



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Estacionalidad de la exportación de la fresa peruana hacia España, 2014-2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

AUTORA:

Br. Keyla Sayuri Milart Espinoza (ORCID: 0000-0003-2756-6322)

ASESOR:

Mg. Carlos Andres Guerra Bendezu (ORCID: 0000-0002-8928-1237)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

Lima – Perú

2019

Dedicatoria

Este trabajo se lo dedico a mis padres por siempre apoyarme y estar conmigo en todo momento y para mi hermanita como un ejemplo a seguir.

Agradecimiento

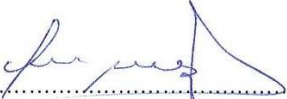
Primeramente, gracias a Dios, a mis padres por inculcarme buenos valores y por apoyarme a lo largo de mi carrera, a mi asesor Carlos Guerra Bendezu por su constante apoyo incondicional y a mi amiga Luz por su paciencia y apoyo.

Página del jurado

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 5
--	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) MILART ESPINOZA KEYLA SAYURI cuyo título es:
ESTACIONALIDAD DE LA EXPORTACION DE LA FRESA PERUANA HACIA ESPAÑA, 2014-2018 Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de:¹⁵..... (número)^{quince}.....(letras).

Lima, 02 de Julio de 2019




PRESIDENTE

Dr. MARQUEZ CARO, ORLANDO JUAN



SECRETARIO

Mgtr. BERTA HINOSTROZA MIKE PAUL



VOCAL

Mgtr. GUERRA BENDEZU, CARLOS ANDRES

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

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, MILART ESPINOZA KEYLA SAYURI con DNI N° 75443461a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

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

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

Lima, 01 Julio de 2019



MILART ESPINOZA KEYLA SAYURI

Presentación

Señor miembro del jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada ESTACIONALIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE LA FRESA PERUANA HACIA ESPAÑA, 2014-2018, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el Título Profesional de Licenciadas en Negocios Internacionales.

Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.



MILART ESPINOZA, KEYLA SAYURI

ÍNDICE

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Página del jurado	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Presentación.....	vi
ÍNDICE.....	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MÉTODO	15
2.1. Tipo y diseño de la Investigación	15
2.2. Operacionalización de la variable.....	16
2.3. Población, muestra.....	18
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	18
2.5. Procedimientos	19
2.6. Métodos de análisis de datos	19
2.7. Aspectos éticos	19
III. RESULTADOS.....	20
IV. DISCUSIÓN	32
V. CONCLUSIONES	34
VI. RECOMENDACIONES	35
REFERENCIAS	36
ANEXOS	42

RESUMEN

El Perú en los últimos años ha logrado conseguir incrementos importantes en diversos productos del sector agrícola, generando un importante cambio para las empresas productoras y exportadoras, en conocimientos, técnicas y procedimientos, lo que ha permitido que las exportaciones hayan observado una tendencia de crecimiento constante. En este sentido, el presente trabajo de investigación tuvo como objetivo el determinar la existencia de la estacionalidad de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014- 2018. La presente metodología fue tipo aplicada, enfoque cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental y corte longitudinal. Los datos ya han sido tomados con anterioridad, es decir de tipo ex post – facto. La técnica empleada para la recolección de datos fue el análisis documental, que permitió recoger datos estadísticos sobre la variable, obteniéndose los datos de fuentes confiables Trade map e INEI.- Los resultados del presente estudio permiten concluir que existe estacionalidad de la exportación de la fresa peruana durante el período de los años 2014 a 2018. La exportación fue predominante en el último trimestre de cada año y la producción fue predominante en el segundo trimestre de cada año.

Palabras claves: exportación, estacionalidad de fresa, volumen, precio

ABSTRACT

Peru in recent years has managed to achieve important benefits in various sectors of the agricultural sector, an important change for producing and exporting companies, in knowledge, techniques and procedures, which has allowed exports to be a growth trend continuous. In this sense, the objective of this research was to determine the existence of the seasonality the export of Peruvian strawberry towards Spain during the years 2014-2018. Non-experimental design and longitudinal cut. The data has already been taken previously, that is, of an ex post - facto type. The technique used for the collection of data was the documentary analysis, which compiles the statistical data on the variable, the data is obtained from reliable sources. Map of trade and INEI.- the Peruvian strawberry during the period from 2014 to 2018 years. Production was predominant in the last quarter of each year and production was predominant in the second quarter of each year

Keywords: export, strawberry seasonality, volume, price

I. INTRODUCCIÓN

Los productos agrícolas en nuestro país se han diferenciado de forma beneficioso en la actualidad, sobre todo por el aumento del consumo del mercado exterior. En los productos que han sido favorecido por la demanda externa se encuentra la fruta fresca, se recomienda por los nutrientes que posee y su gustoso sabor. La fresa es una fruta que se exporta en gran cantidad, tiene un arancel de 0810100000, ha revelado en la exportación un índice de crecimiento muy elevado en los últimos años. Este fruto posee importantes valores nutritivos y es rico en antioxidantes, contiene, fósforo, calcio, ácido fólico, sodio, potasio, hierro, vitaminas A, B1, B2, B5, C y varios compuestos bioactivos que reducen la probabilidad de adquirir ciertas enfermedades, como cáncer, problemas renales y cardiovasculares.

Así mismo a nivel local, las producciones de fresas en lima son en las zonas productoras de Barranca, los valles de Huaral, Huacho y por su clima costero en comparación a otras zonas que se mantienen con climas húmedos, ahí se encuentra la mayoría de las producciones de fresa, además las fresas se cosechan desde el mes de octubre a diciembre, aquí se manifiesta una estacionalidad con el país europeo ya que este fruto tiene una mayor aceptación de exportación hacia el país destino.

Por consiguiente, a nivel mundial, se ha alcanzado producir por medio de las exportaciones de fresa alrededor de 2.5 millones de toneladas. Los países con mayor producción de fresa son: Rusia, Estados Unidos, Polonia, España, Japón, Italia, y Corea. Según Agro Fórum (2018) este año, las exportaciones han tenido un nivel muy elevado comparado al año pasado con un peso exportado de casi 3,3 millones de kilos. Por lo tanto, la demanda del mercado europeo en las importaciones de fresa peruana es por la problemática en que se encuentra la producción de fresa en su estacionalidad ya que los procesos que realizan para madurar las fresas se están realizando consecutivamente, por otra parte, la producción del norte de España ha sido muy pequeña. Finalmente, ante tal problemática surge la interrogante ¿Existe estacionalidad de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014 - 2018? Y surge el objetivo: ¿Determinar la existencia de la estacionalidad de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014-2018? De modo que el estudio presenta como intención enseñar cómo ha sido la estacionalidad de las exportaciones de fresa de forma que las empresas peruanas que exporten dicho fruto sepan cuáles son los mercados a los que van a vender, confirmando

además cuán importante son los cultivos en la sociedad, ya que origina fuente de trabajo todos los meses del año.

Respecto a trabajos previos internacionales, Palacios (2019) en su tesis titulada Plan de negocios para la exportación de Snacks de pulpa de frutas deshidratada a España para alcanzar el título de Ingeniera en Negocios Internacionales por la Universidad de las Américas. Ecuador. Presenta como propósito general determinar la facilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y exportación de un snack de fruta deshidratada a España. La metodología fue de enfoque mixto. A su vez la población estuvo conformada por consumidores de fruta deshidratada residentes en Madrid y a posibles clientes. La técnica empleada fue la entrevista a expertos y la encuesta a los clientes, el instrumento el cuestionario. Se concluyó que el plan de negocio mostró la generación de una organización destinada a la elaboración de snack a base de pulpa de fruta deshidratada consignados a la exportación a Europa, directamente a Madrid-España. Para introducir el producto, se consideró el total de sabores que fueron aplicados a las necesidades y gustos de los clientes que consumen el producto del mercado al que llegara. El proyecto ha sido evaluado en un tiempo de cinco años con proyecciones, utilizando algunas herramientas financieras como estados e índices financieros que arrojan algunos datos positivos para el proyecto afirmando su posibilidad y rentabilidad. Para la maniobra del negocio será necesario contar con \$ 75.200,84 derivado de lo invertido y el capital de la labor requerida.

En este sentido Estrada, Portillo, Calderón, Segarra, Martínez y Medina (2017) en su artículo titulado Potencialidades para el fortalecimiento de exportación de fresa de Michoacán a Estados Unidos de América. Su objetivo principal fue analizar el potencial para realizar la exportación de fresa desde Michoacán a Estados Unidos de América (E.U.A.), asumiendo la posibilidad de incrementar las exportaciones del estado. La metodología fue de campo y enfoque cuantitativo. La población estuvo conformada por un estudio de valoración de continuo incremento de la producción (superficie y rendimiento) y de la proyección de las exportaciones de fresa de México a E.U.A. Además, la técnica empleada fue información documental y entrevistas a productores, autoridades y representantes de asociaciones, utilizando un método completamente al azar. Llegó a concluir que la fabricación de fresa durante el proceso validado se encontró una tasa de crecimiento de 7.1 %. Los cambios en superficie sembrada ayudaron un 2.8 % y los de rendimiento 4.3 %. Con ello, se concluye que el aumento en creación se debió más al cambio

tecnológico que al aumento de superficie sembrada. En conformidad con los resultados de la función cúbica, donde los coeficientes T2 y T3 son cero, llegó a concluir que la tendencia de las exportaciones de fresa en México, mediante el modelo exponencial, aumento tanto en el periodo de datos reportado como en el proyectado. No haya ninguna evidencia estadística de que reduzcan o haya un cambio en el corto o mediano plazo.

De igual manera, Aguirre (2015) en su tesis titulada Oportunidad de negocio en España y la comercialización de pulpa de fresa desde Imbabura Ecuador, previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional por la Universidad Politécnica Estatal de Carchi, Ecuador. Presenta como propósito principal lograr establecer oportunidades en los mercados internacionales logrando con ello mercantilizar la pulpa de la fresa proveniente desde la provincia de Imbarura. La metodología empleada fue de campo, de tipo documental y modalidad cualitativa y cuantitativa. La población estuvo conformada por la organización industrializadora “Frutas de la Montaña” y teniendo a tres factibles países de estudio como Chile, España y Colombia. Para recolectar los datos se empleó la ficha de observación y la entrevista. Llego a la conclusión que al examinar los aspectos del exterior se pudo dar a conocer la situación económica de Colombia, España y Chile. De esta manera se desarrolló un análisis comparativo y se tomó el mercado más conveniente para la exportación del producto. España fue el país seleccionado, los productos ecuatorianos pueden entrar al mercado de la Unión Europea y obtener beneficios de la plataforma para hacer negocios. Finalmente, la oferta de empresa “Frutas de la Montaña” tiene alcance de producir 5 toneladas semanales, este valor aumenta anualmente a 240 toneladas, frente a una falla en España 1.056.757,8 TN anuales en 2014, por tal razón el porcentaje de cobertura es 0,02% para el primer año.

De la misma manera con Molina y Gastélum (2015) en su artículo titulado Estrategia de diversificación de Mercados en las empresas exportadoras de fresa en México. Su principal objetivo fue reconocer los componentes que determinan la diversidad de los mercados de las compañías exportadoras de fresa en México. La metodología de investigación tuvo un enfoque cuantitativo de tipo básica. El universo de estudio estuvo conformado por 20 empresas exportadoras de fresa localizadas en México y la muestra estuvo conformada por 17 empresas exportadoras de fresas estando localizadas en México. Posteriormente con los resultados obtenido se procede a realizar el análisis de estos en el

SPSS, procesando las encuestas brindándonos los resultados sobre las percepciones de las variables en estudio y como estas logran afectar en la diversidad de los mercados. Llegó a la conclusión que varias empresas consideraran una organización para implementar la estrategia de diversificación según los exportadores siendo, la experiencia exportadora como la principal variable, y luego la productividad, el tamaño de la empresa, la política comercial y costos hundidos. Varias de estas empresas buscan más mercados mientras que las otras no estén interesadas, esto sucede debido a la ubicación física de las empresas. Las empresas que logren localizarse por la frontera norte de México se encuentran interesadas en reunir sus logros orientado al emporio de Estados Unidos, entre tanto las empresas en el bajío están dispuestas a buscar otros mercados y mercados poco explorados.

