



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

Factores que influyen en las exportaciones de uvas frescas hacia el  
mercado de Estados Unidos, Ica – 2021

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Licenciada en Negocios Internacionales**

**AUTORES:**

Haro Micha, Alexandra Lucero ([orcid.org/0000-0002-4722-8796](https://orcid.org/0000-0002-4722-8796))  
Mendoza Alcantara, Angie Nicoll ([orcid.org/0000-0003-3401-2483](https://orcid.org/0000-0003-3401-2483))

**ASESORA:**

Mgtr. Collao Diaz, Rocio Karin ([orcid.org/0000-0002-8409-9444](https://orcid.org/0000-0002-8409-9444))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Marketing y Comercio Internacional

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

**LIMA - PERÚ**

**2022**

### **Dedicatoria**

El presente trabajo de investigación está dedicado a nuestros padres que nos apoyaron, dándonos palabras motivadoras las cuales nos sirvió para seguir adelante en este gran reto y a Dios por guiarnos en este proceso académico.

### **Agradecimiento**

Agradecemos a nuestros familiares que nos apoyaron, a nuestros docentes que nos acompañaron en este proceso brindándonos sus enseñanzas y a las empresa que nos brindaron su apoyo.

# Índice de contenidos

Dedicatoria	
Agradecimiento	ii
Índice de contenidos	iii
Índice de tablas	iv
Índice de gráficos y figuras	v
Resumen	vi
Abstract	iv
I. INTRODUCCIÓN	vii
II. MARCO TEÓRICO	1
III. METODOLOGÍA	6
3.1. Tipo y diseño de investigación	15
3.2. Variables y operacionalización:	16
3.3. Población, muestra y muestreo	19
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:	19
3.5. Procedimientos	20
3.6. Método de análisis de datos	20
3.7. Aspectos éticos	20
IV. RESULTADOS	22
V. DISCUSIÓN	58
VI. CONCLUSIONES	64
VII. RECOMENDACIONES	66
REFERENCIAS	67
ANEXOS	

## Índice de tablas

Tabla 1: Partida arancelaria de la uva fresca	23
Tabla 2: Variedad de uva fresca	24
Tabla 3: Principales empresas exportadoras de Ica	26
Tabla 4: Conocimiento del producto exportado	27
Tabla 5: Variedad más exportada	28
Tabla 6: Evolución de la exportación en base a los acuerdos comerciales	29
Tabla 7: Posicionamiento de Perú	30
Tabla 8: Empresas exportadoras de Ica	31
Tabla 9: Evaluación de posicionamiento de la empresa	32
Tabla 10: Evolución de la exportación en los últimos 5 años	33
Tabla 11: Perú el principal proveedor de uva fresca	34
Tabla 12: Valor (\$) exportado de uva fresca	35
Tabla 13: Valor (FOB) exportado de uva fresca	36
Tabla 14: Incremento de la exportación en valor (\$) en la empresa	37
Tabla 15: Meta anual de ventas en la empresa	38
Tabla 16: Incremento de ventas en la empresa	39
Tabla 17: Calidad de la uva fresca	40
Tabla 18: Satisfacción de Cliente	41
Tabla 19: Encuestas virtuales	42
Tabla 20: Procedimiento de la manipulación del producto	43

Tabla 21: Riesgos de contaminación del producto	44
Tabla 22: Traslado del producto	45
Tabla 23: Plan de respaldo	46
Tabla 24: Transporte más adecuado	47
Tabla 25: Estudio de ruta	48
Tabla 26: Influencia de los paros nacionales	49
Tabla 27: La generación de mermas en el producto	50
Tabla 28: Proceso de pos cosecha de la uva fresca	51
Tabla 29: Infección de bacteria en la cosecha de uva fresca	52
Tabla 30: Proceso de la inspección fitosanitaria	53
Tabla 31: Certificados fitosanitarios para la exportación de uva fresca	54
Tabla 32: Acuerdo comercial con EE. UU	55
Tabla 33: EE. UU y sus rigurosas restricciones para el ingreso a su Mercado	56
Tabla 34: Escala de Alfa de Cronbach	57
Tabla 35: Alfa de Cronbach	57

## Índice de gráficos y figuras

Gráfico 1: Principales frutas peruanas de exportación 2021	23
Gráfico 2: Evolución de las exportaciones de uva fresca en los últimos 5 años	25
Gráfico 3: Principales países destino de exportación de uva fresca	25
Gráfico 4: Principales regiones exportadoras	26
Gráfico 5: Conocimiento del producto exportado	27
Gráfico 6: Variedad más exportada	28
Gráfico 7: Evolución de la exportación en base a los acuerdos Comerciales	29
Gráfico 8: Posicionamiento de Perú	30
Gráfico 9: Empresas exportadoras de Ica	31
Gráfico 10: Evaluación de posicionamiento de la empresa	32
Gráfico 11: Evolución de la exportación en los últimos 5 años	33
Gráfico 12: Perú el principal proveedor de uva fresca	34
Gráfico 13: Valor (\$) exportado de uva fresca	35
Gráfico 14: Valor (FOB) exportado de uva fresca	36
Gráfico 15: Incremento de la exportación en valor (\$) en la empresa	37
Gráfico 16: Meta anual de ventas en la empresa	38
Gráfico 17: Incremento de ventas en la empresa	39
Gráfico 18: Calidad de la uva fresca	40

Gráfico 19: Satisfacción de Cliente	41
Gráfico 20: Encuestas virtuales	42
Gráfico 21: Procedimiento de la manipulación del producto	43
Gráfico 22: Riesgos de contaminación del producto	44
Gráfico 23: Traslado del producto	45
Gráfico 24: Plan de respaldo	46
Gráfico 25: Transporte más adecuado	47
Gráfico 26: Estudio de ruta	48
Gráfico 27: Influencia de los paros nacionales	49
Gráfico 28: La generación de mermas en el producto	50
Gráfico 29: Proceso de pos cosecha de la uva fresca	51
Gráfico 30: Infección de bacteria en la cosecha de uva fresca	52
Gráfico 31: Proceso de la inspección fitosanitaria	53
Gráfico 32: Certificados fitosanitarios para la exportación de uva fresca	54
Gráfico 33: Acuerdo comercial con EE. UU	55
Gráfico 34: EE. UU y sus rigurosas restricciones para el ingreso a su Mercado	56

## Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo determinar los factores que influyen en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica-2021. El tipo de investigación fue de tipo básico, con un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental de corte transversal. Se utilizó como población a 58 empresas, la muestra está representada por 20 empresas exportadoras de uva. También se usó como técnica la encuesta. En conclusión, se determinó que existen factores primordiales que influyen en las exportaciones de uva fresca hacia el mercado de Estados Unidos en las empresas de Ica, es así como se refleja un crecimiento en los últimos años y el aumento de nuevas empresas que logran exportar a EE. UU, tomando así acciones positivas para cada empresa, en donde se estima que, de seguir así, con el pasar de los años seguiremos aumentando la cantidad exportada de uva fresca. Para tener los resultados se utilizó el programa estadístico SPSS 25, esto logró medir la confiabilidad en donde se obtuvo  $< 0.729$  de las preguntas a través del alfa de Cronbach, concluyendo que los factores que influyen en las exportaciones fueron factor calidad, factor fitosanitario y sanitario y factor logístico.

Palabras Claves: factor calidad, factor logístico, factor de medidas sanitarias y fitosanitarias, exportación, uva fresca.

## Abstract

The objective of this investigation was to determine the factors that influence the exports of fresh grapes to the United States market, Ica-2021. The type of research was basic, with a quantitative approach, with a non-experimental cross-sectional design. 58 companies were used as population, the sample is represented by 20 grape exporting companies. The survey was also used as a technique. In conclusion, it was determined that there are primary factors that influence fresh grape exports to the United States market in Ica companies, this is how growth in recent years and the increase in new companies that manage to export to the United States is reflected. USA, thus taking positive actions for each company, where it is estimated that, if this continues, over the years we will continue to increase the amount of fresh grapes exported. To have the results, the statistical program SPSS 25 was used, this managed to measure the reliability where  $<0.729$  of the questions was obtained through Cronbach's alpha, concluding that the factors that influence exports were quality factor, phytosanitary and sanitary factor. and logistic factor.

Keywords: quality factor, logistic factor, sanitary and phytosanitary measures factor, export , fresh grape.

## I. INTRODUCCIÓN

Las exportaciones a nivel mundial vienen trayendo consigo un crecimiento notorio, se ha podido observar que los productos agropecuarios no tradicionales específicamente las frutas se han ido posicionando a nivel mundial, esto ha logrado que países desarrollados y en desarrollo saquen provecho a muchos de sus productos. En los últimos cinco años se vienen liderando las exportaciones de uva de la siguiente manera, donde tenemos a Chile como principal país exportador con un aproximado de 600 mil toneladas, siguiéndole Perú con un aproximado de 400 mil toneladas, EE. UU con un aproximado de 380 mil toneladas, China con un promedio de 350 mil toneladas y Sudáfrica con un aproximado de 320 mil toneladas (United States Department of Agriculture, 2021).

En el Perú tenemos aproximadamente más de 20,000 hectáreas de uvas para la exportación, en donde podemos observar que se ha podido producir variedades de uva, teniendo como principales productores a Ica, Pisco, Chincha, Piura, Lambayeque, La libertad y Nazca. Así mismo el 80% se concentra en Ica y Piura. Debido a la caída que tuvo Chile en su producción por problemas climatológicos, se estima exportar aproximadamente 70 millones cajas de uva sin plantar más hectáreas para así poder posicionarnos como principal exportador de la uva (Agraria.pe, 2021).

Por otro lado, estadísticamente Perú ha logrado posicionarse en mercados internacionales, es por ello que vemos como principal país importador de la uva a Estados Unidos y Países Bajos, esto se debe mayormente a la eliminación de las barreras fitosanitarias y el acuerdo de un Tratado de libre comercio (TLC), también se está llegando a diferentes mercados como Ucrania, Rumania, Indonesia y Hong Kong, también debido a la eliminación de las barreras fitosanitarias para estos países. Según Adex (2021) Estados Unidos fue nuestro principal comprador ocupando un 18.5% de la totalidad, en segundo lugar, tenemos a Países Bajos con un 8.1% los cuales fueron de gran ayuda para poder posicionarnos como el segundo país exportador de uva.

Contamos con muchas empresas exportadoras de uva en la región de Ica, teniendo un aproximado de 58 empresas exportadoras de uva posicionadas en el año 2020 y 2021, en la cual hemos observado que Ica es una de las ciudades con mayor aumento en las exportaciones teniendo a principales países como Estados Unidos como compradores, siguiéndole países bajos y Alemania. Así mismo uno de los principales inconvenientes que presenta esta región son los constantes paros de carreteras, donde son los mismos trabajadores de diferentes rubros los que toman la decisión de obstaculizar la carretera trayendo consigo un inconveniente para el traslado de la producción y ocasionando así una pérdida la cual traería inconvenientes para las empresas exportadoras, ya que la idea es llevar un producto fresco y de la calidad requerida (Redagricola, 2021).

El crecimiento de las exportaciones peruanas ha aumentado durante los años, debido a los diferentes factores que nos ha ayudado como país a posicionarnos como principales exportadores de diferentes productos no tradicionales. Factor que influye en la comercialización y exportación de uva fresca son los logísticos, ya que incrementa significativamente el costo total de las exportaciones. Piura y Paita los costos logísticos fueron aproximadamente de 33% en base al valor del producto, y de Ica al Callao fue del 33,8%. A nivel nacional, se ha desarrollado diferentes medios de transporte que ha permitido el incremento de las exportaciones agrícolas. En el escenario de preferencia de exportación, es necesario identificar todos los factores que pueden aumentar los costos para el consumidor final para controlarlos y analizarlos para reducirlos sin afectar la calidad de la fruta final (MINAGRI, 2019).

En este caso, Otro factor existente para la exportación de productos agropecuarios son las medidas sanitarias y fitosanitarias, estas son medidas protectoras de la salud de los consumidores finales. El tratado sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias forman parte de las normas primordiales para el procedimiento de inercia de las provisiones y vigor de los animales y conservación de las plantas, este tratado delega a las naciones a proponer sus propias reglas, pero también expresa que es puntual que los reglamentos se localicen instaurados en

principios irrefutables y, además, que solo se usen en el régimen necesario para salvaguardar la fortaleza y la vida de los individuos y de los animales o para conservar los vegetales; Los miembros de la OMC trabajaron puntos de vista innovadores para prestar la circulación transfronteriza de mercancías agropecuarias y, al mismo tiempo, cerciorar de que los alimentos sean inocuos para los consumidores (OMC,2022).

Uno de los principales Factores climáticos y de calidad hacen importante aprovechar las ventanas estacionales, donde Moreyra en su documento indica que el período de transición en el que Estados Unidos alcanza su pico de producción (diciembre) y Chile lo inicia (enero), en este corto espacio el Perú ha incrementado su nivel de exportación y precios de venta para poder abastecer durante este desfase; Perú inició la producción de uva en octubre. Así mismo, la calidad de exportación de uva fresca (forma, vida útil, sabor) es importante para incrementar las exportaciones. La ventaja competitiva que diferencia al Perú en el mercado americano de otros países productores como Chile y México, el progreso constante del sistema de calidad en la producción de frutas, con el apoyo del SENASA, ha asegurado el cumplimiento de los requisitos del mercado norteamericano, ganando popularidad entre los consumidores. Las inversiones públicas y privadas han estimulado un aumento en las exportaciones de uva al mercado estadounidense; inversión en terreno que no se ha hecho antes pero que da alto rendimiento, el mejor del mundo 30 ton/ha (MINAGRI, 2019).

Por ello, nos podríamos preguntar generalmente ¿Cuáles son los Factores que influyen en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica - 2021? Teniendo como problemas específicos: primero ¿Cómo ha sido la evolución de las exportaciones de uva fresca de la región de Ica hacia el mercado de EE. UU en los años 2017-2021?, segundo ¿Cómo el factor de calidad influye en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica – 2021?, tercero ¿Cómo el factor logístico influye en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica – 2021?, cuarto ¿Cómo el factor de medidas

sanitarias y fitosanitarias influye en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica – 2021?.

Se determinarán los factores que influyen en las exportaciones como son factor calidad, factores sanitarios y fitosanitarios y factor logístico, los cuales se muestran importantes para un crecimiento sostenible. cabe recalcar que estos factores también son influyentes en otros productos exportables el cual logra un éxito en el mercado internacional.

Justificación metodológica, se han analizado los diversos factores propuestos por diferentes autores llegando a la conclusión de la selección de los tres factores ya mencionados. estos factores permitirán continuar con más investigaciones a futuro por otros autores y empresas exportadoras.

Justificación teórica, el aporte de esta investigación permite otorgar material con investigaciones realizadas por distintos autores referente a los factores que influyen en las exportaciones de uva fresca hacia los estados unidos, Ica-2021.

En base a lo relatado anteriormente, planteamos el siguiente objetivo general que es Determinar los Factores que influyen en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica - 2021. Así mismo se consideran cuatro objetivos específicos: primero, analizar la evolución de las exportaciones de uva fresca de la región de Ica hacia el mercado de EE. UU en los años 2017-2021. Segundo analizar los factores de calidad que influyen las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica - 2021. Tercero, describir los factores logísticos que influyen en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica - 2021. Cuarto, analizar los factores de medidas sanitarios y fitosanitarios que influyen en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica -2021.

Como hipótesis general se ha planteado que los factores de calidad, logísticos y sanitarios y fitosanitarios influyen de manera positiva en las exportaciones de uva fresca hacia el mercado de Estados Unidos, Ica-2021. Hipótesis específicas, Primero, las exportaciones de uva fresca de la región de Ica

han tenido una evolución positiva en los últimos 5 años. Segundo, el factor de calidad influye de manera positiva en las exportaciones de uva fresca hacia el mercado de Estados Unidos, Ica-2021. Tercero, el factor de logístico influye de manera positiva en las exportaciones de uva fresca hacia el mercado de Estados Unidos, Ica-2021. Cuarto, el factor de medidas sanitarias y fitosanitarias influye de manera positiva en las exportaciones de uva fresca hacia el mercado de Estados Unidos, Ica-2021.

## II. MARCO TEÓRICO

La contribución del contexto a la comprensión de un tema determinado es una parte importante del proceso de investigación. En consecuencia, este capítulo examina precedentes internacionales y nacionales y como base teórica para el marco de la revisión bibliográfica para presentar investigaciones existentes de autores que originalmente realizaron investigaciones similares.

Bravo et al. (2022) en su investigación “Relación entre los procesos logísticos en el nodo puerto callao y el desempeño de las exportaciones de uva fresca (spn 086.10.00.00) de Ica (Perú) hacia EE.UU. (2015-2020)”. El objetivo general fue establecer cuál es la relación que tiene los procesos logísticos del puerto callo y el trabajo de las exportaciones de uva fresca de Ica a EE. UU en un periodo determinado. Usaron una metodología de enfoque cuantitativo, correlacional y no experimental. Finalmente se concluyó que los procesos logísticos evaluados fueron independientes del desempeño exportador de uva fresca desde Ica (Perú) hacia Estados Unidos del 2016 al 2020 (SPN 0806.10.00.00). En otras palabras, las actividades de logística, incluidos los aspectos de congestión, inspección y seguridad, fueron menos relevantes para la comercialización de este envío a los Estados Unidos durante el rango de años estudiados.

