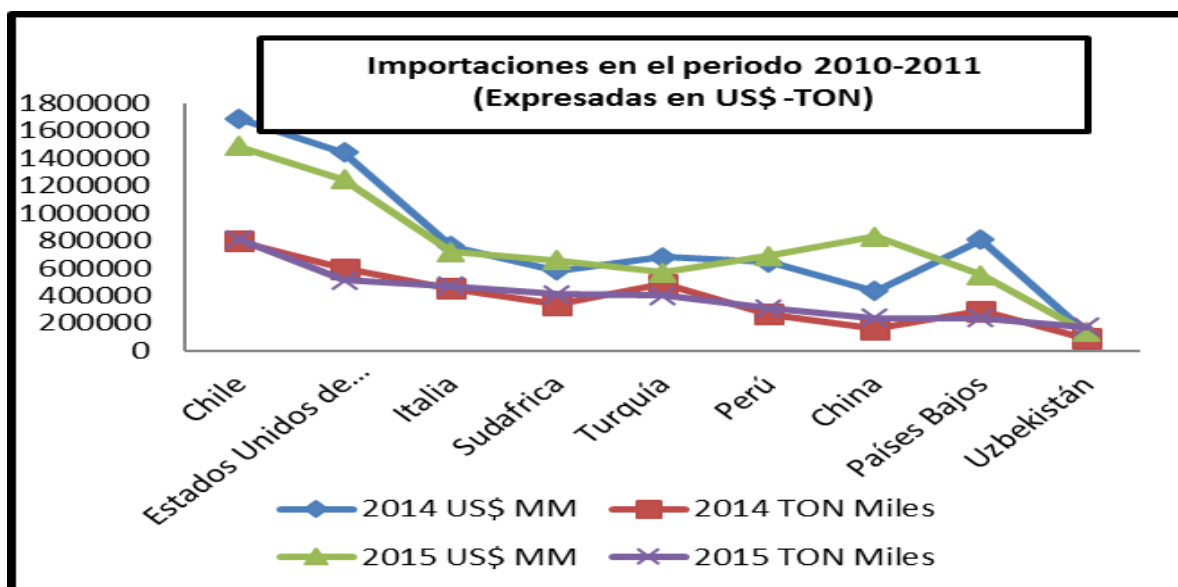
Fuente: Trademap elaboración propia



Fuente: Trademap, elaboración propia.

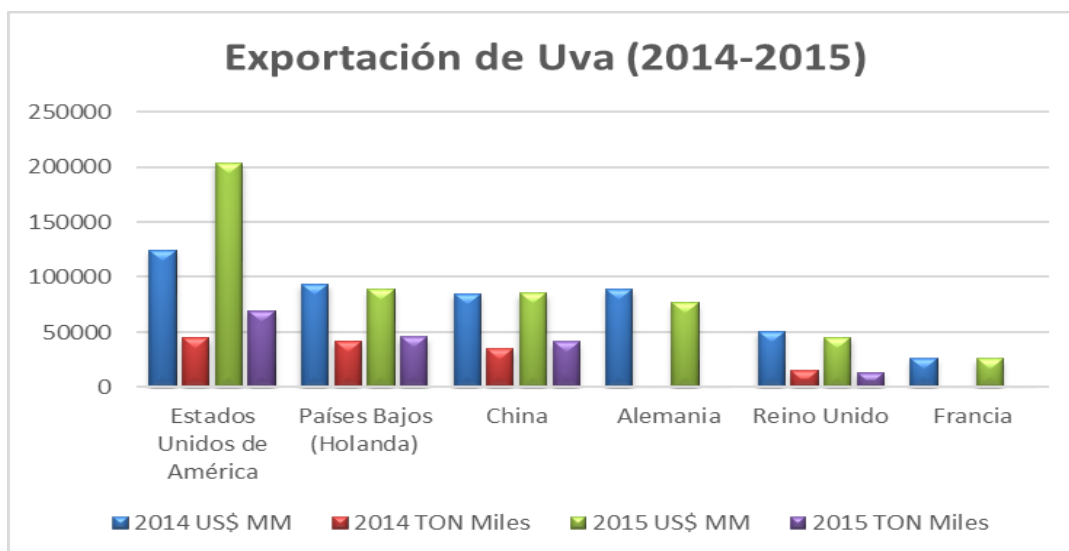
C: PAISES COMPETIDORES									
		2014		2015		VAR % (2014-2015)		Precio x Kg.	
		US\$ MM	TON Miles	US\$ MM	TON Miles	US\$ MM	TON Miles	2014	2015
1	Chile	1690159	797919	1486108	813159	⊗ -12%	⊗ 2%	➡ 2.12	➡ 1.83
2	Estados Unidos de América	1438796	597343	1246414	512814	⊗ -13%	⊗ -14%	⬆️ 2.41	⬆️ 2.43
3	Italia	760220	453201	719670	468841	⊗ -5%	⊗ 3%	⬇️ 1.68	⬇️ 1.53
4	Sudafrica	580669	333646	655314	411521	⚠️ 13%	⚠️ 23%	⬇️ 1.74	⬇️ 1.59
5	Turquía	678884	483072	570408	399462	⊗ -16%	⊗ -17%	⬇️ 1.41	⬇️ 1.43
6	Perú	643207	266204	690813	308388	⊗ 7%	⚠️ 16%	⬆️ 2.42	➡ 2.24
7	China	433168	156098	828437	235733	⊙ 91%	⚠️ 51%	⬆️ 2.77	⬆️ 3.51
8	Países Bajos	806854	288690	552135	235635	⊗ -32%	⊗ -18%	⬆️ 2.79	➡ 2.34
9	Uzbekistán	123744	87300	135696	174157	⊗ 10%	⊙ 99%	⬇️ 1.42	⬇️ 0.78

Fuente: Trademap, elaboración propia.



D: PERU EXPORTACION DE UVA							
	2014		2015		VAR % (2014-2015)		
	US\$ MM	TON Miles	US\$ MM	TON Miles	US\$ MM	TON Miles	
Estados Unidos de América	124417	44855	202839	69009	63%	54%	
Países Bajos (Holanda)	93657	41845	88731	45618	-5%	9%	
China	85035	34905	85502	41287	1%	18%	
Alemania	88901	780	76823	1074	-14%	38%	
Reino Unido	51079	15223	45275	13708	-11%	-10%	
Francia	26371	299	25854	313	-2%	5%	

Fuente: Trademap elaboración propia



E: CONVENIOS INTERNACIONALES			
	TLC	Arancel Base	% ADV
	Estados Unidos de América	25%	100%
	China	17%	100%
	Canadá	25%	100%
	Japón	9%	100%
	Suiza	25%	100%
	Singapur	25%	40%

Fuente: Trademap

MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL **0806.10.00.00** ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PAÍS

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:	(*)

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.
----------------------	------------------	----------------------	-----------------------	----------------------	-----------------------

Descripciones Mínimas

DESCR.1	Nombre del producto y nombre científico: ejemplo: avellanas (<i>Corylus spp.</i>), castañas (<i>Castanea spp.</i>), lima agria (<i>citrus aurantifolia</i>), etc.
DESCR.2	Forma de conservación: ejemplo: fresco, seco, conservados provisionalmente, etc.
DESCR.3	Uso al cual se destina: ejemplo: para consumo humano, para la industria, etc.
DESCR.4	Grado de elaboración: ejemplo: sin cáscaras, en trozos, quebrantado, pulverizado, preparado, deshuesados, aplastados, rallados, etc.

Fuente: Sunat