Mientras que en los trabajos previos nacional se tiene a Nole (2018) en la tesis llamada El destino de la producción nacional de la fresa hacia la exportación y al mercado interno durante el periodo 2008-2016 con el fin de alcanzar el título profesional de Licenciada en Negocios Internacionales por la Universidad César Vallejo. Presenta como propósito principal lograr establecer de qué manera se destinó la producción nacional de la fresa durante el periodo 2008- 2016. La metodología de investigación fue de tipo aplicada, presentando un nivel descriptivo, teniendo un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental. Además, se contaba con una población de 83 empresas exportadoras de fresa. Para la recolección de información se empleó como técnica el análisis documental y teniendo la ficha de registro como instrumento. Referente a la dimensión con respecto al mercado interno, se puede señalar que no existe una tendencia referente a la elaboración que tiene destino al consumo debido a que los coeficientes de igual manera no superan el 0,5. Teniendo las anteriores dos afirmaciones se puede indicar que tanto la producción como el consumo no han seguido una tendencia

De acuerdo con Jaño (2017). En su tesis titulada. Exportación de snack de fresa deshidratada al mercado de países bajos – Holanda para obtener el título de Licenciada en Administración de Negocios Internacionales por Universidad San Martín de Porres. Su objetivo general fue desarrollar un plan de exportación de fresas deshidratadas en presentación snack hacia el mercado holandés, para demostrar y sustentar que tan viable es la exportación de fresa deshidratada al mercado holandés. La metodología empleada fue de enfoque cuantitativo. La población estuvo conformada por la mercadería a vender es snack de fresa deshidratada en presentaciones de cajas simples por 80 gramos. Como técnica se

empleó el análisis de documentos y la observación, y como instrumento la ficha de registro. Se concluyó que los resultados obtenidos con los indicadores económicos y financieros muestran que el actual Plan de Negocio es viable y rentable por tener un VAN mayor a cero y una TIR mucho más alto a la tasa que se esperó recuperar de la inversión. El producto presento algunas características que llaman la atención del consumidor final, porque de acuerdo al nuevo estilo de vida que tienen actualmente, en la cual le hacen referencia a ingerir alimentos sanos y nutritivos. Con la finalidad de que el producto cumpla con sus necesidades. La rentabilidad no será menor al 20% con respecto al costo dentro de 5 años con la fresa deshidratada.

En este sentido Cadenas (2016) en la tesis llamada Identificación de oportunidad de exportación de fresa congelada de la región Arequipa al mercado de china para los años 2015 al 2019, para conseguir el título profesional de Ingeniería Comercial con Especialidad en Negocios Internacionales por la Universidad Católica de Santa María. Teniendo como propósito principal lograr la evaluación de alguna oportunidad para realizas la exportación de fresas congeladas desde la región de Arequipa dirigido a China durante los años 2015-2019. La metodología fue de enfoque cuantitativo y nivel descriptivo. Logrando emplear la observación como una técnica y teniendo la guía de observación como instrumento. Finalmente se logra concluir que luego de haber realizado los diversos estudios de mercado, técnico, organizacional, económico, inversiones y financiero se puede llegar a decir que si existe la posibilidad de realizar la exportación de fresa congelada desde Arequipa hasta China, se puede sugerir tener el precio de venta en CIF ya que con ello se puede llevar un control sobre el ingreso, seguro y flete además que se certifica la calidad del producto por el control realizado.

Según Méndez (2018) en su tesis titulada Modelo matemático predictivo del comportamiento de la exportación de fresa congelada del Perú al mercado asiático frente a factores externos e internos, para lograr el título de Profesional Ingeniero En Industrias Alimentarias en la Universidad Privada Antenor. Su objetivo general fue Identificar el país destino para una exportación de fresa congelada utilizando la herramienta TradeMap y la metodología de la Comisión de Promoción del Perú para la exportación y turismo-Promperu. La metodología de investigación tuvo un nivel descriptivo con un enfoque cuantitativo de tipo básica. Teniendo un análisis documental como técnica y el utilizando un análisis documental como instrumento. Se concluyó que el mercado objetivo identificado fue Japón,

resultado de la matriz de selección de mercados, este país presenta un incremento sustancial de importaciones de fresa ya que en el 2012 el Perú exportó 519 t mientras que en el 2014 se exportó 1 442 t, es decir se tiene una tasa de crecimiento de 277.8 % por lo que se considera significativa.

Referente a las teorías con relación al tema de la variable: En este aspecto la estacionalidad en la producción y exportaciones de fresa. De acuerdo con Caba, Chamorro y Fontalvo (2010) La producción radica en secuencias de operaciones que van a transformar los materiales haciéndolos pasar de una forma dada a otra que se desea conseguir (p.3). Caba et. al (2010) Tipos de producción: pueden identificarse dos tipos de producción los cuales son producción por stock donde se logra evidenciar un alto volumen de demandas del producto, conjuntamente posee una alta inversión en maquinaria y equipos correspondientes a la utilización elevada de la tasa de producción inventarios de materias primas y productos terminados. La Producción por pedido posee un bajo volumen de demanda, inversión en maquinaria y equipos con respecto a su utilización, la tasa de producción es baja (p.23). De acuerdo a Oliva y Oliva1 (2018) la producción de fresa se condiciona en la obtención de plantas "madre" de fresas que provienen de los Estados Unidos, al ser estas una planta híbrida no se logra emplear sus semillas para promover su crecimiento o formación de nuevas estolones y coronas permitiendo que se propague vegetativamente rápido y seguro. Esta planta generalmente se va a propagar por estolones, que se obtuvieron de medio de las plantas madres que estuvieron bajo largos temporadas de frigo conservación, características que van a estimular un nivel alto de crecimiento vegetativo cuando se llevan al campo, entre las diferentes variaciones de plantas resaltan: Albion, Festival, Sweet Charly, Camino Real y Camarosa, el elaborador obtiene la planta "madre" al inicio de cada ciclo de manera directa o por un intermediario de la empresa. Según Lalanne (2016) sostuvo que va a corresponder algún bien o servicio que sea enviado más allá del territorio nacional. Exportar casi siempre tiene mayor reincidencia con los insumos importados que se propone al mercado doméstico (p. 103). Para Gallego (2014) "La exportación conlleva una producción de bienes en mercados locales para vender hacia mercados en el exterior, es el proceso que necesita menor cantidad de esfuerzos y riegos, debido a que viene a reducir los diferentes costos fijos. Se aplica como meta inicial de ingresos en los mercados" (p.48). De acuerdo con Lerma y Márquez (2010) indicaron que exportar es un proceso indispensable del negocio internacional y se enfoca en la comercialización de un producto o servicio externo mas allá del límite nacional del país que está produciendo dicho producto. Este enfoque en conjunto

a la importación compone el concepto de comercio internacional. Una empresa que repercute a nivel internacional va a simbolizar riesgos, pero, así mismo oportunidades y diversas actividades para el desarrollo a nivel mundial (p.539). en conformidad a el BCRP (2017) definió la exportación como “El registro de las ventas que se dan con dirección al exterior de algún bien o servicio, realizadas por una compañía residente, formando así una transferencia de los mismos” (p.76). En cuanto a estacionalidad de la fresa a nivel local Gargurevich (2017) comentó que según información que proporcionó Miska Farm, es que en Perú se logra sembrar entre 1,500 a 2,000 ha de fresas en promedio por cada campaña. Teniendo como expectativa un total de 40 t/ha desde agosto hasta diciembre y otras 40 t/ha para la siguiente campaña que se espera que sea entre los meses de agosto y diciembre, pero estos datos varían mucho ate las condiciones climáticas o cómo se maneja el campo de cultivo.

De acuerdo con Bolda, Dara, Fallon, Sánchez, y Peterson (2015) expresaron que para la cosecha de la fresa se deben proveer las condiciones adecuadas, que garanticen que la fruta tenga una cosecha de alta calidad, considerar el destino de la fruta (ya sea fresca o congelada), teniendo en cuenta las condiciones climatológicas para y durante la cosecha, la atención puesta sobre de los alimentos y medir de calidad de la fruta. Así mismo es necesario evitar que la fruta se exponga al sol. Tener en cuenta que la fruta pizcada muere con rapidez, principalmente en condiciones calurosas” (p.75). Respecto a las temporadas de plantación, de acuerdo con Bolda, et. al (2015) expresaron que las temperaturas ya sean moderadas y bajas de humedad va a favorecer la realización de la fruta. La creación de la fruta generalmente se viene a programar para mediados de la primavera. Temperaturas arriba de 50 grados Fahrenheit van a promover el buen incremento. Emplear los términos “Plantación de Verano” y “Plantación de Primavera” se utilizan para las plantas que producen la fruta en el otoño, debido a que en esa temporada las primeras frutas se encuentran con los mejores precios de mercado ya que posee la mejor calidad de la fruta. Mientras que las ventajas de la plantación durante la temporada de verano siempre toleran alta salinidad, pueden excavar directamente de los viveros, están menos propensos a estar dañados (p.22). Para Beyer , Rodríguez , Collantes y Coronado (2017) La fresa o frutilla, es un producto de consumo en fresco y directo medianamente rentable, va a representar alternativas de desarrollo para productores que poseen limitación en recursos, debido a su atracción ya sea en ambos mercados: nacional e internacional y este proceso puede llevar a un menor riesgo económico, por tal motivo es de gran importancia que los agricultores posean acceso a la

información apropiada con relación a los plaguicidas que deben usarse para la siembra de fresa, ya que por falta de conocimiento podrían perder la cosecha (p.31). De esta manera Mena, Sarmiento y Camargo (2017) expresaron que este cultivo ha venido adquiriendo un nivel alto de importancia en el Perú, desde el consumo de la población hasta como para la exportación de estos; no obstante, la demanda va a exigir la utilización de tecnologías limpias y sostenibles con la finalidad de producir alimentos inocuos. Así, el empleo de abonos orgánicos para sustituir los químicos va a representar una alternativa sostenible para mejorar la calidad de frutos que se ofertan (p.358).

En cuanto a las Modalidades de exportación existen diferentes modalidades para exportar la fresa producida a nivel nacional, como lo expresó Falcón (citado por Gargurevich (2017): El negocio con mayor importancia es el fresco. Sin embargo, los grandes productores y los industriales pertenecen al rubro congelado, el cual se encuentra en mayor nivel de exportación. A estos les ha dado tanto resultado que han incrementado las áreas de producción se desarrollan en un ambiente fresco. Un ejemplo claro en el rubro fresco del año anterior se llegó a exportar hacia Estados Unidos y España por medio de un avión, empresas tales como Agrovida y Del Ande, que juntamente fabrica para los supermercados tales como Plaza Vea, Tottus o Wong. El productor emplea la siembra con riego a partir de marzo hasta julio cuando empieza a cosechar, entretanto el productor aplica el método por goteo empezando desde mayo a junio para conseguir el punto más alto de producción durante los meses que realizan la exportación empezando desde fines de septiembre y finalizando en la primera semana de diciembre. La cosecha de la fresa tiene múltiples finalidades: dependiendo de la operación, se cosecha para un mercado fresco (local o exportación), el mercado congelado o para la industria. El mes de octubre es donde hay mayor cantidad de exportación (p.3).

Ventajas de la exportación. De acuerdo con Lerma y Márquez (2010) indicaron que: La exportación tiene resultados positivos cuando se realiza eficazmente, debido a que por medio de ella se originan las finanzas de escala al incrementar la utilización del área de producción. Va a inducir al incremento de la productividad, competitividad y eficiencia a niveles internacionales, esto se debe al interés por mejorar precio, producto y práctica comercial, que aseguren la sostenibilidad y éxito en el entorno externo e interno (p.571). Según Hill (2011) afirmó que: La exportación presenta dos ventajas. En principio su aplicación va a evitar los diversos gastos que se emplean en centro de elaboración en el país

anfitrión mientras que como segundo lugar se tiene a contribuir con las empresas en la economía de localización, especialmente en la curva de la experiencia. El elaborar un producto y lograr exportarlo a otros mercados nacionales contribuye enérgicamente en la economía dependiendo del volumen de ventas de manera mundial (p.463).

Desventajas de la exportación Según Hill (2011) afirmó que: La exportación posee un conjunto de inconvenientes. Lo primero que se puede decir es que la exportación desde la base de una empresa puede ser costosa a comparación de otros lugares que por su ubicación el costo es aún menor durante la fabricación del producto. Es así que particularmente las empresas emplean ciertas estrategias internacionales tratando de encontrar un lugar adecuado teniendo las condiciones adecuadas para la generación del producto y posteriormente a su exportación. El segundo obstáculo que se puede presentar son los altos costos del transporte ya que permite disminuir la rentabilidad, sobre todo aquellos productos que son transportados por granel, ante ello se recomienda producir de manera regional permitiendo así a la empresa poder diversificar la economía poniendo a producir a gran escala mientras que se reducen los costos en lo que es transporte. Como tercer obstáculo se tiene las barreras arancelarias que tienen a quitar la rentabilidad, logrando añadir riesgos en la exportación. Finalmente, como cuarto obstáculo a mencionar surge en cada país, al realizar sus propias ventas, marketing y servicios desde un agente local, Los agentes frecuentemente vienen a impulsar sus productos compitiendo con otras empresas, manteniendo una lealtad dividida. Para esos casos, un agente local no hará un proceso eficiente como el que realizaría una empresa que administra el proceso de marketing por sí misma. Así mismo sucede cuando la empresa se hace responsable de la distribución. Una manera de solventar esta situación sin salir del proceso es la adquisición de agentes externos que organicen cada área con efectividad. Al aplicar dicho método, la empresa va a ejercer un nivel de control en cuanto nos referimos a las ventas y el marketing en el país, mientras cosecha las ventajas de costo desprendidas de la produce de un producto de una o varias ubicaciones (pp. 463-464).