Aranibar et al (2021) en su investigación “Influencia de los negocios inclusivos en el incremento de las exportaciones de productos agrícolas: una revisión sistemática la literatura científica en los últimos 10 años” el objetivo de este estudio fue especificar información científica y académica detallada sobre el impacto de la cobertura fija en el crecimiento de las exportaciones en la última década. La tabla incluye publicaciones en español de 2008 a 2018; nuevamente, se enfocan en estudios teóricos y empíricos relacionados con el tema de investigación. El método utilizado se basó en una revisión sistemática de la literatura mediante selección bibliográfica. Se utilizaron la estrategia de búsqueda exhaustiva y los criterios de selección descritos anteriormente. Como nota final, agregó 20 artículos didácticos, incluidos artículos con contenido restringido por derechos de autor. Finalmente, concluye que

romper el impacto de S&A en el crecimiento de las exportaciones durante los últimos 10 años crea una cadena de valor más innovadora y rentable que ayuda a reducir y aliviar la pobreza rural extrema.

Basaldúa (2021) en su investigación “Control de calidad de uva de mesa (*vitis vinífera* L.) para exportación en el Perú”. El objetivo fue mostrar lo que significa el término calidad en la uva de exportación producto de la experiencia adquirida en el sector agroexportador de uvas de mesa para el mercado de Norte América, Asia y Europa. Se concluyó que el manejo previo a la cosecha es un factor clave para obtener frutos con las características que demanda el mercado. La poda adecuada de los mechones evitará que se formen mechones densos y sin forma. Así como el manejo adecuado del agua es importante para el contenido de azúcar y la riqueza de la fruta, el manejo adecuado de plagas previene el daño de la fruta.

Bazán (2021) en su investigación “Tratamientos cuarentenarios para exportación de fruta fresca” su propósito es explicar el procedimiento de inspección fitosanitaria de frutas destinadas a la exportación como uno de los requisitos necesarios que imponen los países importadores para el trámite cuarentenario. Se concluye que el tratamiento cuarentenario de exportación en Perú es: 46 °C hidrotermal, 1.7 °C de baja temperatura, fumigación con bromuro de metilo y fósforo y radiación ionizante.

Córdova et al. (2021) en su investigación “Los riesgos operacionales y su relación en la cadena logística de las exportaciones peruanas de uva fresca a Estados Unidos durante el periodo 2016-2020”. El objetivo de esta investigación fue determinar si existe riesgo operacional asociado a la cadena logística para las exportaciones de uva fresca peruana a Estados Unidos en el periodo 2016-2020. Utiliza un enfoque de métodos mixtos utilizando enfoques explicativos cualitativos y cuantitativos. En conclusión, el estudio encontró una relación significativa entre el riesgo operacional y la cadena logística de las uvas frescas exportadas a Estados Unidos de 2016 a 2020, confirmando la hipótesis general. En primer lugar, debido a la diversidad de operaciones y procesos, las empresas más complejas tienen más probabilidades de enfrentarse a riesgos operativos derivados de todos estos errores, desaciertos o mala planificación en las operaciones del día a día de la

empresa. Esto se puede prevenir a través de diversas estrategias y herramientas que pueden ser utilizadas por todas las empresas del sector agroexportador.

Escurra (2021) en su investigación “La logística del transporte como elemento estratégico en el desarrollo de las empresas exportadoras: una revisión sistemática de la literatura científica” tuvo como objetivo principal identificar el impacto de la logística marítima en las empresas exportadoras y cómo afecta las relaciones de comercio exterior. El método utilizado es un enfoque de estudio de caso, obteniendo información de fuentes de terceros como artículos, revistas, disertaciones, libros, obtenidos de varios tipos de bases de datos. Se puede concluir que su objetivo es ayudar a las empresas a comprender el estado actual de las aplicaciones de logística de transporte, proporcionando así indicadores importantes de la eficiencia y eficacia a largo plazo del sistema logístico.

Gómez (2021) en su investigación “Estándares de calidad en pos cosecha de uva de mesa para exportación” el objetivo fue el proceso de evaluación de la calidad de la uva de mesa y la importancia económica de cumplir con los criterios clave de calidad para cumplir con las expectativas del mercado de destino y los consumidores finales. Se puede concluir que el alcance de las zonas de calidad y los inspectores de calidad es confirmar el cumplimiento de los estándares de calidad de la uva para demostrar que la fruta envasada cumple con las especificaciones especificadas y no causa problemas en el mercado previsto. La calidad varía de un mercado a otro, pero a medida que aumenta la oferta mundial de uvas de mesa, está claro que se debe mantener un alto nivel de calidad para seguir siendo competitivos.

Horny et al. (2021) en su investigación “Análisis de la influencia comercial de las medidas no arancelarias en las exportaciones de uva fresca peruana a Ecuador durante el periodo 2009-2019” proyectó como objetivo general investigar el impacto comercial de las medidas no arancelarias en las exportaciones de uva fresca peruana a Ecuador en el periodo 2009-2019. Utiliza un enfoque de diseño no experimental para la interpretación. Concluyó que las medidas no arancelarias no afectaron de igual manera las exportaciones de uva fresca de Perú a Ecuador entre

2009 y 2019. Contrariamente a lo que se reconoció inicialmente, el VMS y las medidas comerciales correctivas afectaron las exportaciones de manera diferente. Por un lado, las medidas sanitarias y fitosanitarias de 2016 afectaron negativamente el volumen de exportaciones de uva, lo que se tradujo en prohibiciones de importación, cuellos de botella y suspensiones de mercado, que han sido probados cualitativa y cuantitativamente. Por otro lado, los resultados de los correctivos comerciales en 2009 y 2015 mostraron que no afectaron las exportaciones, pero afectaron negativamente el contrabando y el crecimiento del mercado interno ecuatoriano.

Morales et al. (2021) en su investigación “El cambio climático y su relación con la fitopatología: Revisión de literatura” planteó como objetivo general relacionar los cambios climáticos con la aparición de enfermedades en cultivos de calidad económica. La metodología fue recolectar información de los fenómenos climáticos que se mostraron en los posteriores 23 años en el territorio de Centroamérica con ayuda de entrevistas y encuestas. Se concluye que las situaciones climáticas están conexas con la presencia de desconocidos patógenos en distintas regiones y aparición de enfermedades en las cosechas.

Ochoa et al. (2021) en su investigación “Capacidad gerencial, asociatividad y calidad como factores que se relacionan con el desempeño de las exportaciones de uvas frescas de la región Ica en el periodo 2016 – 2020” planteó como objetivo general comprobar si la capacidad de gestión, el cumplimiento y la calidad se relacionan con los indicadores de exportación de uva fresca de la región Ica en el periodo 2016 al 2020. Se utilizaron métodos no experimentales en el diseño transversal del tipo causalidad, la muestra se determinó para el conjunto de estudio de 12 empresas exportadoras de Ica. Las herramientas de recolección de datos fueron entrevistas a expertos y encuestas a empresas exportadoras. Se puede concluir que existe una correlación entre los siguientes factores: capacidad de gestión, pertinencia y calidad y los resultados de la exportación de uva fresca en la región Ica en el periodo 2016-2020. Entonces, cuanto más desarrolle estos factores, más podrá exportar e ingresar a nuevos mercados.

Pantelis et al. (2021) en su artículo de investigación “Avances recientes en el análisis de micotoxinas y detección de hongos micotoxigénicos en uvas y productos derivados”. Nos indicó que Las micotoxinas son metabolitos secundarios de hongos filamentosos que pueden afectar negativamente la salud humana y animal. Las micotoxinas y las micotoxinas representan amenazas económicas graves y persistentes para la agricultura de varias maneras, incluida la contaminación de los cultivos y el deterioro de los alimentos a través de la pérdida de productos y la desnutrición debido a dietas de baja calidad. Dada la importancia de un diagnóstico sólido y preciso de las micotoxinas y los productores relacionados en la cadena alimentaria de la uva, uno de los sectores agrícolas más importantes del mundo, esta revisión cubre primero las micotoxinas en las uvas y los productos de la uva y proporciona una descripción completa de la gama. Una amplia gama de cultivos básicos incluye uvas frescas, pasas, vino, jugos y otros productos procesados.

Amézquita (2021) en su investigación “Certificaciones complementarias a GLOBAL G.A.P.: GRASP Y BRCGS en el Perú” el objetivo fue dar a conocer la importancia de las certificaciones complementarias a GLOBAL G.A.P. como GRASP Y BRCGS basado en la cadena productiva de los productos agrícolas de exportación. Se concluye que la certificación agroindustrial en Perú es parte del crecimiento de las exportaciones agrícolas del país, con productores, procesadores y comercializadores que cumplen con los estándares nacionales e internacionales para ingresar a nuevos mercados, y a través de la certificación participan en la competencia. Por consiguiente, la certificación GLOBAL G.A.P. es el estándar que deben seguir todos los exportadores de fruta fresca, garantizar al consumidor final un producto que cumple con los estándares globales, verifica la trazabilidad y seguridad del producto en sitio y en la planta empacadora. Por otro lado, la certificación GRASP a la mayoría de las empresas exportadoras a certificarse, esto se debe a que los importadores reconocen las necesidades sociales y el bienestar de los empleados, es importante señalar que los proyectos certificados ganan valor agregado y ventajas para ingresar a nuevos mercados. Y por último la certificación BRCGS ha dominado la certificación de empacadores y/o procesadores durante muchos años, y luego de ser reconocida por GFSI (Global Food Safety Initiative),

se convirtió en una certificación obligatoria para controlar las prácticas de seguridad, mencionar que la norma incluye el principio de evaluación oportuna y control de errores en la etapa del proceso.

Ramírez (2021) en su investigación “Formulación de extractos vegetales para el control de enfermedades agrícolas” el objetivo de este trabajo fue detallar el transcurso de fórmula de un extracto vegetal con acción sobre fitopatógenos. Se concluye que hay dos pasos principales en la preparación de extractos de plantas que actúan contra los fitopatógenos que causan enfermedades agrícolas. El primero es comprender que extracto es efectivo y determinar que propiedades debe tener según el costo y los ingredientes; la eficacia contra los fitopatógenos encargados de combatir las enfermedades agrícolas se formula y evalúa en laboratorio y/o invernadero. Los extractos de plantas potenciales para control de enfermedades deben tener las siguientes características: tener un precio por debajo del precio de venta planificado dentro de un área de porcentaje de ganancias comercialmente determinada, y tener un alto porcentaje del perfil de metabolitos secundarios de las especies de plantas para controlar o estar cerca hasta 100%.

Miranda et al. (2020) en su artículo de investigación “Efecto de un arancel y depreciación del peso en las exportaciones de frutas mexicanas aplicando un sistema de demanda casi ideal (AIDS)” el objetivo general fue calcular los cambios esperados en las exportaciones de frutas mexicanas en relación con la evolución de la relación peso-dólar y la posibilidad de aranceles a la exportación. El método consiste en utilizar la elasticidad de la demanda derivada del Sistema de Demanda por Causa Ideal (AIDS). Se concluye que, a diferencia de la persistencia obtenida por otros métodos, la persistencia obtenida por el método AIDS es más confiable debido a que el sistema cumple con las restricciones establecidas por la teoría económica.

Paz et al. (2020) en su artículo de investigación “Botrytis cinérea y uvas de mesa: una revisión de los principales tratamientos de control físico, químico y de base biológica en pos cosecha” tiene como objetivo general discutir las investigaciones más recientes concebidas para controlar la descomposición de uvas, incluyendo los

principales enfoques físicos, químicos y biológicos. Se concluye que los consumidores valoran las uvas de mesa por sus agradables propiedades sensoriales y como una excelente fuente de valor nutricional y compuestos funcionales. Esto explica la expansión del mercado y el creciente interés mundial en este producto. Al igual que otras frutas y verduras, las uvas de mesa son altamente perecederas después de la cosecha debido al crecimiento microbiano no deseado. Por lo tanto, representa un organismo modelo. El artículo también se centra en la correspondencia de diferentes enfoques con procesos de producción ecológicos y sostenibles. Los enfoques personalizados incluyen atmósferas controladas, la aplicación de recubrimientos y empaques comestibles, y enfoques basados en actividad microbiana.

Romero et al. (2020) en su artículo de investigación “Uvas de mesa durante el almacenamiento pos cosecha: una revisión de los mecanismos implicados en los efectos beneficiosos de los tratamientos aplicados para la retención de la calidad” el objetivo general fue revisar la literatura existente sobre los diferentes mecanismos potenciales, prestando especial atención a los mecanismos moleculares regulados por los tratamientos pos cosecha aplicados para mejorar la calidad de la uva de mesa. Se concluye que la uva de mesa es un fruto de creciente interés por sus propiedades y compuestos nutricionales. En los últimos años, han aparecido nuevas variedades sin semillas y nuevos sabores en países de todo el mundo. Por esta razón, existe la necesidad de mejorar los tratamientos pos cosecha que preserven la calidad de la fruta. Sin embargo, se sabe poco sobre los mecanismos bioquímicos y moleculares responsables de la mejora de la calidad observada.

Yamashiro (2020) en su investigación “Análisis de la problemática de la distribución física internacional de las exportaciones de uvas frescas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica en el periodo 2013-2019”. El objetivo general fue investigar el problema de logística internacional que afectan las exportaciones de uva fresca al mercado estadounidense 2013-2019. Utiliza un enfoque de tipo aplicado con un enfoque cualitativo que describe el alcance y los tipos longitudinales. Su población fue colaboradora por 6 trabajadores de empresas exportadoras de uvas. Finalmente

se llegó a la conclusión que, según los datos obtenidos en el estudio, Perú no es un país desarrollado, sus exportaciones de productos agrícolas se han multiplicado por lo que los costos logísticos han afectado la exportación de uva fresca, y las terminales marítimas ya no están en capacidad de atenderlas. No es suficiente para las embarcaciones y casi toda la carga de las agro exportaciones salen del terminal del Callao, lo que genera altos costos de carga y descarga. Se requiere una coordinación adecuada entre el exportador y la empresa de logística para evitar estos excesos en los costos de logística.

Huarcaya (2018) en su investigación “Exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de estados unidos periodo 2010-2017” su objetivo general fue detallar las exportaciones de las mayores empresas exportadoras de uva fresca al mercado estadounidense 2010-2017. Usó un enfoque de diseño no experimental porque ninguno de los datos fue manipulado, lo que significa que usó datos existentes de fuentes confiables. Finalmente, se puede concluir que las exportaciones al mercado estadounidense de las grandes empresas exportadoras de uva fresca han tenido un auge en el período 2010-2017.

Hurtado et al. (2018) en su artículo de investigación “Logística de transporte y desarrollo local en organizaciones exportadoras de uva de mesa sonorenses” su objetivo principal fue describir los procesos logísticos generales con especial énfasis en la logística del transporte. Utilizó un método basado en entrevistas semiestructuradas con 13 gerentes de empresas exportadoras de uva de mesa. Se puede concluir que el proceso logístico de transporte es muy importante para mantener el desarrollo en los lugares donde se produce: Hermosillo, Pesquería, Carbo y Guaymas, todos ubicados en Sonora.

Nicolosi et al (2018) en su artículo de investigación “Cambios en la calidad y componentes antioxidantes de uvas de mesa mínimamente procesadas durante el almacenamiento” su objetivo general fue evaluar la vida útil de racimos de uva de mesa de tamaño pequeño de las variedades más difundidas en Italia envasados en contenedores de polietileno y sellados con películas de poliamida-polietileno. Italia ocupa el sexto lugar en el contexto mundial de la tabla de producción de uva y la

primera en Europa. Las dos tecnologías de protección más utilizadas para vegetales mínimamente procesados son la baja temperatura y los ambientes controlados o regulados. Varios estudios han demostrado que un nivel bajo de O<sub>2</sub> combinado con niveles altos de CO<sub>2</sub> pueden reducir la tasa de respiración, controlar el crecimiento microbiano y prolongar la vida útil del producto. Se pudo concluir que las uvas mínimamente procesadas almacenadas en aire atmosférico mantuvieron sus atributos de calidad durante el almacenamiento en frío.

Schettini (2018) en su investigación "Factores determinantes del crecimiento en las exportaciones de uva fresca (1990-2016)". El objetivo general fue identificar los factores que explican el crecimiento de las exportaciones de uva peruana entre 1990 y 2016. Dijo que los resultados de este estudio muestran que el aumento de las exportaciones de uva se debe principalmente al aumento de la productividad anual, hectáreas y el crecimiento del PIB de China, mientras que la firma de un acuerdo comercial entre China y Estados Unidos es una variable. Sin contribución positiva al crecimiento.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

La siguiente investigación desarrollada es básica. Está orientada a manifestar los derechos o conceptos básicos, así como en introducirse los conceptos de una ciencia, considerándola como la circunscripción de protección auténtica para el aperitivo de los fenómenos o hechos (Escudero y Cortes, 2017, p.19).

El enfoque del trabajo es cuantitativo, esto se debe a que para la obtención de los resultados se utilizaron herramientas estadísticas, matemáticas e informáticas, cuyo objetivo es cuantificar el problema y así comprender los derrames del mismo. Según Maldonado la investigación cuantitativa incluye la medición, examen, descripción, verificación y explicación del fenómeno en estudio (p.20).

Por otro lado, el estudio es un diseño no experimental, y dado que no se modifican sus variables, no se realiza ninguna modificación de los sujetos de estudio, es importante señalar que el diseño del estudio facilita la recolección de datos y por ende la capacidad de análisis. y obtener información. Según Mejía, Reyes y Sánchez (2018) indica que son los estudios que no aplican un método empírico, es decir, que es de naturaleza descriptiva y utiliza la metodología de observación descriptiva (p.81).

Por otra parte, la siguiente investigación es de corte transversal. Según Mejía, Reyes y Sánchez (2018) mencionaron que son análisis realizados en un momento determinado para analizar un fenómeno que ocurre en el momento presente. También conocidos como estudios descriptivos (p.67).

La investigación realizada es de alcance correlacional. Según Hernández, Fernández y Baptista (2018) indica que este estudio pretende determinar el grado de correlación estadística entre las dos variables objeto de estudio. Funcionalmente, permite monitorear el grado de correlación entre dos variables (p.51).

### 3.2. Variables y operacionalización

En el siguiente proyecto de investigación la variable dependiente será, las exportaciones de uva fresca. Por consiguiente, la variable independiente será Factores (Calidad, Logístico y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias)

- Definición conceptual

Exportación de uva fresca: SUNAT (2021) nos indica que se ha registrado incremento en las exportaciones peruanas de uva, siendo este incremento el principal motivo en el cual se está colocando la uva como un producto de mayor valor exportado.

Factores (Calidad, Logístico y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias): AHIBA (2017) informa que al momento de exportar influyen diferentes tipos de factores que deben ser considerados para conllevar el éxito en la operación.

- Definición operacional

Exportación de uva fresca: Para poder analizar y medir la variable de exportación, se tomarán las siguientes dimensiones: Volumen de exportación y Valor de exportación

Factores (Calidad, Logístico y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias): Para poder analizar la variable factores en las exportaciones de la uva fresca, se tomarán las siguientes dimensiones: Factor calidad, logístico y medidas sanitarias y fitosanitario

- Indicadores

Volumen exportado: Rosero y Suarez (2019) Las exportaciones representan las ventas totales de bienes y servicios adquiridos por empresas que producen en un determinado país y ubicadas fuera del país, lo que a su vez incluye las exportaciones, lo que permite que el país se centre en producir productos y servicios de alta calidad.

Valor exportado: SUNAT (2021) se define el valor FOB como el precio de compra al que se debe descontar el costo del flete internacional y seguro empleo.

En toneladas: Gonzales et al. (2021) nos indica que una exportación en toneladas se define como la compra total de un producto en el país de destino, incluido el precio de venta y la cantidad exportada en un periodo determinado.

En millones de dólares: SUNAT (2021) nos indica que el valor FOB debe definirse como el precio de compra, menos el precio de envío internacional y el seguro contratado.

Factores Calidad: Redagrícola (2020) Dichos criterios de calidad incluyen color, uniformidad dimensional, firmeza de la piel, firmeza de la pulpa y fuerza de adhesión con una apariencia atractiva que cumpla con las especificaciones del mercado.

Factores Logísticos: Mincetur (2018) indica que indica que es la manera directa de la relación que lleva la empresa, basándose en general al transporte, distribución y producción

Factores de medidas sanitarias y fitosanitarias: OMC (2019) informa que se aplica tanto a los alimentos producidos localmente o a las enfermedades de animales y vegetales locales como a los productos de otros países.

Volumen de ventas: Gamarra et al. (2017) Nos indica que la oferta exportable de la uva fresca ha incrementado en los últimos años, se ha visualizado un incremento desde el año 2014, logrando así posicionarse como uno de los productos más exportable.

Satisfacción en los clientes: Gamarra et al. (2017) Mediante la información recolectada, indica que la satisfacción del cliente va de la mano de la calidad de producto, del servicio, de la producción, del trabajo, de los procesos, de la gente, entre otros.

Buenas prácticas agrícolas: Gamarra et al. (2017) nos indica que las prácticas y lineamientos para productores de productos agrícolas sirven para disminuir el riesgo de contaminación del producto y mantenerlo seguro.

Cadena de distribución: Córdova et al. (2021) La referencia a la distribución se refiere a la actividad responsable de entregar el producto al consumidor en el momento adecuado y, lo que es más importante, en condiciones específicas.

Cadena de Suministro: Córdova et al. (2021) nos indica que la cadena de suministro de máxima complejidad de las operaciones de las empresas crea un mayor desafío para las empresas que necesitan fortalecer sus recursos para prevenir potenciales riesgos en sus actividades.

Tiempo de entrega: Córdova et al. (2021) nos indica que existe el riesgo de escasez de oferta si el exportador no implementa un programa adecuado de planificación y compras. Asimismo, si adquiere un producto, corre el riesgo de no tenerlo disponible en la fecha pre acordada este es un riesgo muy alto.

Bacterias patógenas: OMS (2017) nos indica que las bacterias patógenas pueden causar infecciones graves y, a menudo, mortales, como infecciones de la sangre y neumonía.

Procedimiento de inspección fitosanitaria: OMC (2022) con respecto a todos los procedimientos para verificar y garantizar el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias, los Estados miembros garantizarán que dichos procedimientos se inicien y completen sin demoras indebidas y de una manera no peor que para los productos importados de nacionalidad similar.

Restricciones para el comercio internacional: OMC (2022) demuestra el establecimiento de un marco regulatorio y disciplinario multilateral para guiar el desarrollo, implementación y aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias para minimizar los impactos adversos.

- Escala de medición

Puede especificar el nivel de escala como datos numéricos, en un intervalo o escala; nominal u ordinal (IBM, 2021). Por tal motivo, para el desarrollo del proyecto, se utilizó una escala ordinal al utilizar preguntas cerradas en la encuesta.

### 3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población: Es el conjunto de medidas que se llevan a cabo en base a las particularidades comunes de un grupo u organización. En el siguiente trabajo de investigación la población son las empresas exportadoras de uva fresca. Promperú (2021) nos brinda los datos de las 58 empresas registradas a la fecha que ha exportado uva fresca en Ica, de ahí se toman datos.

- Criterios de inclusión: Los criterios requeridos son empresas exportadoras de uva fresca que radiquen en la región de Ica y tengan actividad de exportación de uva fresca hasta el año 2021, al mercado de EEUU. Así mismo a gerentes o área que estén involucrados en el proceso de exportación del producto.
- Criterios de exclusión: Los criterios de exclusión, se excluirán a las empresas que no hayan exportado uva fresca en el periodo de 2021 al mercado de EEUU y que no radiquen en Ica.

3.3.2. Muestra: La muestra del proyecto, está en base a nuestra población, la cual se tomarán 20 empresas que exporten uva fresca hacia EEUU de la región de Ica.

3.3.3. Muestreo: Según Otzen y Manterola (2017) mencionaron que esta técnica ayuda a los investigadores a seleccionar datos que sean accesibles, prácticos y cercanos a la audiencia, siendo el siguiente trabajo de muestreo no probabilístico.

### 3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

La encuesta es la técnica utilizada en el proyecto. Según Fontaines y Maza (2018) mencionaron que una encuesta es una técnica de investigación que le permite al investigador recolectar los datos deseados, lo cual se logrará preguntando a los

participantes que forman parte del estudio, es decir, los cuestionarios de encuesta permitirán la recolección de datos de las variables a estudiar.

El instrumento de recolección de datos que se utilizará será cuestionarios. Es esta herramienta la que permite la recolección de datos, en la que se agregan las preguntas de los encuestados de manera ordenada y sistemática, es decir, el cuestionario es el medio por el cual el investigador recolecta información sobre el tema de estudio (López y Fachelli, 2015).

### 3.5. Procedimientos:

La presentación de trabajo de investigación se elaborará utilizando los siguientes pasos:

- Revisión de artículos, revistas, tesis, factores que influyen en la exportación, recursos de investigación relacionados con la exportación de uva fresca.
- Redactando la información buscada de diferentes autores o libros.
- Construcción de los datos extraídos de SUNAT, PROMPERU, OMC, para obtener información de cada dimensión y así mismo de sus indicadores.
- Procesar los datos obtenidos a través de encuestas elaboradas, haciendo el uso del SPSS, para la obtención de la fiabilidad del proyecto

### 3.6. Método de análisis de datos

Para lograr obtener el método de análisis de datos se utilizará el programa Microsoft Excel, el cual nos permitirá procesar toda la información del proyecto; así mismo, también se utilizará el programa SPSS 25, que nos ayudará a medir la fiabilidad mediante el alfa de Cronbach del trabajo de investigación.

### 3.7. Aspectos éticos

Referente al siguiente trabajo de investigación será realizado teniendo en consideración algunos aspectos, UCV (2022) para poder garantizar la calidad y la veracidad del trabajo de investigación se ha tomado como base el código de ética

brindada por la misma universidad considerando ciertos puntos importantes, por ejemplo se seguir las medidas del formato APA 7, así como libros que respaldan nuestra información, páginas como Google Académico, Scielo, Alicia, Scopus, etc. por otra parte las indicaciones que brindaron los especialistas que validaron la información y su respectivo proceso de envío por turnitin.

#### **IV. RESULTADOS**

En el siguiente capítulo se enunciaron los resultados que corresponden directamente a los objetivos planteados en la investigación, mediante un comparativo de información que se recolectó a través de artículos, investigaciones y métodos estudiados anteriormente.

El objetivo general de la investigación fue determinar los Factores que influyen en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica – 2021 con un enfoque cuantitativo, Se recopiló la data a través de una encuesta que se realizó a 20 empresas situadas en la región de Ica y que exporten a EE.UU.

Se presentó como hipótesis general los factores de calidad, logísticos y sanitarios y fitosanitarios influyen de manera positiva en las exportaciones de uva fresca hacia el mercado de Estados Unidos, Ica-2021. Siguiendo las hipótesis específicas.

HE 1: Las exportaciones de uva fresca de la región de Ica han tenido una evolución positiva en los últimos 5 años.

HE 2: El factor de calidad influye de manera positiva en las exportaciones de uva fresca hacia el mercado de Estados Unidos, Ica-2021.

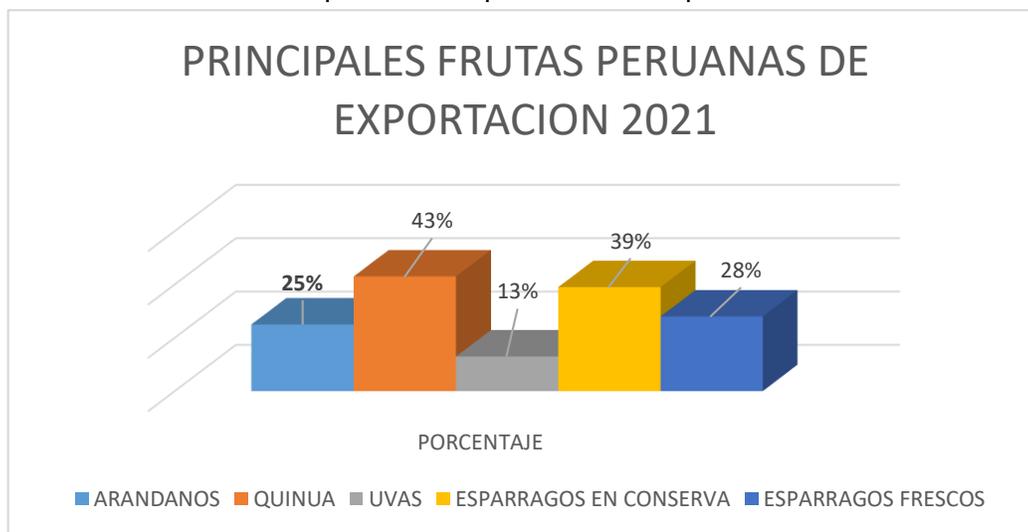
HE 3: El factor de logístico influye de manera positiva en las exportaciones de uva fresca hacia el mercado de Estados Unidos, Ica-2021.

HE 4: El factor de medidas sanitarias y fitosanitarias influye de manera positiva en las exportaciones de uva fresca hacia el mercado de Estados Unidos, Ica-2021.

## Principales frutas exportadas a nivel nacional

Contamos con mucha diversidad en frutas exportadas en nuestro país, el siguiente grafico podremos visualizar se visualizó los productos exportados en Perú.

Grafico 1: Principales frutas peruanas de exportación 2021



Fuente: ADEX (2021)

En el cuadro se verifico que la uva fresca se encuentra en los principales productos exportados en el 2021, se espera que con el tiempo su porcentaje pueda aumentar y nos podamos posicionar entre 3 primeros productos.

### Partida arancelaria de la uva fresca

Se detalló la partida arancelaria de la uva fresca, esta partida nos ayudó a poder localizar el producto y verificar todos sus procesos

Tabla 1: Partida arancelaria de la uva fresca

PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA
0806.10.00.00	UVAS FRESCAS

Fuente: SUNAT (2021)

## Variedades de la uva fresca

Se conoció que existen diferentes tipos de variedades de uva fresca, las cuales gracias a la capacidad de hectáreas que cuentan los productores se cosecharon y se exportaron las siguientes.

Tabla 2: Variedad de uva fresca

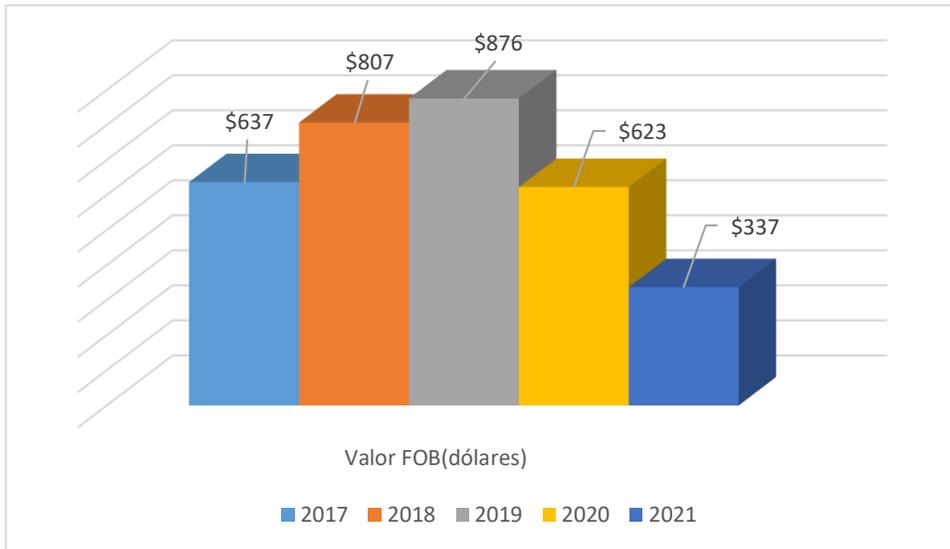
VARIEDAD	
RED GLOBE DE COLOR ROJO OSCURO	SWEET GLOBE DE COLOR VERDE CLARO
 A photograph showing several clusters of dark red grapes hanging from a vine in a vineyard. The grapes are large and round, and the leaves are green.	 A photograph showing several clusters of light green grapes hanging from a vine in a vineyard. The grapes are large and round, and the leaves are green.

Fuente: ADEX (2021)

## Evolución de la exportación de la uva fresca

Se presentó información de los últimos 5 años de la exportación de la uva fresca, se igual manera se visualiza que se tuvo un crecimiento desde el 2017 al 2019, dejando un pequeño decrecimiento en los años 2020 al 2021, esto se debe al inicio de la pandemia COVID-19, en donde con la reactivación se esperó volver a crecer.

Gráfico 2: Evolución de las exportaciones de uva fresca en los últimos 5 años

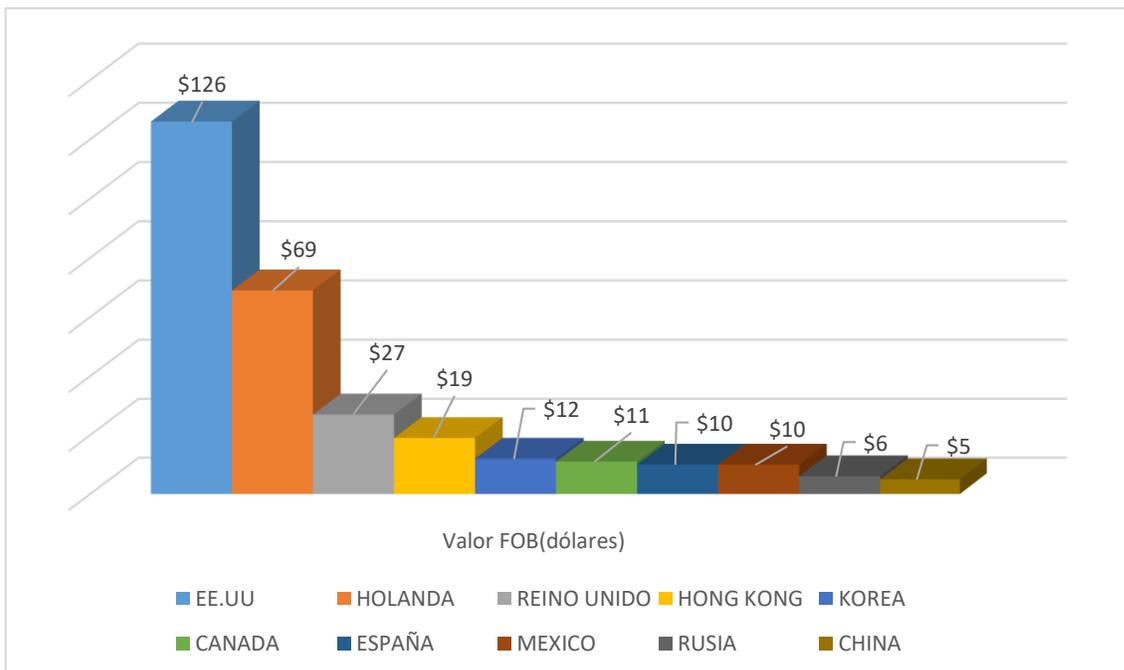


Fuente: SUNAT (2021)

### Destinos de exportación de Uva Fresca

Se detalló los 10 principales países a los cuales se ha exportado uva fresca en el año 2021, en la cual se está expresando en millones de dólares.