Toma de decisiones en exportación de acuerdo con Molina y Gastélum (2015) consideraron que: Cuando la empresa ha decidido llevar un nivel internacional por medio de exportaciones, se debe tomar en consideración cuanto y donde es. La empresa para este proceso tendrá dos posibles decisiones para incrementar sus ventas si esa fuera la meta de la empresa: enfocar las ventas para un solo mercado intentando disminuir los costos de entrada

y aumentar la rentabilidad de las ventas en el exterior. Variar sus ventas en distintos mercados averiguando cual va a ofrecer mayor rentabilidad o es menos riesgoso para las actividades extranjeras. Molina y Gastélum, recalcaron que, extender en dirección hacia un nuevo mercado geográfico, indica una notable oportunidad de desarrollo, crecimiento y aumento de valor para cualquier organización (p.48). Según Lerma y Márquez (2010) mencionaron que: desde que una empresa decide implementar la exportación, se afronta a diferentes circunstancias nuevas que pueden ocasionar incertidumbre. La recolección de información ideal, análisis con un nivel alto de calidad y la gestión responsable van a contribuir a que las tomas de decisiones en el núcleo de la empresa estén dirigidas, sean apropiadas y cuenten con altos niveles de consenso, debido a que tienen una sustentación solida con estructura metodológica. Por su parte, los planes sectoriales de exportación los elaboran los organismos públicos o privados, cuya finalidad es el desarrollo económico y el apoyo a la actividad productiva y empresarial, además de que sujetan las descripciones y estrategias para la introducción y crecimiento de las operaciones de exportación en los mercados que reflejen más competentes para los posibles exportadores del sector. Generalmente, el plan de exportación es un proceso esencial, estratégico que va a contribuir con las metas para acceder a los mercados internacionales de las empresas (571).

Los componentes que predominan durante el desarrollo de la exportación Por su parte Lerma y Márquez (2010) sostuvieron que: Para exportar exitosamente es necesario mantener poseer ciertos elementos que deben complementarse con actos en los siguientes factores estratégicos: poseer productos que puedan venderse en el exterior, ubicar un mercado óptimo para la exportación, realizar la promoción y captación internacional necesaria y ejecutar eficazmente la logística de exportación; si se cuenta con estos factores, existe una posibilidad de exportar los productos. Además, las conexiones de intercambio que realizadas entre la empresa y el mercado internacional se ven influenciadas por factores no controlables por parte de la primera, estos factores son los geográficos, tecnológicos, legales, socioeconómicos, políticos, demográficos y culturales (p.77). Las restricciones de las exportaciones con recurrencia, la factibilidad de las estrategias empleadas en la exportación es limitada por el precio de los transportes y los impedimentos comerciales. En caso de que el precio del transporte se vincula con el costo de producción remitir productos a otros países se hace imposible realizarlo. Esto pasa de forma peculiar con los productos cuyo valor y peso es baja y que pueden realizarse en la mayoría de los lugares. Los productos logran disminuir lo llamativo de la exportación si es que se quiere correlacional con la IED. Por

otro lado, los productos que mantienen una proporción aumentada entre valor y peso, los precios son factores con poca significancia en los precios totales de armado (un ejemplo de esto es, equipo médico componentes electrónicos, software, computadoras personales, etc.) además teniendo un poco de consecuencia en el llamativo de exportar, otorgar consentimiento o realizar IED. Más allá de los costos de traslado, determinadas empresas empiezan un financiamiento extranjero de manera directa para responder a las limitaciones comerciales o a las exigencias de tarifas. Por medio del empleo de aranceles hacia los bienes importados, la administración consigue aumentar el costo de exportación teniendo relación con la IED y la concesión de autorización. De la misma manera, al dar limitación a las importaciones imponiendo cuotas, incrementa lo interesante de la IED y de la concesión de autorizaciones. Un ejemplo claro se tiene el auge de IED de empresas de autos japoneses hacia Estados Unidos durante 1980 y 1990 se ocasiono la mayoría de las amenazas proteccionistas del gobierno estadounidense y referente a las partes de las importaciones de autos japoneses. Con ello se ve necesario el entendimiento de que los obstáculos comerciales no asumen ser físicas para que la IED sea el favorito a la exportación. Frecuentemente, la intención de disminuir la advertencia ante las posibilidades de que se atribuyan impedimentos comerciales sobra para demostrar que la IED como una alternativa a la exportación (p.231). Por consiguiente, Malca y Rubio (2015) detallaron las barreras de la exportación y lo conceptualizan como aquellas dificultades, impedimentos conductuales, organizacionales, operacional y otras que retrae o van a impedir la condición que permita empezar, progresar o sostener el operativo comercial en los mercados del exterior. Su investigación presento que la mayoría de las problemáticas van a limitar a las empresas para que inicien su proceso de exportar y una de ellas es los duros competidores que encuentra en el exterior, el desconocimiento de exportación, entendimiento ineficaz de los procesos e inconvenientes en delimitar mercados extranjeros. Las empresas tienen mayor preocupación por hallar oportunidades en el exterior que por la misma exportación, ya que una vez logre ejecutarse la preferencia se concentrara en la indagación de una conceptualización apropiada en el mercado internacional (pp.53-54).

Requisitos para la exportación de alimentos a Europa y Asia según el MINCETUR (2010) indico que el procedimiento de la importación de los productos vegetales se empieza mostrando la solicitud de inspección para la importación de estas, la cual debe tener consigo una constancia fitosanitaria entregado por la autoridad del país exportador. Esta constancia debe contar con los resultados obtenidos de las inspecciones realizadas por las autoridades

pertinentes del país exportador, con sumo detalle negando la posibilidad de plagas o enfermedades sobre los vegetales. Estos certificados son importantes ya que los países que no brinden estos certificados dan a entender que no poseen instalaciones adecuadas para una inspección de nivel cuidadoso lo cual se procederá a colocar los productos en cuarentena y estar sujetos a una inspección. De igual manera existe una lista de aquellas plagas que pueden contener unos vegetales pero que deben estar sometidas a un constante control por parte del país exportador, en nuestro caso como país se tiene como ejemplo a falso nematodo agallador, azúcar de remolacha de nematodos, nematodo barrenador del banano y marchitez bacteriana de Stewart (p.18). Conforme al MINCETUR (2017) explicó que para la realización de exportación de alimentos ya sean agrícolas o agroindustriales hacia la Unión Europea se hace indispensable que el poder nacional presente un reconocimiento por el mando europeo. Mientras que el caso peruano, las autoridades que son reconocidas en el área sanitario son SENASA y DIGESA. Una de estas entidades se encarga de la emisión de certificados sanitarios que se necesitan para la entrada de los productos al mercado europeo. Las instalaciones productoras de alimentos registrados por la autoridad competente (en este caso, SENASA y DIGESA) no van a requerir la inclusión dentro de un listado europeo de instalación para que se aprueben. Solo se necesita que tengan reconocimiento y estén anotados por la autoridad del tercer, siendo considerado por aquellos importadores de alimentos de la UE, y que cumplan con las siguientes exigencias: cumplimiento de las normas de prevención alimentaria y cumplimiento de la inspección microbiológico (p.14).

Exportación de congelados y deshidratados Según Carhuaricra y Parra (2016) mencionaron que el Perú está consiguiendo el logro de sus metas inauguración comercial y la posición en el mercado asiático esto se debe a que Perú forma parte del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico este Foro se encuentra constituido por 21 economías participantes: China Taipéi y Vietnam Australia, Brunéi, Canadá, Chile, China, Corea del Sur, Hong Kong, Indonesia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Perú, Rusia, Estado Unidos, Filipinas ,Singapur, Tailandia, Japón, Malasia , que poseen beneficios mediante iniciativas orientadas en el territorio de disminución de obstáculos comerciales, intercambio de bienes , servicios y competitividad que ellas igualmente originan, de igual modo va a alentar la cooperación económica, el crecimiento económico y la expansión del comercio, proporcionando la libre movilidad de personas, servicios, bienes e inversiones en la región (p.73). En conformidad con Sarabia (2016) explicó que el Perú posee gran nivel de biodiversidad natural, lo que permitirá el ofrecimiento a nivel mundial una gran gama de

alimentos en distintas presentaciones. Aspecto que se expresa en las exportaciones agrícolas de frutas y hortalizas frescas y procesados, alimentos funcionales, al igual que cafés y cacao especiales, entre los productos que se mencionaron, las frutas y hortalizas congeladas han presentado un crecimiento interesante, conforme a la demanda mundial. Logrando alcanzar los US\$ 119282, lo que representó un aumento de 6% en mercados como Estados Unidos, Japón, Chile, Canadá, Corea del Sur entre otros. La finalidad de la demanda de estos alimentos en el hemisferio norte, se incrementa porque los consumidores escogen los alimentos que necesiten menor proceso de preparación y que al mismo tiempo guarden sus características nutricionales (p.18). Para Alvarado (2017) La fresa es de gran atracción al consumidor debido a sus peculiaridades tanto nutricionales como sensoriales, pero sobre todo su elevada capacidad de humedad logrando poder brindarle una vida provechosa estando en circunstancias ambientales por un total de 2 a 3 días luego de la cosecha. La producción agroalimentaria utilizando tecnologías como por ejemplo la liofilización permitiendo que los alimentos pasados a polvo tengan una calidad alta adicionándole goma arábica o maltodextrina. Investigaciones de secado sin adición de solutos se han elaborado para la fresa en un horno a 45°C con aire a 6 m/s comunicando que es factible secar muestras de 89% de humedad hasta que contengan un 8% en 5 horas de operación manteniendo un sabor agradable, consiguiendo de esta forma conservar la fresa y poder darle un uso prolongado (p.30).

De acuerdo con Lalanne (2016) acotó que: Volumen: viene a corresponder a exportaciones que ejecutan con processing exports (EP), mientras que las exportaciones que no se manejaron (E – EP) se estima que se usa la misma mezcla sobre la materia prima en la zona doméstico (p.113).

Valor: se define como el contenido en las exportaciones como la ratio de valor agregado por la producción necesarios para la realización de las exportaciones. Una medición según el valor agregado de las exportaciones teniendo una perspectiva básica sobre el proyecto sobre políticas de estímulos, examinar las consecuencias de la inclusión internacional dentro de la organización rentable y estimar los resultados sobre la política comercial. $vab = vab.L.Diag(E)$ (p.105).

Precio: se menciona a la medida de dinero que se entrega por un determinado producto, bien o servicio unitario. (p.105).

Tomando en cuenta la problemática observada, se planteó la pregunta de investigación: ¿Existe estacionalidad de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014 - 2018?, de la misma manera se plantearon los Problemas específicos ¿Existe estacionalidad en el volumen de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014 - 2018? ¿Existe estacionalidad en el valor de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014 - 2018? ¿Existe estacionalidad en el precio de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014 - 2018? La investigación por su utilidad y naturaleza tiene una justificación teórica en base al objetivo planteado, profundiza los conocimientos sobre la estacionalidad de las exportaciones de fresa. Sustentada bajo fundamentos teóricos, de donde surgen sus respectivas dimensiones e indicadores. Todo con la finalidad aportar una resolución a la problemática expuesta y aportar información para futuras investigaciones.

Por otro lado, se puede destacar la Justificación práctica en cuanto al punto de vista práctico, al cumplirse los objetivos del estudio, los resultados obtenidos permiten hallar soluciones a la realidad problemática. Además, ahondar en las variables estudiadas. Así mismo se hace mención a la Justificación metodológica debido a que es desde el punto de vista metodológico, en este estudio se logra emplear instrumentos y técnicas de investigación, que serán validados según el juicio de expertos y se analizará su fiabilidad. Ello con la finalidad de obtener resultados fidedignos y que puedan emplearse en futuros estudios.

En este caso no existe hipótesis por ser descriptiva y no pronosticar ni predecir un dato.