Gráfico 3: Principales países destino de exportación de uva fresca

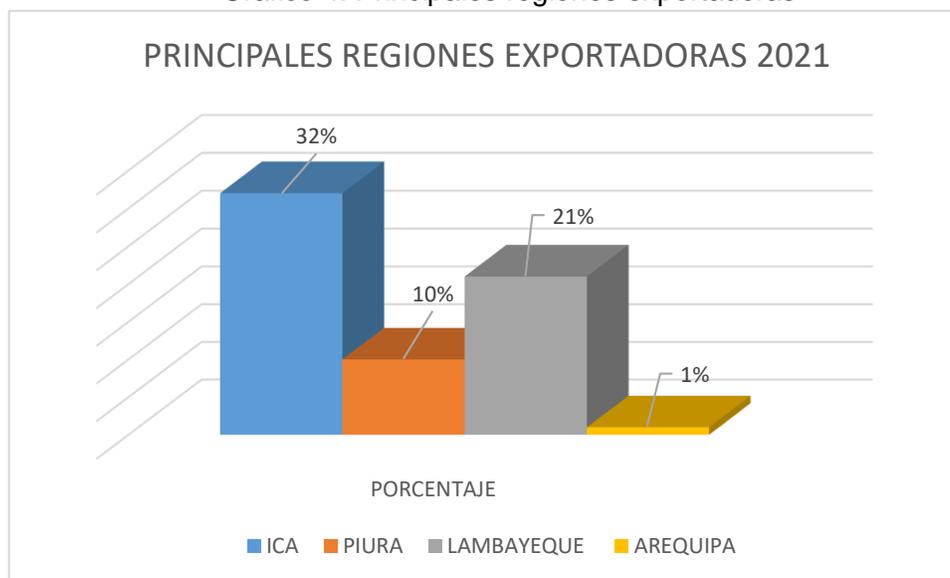


Fuente: SUNAT (2021)

## Provincias exportadoras de uva fresca

El siguiente cuadro nos indica cuales fueron las principales provincias que gracias a sus tierras fértiles y al buen clima que poseen pudieron proveerse de la uva fresca.

Grafico 4: Principales regiones exportadoras



Fuente: MINCETUR (2021)

## Principales empresas exportadoras de Ica a EE. UU

Se obtuvieron un total de 58 empresas exportadoras de uva fresca al mercado de Estados Unidos, en donde se tomó como referente a las 10 empresas principales las cuales se posicionaron en exportación en base a su valor FOB.

Tabla 3: Principales empresas exportadoras de Ica

N°	RUC	Empresa ▲
1	<a href="#">20336183791</a>	EL PEDREGAL S.A
2	<a href="#">20505688903</a>	AGRICOLA ANDREA S.A.C.
3	<a href="#">20293718220</a>	AGRICOLA DON RICARDO S.A.C.
4	<a href="#">20325117835</a>	SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A.
5	<a href="#">20176770474</a>	CORPORACION AGROLATINA S.A.C.

Fuente: PROMPERU (2021)

En base a toda la información recolectada se realizó encuestas a 20 empresas de Ica, que estuvieron basadas en nuestros objetivos, las cuales nos sirvieron para determinar la influencia que tuvieron los factores, la encuesta fue separada en base a nuestras variables para poder así medir nuestros indicadores.

1. ¿La uva fresca peruana se encuentra dentro de los productos más exportados?

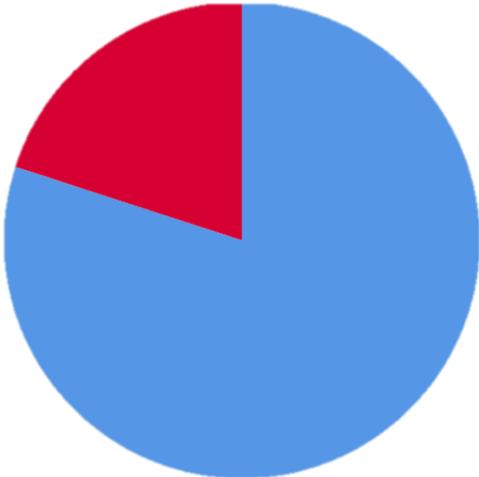
Como se muestra en la siguiente tabla el 80% de las empresas encuestadas tenía conocimiento de que la uva fresca peruana se encuentra dentro de los productos más exportados, mientras que el 20% de los encuestados respondieron de manera negativa.

Tabla 4: Conocimiento del producto exportado

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	16	80,0
	NO	4	20,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 5: Conocimiento del producto exportado



Fuente: Elaboración propia

2. ¿Es la uva Red Globe la variedad más exportada en su empresa?

Observamos en la siguiente tabla el 65% de las empresas encuestadas exporta la variedad de uva Red Globe, mientras que el 35% exporta otra variedad.

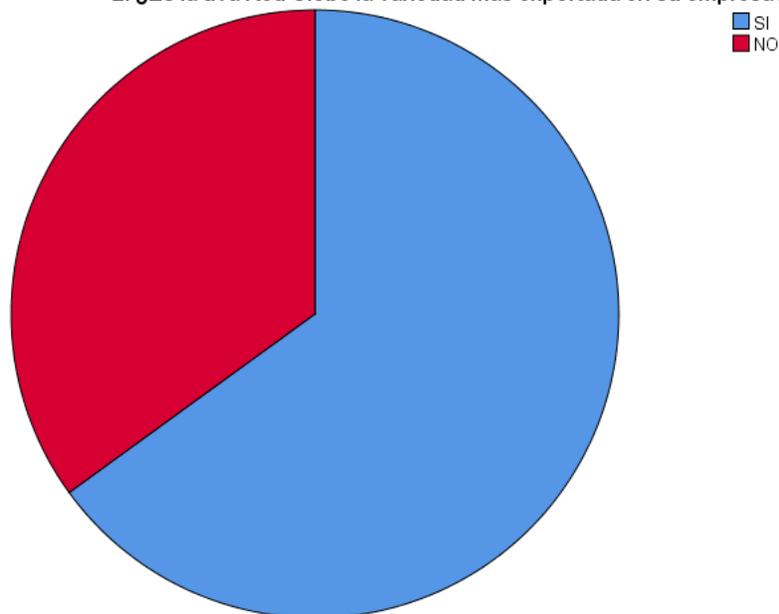
Tabla 5: Variedad más exportada

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	13	65,0
	NO	7	35,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Gráfico 6: Variedad más exportada

2. ¿Es la uva Red Globe la variedad más exportada en su empresa?



Fuente: Elaboración propia

3. ¿La evolución de la exportación de uva fresca en su empresa se ha incrementado por los acuerdos comerciales que se tiene con EE. UU?

En la tabla n°6, el 90% de las empresas encuestadas afirmó que gracias a los acuerdos comerciales con EE. UU las exportaciones de uva fresca han evolucionado de manera positiva, mientras que el 10% de los encuestados contestaron lo contrario.

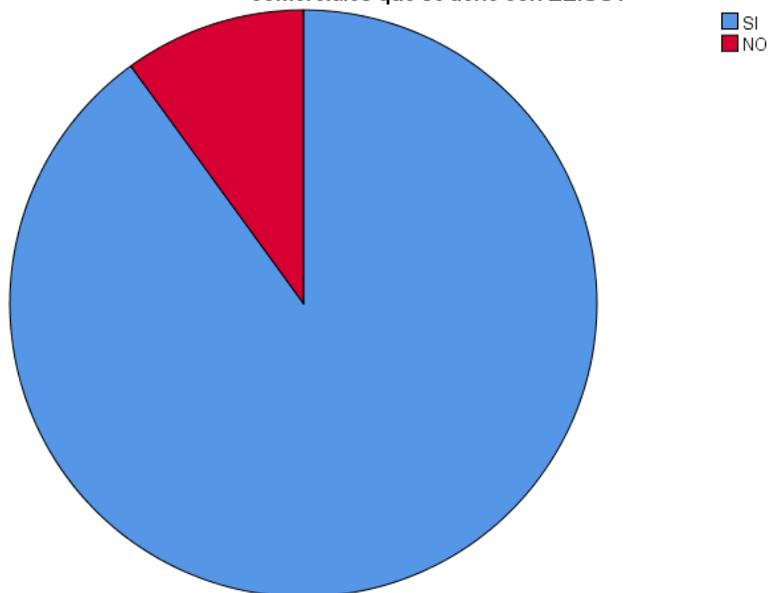
Tabla 6: Evolución de la exportación en base a los acuerdos comerciales

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	18	90,0
	NO	2	10,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 7: Evolución de la exportación en base a los acuerdos comerciales

3. ¿ La evolución de la exportación de uva fresca en su empresa se ha incrementado por los acuerdos comerciales que se tiene con EE.UU?



Fuente: Elaboración propia

4. Con el pasar de los años, ¿Perú se posiciona como el primer exportador de uva fresca?

Por otro lado, en la siguiente tabla el 95% de las empresas encuestadas afirmó que el Perú con el pasar de los años se posicionara como el primer exportador de uva fresca, mientras que el 5% de los encuestados indicaron lo contrario.

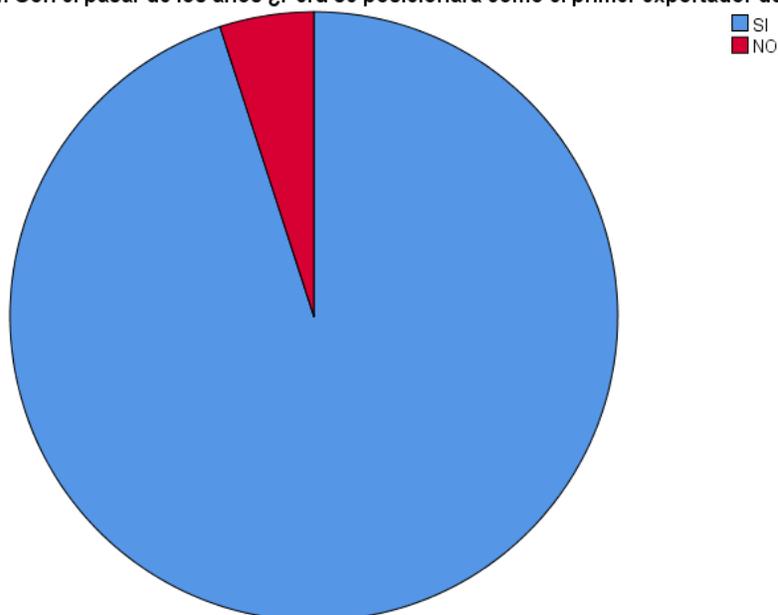
Tabla 7: Posicionamiento de Perú

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	19	95,0
	NO	1	5,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 8: Posicionamiento de Perú

4. Con el pasar de los años ¿Perú se posicionara como el primer exportador de uva fresca?



Fuente: Elaboración propia

5. ¿Es Ica la Región con más empresas exportadoras de uva fresca a nivel nacional?

Se observa en la tabla n°8 que el 85% de las empresas encuestadas afirmó que Ica es la región con más empresas exportadoras de uva fresca, mientras que el 15% de los encuestados respondieron de manera negativa.

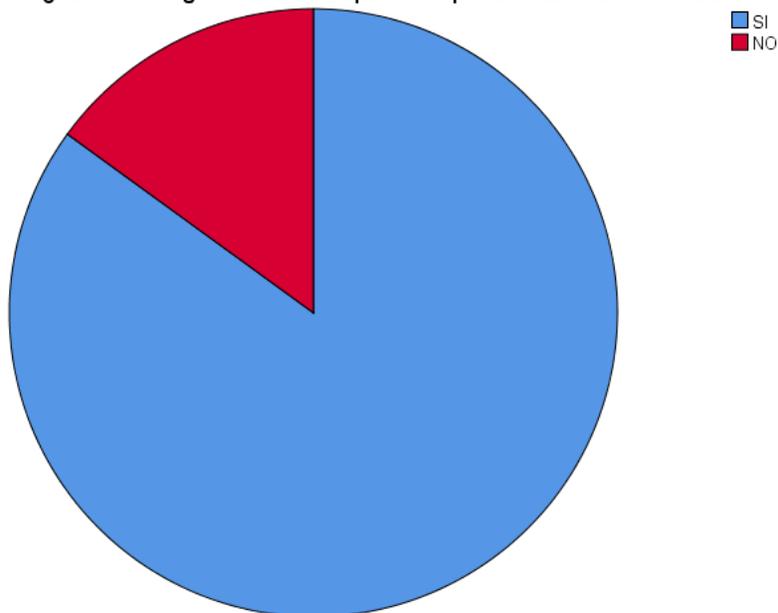
Tabla 8: Empresas exportadoras de Ica

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	17	85,0
	NO	3	15,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Gráfico 9: Empresas exportadoras de Ica

5. ¿ Es Ica la Región con más empresas exportadoras de uva fresca a nivel nacional?



Fuente: Elaboración propia

6. ¿La empresa se encuentra dentro del ranking de las 10 empresas que más exportan?

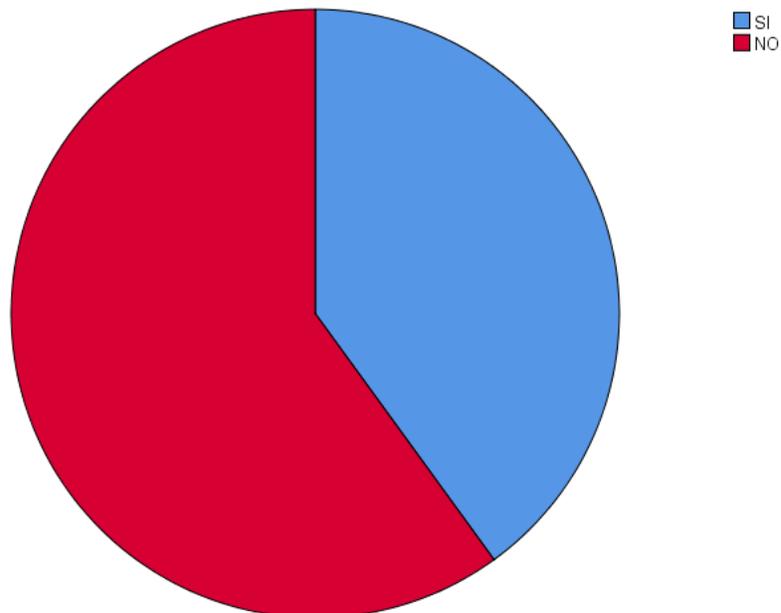
Siguiendo con la tabla n°9 el 40% de las empresas encuestadas si se encuentran dentro del ranking de las 10 empresas que más exportan, mientras que el 60% de los encuestados no se encuentran dentro de dicho ranking.

Tabla 9: Evaluación de posicionamiento de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	8	40,0
	NO	12	60,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 10: Evaluación de posicionamiento de la empresa



Fuente: Elaboración propia

7. ¿Las exportaciones de uva fresca a EE. UU han tenido un incremento en los últimos 5 años?

En la tabla n°10 el 95% de las empresas encuestadas afirmó que las exportaciones de uva fresca a EE. UU han tenido un incremento en los últimos 5 años, mientras que el 5% de los encuestados respondió de manera negativa.

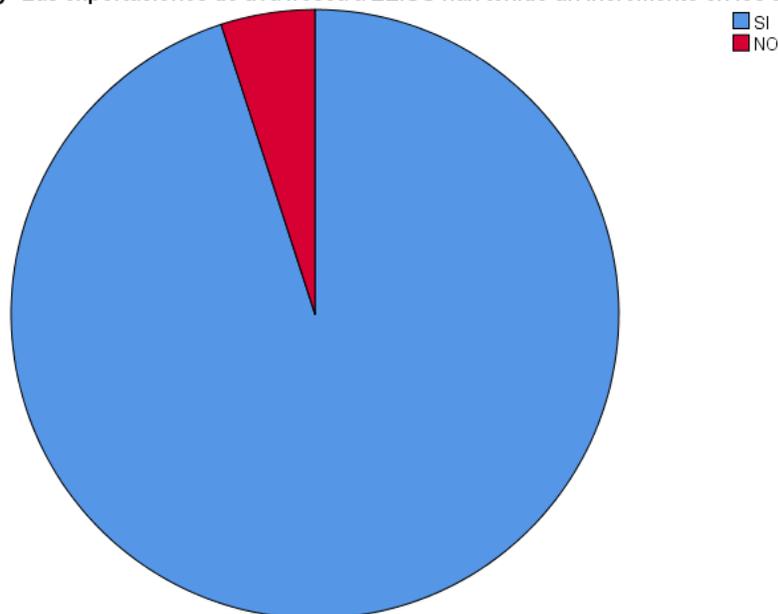
Tabla 10: Evolución de la exportación en los últimos 5 años

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	19	95,0
	NO	1	5,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Gráfico 11: Evolución de la exportación en los últimos 5 años

7. ¿ Las exportaciones de uva fresca a EE.UU han tenido un incremento en los últimos 5 años?



Fuente: Elaboración propia

8. ¿Perú es el principal país proveedor de uva fresca de EE. UU?

Como se observa en la siguiente tabla el 90% de las empresas encuestadas afirmo que Perú es el principal proveedor de uva fresca de EE. UU, mientras que el 10% indico lo contrario.

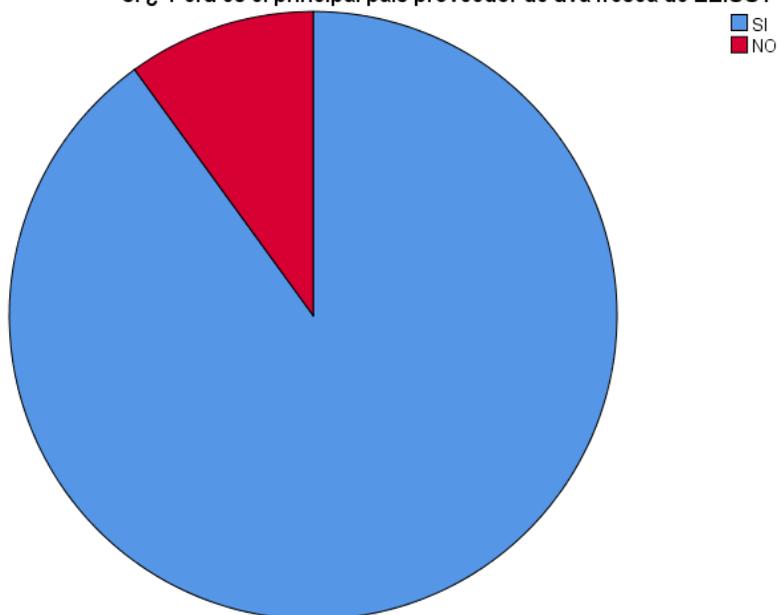
Tabla 11: Perú el principal proveedor de uva fresca

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	18	90,0
	NO	2	10,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Gráfico 12: Perú el principal proveedor de uva fresca

8. ¿ Perú es el principal país proveedor de uva fresca de EE.UU?