Para desarrollar adecuadamente la investigación se planteó como Objetivo principal: Determinar la existencia de estacionalidad de la exportación de fresa peruana hacia España durante los años 2014-2018. De igual manera de planteo: Determinar la existencia de la estacionalidad del volumen de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014-2018. Determinar la existencia de estacionalidad del valor de la exportación de fresa peruana hacia España durante los años 2014-2018. Determinar la existencia de estacionalidad del precio de la exportación de fresa peruana hacia España durante los años 2014-2018.

II. MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de la investigación

Este estudio es de tipo aplicada porque son informaciones ya existentes relacionadas con otras teorías.

Según Valderrama (2015) afirmó que:

Se le conoce también como “dinámica”, “activa”, “empírica” o “práctica” Se encuentra enlazada con la investigación aplicada, debido a que a través de sus aportes y descubrimientos teóricos dan solución de los problemas, con el fin de originar mejoras a la sociedad (p.164).

Se llevó a cabo una investigación aplicada, orientada a la compilación de información referente a la estacionalidad en que se efectuaron las exportaciones de fresas hacia España, Perú 2014 – 2018.

Presenta un diseño no experimental debido a que no se manipulan variables de estudio.

Valderrama (2015) señaló que el diseño no experimental se emplea sin la necesidad de realizar una manipulación de las variables independientes siempre y cuando los hechos hayan transcurrido antes de iniciar la investigación (p. 178).

Según Bernal (2010) comentó que “La investigación descriptiva se denomina como el factor principal para elegir las peculiaridades del objeto de estudio y los detalles de las mismas, como son las categorías de objeto” (p.113).

Se llevó a cabo una investigación de nivel descriptivo ya que se detallan las características y aspectos fundamentales del objeto de estudio para determinar en qué estacionalidad se realizaron las exportaciones de fresa hacia España, Perú 2014-2018.

Según Hernández, Fernández, y Baptista (2014) precisaron que el enfoque cuantitativo emplea para la recolección de información permitiéndonos corroborar las hipótesis teniendo como fundamento una medición numérica junto a un análisis estadístico, con la finalidad de entablar modelos de comportamientos y demostrar las teorías (p.4).

En este estudio posee un enfoque cuantitativo, ya que realizo un análisis numérico con la información obtenida referente a las fechas de cultivo y cosecha de la fresa y así establecer en cuanto a la estacionalidad de las exportaciones de la fresa hacia España, Perú 2014-2018.

Según Valderrama (2015) afirmó que: “El diseño longitudinal se encarga de inspeccionar los cambios por medio del tiempo en subpoblaciones o grupos en concreto. Su atención son las multitudes o grupos de personas relacionadas de una u otra manera o identificados por una característica común” (p. 180).

La investigación desarrollada cuenta con un corte longitudinal dado que se realizó el estudio de la estacionalidad de las exportaciones de fresa hacia España, Perú entre el periodo 2014 y 2018.

2.2. Operacionalización de la variable

La exportación corresponde a cualquier bien o servicio que es llevado fuera del territorio nacional. Exportar casi siempre presenta una mayor incidencia en los insumos importados que la que se propone al mercado doméstico, esto es debido a las empresas trasnacionales tienden a tener mayor representación en las empresas exportadoras que en las empresas domésticas, y siendo este tipo de empresas son más propensas a importar (Lalanne, 2016, p. 103).

Tabla 1

Operacionalización de la variable exportación

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Exportación	Corresponde cualquier bien para la economía o sea el servicio enviado fuera del territorio nacional. Exportar suele tener más incidencia de los insumos importados que la que se destina al mercado doméstico. Esto es así porque las empresas trasnacionales suelen estar más representadas en las exportadoras que en las domésticas, y estas empresas suelen tener mayor propensión a importar (Lalanne, 2016, p. 103)	La variable será medida mediante las dimensiones: volumen, valor y precio.	Volumen	Toneladas exportadas	De razón
			Valor	Dólares por tonelada	De razón
			Precio	Dólares por tonelada	De razón

Fuente: Elaboración propia

2.3. Población, muestra

Población

Durante esta investigación se emplea una población de las principales empresas exportadoras de fresas peruanas hacia España, en ella se empleará un estudio ex post facto logrando tomar datos confiables acontecidos entre los años 2014 - 2018.

Reclutamiento de datos obtenidos de toda la población, de tal forma es una población censal.

Muestra

Hernández, Fernández y Batista (2014), conceptualizan “La muestra, es un grupo pequeño que se desprende de la población y lo representa de manera específica debido a que contiene sus características” (p.175)

Este estudio es una investigación del tipo censal, son datos obtenidos de páginas confiables como Trade Map , Minagri, de modo que se ha elaborado con datos existenciales durante el periodo 2014-2018.

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

Técnicas

Esta técnica permite una facilidad lo que se refiere a la recolección de datos de la investigación se realizará a través de análisis documental de fuentes confiables, De tal modo, Carrasco (2009, p. 275) nos indica que “Con este nombre predomina técnicas, que accede recopilando informaciones documentales conectando con el problema y objeto de investigación”.

Instrumentos

La investigación para que obtenga una sustentación confiable se usaran fichas de registro los cuales se recluto información conseguida a partir de información ya presente, en otras palabras, se puede decir que la información mostrada es ex post facto. Se logra emplear un análisis documental siendo esta una técnica que se emplea en la recolección de información sobre la variable obteniéndolo por medio de fuentes confiables como Trade map e INEI.

Validación y confiabilidad del instrumento

Según Hernández, Fernández y Batista (2014) indica que la validez, se otorga al nivel en que un instrumento domina verdaderamente la variable que se intenta calcular (p.200). La presente investigación, se requirió a 3 expertos para validación.

Tabla 2

Juicio de Expertos

Expertos
Experto 1: Mgtr. Carlos Guerra B.
Experto 2: Mgtr. Vivian Romaní Franco.
Experto 3: Mgtr. Paul Berta Hinostroza

Fuente: Elaboración propia

2.5. Procedimientos

Posterior a la recopilación de información se procede a emplear un análisis estadístico de los datos recolectados, de forma descriptiva empleando para tal fin, Excel, para realizar tablas y gráficos respecto a los datos estadísticos recopilados sobre cada variable objeto de estudio para su posterior análisis.

2.6. Métodos de análisis de datos

Se ejecutará el método sobre analizar la información de las diversas bases de datos fidedignas que recopilan información en torno a las variables exportación. Una vez obtenidos la información acerca de las exportaciones de las fresas se procede a organizarlos ya sea en gráficos y en cuadros con su respectivo análisis correspondiente. Con ello se procederá en obtener un resultado superior logrando demostrar la información ya existente reforzándolos con resultados de excelencia.

2.7. Aspectos éticos

En esta investigación está conformado con resultados fidedignos respetando de igual manera los derechos de autor correspondientes y entidades empleadas durante toda esta investigación. Durante el desarrollo de la investigación se logra respetar a los autores empleados según sea sus aportes citándolos de acuerdo a las normas APA.

III. RESULTADOS

Análisis de la variable exportación

Volumen de Exportación

En la siguiente tabla 1, con relación a la información que indica TRADE MAP, nos indica que el volumen de exportación de fresas a España en Toneladas, durante el periodo 2014-2017. De tal forma, se señala que en el 3er y 4to trimestre de los años 2017 - 2018 hubo un volumen de crecimiento de exportación.

Tabla 1

Volumen de exportación de fresa peruana a España durante de los años 2014 al 2018

Trimestres	2014	2015	2016	2017	2018
1er Trimestre	0	0	0	0	0
2do Trimestre	0	0	0	0	0
3er Trimestre	6,360	960	4,160	320	10,458
4to Trimestre	116,244	82,184	195,981	206,398	524,416

Fuente TRADEMAP

Como se aprecia en la tabla 1, el volumen de exportación en toneladas por trimestre en el primer y segundo trimestre no se hubo un volumen de exportación favorable ya que son los trimestres con menor volumen de exportación frente al clima costero ya que no hay producción de fresas en el 3er y 4to trimestre que hay demanda se eleva la exportación por toneladas hacia España con un volumen exportado de 524,416 millones de toneladas de fresas.

En la presente figura 1, se plasma el volumen de exportación de la fresa peruana a España durante los años 2014 – 2018.

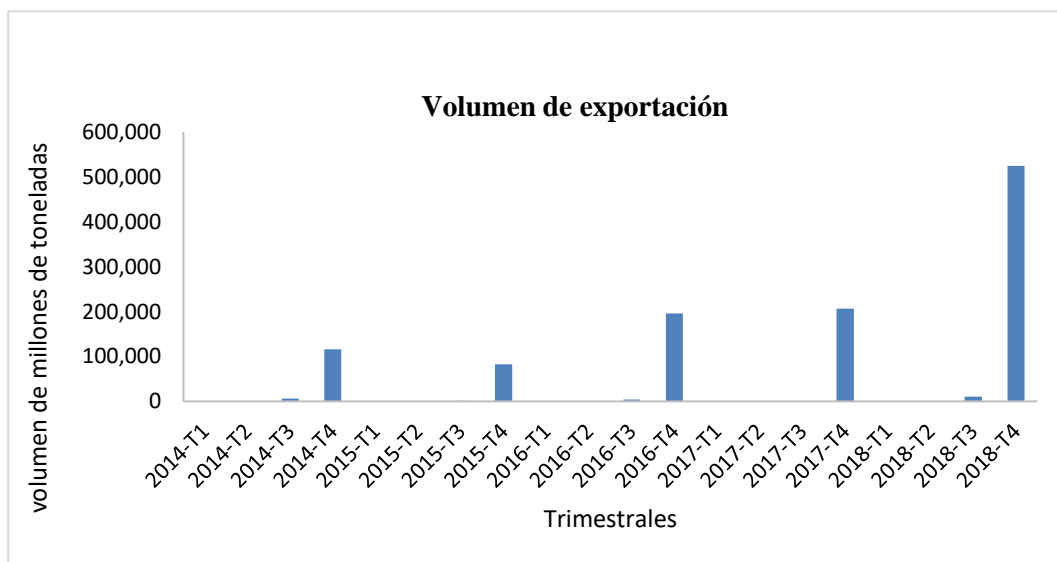


Figura 1. *Volumen de la exportación de fresa peruana hacia España periodo 2014-2018.*
Fuente Trade map.

Como se observa en la figura 1 se precedentes que el volumen de la exportación de fresa peruana hacia España, durante el período 2014-2018, fue ausente durante los 2 primeros trimestres de cada año, evidenciando un aumento desde el 3 trimestre para aumentar súbitamente en el cuarto trimestre. Asimismo, puede afirmarse que tuvo un aumento progresivo, durante el 2014 el volumen exportado en el 4to trimestre fue de 116,244 millones de toneladas, en el 2015 hubo un descenso a 82,184 millones de toneladas, ascendió en el año 2016 a 195,981, siguió aumentando en el año 2017 a 206,398 y en el año 2018 el volumen exportado durante el 4to trimestre fue de 524,416 millones de toneladas de fresas a España.

Índice del volumen de exportación

Como se observa en la tabla 2 se evidencia el índice estacional del volumen de exportación de fresa peruana hacia España 2014- 2018.

Tabla 2

Índice del volumen de exportación

Índice T1	0
Índice T2	0
Índice T3	0.077589084
Índice T4	3.922410916

Fuente TRADEMAP

En la presente tabla 2 el índice estacional es la suma del total de cada primer trimestre, señalando que, si hay una estacionalidad favorable con un total de 3.922 millones de toneladas en el último trimestre de tal manera, que son los meses que más índice estacional se observa frente a España, este país europeo consume mucho en los meses desde octubre a diciembre por la escases de su producción contra su clima que es muy cambiante.

En la figura 2, se plasma el índice estacional del volumen de exportación de la fresa peruana a España durante los años 2014 – 2018.

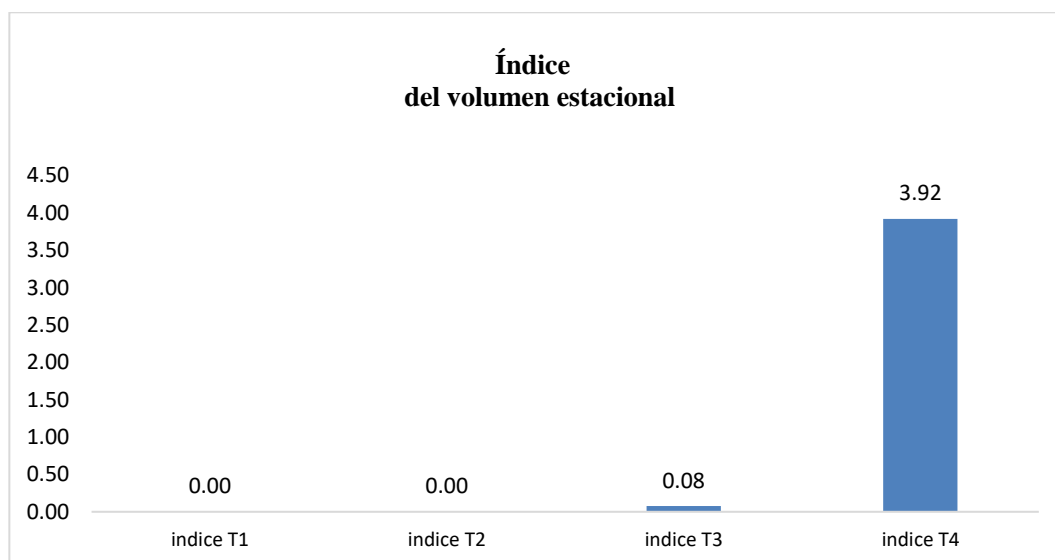


Figura 2. *Índice del volumen de exportación de fresa peruana hacia España periodo 2014 - 2018.* Fuente Trade Map

Como puede evidenciarse en la figura 2 precedentes, existe estacionalidad referente al volumen de la exportación de la fresa peruana hacia España, durante los años 2014-2018. Se evidencia que durante los 2 primeros trimestres del año es nulo en valor exportado de fresas a España, sin embargo, el índice de estacionalidad aumenta desde el tercer trimestre y se incrementa súbitamente en el cuarto trimestre. En este sentido, puede afirmarse que la estacionalidad por el volumen de exportación de fresa peruana hacia España corresponde al último trimestre de cada año. De tal manera en el 4to trimestre hay un incremento ya que en España son los meses que menos producción tiene por su clima meteorológico, por consiguiente, favoreciendo el volumen de exportaciones de fresas peruanas.

Valor de exportación

En la tabla 3, en relación con TRADE MAP, se divisa el valor de exportación de la fresa peruana hacia España, 2014-2018, señalando un mayor aumento en los últimos trimestres.

Tabla 3

*Valor de Exportación de fresa peruana a España durante de los años 2014 al 2018
expresado milesdedolares*

Trimestres	2014	2015	2016	2017	2018
1er TRIMESTRE	0	0	0	0	0
2do TRIMESTRE	0	0	0	0	0
3er TRIMESTRE	14	2	9	1	28
4to TRIMESTRE	299	196	630	582	1274

Fuente TRADEMAP

Se puede observar en la tabla 3, se evidencia una que en el 1 y 2 trimestre de los años 2014-2018 no hay un valor satisfactorio en la exportación de fresa hacia España, de tal manera que en los últimos trimestres del año 2018 tuvo un valor total de 1274 millones de dólares favoreciendo la exportación peruana con un buen incremento del valor de la fresa.

En la figura 3, se observa el valor de exportación de la fresa peruana a España durante los años 2014 – 2018.

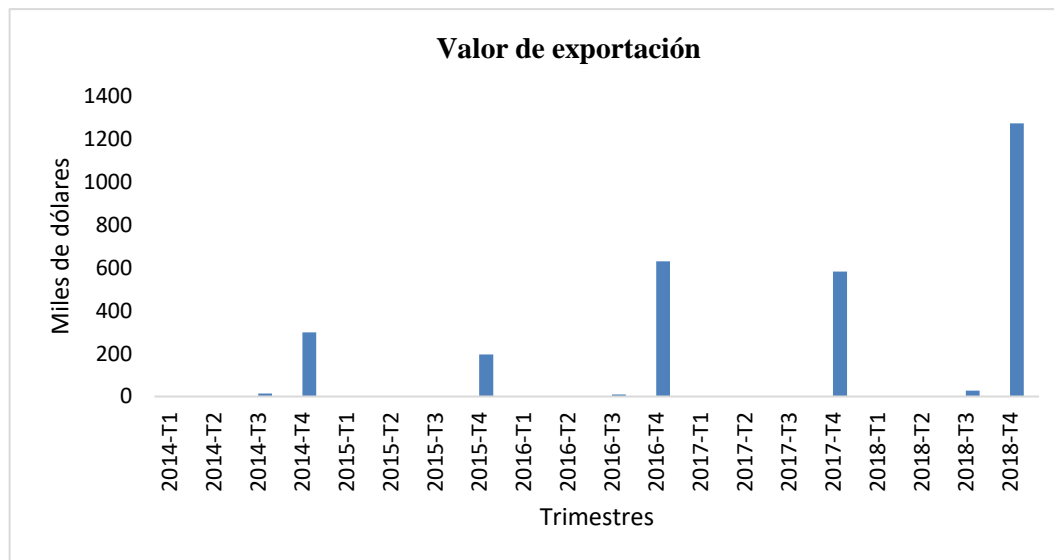


Figura 3. Valor de la exportación de fresa peruana hacia España periodo 2014-2018.

Fuente Trade Map

Se observa en la presente figura 3 precedentes que el valor de la exportación de fresa peruana hacia España, durante el período 2014-2018, fue ausente durante los 2 primeros trimestres de cada año, fue incrementando desde el 3er trimestre para aumentar súbitamente en el 4to trimestre. De igual forma se evidencia que tuvo un aumento progresivo, desde el año 2014 donde el valor de la exportación en el 4to trimestre fue de 299 mil de dólares, en el 2015 hubo un descenso a 196 mil dólares, y luego aumentó súbitamente en el año 2016 a 630 mil dólares. De igual manera, el valor de exportación durante el año 2017 fue de 582 mil dólares y en el año 2018 durante el 4to trimestre fue de 1274 mil dólares.

Índice del valor estacional

En la tabla 4 se aprecia el índice estacional del valor de exportación de fresa peruana hacia España 2014- 2018.

Tabla 4

Índice del valor estacional

Índice 1	0
Índice 2	0
Índice 3	0.071169687
Índice 4	3.928830313

Fuente TRADEMAP

De acuerdo con la tabla 4, evidenciamos el índice del valor estacional, en el 1 y 2 trimestre no hay un valor estacional, por ello es cambiante el valor total de los primeros trimestres, de tal manera va en aumento el índice estacional en el tercer trimestre con 0.071 millones de dólares mejorando durante el año 2018 con un valor total de 3,928 millones de toneladas favoreciendo el índice estacional con mejores resultados en la exportación hacia España.

En la presente figura 4, se aprecia el índice del valor estacional de exportación de la fresa peruana a España durante los años 2014 – 2018.

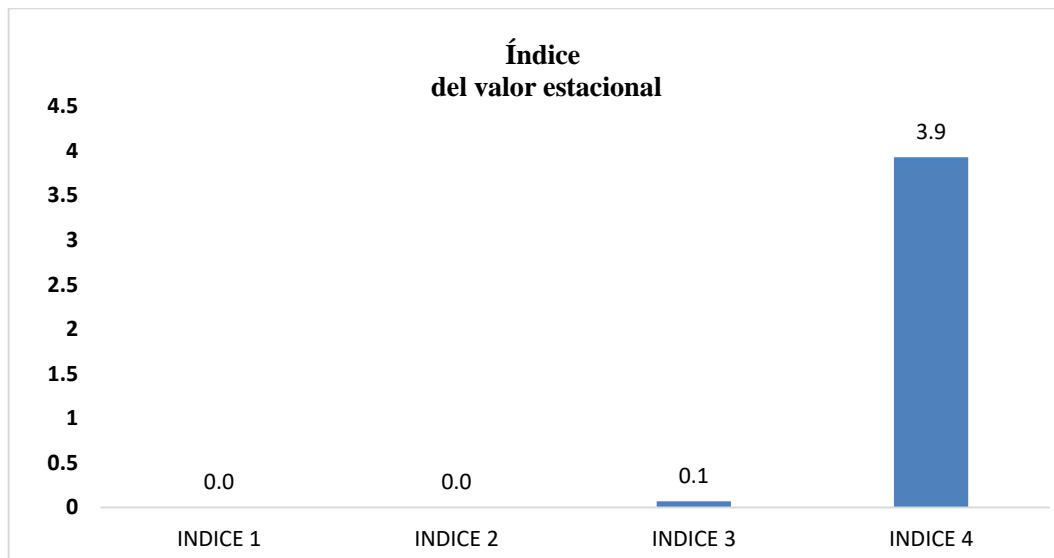


Figura 4. *Índice del valor de la exportación de fresa peruana hacia España periodo 2014-2018.*
Fuente Trade Map

En la figura 4, se medita que existe estacionalidad del valor de la exportación de la fresa peruana hacia España, durante los años 2014-2018. Se observa que durante los 2 primeros trimestres del año es nulo el valor de exportación de fresas a España, sin embargo, el índice de estacionalidad aumenta sigilosamente desde el tercer trimestre y se incrementa súbitamente en el cuarto trimestre. En este sentido, puede afirmarse que la estacionalidad del valor de exportación de fresa peruana hacia España corresponde al cuarto trimestre de cada año.

Precio de la exportación

En la presente tabla 5, en evidencia con TRADE MAP, se observa el precio de exportación de la fresa peruana hacia España, 2014-2018, señalando un mayor aumento en el 3er trimestre del año 2017 y una disminución en el 4to trimestre del 2018.

Tabla 5

Precio de Exportación de fresa peruana a España durante de los años 2014 al 2018

Trimestres	2014	2015	2016	2017	2018
1er TRIMESTRE	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00
2do TRIMESTRE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3er TRIMESTRE	2.20	2.08	2.16	3.12	2.68
4to TRIMESTRE	2.57	2.38	3.21	2.82	2.43

Fuente TRADEMAP

En la tabla 5, se aprecia en el 3er trimestre en el año 2017 hubo un crecimiento de 3.12 millones de dólares, posteriormente dicho año tuvo una buena demanda económica ya que los productos agropecuarios tuvieron una exportación favorable, por lo siguiente en el 4 to trimestre del año 2018 hubo una disminución en el precio con el total de 2.43 millones de dólares, debido a la competencia internacional de exportaciones de fresa hacia España.

En la presente figura 5, se puede contemplar el precio de exportación de la fresa peruana a España durante los años 2014 – 2018

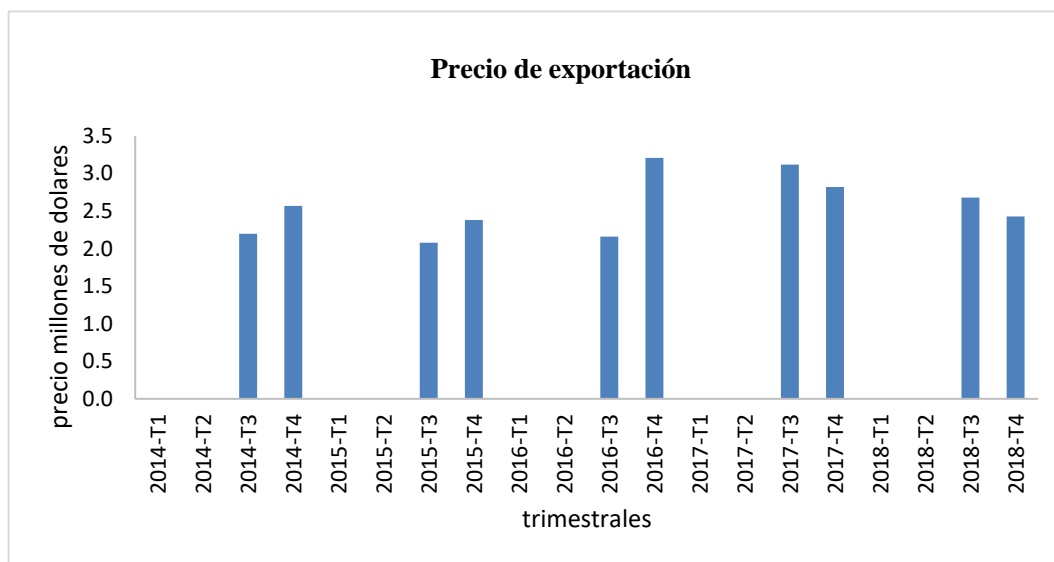


Figura 5. Precio de la exportación de fresa peruana hacia España periodo 2014-2018. Fuente Trade Map

En la presente figura 5 se contempla que el precio de la exportación de fresa peruana hacia España, durante el período 2014-2018, fue ausente durante los 2 primeros trimestres de cada año, evidenciando un aumento súbito desde el 3 trimestre que se mantuvo en aumento hasta el cuarto trimestre. Asimismo, puede observarse que tuvo un aumento progresivo, alcanzando su precio máximo en que, en el 4to trimestre del año 2016, cuyo precio fue de 3.21 millones de dólares. Mientras que su precio más bajo fue de 2.08 en el 3er trimestre del año 2015.