Fuente: Elaboración propia

9. ¿El valor (\$) exportado influye en el desarrollo de la empresa?

En la siguiente tabla el 95% de los encuestados afirmo que el valor (\$) exportado influye en el desarrollo de las empresas, mientras que el 5% restante de los encuestados contestaron de forma negativa.

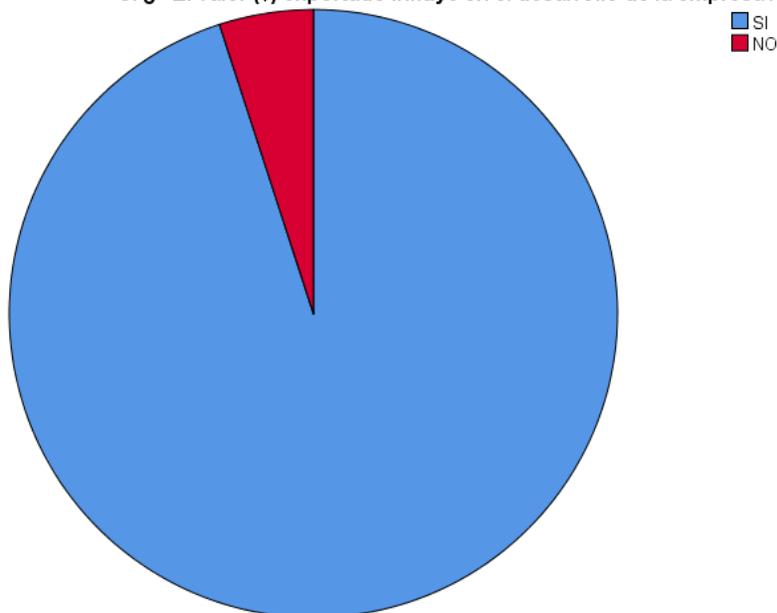
Tabla 12: Valor (\$) exportado de uva fresca

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	19	95,0
	NO	1	5,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 13: Valor (\$) exportado de uva fresca

9. ¿ El valor (\$) exportado influye en el desarrollo de la empresa?



Fuente: Elaboración propia

10. ¿Las exportaciones de uva fresca en base al volumen de valor FOB se incrementan cada año?

Siguiendo con la presente tabla, el 90% de los encuestados afirmo que las exportaciones de uva fresca en base al volumen de valor FOB se incrementan cada año, por otro lado, el 10% de los encuestados indico lo contrario.

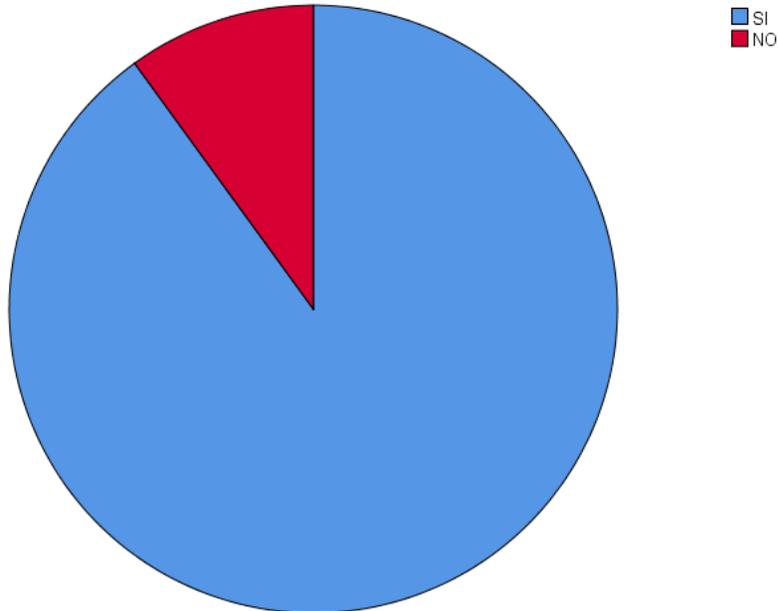
Tabla 13: Valor (FOB) exportado de uva fresca

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	18	90,0
	NO	2	10,0
Total		20	100,0

Fuente: Encuesta

Gráfico 14: Valor (FOB) exportado de uva fresca

10. ¿ Las exportaciones de uva fresca en base al volumen de valor FOB se incrementan cada año?



Fuente: Elaboración propia

11. Haciendo la evaluación rápida de la empresa ¿las exportaciones de uva fresca en valor (\$) ha aumentado en los últimos 5 años?

En este caso, en la tabla n°14 el 90% de los encuestados afirmo que las exportaciones de uva fresca han aumentado en los últimos 5 años, mientras que el 10% restante respondió de forma contraria.

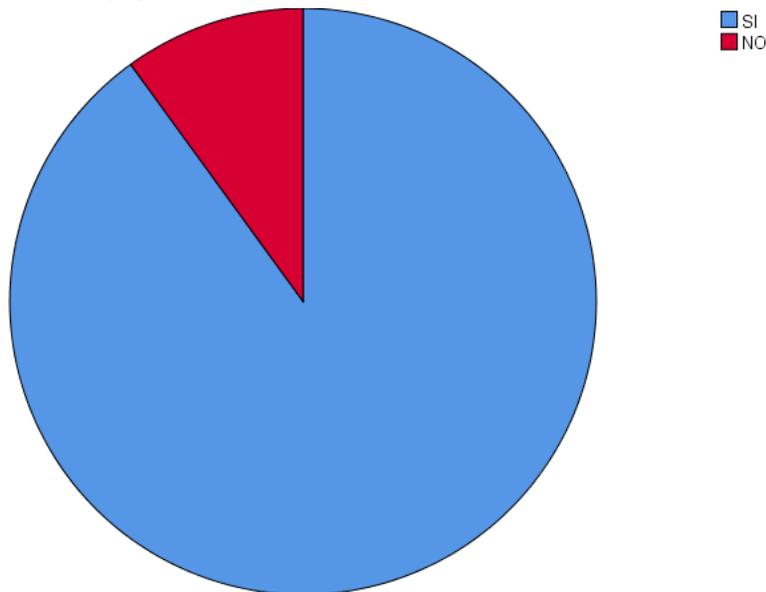
Tabla 14: Incremento de la exportación en valor (\$) en la empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	18	90,0
	NO	2	10,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 15: Incremento de la exportación en valor (\$) en la empresa

Fuente: Elaboración propia



12. ¿La empresa ha logrado la meta anual de las exportaciones de uva fresca?

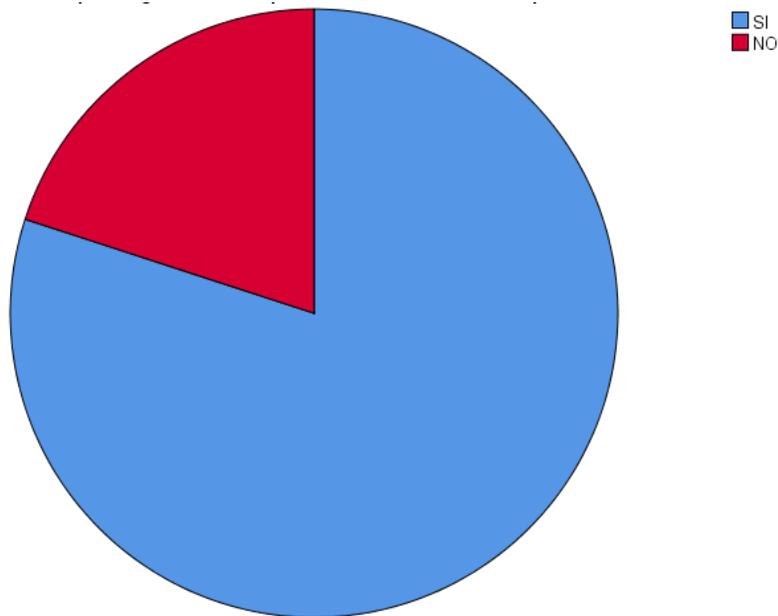
La siguiente tabla n°15 el 80% de los encuestados afirmo que la meta anual de las exportaciones de uva fresca ha sido lograda en sus respectivas empresas, mientras que el 20% restante de encuestados no lograron alcanzar dicha meta.

Tabla 15: Meta anual de ventas en la empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	16	80,0
	NO	4	20,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 16: Meta anual de ventas en la empresa



Elaboración propia

13. En base a un comparativo anual en ventas ¿Considera que en el transcurso de los últimos años las ventas se han incrementado?

Como se observa en la siguiente tabla el 90% de los encuestados consideran que en el transcurso de los últimos años las ventas se han incrementado, mientras que el 10% restante de los encuestados indicaron lo contrario.

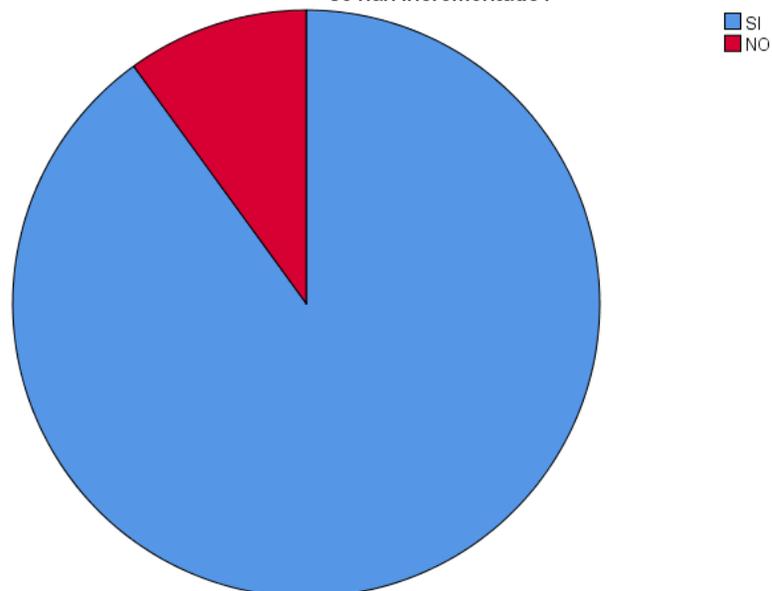
Tabla 16: Incremento de ventas en la empresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	18	90,0
	NO	2	10,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Gráfico 17: Incremento de ventas en la empresa

1. En base a un comparativo anual en ventas ¿Considera que en el transcurso de los últimos años las ventas se han incrementado?



Fuente: Elaboración propia

14. ¿Ha influido la calidad que ofrecen en su producto en el aumento de las ventas de uva frescas?

Como resultado en la siguiente tabla el 95% de los encuestados afirmo que ha influido la calidad que ofrecen en su producto en el aumento de las ventas de uva fresca, por otro lado, el 5% de los encuestados indica lo contrario.

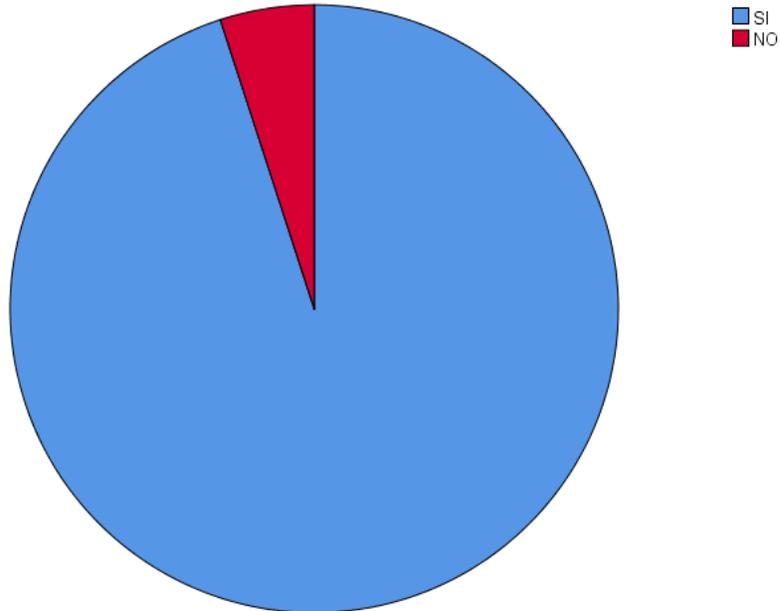
Tabla 17: Calidad de la uva fresca

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	19	95,0
	NO	1	5,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 18: Calidad de la uva fresca

2. ¿Ha influido la calidad que ofrecen en su producto en el aumento de las ventas de uva frescas?



Fuente: Elaboración propia

15. ¿Cuentan con un área la cual se contacta con el cliente y detalle qué tan satisfecho se sintió con el producto?

Así, en la tabla n°18 el 100% de los encuestados cuentan con un área que se comunica con el cliente para saber su satisfacción con respecto al producto vendido.

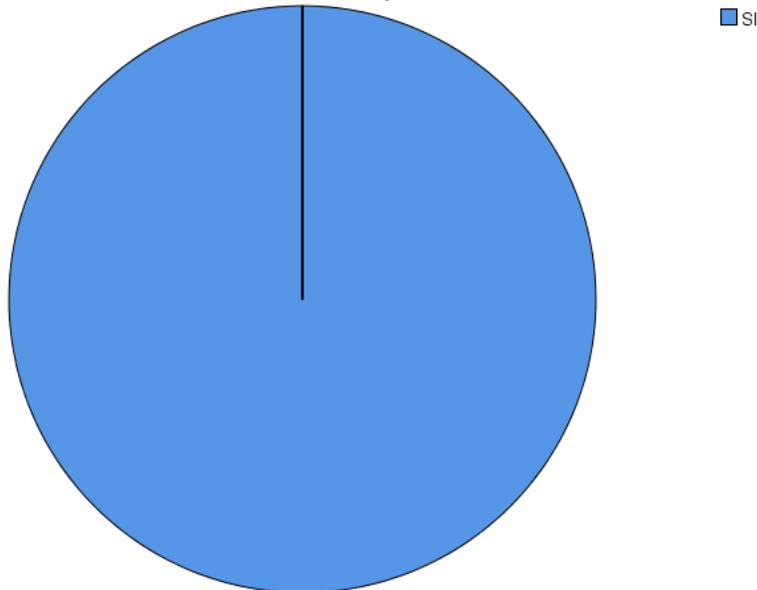
Tabla 18: Satisfacción de Cliente

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 19: Satisfacción de Cliente

3. ¿ Cuentan con una área la cual se contacta con el cliente y detalle qué tan satisfecho se sintió con el producto?



Fuente: Elaboración propia

16. ¿Ha realizado alguna encuesta virtual con sus clientes más fidelizados, para saber qué tan cómodos se sienten con la empresa y si hay alguna mejora que realizar?

En la presente tabla el 50% de los encuestados si realizaron encuestas virtuales a sus clientes para saber la comodidad o si hay alguna mejora que hacer, mientras que el 50% restante indica lo contrario.

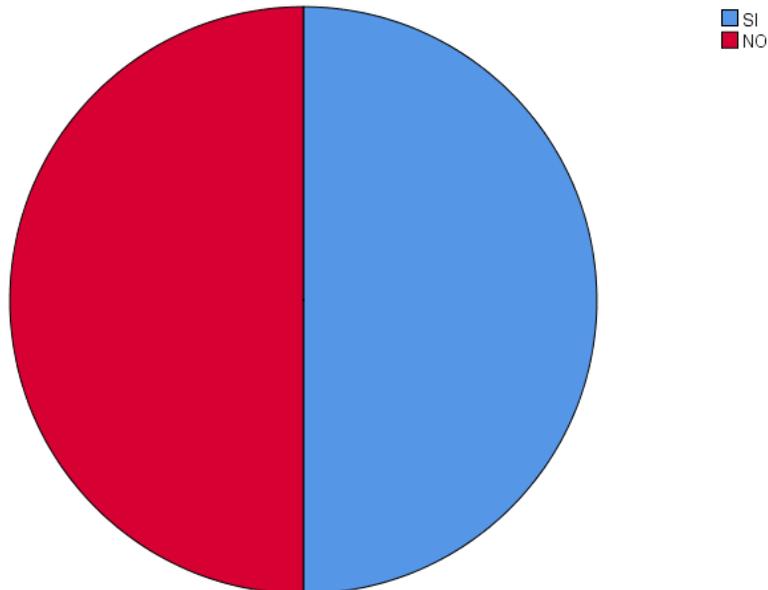
Tabla 19: Encuestas virtuales

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	10	50,0
	NO	10	50,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Gráfico 20: Encuestas virtuales

Fuente: Elaboración propia



17. ¿Cuentan con el personal capacitado para seguir con los procedimientos de la manipulación del producto?

Como se observa en la siguiente tabla el 85% de los encuestados si cuentan con un personal capacitado para la manipulación del producto, por otro lado, el 15% restante no cuentan con dicho personal.