Índice del precio estacional

En la tabla 6 se evidencia el índice estacional del valor de exportación de fresa peruana hacia España 2014- 2018.

Tabla 6
Índice del precio estacional

Índice T1	0
Índice T2	0
Índice T3	1.90877193
Índice T4	2.09122807

Fuente TRADEMAP

En la presente tabla 6, se contempla un índice estacional en el 4to trimestre del año 2018 es favorable con un incremento de 18.24 millones de dólares, la estacionalidad de la fresa en España es muy cambiante debido al consumo por parte de los europeos, por los valores nutrientes que contiene este fruto, finalmente es muy requerido las fresas de exportación de nuestro país lo cual se da un incremento estacional.

En la figura 6, se observa el índice del precio estacional de la fresa peruana a España durante los años 2014 – 2018.

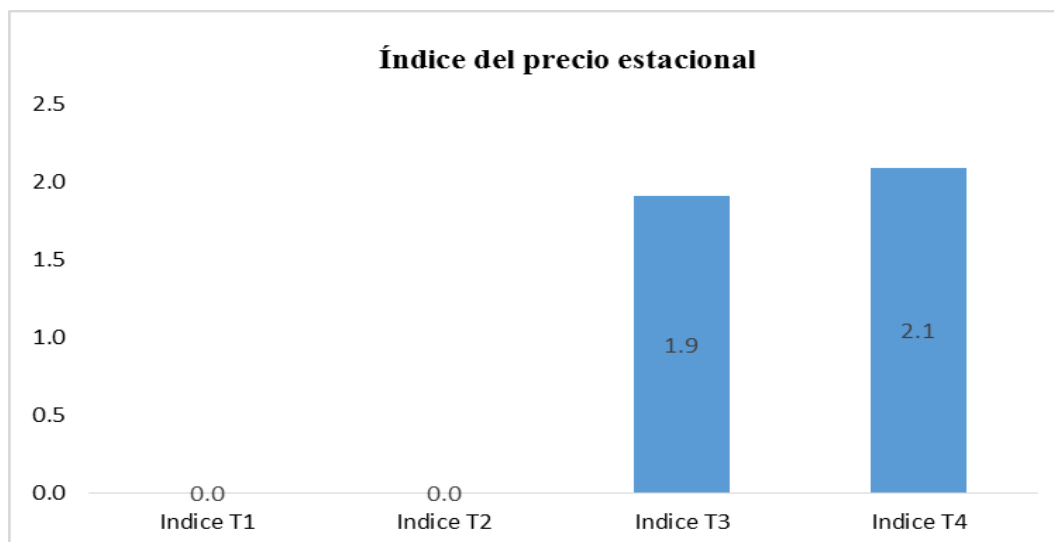


Figura 6. Índice del precio de exportación de fresa peruana hacia España periodo 2014-2018. Fuente Trade Map

En la figura 6, se considera que existe estacionalidad del precio de exportación de la fresa peruana hacia España, durante los años 2014-2018. Se observa que durante los 2 primeros trimestres del año es cero el precio de exportación de fresas hacia España, sin embargo, el índice de estacionalidad aumenta desde el tercer trimestre hasta el cuarto trimestre. En este sentido, puede afirmarse que la estacionalidad del precio de exportación de fresa peruana hacia España corresponde al tercer y cuarto trimestre de cada año.

IV. DISCUSIÓN

La presente tesis dispone como finalidad fundamental definir la existencia de estacionalidad de la exportación de fresa peruana hacia España durante los años 2014-2018. En este sentido y con los hallazgos obtenidos del análisis documental, pudo evidenciarse que existe estacionalidad de exportación de la fresa peruana durante el período de años 2014 a 2018.

El trabajo de investigación tiene coincidencias con Cadenas (2016) que señala la producción de la fresa tiene una estacionalidad en el incremento de exportación, de tal manera es una oportunidad de enviarlo al país europeo como un fruto elaborado en diversos derivados, así mismo se planteó determinar la existencia de la estacionalidad del volumen de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014-2018. Los hallazgos permitieron afirmar que existe estacionalidad del volumen de la exportación de la fresa peruana hacia España, durante los años 2014-2018. Se evidencia que durante los 2 primeros trimestres del año fue nulo en valor exportado de fresas a España, sin embargo, aumenta desde el tercer trimestre y se incrementa súbitamente en el cuarto trimestre

En tal sentido, cabe mencionar a Aguirre (2015) demostró que España posee una economía estable y consumen frutas frescas, generando gran oportunidad de negocios y un elevado consumo en los últimos años, sin embargo, para Ecuador la balanza comercial es negativa. Además, destaca la relevancia de hacer un estudio de mercado para detectar la estabilidad económica del país y considerar los lineamientos de exportación del producto a los países y la estacionalidad para establecer cuan conveniente es exportar y en qué época del año. En este sentido, puede afirmarse que la estacionalidad del valor de exportación de fresa peruana hacia España corresponde al cuarto trimestre de cada año. Determinar la existencia de estacionalidad del valor de la exportación de fresa peruana hacia España durante los años 2014-2018. Los hallazgos obtenidos permitieron deducir que si presenta estacionalidad y se observó que durante los 2 primeros trimestres del año es nulo el valor de exportación de fresas a España, sin embargo, aumenta sigilosamente desde el tercer trimestre y se incrementa súbitamente en el cuarto trimestre.

Tales hallazgos cabe contrastarlos con el estudio de Segarra, Martínez y Medina (2017) quien concluyó que determinó que la producción de fresa mientras dura el periodo validado tuvo una tasa de aumento de 7.1 %. Los cambios en superficie sembrada

contribuyeron 2.8 % y los de rendimiento 4.3 %. Con ello, se deduce que el incremento en producción se debió más al cambio tecnológico que al aumento de superficie sembrada. Además, concluyó que la tendencia de las exportaciones de fresa en Perú, mediante el modelo exponencial, fue ascendente, tanto en el periodo de datos reportado como en el proyectado. Así mismo, determinar la existencia de estacionalidad del precio de la exportación de fresa peruana hacia España durante los años 2014-2018. Los hallazgos obtenidos permitieron deducir que si presenta estacionalidad y que el precio de la exportación de fresa peruana hacia España durante los años 2014-2018 fue variable. Se evidenció que durante los 2 primeros trimestres del año fue cero el precio de exportación de fresas hacia España, sin embargo, aumentó empezando desde el tercer hasta el cuarto trimestre. En este sentido, puede afirmarse que la estacionalidad del precio de exportación de fresa peruana hacia España corresponde al tercer y cuarto trimestre de cada año. Sin embargo, no existe evidencia estadística de que disminuyan o haya un cambio en el corto o mediano plazo. Además, Jaño (2017) en su estudio enfatizó que el producto posee características que atraen al consumidor final, ya que de acuerdo al nuevo estilo de vida que llevan, en la cual le dan énfasis a consumir alimentos sanos y nutritivos. Por lo cual el producto cumpla con sus necesidades. La rentabilidad no será menor al 20% en relación al costo dentro de 5 años con la fresa deshidratada. En contraposición Nole (2018) afirmó que en la producción destinada a la exportación, no hay tendencia al valor, volumen y precio de exportación, ya que los coeficientes de determinación en todos los casos no exceden el valor de 0.5.

V. CONCLUSIONES

1. La presente tesis presenta como finalidad principal precisar la existencia de estacionalidad de la exportación de fresa peruana hacia España durante los años 2014-2018. Los resultados del presente estudio permiten concluir que existe estacionalidad de la exportación de la fresa peruana durante el período de años 2014 a 2018. La exportación fue predominante en el último trimestre de cada año.

2. Referente al objetivo específico 1, se logra precisar que existe estacionalidad del volumen de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2015-2018. Los hallazgos permitieron afirmar que la estacionalidad fue oscilante, ausente durante los 2 primeros trimestres de cada año, evidenciando un aumento desde el 3 trimestre para aumentar súbitamente durante el cuarto trimestre. Mientras que el año 2014 el volumen exportado en el 4to trimestre fue de 116,244 millones de toneladas, en el 2015 hubo un descenso a 82,184 millones de toneladas, ascendió en el año 2016 a 195,981, siguió aumentando en el año 2017 a 206,398 y en el año 2018 el volumen exportado durante el 4to trimestre fue de 524,416 millones de toneladas de fresas a España.

3. En cuanto al objetivo específico 2 se determinó la existencia de estacionalidad del valor de la exportación de fresa peruana hacia España durante los años 2014-2018. Los hallazgos obtenidos permitieron deducir que tuvo un aumento progresivo, desde el año 2014 donde el valor de la exportación en el 4to trimestre fue de 299 mil de dólares, en el 2015 hubo un descenso a 196 mil dólares, y luego aumentó súbitamente en el año 2016 a 630 mil dólares. Igualmente, el valor de exportación durante el año 2017 fue de 582 mil dólares y en el año 2018 durante el 4to trimestre fue de 1274 mil dólares.

4. En cuanto al objetivo específico 3 se determinó la existencia de estacionalidad sobre el precio de la exportación de fresa peruana hacia España entre los años 2014-2018. Los hallazgos obtenidos permitieron deducir que tuvo un aumento progresivo, alcanzando su precio máximo en que, en el 4to trimestre del año 2016, cuyo precio fue de 3.21 millones de dólares. Mientras que su precio más bajo fue de 2.08 en el 3er trimestre del año 2015.

VI. RECOMENDACIONES

1. Tener en consideración la existencia de estacionalidad de la exportación de fresa peruana a las empresas, al momento de planificar o ejecutar la exportación de este producto hacia España. Tal estacionalidad hace posible predecir temporalmente el momento conveniente para exportar.
2. Respecto al volumen de la exportación es importante considerar la ventaja que genera para las empresas que deseen exportar la fresa peruana hacia España, ya que cada vez en el mercado español se requiere mayor cantidad de toneladas del producto.
3. Respecto al valor de la exportación de fresa peruana hacia España, se sugiere programar la producción en base a la demanda del mercado español, desde que se planta la fresa y así garantizar mejor calidad al momento de satisfacer la demanda del mercado europeo. Así como conocer y gestionar el valor de la producción de fresa, considerando que su variación puede generar un impacto sobre el beneficio bruto procurando que la mejora se acumule en el tiempo.
4. Respecto al precio de la exportación de fresa peruana hacia España es relevante que las empresas tengan conocimiento de que ésta es mayor mientras transcurren los meses desde octubre a diciembre. De modo que puedan prepararse para esos meses al momento de exportar el producto y de ser posible ampliar los meses de exportación. Además, es importante considerar que ofrecer el producto en tales temporadas incrementa la competitividad y rentabilidad de la empresa exportadora.

REFERENCIAS

- Acosta, A., Avendaño, B y Astorga, J. (2015). Relaciones de precios de mercados terminales de frutas y hortalizas de México y EE.UU. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 6(7), 1429 - 1442. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5346432>
- Agraria (2017). *Exportaciones de fresas de Perú caerían 21.7% este año*. Recuperado de <http://www.agapperu.org/noticias/exportaciones-fresas-peru-caerian-21-7-este-ano/>
- Agroforum (2018) *Resumen del mercado global de la fresa*. Recuperado de <https://www.agroforum.pe/agro-noticias/resumen-del-mercado-global-de-fresa-13951/>
- Aguirre, J. (2015). *Oportunidad de negocio en España y la comercialización de pulpa de fresa desde Imbabura Ecuador*. (Tesis de titulación). Universidad Politécnica Estatal de Carchi. Ecuador. Disponible en: <https://bit.ly/2Q1STcA>
- Alvarado, M. (2017). Estudio del proceso de secado de fresa usando horno microondas. *Revista Prospect*. 15(1), 29-3. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/prosp/v15n1/1692-8261-prosp-15-01-00029.pdf>
- Arana, J., Trejo, C., Aguilar, O., Martínez, M. y Mondragón, R. (2019). Crecimiento Potencial De Las Exportaciones De Fresa (Fragaria) mexicana. *Revista Agrociencia*, 53(3), 417-431. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6933815>
- Banco Central de Reserva del Perú (s.f.) *Definición de exportación glosario BCRP*. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/e.html>
- Benítez, P., Miranda, L., Balza, A., Sánchez, B y Molina, Y. (2015). Residuos de plaguicidas en fresa (Fragaria x ananassa) cosechada en una región agrícola del estado Mérida, Venezuela. *Revista Bioagro*, 27, (3), 181-188. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5565366>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. (3ª. ed.) Colombia: Pearson Educación.

- Beyer, A., Rodríguez, P., Collantes, R y Coronado, G. (2017). Factores socioeconómicos, productivos y fuentes de información sobre plaguicidas para productores de *Fragaria* x *ananassa* en Cañete, Lima, Perú. *Revista IDESIA*, 35 (1), 31-37. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6084717>
- Bolda, M., Dara, S., Fallon, J., Sánchez, M, y Peterson, K. (2015). *Manual de Producción de Fresa para los Agricultores de la Costa Centra*. (2^a. ed.) México CRCD. Recuperado de <http://cesantabarbara.ucanr.edu/files/228580.pdf>
- Caba, N., Chamorro, O y Fontalvo, T (2010) *Gestión de la Producción y Operaciones*. Recuperado de: http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/elibros_internet/55847.pdf
- Cadenas, J. (2016). *Identificación de oportunidad de exportación de fresa congelada de la región Arequipa al mercado de china para los años 2015 al 2019*. (Tesis de especialidad) Universidad Católica de Santa María. Arequipa, Perú. Recuperado de <http://tesis.ucsm.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/UCSM/5558/40.1020.CE.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Calderón, L., Angulo, D., Rodríguez, D., Grijalba, C y Pérez, M. (2013) Evaluación de Materiales para el Acolchado de la Fresa Cultivada Bajo Invernadero. *Revista Facultad de Ciencias Básicas*, 9(1), 8- 19. Recuperado de: <https://revistas.unimilitar.edu.co/index.php/rfcb/article/view/352>
- Carhuaricra, A y Parra, F. (2016) Inversión Extranjera Directa y evolución de las exportaciones: La experiencia peruana en el marco de APEC. *Revista Journal of Business*, 8(1), 72-90. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6763285>
- Casado, E. (2013). Fresas y berries un mercado de exportación. *Revista alimarket*, (269), 131-137. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4148159>
- Estrada, M., Portillo, M., Calderón, G., Segarra, E., Martínez, M. y Medina, S. (2017). Potential for strengthening strawberry exports from Michoacán to the United States. *Revista Chapingo Serie Horticultura*, 23(3), 135-146 Recovered <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=14e756d3-f078-4a01-b919-db02fb2bfe91%40sdc-v-sessmgr04>

- Fajardo, S. (2014). *Manual del Cultivo de Técnico Fresa Buenas Prácticas Agrícolas*.
https://conectarural.org/sitio/sites/default/files/documentos/fresa%20BPA_1.pdf
- Frato, M. (2018). *¿Cómo venderle al mundo? El Estado, mi socio*. El capital. Disponible en
<https://www.lacapitalmdp.com/como-venderle-al-mundo-el-estado-mi-socio/>
- Gallego, J. (2014) *Introducción a los Negocios Internacionales*. Colombia: Centro Editorial Esumer. Recuperado de
<https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/fei/libros/Introduccionalosnegociosinternacionales.pdf>
- García, F., Saucedo, C; Saucedo, D y Chávez, S. (2017). Calidad de frutos de dos variedades de fresa mexicana y una introducida frigoconservados en alto CO₂. *Revista mexicana de ciencias agrícolas*, 8(4), 747-757. Recuperado de:
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6139469>
- Gargurevich, G. (2017). *Un cultivo que se expande en el Perú. La hora de las fresas*. Disponible en: <http://www.redagricola.com/pe/la-hora-las-fresas/>
- Garrapa, A. (2017). Corporate Food Regime y jornaleros inmigrantes en la recolección de fresas en California. *Revista Norteamérica*, 12(1), 233-264. Recuperado de:
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6038967>
- Gavilán, P y Ruiz, N. (2015). Optimización del riego en el cultivo de la fresa. *Revista Vida rural*, (399), 40-45.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. (6a. ed.). México: Mc Graw Hill Education.
- Hill, C. (2011) *Negocios Internacionales. Competencia en el mercado global* (8 va. Edición). Mexico: McGraw-Hill. Recuperado de
http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscarded/materias/E_E_Mundial/Negocios_internacionales_Charles_Hill_8va_ed.pdf
- INEI (2018) *Compendio Estadístico Perú 2018*. Recuperado de
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1635/cap13/cap13.pdf

- Jaño, L. (2017). *Exportación de snack de fresa deshidratada al mercado de países bajos – Holanda* (Tesis de titulación) Universidad San Martín de Porres. Recuperado de <http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/2939>
- Kriuchkova, E., López, G., Chávez, N., Flores, D. (2018) Diseño e instalación de un sistema de control automático de malla sombra, caso cultivo de fresa ("Fragaria" sp.). *Revista mexicana de ciencias agrícolas*, (21), 4328-4340. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6556374>
- Lalanne, A. (2016). Medición de las exportaciones de Uruguay en valor agregado doméstico en presencia de regímenes especiales de comercio. *Revista de economía*, 23 (2) 101-139. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5805792>
- Lerma, A. y Márquez, E. (2010). *Comercio y marketing internacional*. (4taEd.). México: Cengage Learning Editores. Recuperado https://www.academia.edu/36077147/Comercio_y_Marketing_Internacional_4ed_-_Alejandro_Lerma_y_Enrique_M%C3%A1rquez.pdf
- Malca, O. y Rubio, J. (2015). Obstáculos a la actividad exportadora de las empresas peruanas. *Revista Journal of Business*, 7(1), 51-76. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6763280>
- Márquez, J. (2016). *La vertebración internacional de los campos de fresas españoles*. Universidad de Alicante: Servicio de Publicaciones. Recuperado de <http://rua.ua.es/dspace/handle/10045/58776>
- Mena, L., Sarmiento, G y Camargo, P. (2017). Impacto del abonamiento integral en el rendimiento y calidad de fresa (*Fragaria x ananassa* Duch.) cv. Selva bajo sistema de riego por goteo y cobertura plástica. *Revista Scientia Agropecuaria*, 8(4), 357 – 366. Recuperado de: <http://www.scielo.org.pe/pdf/agro/v8n4/a07v8n4.pdf>
- Méndez, J (2018) modelo matemático predictivo del comportamiento de la exportación de fresa (*fregaria vesca* L.) congelada del Perú al mercado asiático frente a factores externos e internos. Universidad Privada Antenor Orrego Facultad De Ciencias Agrarias Escuela Profesional De Ingeniería En Industrias Alimentarias. Recuperado de:

http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/4103/1/RE_IND.ALIM_JHONATAN.MENDEZ_MODELO.MATEMATICO.PREDICTIVO_DATOS.PDF

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2010) Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a Japón. Recuperado de: http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_japon.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2017) Guía De Requisitos Sanitarios Y Fitosanitarios Para La Agroexportación A La Unión Europea. Recuperado de: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/medidas_Sanitarias_Fitosanitarias/Guia_UE_Alta.pdf

Molina R. y Gastélum J. (2015). Estrategia de diversificación de mercados en las empresas exportadoras de fresa en México. *Revista Nicolaita de Estudios Económicos*, 10(2), 45-64. Disponible en <https://www.rnee.umich.mx/index.php/RNEE/article/view/202/169>

Nole, H. (2018). *El destino de la producción nacional de la fresa hacia la exportación y al mercado interno durante el periodo 2008-2016* (Tesis de titulación) Universidad César Vallejo. Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/24908>

Oliva, M y Oliva1, J (2018) Producción de plantas hijas a partir de estolones en cinco variedades de fresa (*Fragaria spp.*) manejadas bajo condiciones de invernadero en Molinopampa, Amazonas. *Revista de investigación agro producción sustentable*, 2(3), 65-72. Recuperado de: <http://revistas.untrm.edu.pe/index.php/INDESDOS/article/view/394/507>

Padilla, O., Calderón, L., Pérez, M y Rodríguez, D. (2012). Plantas Madre e Hijas de Fresa Camarosa Comparación del Crecimiento, la Productividad y la Calidad en Cultivadas Bajo Invernadero. *Revista Facultad de Ciencias Básicas*, 8(1), 44-55. Recuperado de: <https://revistas.unimilitar.edu.co/index.php/rfcb/article/view/2095>

Palacios, C. (2019). *Plan de negocios para la exportación de Snacks de pulpa de frutas deshidratada a España*. (Tesis de titulación) Universidad de las Américas. Ecuador. Recuperado de <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/10804>

- Pardo, T. (2015). *Fragaria vesca* L. Fresa silvestre. *Revista Alkaid multitemática*, (2)3, 106-107. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5159761>
- Piñeiro, R (2014) El procesado de la fresa. *Revista del Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Centro y Canarias*, (27), 11-14. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4898405>
- Ríos, M. (2018). *Diez productos peruanos que impulsarán el crecimiento de las agroexportaciones en el 2018*. Disponible en: <https://gestion.pe/economia/10-productos-peruanos-impulsaran-crecimiento-agroexportaciones-2018-226854>
- Rubio, S., Alfonso, A., Grijalba, C y Pérez, M. (2014). Determinación de los costos de producción de la fresa cultivada a campo abierto y bajo macrotúnel. *Revista colombiana de Ciencias Hortícolas*, 8(1), 67-79. Recuperado de: https://revistas.uptc.edu.co/index.php/ciencias_hortícolas/article/view/2801
- Ruiz, T., Martínez, J., Carrillo, T., Parra, R., Ojeda, D., Hernández, A. (2018) Establecimiento in vitro de dos cultivares liberados de frutillas: fresa y frambuesa. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 9(4), 799-812. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6527867>
- Sarabia, V (2016). Rico frío. *Revista Exportando*. Pe (19). 1-52. Recuperado de: <https://issuu.com/promperu/docs/revistaexportandopen19>
- Valderrama, S. (2015). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica*. (5ta. Ed.). Perú: Editorial San Marcos
- Viasus, G., Álvarez, J y Alvarado, O. (2013) Efecto de la aplicación de giberelinas y 6-bencilaminopurina en la producción y calidad de fresa (*fragaria x ananassa* duch.). *Revista Bioagro*, 25(3), 195-200. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5411608>
- Zipmec (2017). *Fresas - historia, producción, comercio*. Disponible en: https://www.zipmec.com/es/fresas-historia-produccion-comercio.html#viveristas_fresa.comercio.html#viveristas_fresa

ANEXOS

ANEXO N° 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA

Objeto de Estudio	Problemas de Investigación	Objetivos de Investigación	Variables	Dimensiones	Indicadores	Método
Estacionalidad de la exportación de la fresa peruana hacia España, 2014 -2018	Problema General	Objetivo General	EXPORTACIÓN	Volumen	Toneladas exportadas	En el presente trabajo de investigación se utilizó el método Recopilación de la información estadística de las productores y exportadores, usando datos del Trademap. Análisis documentario Los datos analizados serán de fuentes oficiales del Perú.
	¿Existe estacionalidad de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014 - 2018?	Determinar la existencia de la estacionalidad de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014- 2018				
	Problemas Específicos	Objetivos Específicos		Valor	Dólares por Tonelada trimestrales	
	¿Existe estacionalidad en el volumen de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014 - 2018?	Determinar la existencia de la estacionalidad del volumen de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014-2018				
	¿Existe estacionalidad en el valor de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014 - 2018?	Determinar la existencia de la estacionalidad del valor de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014-2018				
¿Existe estacionalidad en el precio de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014 - 2018?	Determinar la existencia de la estacionalidad del precio de la exportación de la fresa peruana hacia España durante los años 2014-2018	Precio	Dólares por Tonelada trimestrales			

ANEXO N ° 2 FICHA DE DATOS DOCUMENTALES

TRIMESTR ES	VOLUME N	TRIMESTRES	VALOR	IMPORTADOR ES	PRECIO
2014-T1	0	2014-T1	0	2014-T1	0. 0
2014-T2	0	2014-T2	0	2014-T2	0.00
2014-T3	6,360	2014-T3	14	2014-T3	2.20
2014-T4	116,244	2014-T4	299	2014-T4	2.57
2015-T1	0	2015-T1	0	2015-T1	0.00
2015-T2	0	2015-T2	0	2015-T2	0.00
2015-T3	960	2015-T3	2	2015-T3	2.08
2015-T4	82,184	2015-T4	196	2015-T4	2.38
2016-T1	0	2016-T1	0	2016-T1	0.00
2016-T2	0	2016-T2	0	2016-T2	0.00
2016-T3	4,160	2016-T3	9	2016-T3	2.16
2016-T4	195,981	2016-T4	630	2016-T4	3.21
2017-T1	0	2017-T1	0	2017-T1	0.00
2017-T2	0	2017-T2	0	2017-T2	0.00
2017-T3	320	2017-T3	1	2017-T3	3.12
2017-T4	206,398	2017-T4	582	2017-T4	2.82
2018-T1	0	2018-T1	0	2018-T1	0.00
2018-T2	0	2018-T2	0	2018-T2	0.00
2018-T3	10,458	2018-T3	28	2018-T3	2.68
2018-T4	524,416	2018-T4	1274	2018-T4	2.43