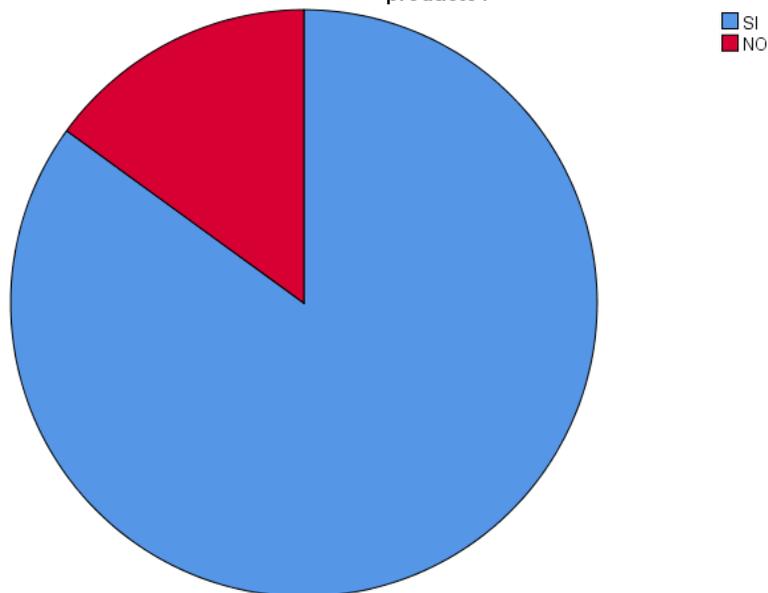
Tabla 20: Procedimiento de la manipulación del producto

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	17	85,0
	NO	3	15,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 21: Procedimiento de la manipulación del producto

5. ¿ Cuentan con el personal capacitado para seguir con los procedimientos de la manipulación del producto?



Fuente: Elaboración propia

18. ¿Los productores agrícolas de la empresa cumplen con los parámetros necesarios para reducir los riesgos de contaminación del producto?

En la siguiente tabla el 100% de los encuestados si cumplen con los parámetros necesarios para reducir los riesgos de contaminación del producto.

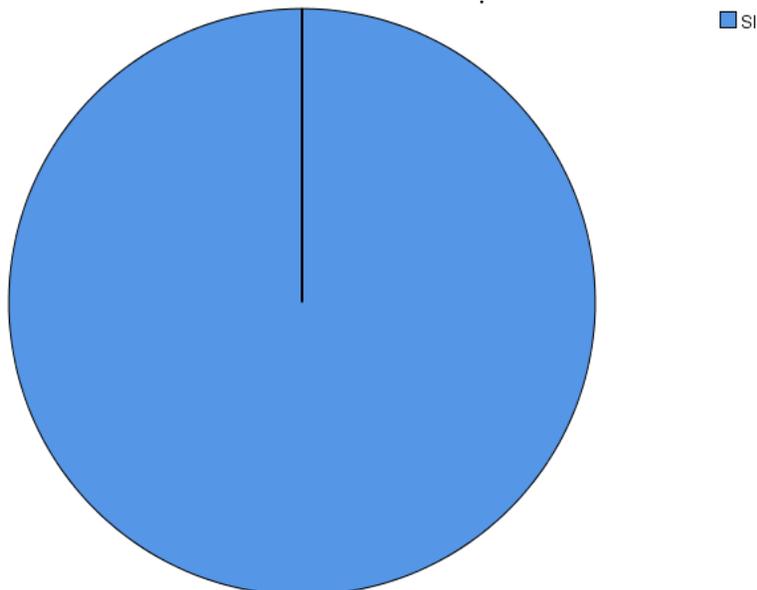
Tabla 21: Riesgos de contaminación del producto

	Frecuencia	Porcentaje
Válido SI	20	100,0

Fuente: Encuesta

Gráfico 22: Riesgos de contaminación del producto

Fuente: Elaboración propia



19. ¿La empresa cuenta con las condiciones necesarias para el traslado del producto para poder asegurar la vida útil?

Siguiendo con la tabla n°22 el 85% de las empresas encuestadas si cuentan con las condiciones necesarias para el traslado del producto para poder asegurar la vida útil, mientras que el 15% restante no cuenta con dichas condiciones.

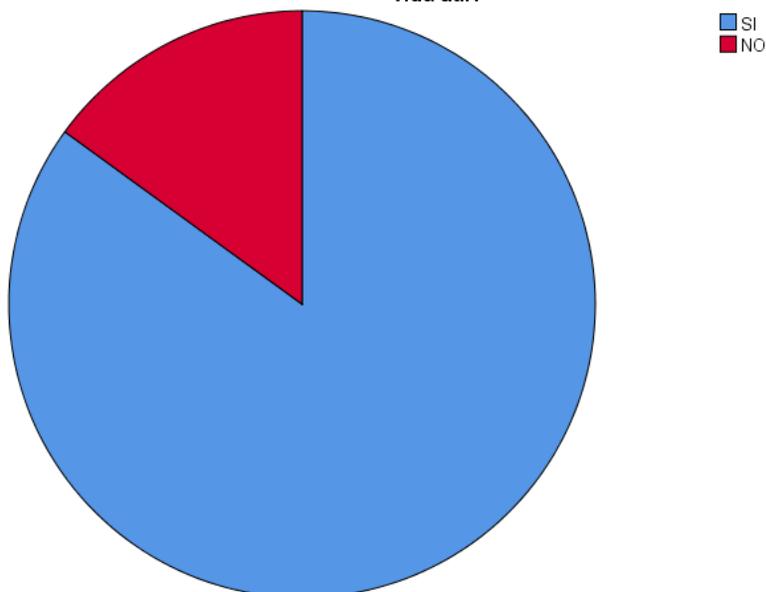
Tabla 22: Traslado del producto

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	17	85,0
	NO	3	15,0
Total		20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 23: Traslado del producto

7. ¿ La empresa cuenta con las condiciones necesarias para el traslado del producto para poder asegurar la vida útil?



Fuente: Elaboración propia

20. ¿Cuenta la empresa con un plan de respaldo ante algún inconveniente en el traslado del producto?

En la siguiente tabla el 95% de las empresas encuestadas si cuenta con un plan de respaldo en el caso de que ocurra algún percance en el envío del producto, por otro lado, el 5% restante no cuenta con ello.

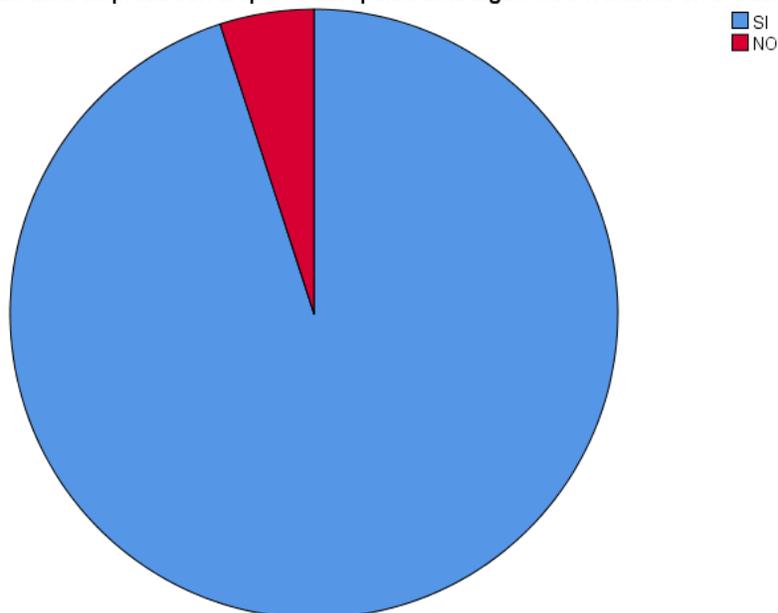
Tabla 23: Plan de respaldo

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	19	95,0
	NO	1	5,0
Total		20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 24: Plan de respaldo

8. ¿ Cuenta la empresa con un plan de respaldo ante algún inconveniente en el traslado del producto?



Fuente: Elaboración propia

21. ¿El transporte marítimo es el más adecuado para la exportación de uva fresca?

Como se observa en la siguiente tabla el 80% de las empresas encuestadas afirman que el transporte marítimo es el más adecuado para la exportación de uva fresca, mientras que el 20% restante no opina lo mismo.

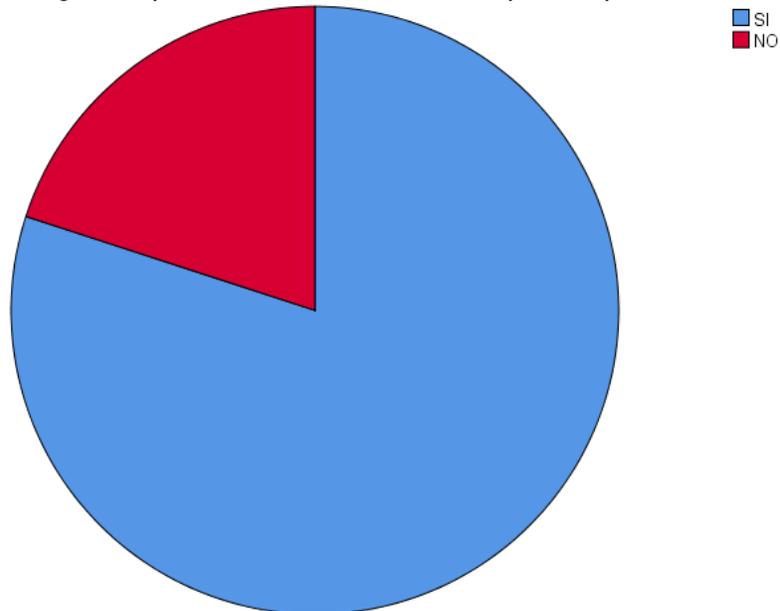
Tabla 24: Transporte más adecuado

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	16	80,0
	NO	4	20,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 25: Transporte más adecuado

9. ¿ El transporte marítimo es el más adecuado para la exportación de uva fresca? "



Fuente: Elaboración propia

22. Referente al traslado del producto ¿Se ha estudiado la mejor ruta para reducir el tiempo de llegada?

En la presente tabla el 30% de las empresas encuestadas si ha estudiado la mejor ruta para reducir el tiempo de llegada del producto, por otro lado, el 70% restante respondió de manera negativa.

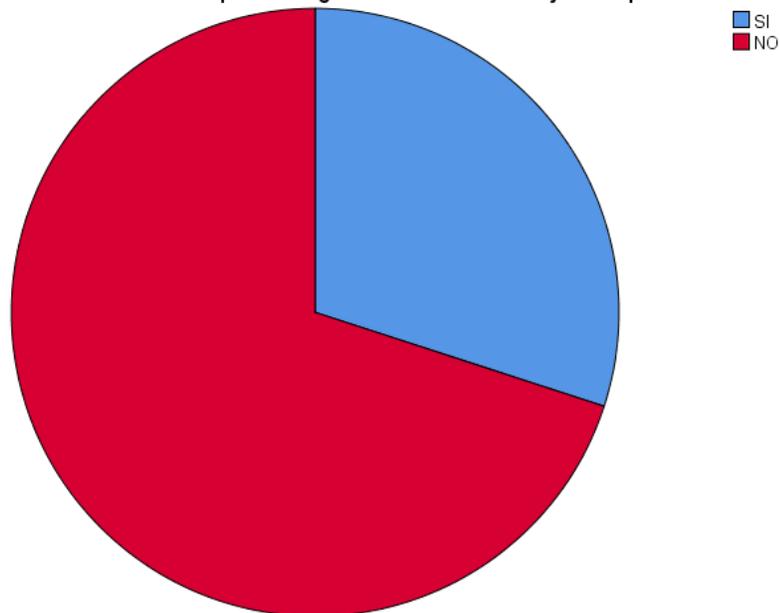
Tabla 25: Estudio de ruta

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	6	30,0
	NO	14	70,0
Total		20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico26: Estudio de ruta

10. Referente al traslado del producto ¿Se ha estudiado la mejor ruta para reducir el tiempo de llegada?



Fuente: Elaboración propia

23. ¿Los paros nacionales en algún momento han afectado el envío del producto hacia los puertos de inicio?

Siguiendo con la tabla n°26, el 60% de las empresas encuestadas afirma que los paros nacionales si afectan en el envío del producto, mientras que el 40% restante no opina lo mismo.

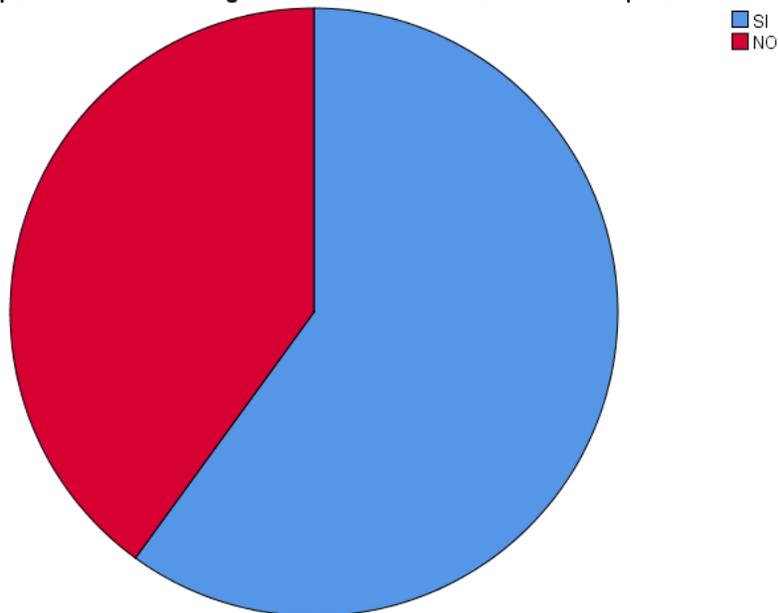
Tabla 26: Influencia de los paros nacionales

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	12	60,0
	NO	8	40,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 27: Influencia de los paros nacionales

11. ¿Los paros nacionales en algún momento han afectado el envío del producto hacia los puertos de inicio?



Fuente: Elaboración propia

24. Debido a que se presentan inconvenientes en el traslado ¿Se pueden generar mermas?

Como se observa en la siguiente tabla el 95% de las empresas encuestadas afirman que si se pueden generar mermas en el caso haya algún inconveniente en el traslado, mientras que el 5% restante opina lo contrario.

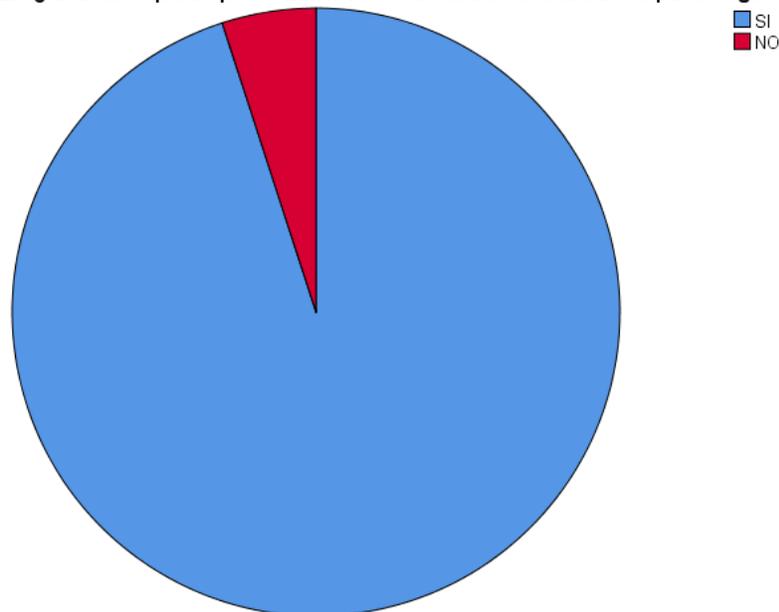
Tabla 27: La generación de mermas en el producto

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	19	95,0
	NO	1	5,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Gráfico 28: La generación de mermas en el producto

12. ¿ Debido a que se presentan inconvenientes en el traslado se pueden generar mermas?



Fuente: Elaboración propia

25. ¿Es el proceso más complicado el de pos cosecha, ya que el producto necesita un cuidado especial ante las diferentes bacterias que se puedan presentar?

Observamos que en la siguiente tabla el 80% de las empresas encuestadas afirmaron que el proceso más complicado es el de la pos cosecha, mientras que el 20% restante indico lo contrario.

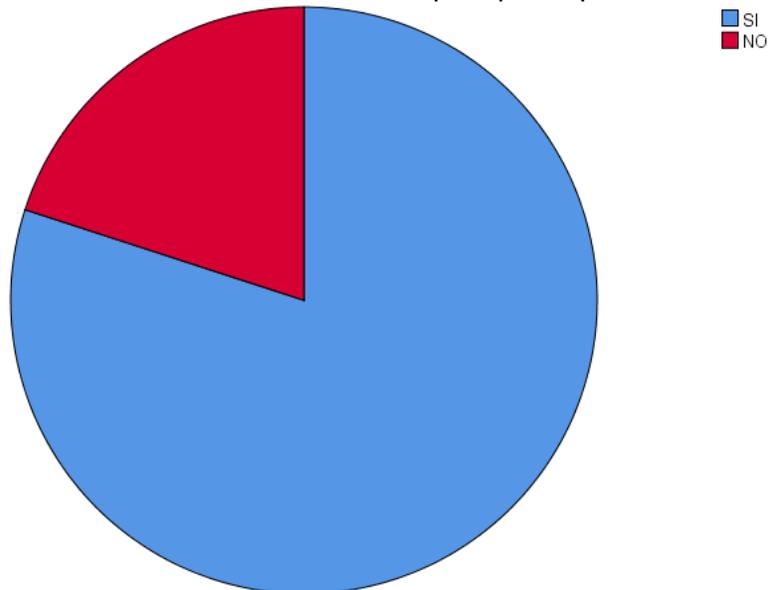
Tabla 28: Proceso de poscosecha de la uva fresca

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	16	80,0
	NO	4	20,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 29: Proceso de poscosecha de la uva fresca

13. ¿ Es el proceso más complicado el de pos cosecha, ya que el producto necesita un cuidado especial ante las diferentes bacterias que se puedan presentar?



Fuente: Elaboración propia

26. ¿En algún momento la empresa ha sido afectada por alguna bacteria en la cosecha de la fruta?

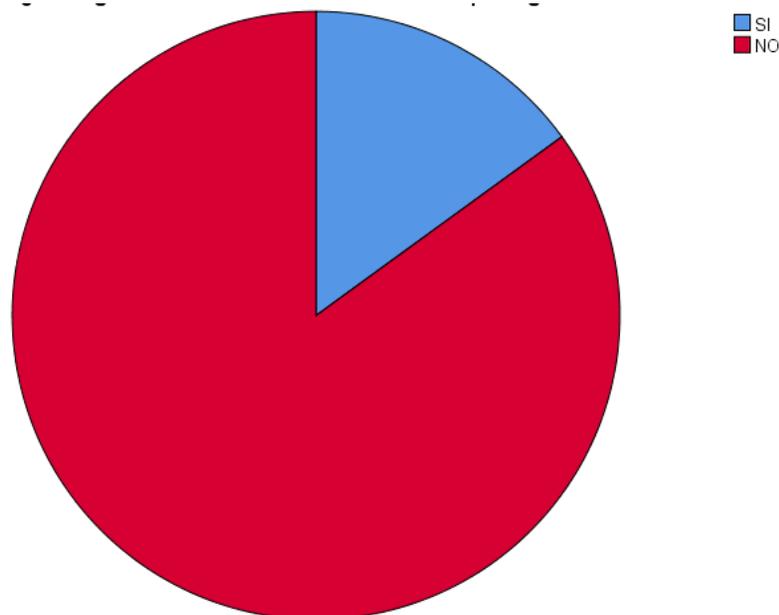
Como vemos en la siguiente tabla el 15% de los encuestados si han sido afectados por bacterias en la cosecha de la fruta, mientras que el 85% restante no se han visto afectados.

Tabla 29: Infección de bacteria en la cosecha de uva fresca

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	3	15,0
	NO	17	85,0
	Total	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 30: Infección de bacteria en la cosecha de uva fresca



Fuente: Elaboración propia

27. ¿La empresa cuenta con algún proceso que se lleve a cabo para la inspección fitosanitaria?

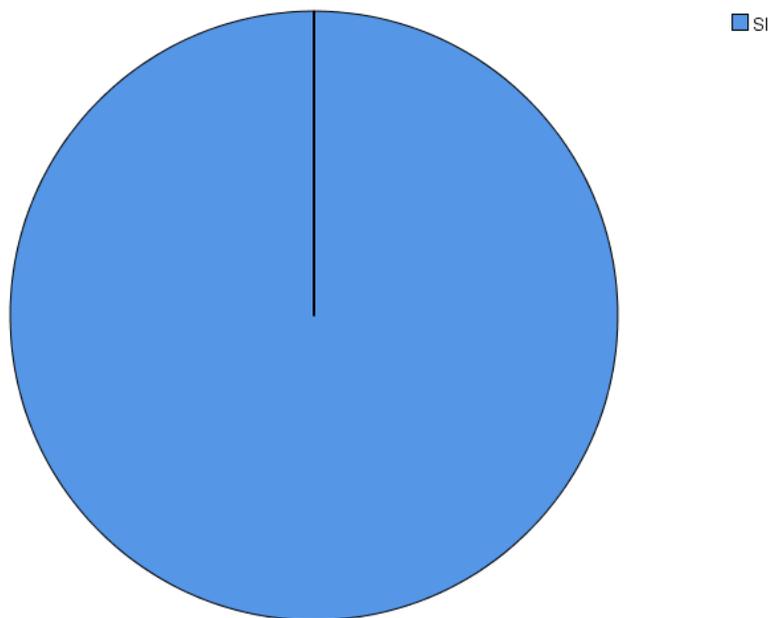
Podemos observar en la siguiente tabla el 100% de las empresas encuestadas cuentan con el proceso para la inspección fitosanitaria.

Tabla 30: Proceso de la inspección fitosanitaria

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 31: Proceso de la inspección fitosanitaria



Fuente: Elaboración propia

28. En base a los certificados fitosanitarios para exportar uva fresca, ¿La empresa ha tenido facilidad para obtener los certificados?

En este caso la tabla n°31 muestra que el 100% de las empresas encuestadas afirman que si han tenido facilidad para la obtención de los certificados fitosanitarios.

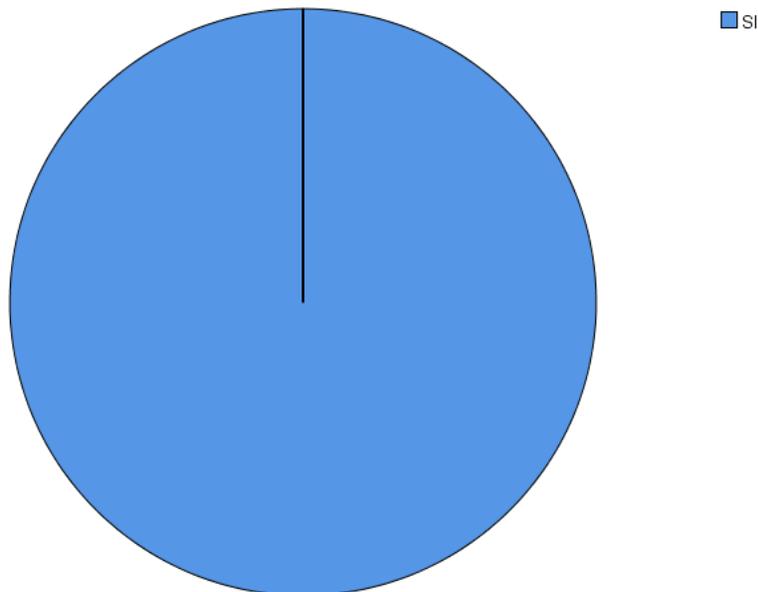
Tabla 31: Certificados fitosanitarios para la exportación de uva fresca

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 32: Certificados fitosanitarios para la exportación de uva fresca

16. En base a los certificados fitosanitarios para exportar uva fresca, ¿La empresa ha tenido facilidad para obtener los certificados?



Fuente: Elaboración propia

29. Se sabe que hay un acuerdo Comercial con Estados Unidos, la empresa considera que este Tratado ha influido de manera positiva que seamos unos de los países proveedores de uva fresca a EE.UU.

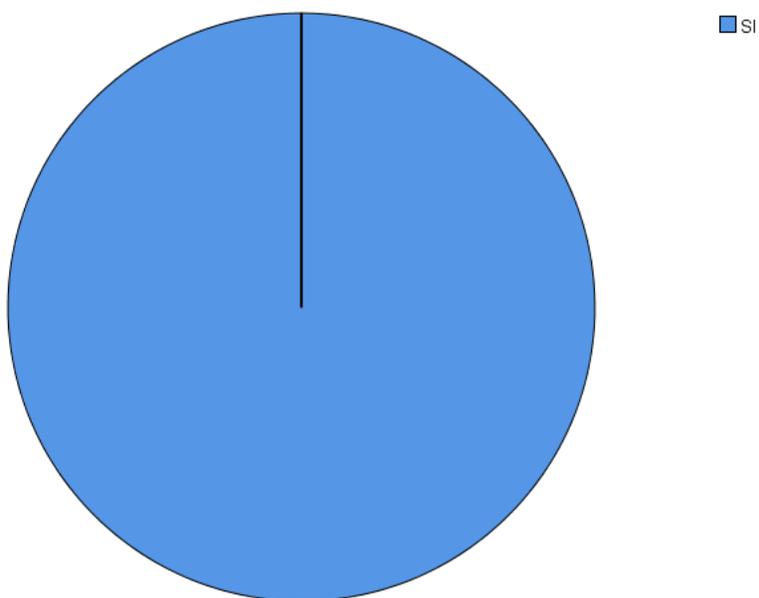
Por otro lado, en la siguiente tabla el 100% de las empresas encuestadas afirman que el tratado entre Perú y EE. UU si ha influenciado de manera positiva para ser uno de los países proveedores de uva fresca.

Tabla 32: Acuerdo comercial con EE. UU

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 33: Acuerdo comercial con EE. UU



Fuente: Elaboración propia

30. Como empresa ¿Considera que EE. UU es un país el cual cuenta con rigurosas restricciones para su acceso al mercado agrícola?

En la siguiente tabla el 100% de las empresas encuestadas afirman que EE. UU es un país que cuenta con rigurosas restricciones para su acceso al mercado agrícola.

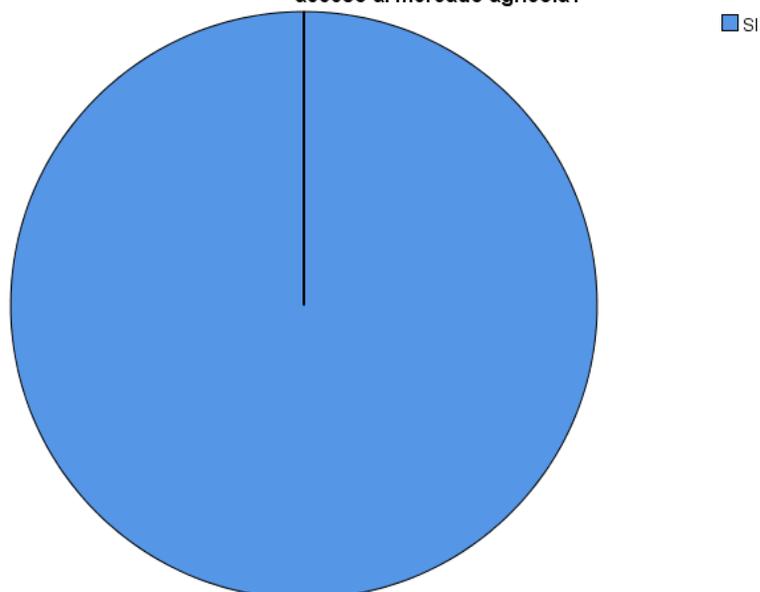
Tabla 33: EE. UU y sus rigurosas restricciones para el ingreso a su mercado

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	20	100,0

Fuente: Encuesta

Grafico 34: EE. UU y sus rigurosas restricciones para el ingreso a su mercado

18. Como empresa ¿Consideran que EE.UU es un país el cual cuenta con rigurosas restricciones para su acceso al mercado agrícola?



Fuente: Elaboración propia

Como se pudo visualizar se describió los resultados de cada pregunta de la encuesta que se realizó a las empresas de Ica, estos datos fueron procesados a través del SPSS 25.

Se utilizó el SPSS 25, el cual nos brindó el Alfa de Cron Bach, el cual nos indicó que tan fiable es el proyecto de investigación, en donde se obtuvo un 0,729 de 30 preguntas realizadas.

Tabla 34: Escala de Alfa de Cronbach

Alfa de Cronbach	Consistencia interna
$\leq 0.5$	Inaceptable
$>0.5$	Pobre
$>0.6$	Cuestionable
$>0.7$	Aceptable
$>0.8$	Buena
$>0.9$	Excelente

Fuente: Elaboración propia

según la escala mostrada en la siguiente tabla, se visualiza el Alfa de Cronbach arrojados del SPSS 25 y se verifica que la fiabilidad del proyecto es Buena ya que es mayor de  $>0.729$

Tabla 35: Alfa de Cronbach

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,729	30

## V. DISCUSIÓN

En este presente capítulo se formulan las discusiones que responden a los resultados conseguidos de la investigación, por medio de la comparación de los resultados obtenidos con los cuales se ejecutó la investigación.

Mediante los hallazgos encontrados, se aceptó la hipótesis general la cual establece que los factores de calidad, logísticos y de medidas sanitarias y fitosanitarias incrementaron las exportaciones de uva fresca hacia el mercado de estados unidos, Ica-2021.

Con respecto a la pregunta 1, que hace referencia al conocimiento de las empresas acerca de si la uva fresca peruana se encuentra dentro de los productos más exportados, el 80% de las empresas encuestadas afirman que si tienen conocimiento de que la uva fresca se encuentra dentro de los productos más exportados. Este resultado afirma el propósito de la investigación de Aranibar et al. (2021) el cual indica que la uva fresca es uno de los productos más exportados, representando más del 14% de las exportaciones.

Siguiendo con la pregunta 2, considerando si la uva de variedad red globe es la más exportada en su empresa, el 65% de las empresas encuestadas afirmaron que la variedad más exportada es la red globe. De tal modo que se asemeja con la afirmación que hace en su investigación el autor Romero et al. (2020) el cual nos indica que las variedades más exportadas son la Red Globe de color rojo oscuro y la Sweet Globe de color verde claro.

Por otro lado, la pregunta 3, donde el 90% de las empresas encuestas afirmaron que gracias a los acuerdos comerciales con EE. UU las exportaciones de uva fresca han evolucionado de manera positiva. Este resultado se relaciona con la investigación del autor Schettini (2018) el cual nos indica que los beneficios de los tratados de libre comercio no solo están relacionados con el lado comercial, sino que también son positivos para toda la economía.

Siguiendo con la pregunta 4, donde el 95% de las empresas encuestadas respondieron de manera afirmativa que el Perú con el pasar de los años se

posicionara como el primer exportador de uva fresca. Este resultado se relaciona con la revista de Adex (2021) donde nos indica que, para el 2021, Perú ha consolidado su posición como el mayor exportador mundial de uva fresca, seguido de Chile, China y Estados Unidos como líder en envíos de frutas.

Tomando en consideración la pregunta 5, donde el 85% de las empresas encuestadas afirman que Ica es la región con más empresas exportadoras de uva fresca. Este resultado se relaciona con la investigación del autor Bravo et al. (2022) no indica que dentro de las principales regiones que exportan uva fresca se encuentra Ica, pero también se encuentra Piura, Lambayeque y Arequipa.

Así mismo los resultados de la pregunta 6, donde el 40% de las empresas encuestadas afirman que si se encuentran dentro del ranking de las 10 empresas que más exportan a EE.UU. dicho resultado se asemeja a la investigación del autor Huarcaya (2018) el cual nos indica que las empresas más exportadas pertenecen a la región Ica, que también menciona el ranking de empresas como El Pedregal SA, Agrícola Andrea SAC, Agrícola Don Ricardo SAC y otras.

Por otro lado, en la pregunta 7, donde el 95% de las empresas encuestadas afirmaron que las exportaciones de uva fresca a EE. UU han tenido un incremento en los últimos 5 años. Este resultado tiene relación con la investigación del autor Ochoa et al. (2021) donde nos indica que la exportación de uva fresca ha tenido un incremento de del 28% en cuatros primeros meses del año 2021.

Siguiendo con la pregunta 8, donde el 90% de las empresas encuestadas afirman que Perú es el principal proveedor de uva fresca de EE.UU. este resultado tiene relación con la revista de Adex (2021) en la cual nos indica que Perú se posiciona para ser el principal exportador mundial de uva fresca en 2021. Ese año, las exportaciones de uva de Perú alcanzaron los \$1.260 millones, un aumento del 22% con respecto a 2020.

En la pregunta 9, se puede observar que el 95% de las empresas encuestadas afirman que el valor (\$) exportado influye en el desarrollo de las empresas. Este resultado se asemeja a la revista de PROMPERU (2021) el cual indica que Las

exportaciones también tienen un efecto positivo en el crecimiento económico, por lo que, según el estudio anterior, el PIB aumenta en alrededor de \$1,4 millones debido a su efecto multiplicador en la economía.

Siguiendo con la pregunta 11, se puede observar que el 90% de las empresas encuestadas afirman que las exportaciones de uva fresca han aumentado en los últimos 5 años. Dicho resultado tiene relación con la investigación del autor Ochoa et al. (2021) donde nos indica que la exportación de uva fresca ha tenido un incremento del 28% en cuatros primeros meses del año 2021.

Por otro lado, podemos observar la pregunta 13, donde el 90% de las empresas encuestadas afirmaron que en el transcurso de los últimos años las ventas se han incrementado. Esto se relaciona con la investigación del autor Gamarra et al. (2020) el cual nos indica que las exportaciones de uva de Perú en 2019-2020 marcaron un nuevo récord y permitieron a Perú consolidar su posición como el cuarto proveedor de uva del mundo.

Siguiendo con la pregunta 14, se puede observar que el 95% de las empresas encuestadas afirmaron que la calidad que ofrecen en su producto ha influido en el aumento de las ventas. Esto tiene relación con la investigación del autor Basaldua (2021) en el cual nos indica que la maduración técnica o maduración de la pulpa es otro aspecto importante para obtener uvas de calidad. Los frutos de la vid son un grupo de bayas carnosas que consisten en pulpa, semillas y piel dispuestas en racimos.

Siguiendo con la pregunta 17, se puede observar que el 85% de las empresas encuestadas afirmaron que cuentan con un personal capacitado para seguir con el procedimiento de la manipulación del producto. Esto se relaciona con la investigación del autor Gómez (2021) nos indica que, para evitar la erosión eólica o la erosión del suelo, especialmente en suelos arenosos, existe un procedimiento de plantación de cultivos de cobertura. Los cultivos de cobertura también reducen la formación de polvo en los racimos de uva.

Siguiendo con la pregunta 18, en donde se observa que el 100% de las empresas encuestadas afirmaron que sus productores cumplen con los parámetros necesarios para reducir los riesgos de contaminación del producto. Esto se relaciona con la investigación del autor Gamarra et al. (2017) nos indica que La contaminación de los alimentos con micotoxinas, además de los elevados riesgos para la salud, también supone grandes pérdidas económicas en la industria alimentaria.

Por otro lado, la pregunta 19, se puede observar que el 85% de las empresas encuestadas aseguran que si cuentan con las condiciones necesarias para el traslado del producto y así poder asegurar la vida útil. Esto se relaciona con la investigación del autor Córdova et al. (2021) nos indica que Las condiciones para que la uva llegue en buenas condiciones son las siguientes: tiempo de tránsito competitivo en la industria naviera, tecnología de atmósfera controlada, sistemas de procesamiento en frío y monitoreo de temperatura en línea.