ANEXO N° 3 VALIDACIÓN DE JUICIOS DE EXPERTOS

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENDO DATOS GENERALES

N°	VARIABLE	Dimensiones	Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
				Si	No	Si	No	Si	No	
1	EXPORTACIÓN	Volumen	Toneladas exportadas	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
		Valor	Dólares por toneladas trimestrales	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
		Precio	Dólares por toneladas trimestrales	✓	✓	✓	✓	✓	✓	

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable** [x] **Aplicable después de corregir** [] **No aplicable** []

Apellidos y nombres del juez validador: Dr./Mgtr./Lic.: Carlos Guerra Bendezu DNI: 09726163

Especialidad del validador: Licenciado en Administración

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

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

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

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

Los Olivos, 24 de Julio del 2019


.....
Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DATOS GENERALES

Nº	VARIABLE	Dimensiones	Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
				Si	No	Si	No	Si	No	
1	EXPORTACIÓN	Volumen	Toneladas exportadas	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
		Valor	Dólares por toneladas trimestrales	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
		Precio	Dólares por toneladas trimestrales	✓	✓	✓	✓	✓	✓	

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. Mgtr. MIKE PAUL BERTA HINOSTROZA / Lic.: DNI: 09561796

Especialidad del validador: ADMINISTRACION

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

Los Olivos, 24 de Julio del 2019



 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DATOS GENERALES

Nº	VARIABLE	Dimensiones	Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
				Si	No	Si	No	Si	No	
1	EXPORTACIÓN	Volumen	Toneladas exportadas	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
		Valor	Dólares por toneladas trimestrales	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
		Precio	Dólares por toneladas trimestrales	✓	✓	✓	✓	✓	✓	

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. / (Mgtr. / Lic.: Vivian Roman Franco DNI: 08144929

Especialidad del validador: Licenciado en Administración

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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

Los Olivos, 24 de Junio del 2019



Firma del Experto Informante

DNI: 08144929

ANEXO N° 4 PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE FRESA HACIA ESPAÑA

Exportadores Peruanos / Peruvian Exporters

La información de exportaciones que se muestran a continuación, ha sido tomada a partir del último año cerrado. / The exports information has been taken from the latest available period with closing year figures.

Mercados de Destino / Target Markets	<input type="text" value="España"/>	
Tipo de Empresa / Type of business	<input checked="" type="radio"/> Empresas Exportadoras <input type="radio"/> MYPES	
Sector / Sector	<input type="text" value="Agropecuario"/>	
Sub sector / Sub sector	<input type="text" value="Frutas frescas, deshidratados, refrigerados y/o c"/>	
Región / Region	<input type="text" value="Lima"/>	
Ruc - Razón Social / ID Company - Company Name	<input type="text"/>	
Partida / Tariff Code	<input type="text"/>	<input type="button" value="Consultar partida"/>
Producto / Product	<input type="text"/>	<input type="button" value="Consultar producto"/>
	<input type="button" value="Buscar"/> <input type="button" value="Limpiar"/>	

RESULTADO DE LA BÚSQUEDA / SEARCH RESULTS

Ruc	Empresa
20110366605	ACEITES ESENCIALES DEL PERU S.A.C.
20536577964	AG NATURAL PERU S.A.C
20505688903	AGRICOLA ANDREA S.A.C.
20491940051	AGRICOLA AYACUCHO S.A.
20461642706	AGRICOLA CERRO PRIETO S.A.C.
20372081831	AGRICOLA CHAPI S.A.
20492376931	AGRICOLA JOSE JUAN S.A.C.
20515349309	AGRICOLA LA VENTA S.A.
20538803473	AGRICOLA LAS MARIAS S.A.C.
20518803078	AGRO EXPORTACIONES GRACE SAC
20135948641	AGRO INDUSTRIAL PARAMONGA S.A.A.
20411051782	AGROEXPORTACIONES MANUELITA S.A.C.
20491900696	AGROFAM S.A.C.

ANEXO N° 5 DATOS DE VOLUMEN DE EXPORTACIÓN



TRADE MAP

Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas
 Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.



Inicio & Búsqueda Disponibilidad de Datos Documentos de referencia Otras Herramientas del ITC Más Ms. keyla milart espinoza Español

Producto: ... 081010 - Fresas "frutillas", frescas Grupo de productos: Ninguno

Mundo Pais: Perú Grupo de países: Ninguno

Socio: Todos Grupo de socios: Ninguno

otros criterios: Exportaciones Series de tiempo trimestrales por país Datos directos Cantidades


Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú Producto: 081010 Fresas "frutillas", frescas

Tabla Gráfico Mapa Empresas Datos IED Datos arancelarios Normas voluntarias

Descargar: Período (número de columnas): 20 por página líneas por página: Por defecto (25 por página)

Importadores	2014-T1	2014-T2	2014-T3	2014-T4	2015-T1	2015-T2	2015-T3	2015-T4	2016-T1	2016-T2	2016-T3	2016-T4	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	2018-T1	2018-T2	2018-T3	2018-T4
	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms	Cantidad exportada, Kilograms
Mundo	0	5	6.360	182.450	5	0	960	91.014	11.085	0	4.183	244.126	2	59	350	240.825	175	111	10.493	566.827
España	0	0	6.360	116.244	0	0	960	82.184	0	0	4.160	195.981	0	0	320	206.398	0	0	10.458	524.416

ANEXO N° 6 DATOS DE VALOR DE EXPORTACIÓN



TRADE MAP

Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas
 Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.



Inicio & Búsqueda Disponibilidad de Datos Documentos de referencia Otras Herramientas del ITC Más
Ms. keyla milart espinoza ▾ Español ▾

Producto: ... 081010 - Fresas "frutillas", frescas ▾

Mundo País: Perú ▾

Socio: Todos ▾

otros criterios: Exportaciones ▾ Series de tiempo trimestrales ▾ por país ▾ Datos directos ▾ Valores ▾ Dólar Americano ▾

Grupo de productos: Ninguno ▾

Grupo de países: Ninguno ▾

Grupo de socios: Ninguno ▾




Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú ⓘ

Producto: 081010 Fresas "frutillas", frescas

Unidad: miles Dólar Americano

Tabla Gráfico Mapa Empresas



Datos IED Datos arancelarios Normas voluntarias

Descargar:    

Período (número de columnas): 20 por página ▾ líneas por página: Por defecto (25 por página) ▾

Importadores	Valor exportado en 2014- I1	Valor exportado en 2014- I2	Valor exportado en 2014- I3	Valor exportado en 2014- I4	Valor exportado en 2015- I1	Valor exportado en 2015- I2	Valor exportado en 2015- I3	Valor exportado en 2015- I4	Valor exportado en 2016- I1	Valor exportado en 2016- I2	Valor exportado en 2016- I3	Valor exportado en 2016- I4	Valor exportado en 2017- I1	Valor exportado en 2017- I2	Valor exportado en 2017- I3	Valor exportado en 2017- I4	Valor exportado en 2018- I1	Valor exportado en 2018- I2	Valor exportado en 2018- I3	Valor exportado en 2018- I4
Mundo	0	0	14	493	0	0	2	220	19	0	9	816	0	0	3	735	3	0	28	1.420
España	0	0	14	299	0	0	2	196	0	0	9	630	0	0	1	582	0	0	28	1.274

ANEXO N°7 DATOS DE PRECIO DE EXPORTACIÓN


TRADE MAP
 Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas
 Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.
 

Ms. keyla milart espinoza | **Español**

Producto: ... 0810 - Fresas, frambuesas, zarzamoras, grosellas y ...
País: Perú
Socio: Todos
Moneda: Dólar Americano

Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú
Producto: 0810 Fresas, frambuesas, zarzamoras, grosellas y demás frutos comestibles, frescos (exc. frutos ...)


Empresas | Datos IED | Datos arancelarios | Normas

Importadores	2016-T1	2016-T2	2016-T3	2016-T4	2017-T1	2017-T2	2017-T3	2017-T4	2018-T1	2018-T2	2018-T3	2018-T4	Valor exportada en 2018-T4, miles de Dólar Americano
	Valor unitario, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario, Dólar Americano/Kilograms	Valor unitario, Dólar Americano/Kilograms	
Mundo	3,52	2,16	11	8,16	3,03	1,88	10	7,87	3,55	1,91	8,26	7,40	338.147
Estados Unidos de América	6,82	9,27	11	8,14	5,15	4,75	11	7,99	5,75	5,32	8,17	7,35	185.212
Países Bajos	2,59	1,79	12	7,83	2,69	1,58	11	8,13	2,79	1,59	9,29	7,58	73.172
Reino Unido	3,77	1,98	13	9,10	3,58	1,88	11	7,75	3,42	1,84	8,42	7,63	34.728
España	2,05	1,84	12	6,67	2,52	2,08	8,88	6,81	2,57	1,70	9,51	7,25	14.525

ANEXO N °8 PORCENTAJE DE TURNITIN

feedback studio Estacionalidad de la exportación de la fresa peruana hacia España, 2014-2018

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
Estacionalidad de la exportación de la fresa peruana hacia España, 2014-2018
TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL
DE:
Licenciada en Negocios Internacionales
AUTOR:
Br. Keyla Sayuri Milart Espinoza (ORCID: 0000-0003-2756-6322)
ASESOR:
Mg. Carlos Andrés Guerra Bendezú (ORCID: 0000-0002-8928-1237)
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
Marketing y Comercio Internacional
Lima – Perú
2019



Resumen de coincidencias

11 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias	Porcentaje
1 Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	5 %
2 repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2 %
3 repositorio.upao.edu.pe Fuente de Internet	1 %
4 docplayer.es Fuente de Internet	1 %
5 Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	<1 %
6 chapingo.mx Fuente de Internet	<1 %
7 www.eldiario.net Fuente de Internet	<1 %
8 Alexandra Carhuarica... Publicación	<1 %
9 resultados1.com Fuente de Internet	<1 %
10 Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	<1 %
11 www.chiletech.cl Fuente de Internet	<1 %
12 ideas.repec.org Fuente de Internet	<1 %

jira: 1 de 36 Número de palabras: 9930 Text-only Report | High Resolution Activado

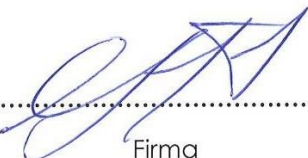
ANEXO N°9 – ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2018 Página : 1 de 5
--	--	---

Yo, CARLOS ANDRES GUERRA BENDEZU, docente de la Facultad CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional NEGOCIOS INTERNACIONALES de la Universidad César Vallejo SEDE LIMA NORTE, revisor de la tesis titulada "ESTACIONALIDAD DE LA EXPORTACION DE LA FRESA PERUANA HACIA ESPAÑA, 2014-2018", del (de la) estudiante MILART ESPINOZA KEYLA SAYURI, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 11% Verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

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

Lugar y fecha: Lima, 01 de Julio de 2019


.....
Firma

CARLOS ANDRES GUERRA BENDEZU

DNI 09726163

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

**ANEXO N°10 – AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN
REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV**

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 5
--	--	---

Yo MILART ESPINOZA KEYLA SAYURI, identificado con DNI N° 75443461, egresado de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo, autorizo (x), No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "ESTACIONALIDAD DE LA EXPORTACION DE LA FRESA PERUANA HACIA ESPAÑA, 2014-2018"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



FIRMA

DNI: 75443461

FECHA: 02 de Julio del 2019

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

**ANEXO N°11 – FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DE LA TESIS**



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA
PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS**

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: MILART ESPINOZA KEYLA SAYURI
D.N.I. : 75443461
Domicilio : Av.16 de Marzo 161 Jose Galvez - Independencia
Teléfono : Fijo : Móvil : 920794991
E-mail : keylasayuri_97@hotmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales
Escuela : Negocios Internacionales
Carrera : Negocios Internacionales
Título : Licenciada en Negocios Internacionales

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :
Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:
MILART ESPINOZA KEYLA SAYURI
Título de la tesis:

ESTACIONALIDAD DE LA EXPORTACION DE LA FRESA PERUANA
HACIA ESPAÑA, 2014-2018

Año de publicación : 2019

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

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma : 

Fecha : 05 /07/2019

**ANEXO N°12 – AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE
INVESTIGACIÓN**



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE
La Escuela Profesional de Negocios Internacionales

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

MILART ESPINOZA KEYLA SAYURI

INFORME TITULADO:

ESTACIONALIDAD DE LA EXPORTACION DE LA FRESA PERUANA HACIA ESPAÑA, 2014-2018

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

SUSTENTADO EN FECHA: 02 /07/2019

NOTA O MENCIÓN: 15



Mgtr. CARLOS ALBERTO ALVAREZ SÁNCHEZ
coordinador del área de investigación