En la pregunta 21, podemos observar que el 80% de las empresas encuestadas afirmaron que el transporte marítimo es el más adecuado para la exportación de uva fresca. Esto se relaciona con la investigación del autor Yamashiro (2020) nos indica que además de almacenar carga a granel, los barcos pueden conservar mejor las frutas y verduras. Su velocidad de transmisión es continua, lo que también ayuda a protegerlo mejor.

En la pregunta 23, podemos observar que el 60% de las empresas encuestadas afirmaron que los paros nacionales si han afectado el envío del producto hacia los puertos de inicio. Esto se relaciona con la investigación del autor Bravo et al. (2022) nos indica que el paro nacional ha causado pérdidas por 215 millones de dólares a los buques de carga pesada tras cinco días de paros.

En la pregunta 24, podemos observar que el 95% de las empresas encuestadas afirmaron que si se pueden generar mermas en caso haya algún inconveniente en el traslado. Esto se relaciona con la investigación del autor Córdova et al. (2021) nos indica que, en muchas ocasiones, después de recoger las uvas, estas deben

ser enfriadas de forma previa a su llegada a la bodega, este proceso se puede realizar usando el hielo seco o el nitrógeno líquido, lo que tiene el inconveniente de que se pueden generar amargores y estropear la uva.

En la pregunta 25, podemos observar que el 80% de las empresas encuestadas afirmaron que el proceso más complicado es el de la pos cosecha. Esto se relaciona con la investigación del autor Romero et al. (2020) el cual indica que una vez que la fruta se separa de la planta, cada minuto cuenta. Nuestro objetivo no era solo penetrar en el mercado objetivo, sino hacerlo con una fruta que se viera apetecible. También demuestra que lo bueno del campo no sirve de nada sin una poscosecha y una adecuada cadena de frío.

En la pregunta 26, podemos observar que el 15% de las empresas encuestadas si han sido afectadas por bacterias en el producto. Esto se relaciona con la investigación del autor Pantelis et al. (2021) nos indicó que las micotoxinas son metabolitos secundarios de hongos filamentosos que pueden afectar negativamente la salud humana y animal.

En la pregunta 27, podemos observar que el 100% de las empresas encuestadas afirmaron que cuentan con el proceso para la inspección fitosanitaria. Esto se relaciona con la investigación del autor Amezquita (2021) nos indica que Las inspecciones fitosanitarias son esenciales para preservar el patrimonio botánico y las exportaciones agrícolas del país.

En la pregunta 28, podemos observar que el 100% de las empresas encuestadas han tenido facilidad para la obtención de dichos certificados fitosanitarios. Esto se relaciona con la investigación del autor Amezquita (2021) el cual indica que la certificación GRASP a la mayoría de las empresas exportadoras a certificarse, esto se debe a que los importadores reconocen las necesidades sociales y el bienestar de los empleados, es importante señalar que los proyectos certificados ganan valor agregado y ventajas para ingresar a nuevos mercados.

En la pregunta 29, podemos observar que el 100% de las empresas encuestadas afirmaron que el tratado entre Perú y EE. UU si ha influenciado de manera positiva

para ser uno de los países proveedores de uva fresca. Esto se relaciona con la investigación del autor Schettini (2018) el cual nos indicó que los resultados de este estudio muestran que el aumento de las exportaciones de uva está relacionado principalmente con el aumento de la productividad por hectárea y el aumento del PIB de China, mientras que la firma del acuerdo comercial China-EE.UU. es una variable que hace una contribución positiva. para el crecimiento.

En la pregunta 30, podemos observar que el 100% de las empresas encuestadas afirmaron que EE. UU es un país que cuenta con rigurosas restricciones para su acceso al mercado agrícola. Esto se relaciona con la investigación del autor Bravo et al. (2022) el cual indico que las regulaciones de importación de alimentos de EE. UU. son administradas por diferentes agencias y tienen mandatos muy específicos.

## VI. CONCLUSIONES

1. En conclusiones, se determinó que existen factores primordiales que intervienen en las exportaciones de uva fresca al mercado de estados unidos en las empresas de Ica, es así como se refleja un crecimiento en los últimos años y el aumento de nuevas empresas que logran exportar a EE. UU, tomando así acciones positivas para cada empresa, en donde se estima que, de seguir así, con e pasar de los años seguiremos aumentando la cantidad exportada de uva fresca.
2. Por lo tanto, los resultados obtenidos medianas fuentes como PROMPERU, SUNAT, ADEX y TRADE MAP nos indica que, si hay un crecimiento en los 10 años, que poco a poco ha aumentado esto debido a diversos factores que han influido, pasado los años de pandemia las exportaciones de uva se han mantenido y no han disminuido, es estima una recuperación ya que las exportaciones ya están reactivadas.
3. Se concluye que la calidad de la fruta que ofrece cada empresa es de fuente primordial, ya que influye mucho el tener un proceso de cosecha excelente con los cuidados que se requiere para así de esa manera no tener ningún inconveniente referente a la calidad del producto y que sigan siendo preferencial del cliente.
4. Así mismo otro factor participante es el proceso que se llevara a cabo al momento de enviar o trasladar nuestros productos, el factor logístico juega una gran importancia, ya que mucho depende de la rapidez en el que se pueda entregar el producto.
5. Por otro lado, para poder ingresar al mercado de EE. UU es muy estricto, si se cumple con todos los certificados de calidad, sanitarios y fitosanitarios se podrá ingresar con mucha facilidad, es por ello que para las empresas tienen

parte principal este factor ya que sin los documentos en regla no se podría ingresar a mercado de Estados Unidos.

## **VII. RECOMENDACIONES**

1. Las empresas exportadoras de uva fresca tienen que aprovechar el uso de la tecnología para poder implementar encuestas virtuales, para poder entender que tan satisfechos están los clientes con el producto.
2. Se recomienda poder estudiar que tan viable podría ser utilizar otro medio de envío ya que no solo se puede enviar por vía marítima.
3. El área de Comercio Exterior o especialistas, deberán buscar más cartera de clientes a los cuales se les fresca el producto, se tiene la tecnología a la mano para poder crecer en cartera de clientes.

## REFERENCIAS

- AHIBA (2017). *Factores a considerar para exportar*. Recuperado de <https://ahiba.hn/factores-considerar-exportar/>
- Aisbett, E. y Silberberger, M. (2020). *Tariff liberalization and product standards: Regulatory chill and race to the bottom?*.  
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/rego.12306>
- Agraria.pe (2020). *Superficie de uva de mesa en Perú alcanza las 20 mil hectáreas*. Recuperado de [https://agraria.pe/noticias/superficie-de-uva-de-mesa-en-peru-alcanza-las-20-mil-hectare-21229#:~:text=\(Agraria.pe\)%20En%20el,que%20exist%C3%ADan%20en%20el%202016](https://agraria.pe/noticias/superficie-de-uva-de-mesa-en-peru-alcanza-las-20-mil-hectare-21229#:~:text=(Agraria.pe)%20En%20el,que%20exist%C3%ADan%20en%20el%202016)
- Agraria.pe (2021). *Perú tiene el potencial de llegar a exportar cerca de 70 millones de cajas de uva de mesa sin tener que plantar más hectáreas*. Recuperado de <https://agraria.pe/noticias/peru-tiene-el-potencial-de-llegar-a-exportar-cerca-de-70-mil-23873>
- Andina (2021). *Exportación peruana de uva fresca creció 27.9% entre enero y abril de 2021*. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-exportacion-peruana-uva-fresca-crecio-279-entre-enero-y-abril-2021-849095.aspx>
- Andina (2022). *Elixir para la salud: consume uva para evitar y combatir la anemia, el estrés y el cáncer*. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-elixir-para-salud-consume-uva-para-evitar-y-combatir-anemia-estres-y-cancer-880319.aspx>
- Aranibar, L. V. y Giles, S. R. (2021). *Influencia de los negocios inclusivos en el incremento de las exportaciones de productos agrícolas: una revisión sistemática de la literatura científica en los últimos 10 años (Trabajo de investigación)*. Repositorio de la Universidad Privada del Norte. Recuperado de <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/25736>

- Bañuelos, N., Hurtado, B., Preciado, J. y Robles, J. (6 de noviembre de 2017). *Transportation logistics and local development in Sonoran table grape exporting organizations*, Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo regional, vol.8. <https://www.ciad.mx/estudiosociales/index.php/es/article/view/563>
- Carranza, A. y Lozada, F. (2017). “Factores internos y externos y su incidencia en las exportaciones de uva de mesa en la región Lambayeque en los años 2012-2015”. Recuperado de <https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/1475/BC-TES-TMP-312.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=Adem%C3%A1s%20los%20factores%20internos%20que,otorgan%20mayores%20posibilidades%20de%20crecimiento>
- CEF (2022). 2. *Concepto de producto*. Recuperado de <https://www.marketing-xxi.com/concepto-de-producto-34.htm>
- CIEN (2021). *Uva: Perú se posiciona como segundo exportador mundial*. Recuperado de [https://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2021/08/CIEN\\_NSIM1\\_Agosto\\_2021\\_UVA.pdf](https://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2021/08/CIEN_NSIM1_Agosto_2021_UVA.pdf)
- COMEXPERU (2021). *EXPORTACIONES DE UVAS FRESCAS CRECIERON UN 27.9% EN LOS CUATRO PRIMEROS MESES DEL AÑO*. Recuperado de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-de-uvas-frescas-crecieron-un-279-en-los-cuatro-primeros-meses-del-ano>
- COMEXPERU (2021). *EXPORTACIONES NO TRADICIONALES AUMENTARON UN 5.8% EN ENERO DE 2021*. Recuperado de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-no-tradicionales-aumentaron-un-58-en-enero-de-2021>
- COMEXPERU (2021). *EXPORTACIONES NO TRADICIONALES: ¿CUÁLES SON LAS REGIONES QUE DESTACAN EN ESTE SECTOR*. Recuperado de <https://www.comexperu.org.pe/en/articulo/exportaciones-no-tradicionales-cuales-son-las-regiones-que-destacan-en-este->

[sector#:~:text=Si%20bien%20las%20exportaciones%20no,en%20alrededor%20de%20un%2030%25](#)

Charles, O. (2021). *Food safety issues in fresh produce supply chain with particular reference to sub-Saharan Africa*.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0956713520306538>

De la Fuente, M. 2021. Análisis de exportaciones de uva de mesa negra Inia grape-one (Maylen®).

Santiago, Chile. Instituto de Investigaciones Agropecuarias, INIA.

<https://biblioteca.inia.cl/bitstream/handle/20.500.14001/68071/NR42604.pdf?sequence=4>

Fontaines, T., y Maza, J. (Ed) (2019). *Tecnologías para Investigar*, Ecuador: Ediciones RISEI. Recuperado de:

[file:///C:/Users/ANGIE/Downloads/Tecnolog%C3%ADas%20para%20investigar%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ANGIE/Downloads/Tecnolog%C3%ADas%20para%20investigar%20(1).pdf)

Gestión (2017). *Perú ocupa el tercer lugar en productividad de uva en el mundo*.

Recuperado de <https://gestion.pe/economia/peru-ocupa-tercer-lugar-productividad-uva-mundo-222930-noticia/?ref=gesr>

Gestión (2021). *Perú apunta a exportar 70 millones de cajas de uva de mesa sin plantar más hectáreas*. Recuperado de

<https://gestion.pe/economia/peru-apunta-a-exportar-70-millones-de-cajas-de-uva-de-mesa-sin-plantar-mas-hectareas-noticia/?ref=gesr>

Gestión (2022). *Exportación de uva peruana crece 7.4% a octubre 2021: ¿qué países son los que más compran?*. Recuperado de

<https://gestion.pe/economia/exportacion-de-uva-peruana-crece-74-a-octubre-2021-que-paises-son-los-que-mas-compran-adex-noticia/?ref=gesr>

Horny, L. y Sánchez, A. (2021). "Análisis de la influencia comercial de las medidas no arancelarias en las exportaciones de uva fresca peruana a Ecuador durante el

período 2009-2019”. Recuperado de [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/658562/Horny\\_ChL.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/658562/Horny_ChL.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

IBM (2021). *Nivel de medición de variable*. Recuperado de <https://www.ibm.com/docs/es/spss-statistics/SaaS?topic=view-variable-measurement-level>

IEP (2018). *Negocios internacionales: Exportación e importación*. Recuperado de <https://www.iep.edu.es/negocios-internacionales-exportacion-e-importacion/>

INEI (2021). *Producción nacional de uva creció 11,0% en el mes de febrero de 2021*. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/produccion-nacional-de-uva-crecio-110-en-el-mes-de-febrero-de-2021-12843/#:~:text=El%20Instituto%20Nacional%20de%20Estad%C3%ADstica,informe%20t%C3%A9cnico%20Panorama%20Econ%C3%B3mico%20Departamental>

Kahiya, E. T. (2018). Five decades of research on export barriers: Review and future directions. *International Business Review*, 27(6), 1172-1188. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0969593117303141>

Kyriacou, T. y Roupheal, Y. (2018). *Towards a new definition of quality for fresh fruits and vegetables*. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304423817305988>

Kumar, R. y Rabha, L. (2021). *Growth and Export Potential of Horticultural Crops from India: An Overview*. <https://www.proquest.com/docview/2560880190/fulltextPDF/44F5499A725542D7PQ/1?accountid=37408&parentSessionId=likNqA4rXLp8zgRf9Yxb0qrM%2BiyuZpvNsX16zB9nFqQ%3D>

Kwiecien, O., Braun, T., Brunello, C., Faulkner, P., Hausmann, N., Helle, G., Hoggarth, J., Ionita, M., Jazwa, CH., Kelmelis, S., Marwan, N., Fernandez, C., Nehme, C., Opel, T., Oster, J., Persoiu, A., Petrie, C., Pruffer, K., Saarni, S. Y Wolf, A. (2022). *What we talk about when we talk about seasonality – A transdisciplinary review*. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0012825221003445>

La Cámara (2020). *Exportaciones de uvas peruanas crecerían entre 10% y 13% al cierre del 2020*. Recuperado de <https://lacamara.pe/exportaciones-de-uvas-peruanas-crecerian-10-y-13-al-cierre-del-2020/>

La Cámara (2020). *Exportaciones de uvas peruanas sumaron US\$ 442 millones a setiembre*. Recuperado de <https://lacamara.pe/exportaciones-de-uvas-peruanas-sumaron-us-442-millones-a-setiembre/>

La Cámara (2021). *Uvas y cítricos peruanos ingresarán al mercado argentino este año*. Recuperado de <https://lacamara.pe/uvas-y-citricos-peruanos-ingresaran-al-mercado-argentino-este-ano/>

La Cámara (2022). *Perú lidera crecimiento de exportaciones no tradicionales en América Latina*. Recuperado de <https://lacamara.pe/peru-lidera-crecimiento-de-exportaciones-no-tradicionales-en-la-america-latina/>

López, P.; Fachelli, S. (2015). El proceso de investigación. En P. López-Roldán y S. Fachelli, *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. Bellaterra. (Cerdanyola del Vallés): Dipòsit Digital de Documents, Universitat Autònoma de Barcelona. Capítulo I.2. Edición digital: [https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163564/metinvsocua\\_a2016\\_cap1-2.pdf](https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163564/metinvsocua_a2016_cap1-2.pdf)

Manterola, C. y Otzen, T. (2017). *Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio*. Recuperado de [https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=S0717-95022017000100037&script=sci\\_arttext](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=S0717-95022017000100037&script=sci_arttext)

Mejía, Medina (2021). *“Plan de exportación de la uva fresca, variedad red globe para el mercado de Japón. Piura – 2017”*. Recuperado de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/76591/Mej%c3%ada\\_CMO-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/76591/Mej%c3%ada_CMO-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

MINAGRI (2019). *LA UVA PERUANA: Una oportunidad en el Mercado Mundial*. Recuperado de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/419832/Informe-Uva-peruana.pdf>

MINCETUR (2022). *Perú se convierte en primer exportador mundial de uvas.*

Recuperado de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/585846-peru-se-convierte-en-primer-exportador-mundial-de-uvas>

MINCETUR (2016). *ANÁLISIS INTEGRAL DE LA LOGÍSTICA EN EL PERÚ.* Recuperado de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/facilitacion\\_comercio\\_exterior/P\\_Uva.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/P_Uva.pdf)

Nicolosi, E., Ferlito, F., Amenta, M., Russo, T. y Rapisarda, P. (2018). *Changes in the quality and antioxidant components of minimally processed table grapes during storage.* <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304423817307732>

Ochoa, D. y Infactes, A. (2021). “*Capacidad gerencial, asociatividad y calidad como factores que se relacionan con el desempeño de las exportaciones de uvas frescas de la región Ica en el periodo 2016 -2020*”. Recuperado de [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/657784/Ochoa\\_PD.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/657784/Ochoa_PD.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

Pedreno, A. (2018). New geographies in the global production of table grape: inequality and local diversity. *Ager. Revista de Estudios sobre Despoblación y Desarrollo Rurales*, (24), 35-62. Recuperado de <https://www.redalyc.org/journal/296/29659258002/html/>

Promperú (2020). *Evolución de las exportaciones por Partida.* Recuperado de <https://infotrade.promperu.gob.pe/detEvolucionPartida>

Promperú (2022). *Directorio de Exportadores Peruanos.* Recuperado de <https://exportemos.pe/servicios-digitales/directorio>

Redagícola (2017). *La industria de la uva de mesa chilena y sus retos.* Recuperado de <https://www.redagricola.com/cl/la-industria-de-la-uva-de-mesa-chilena-y-sus-retos/>

Redagícola (2020). *Factores que afectan la calidad del raquis en uva de mesa.*

Recuperado de <https://www.redagricola.com/cl/factores-que-afectan-la-calidad-del-raquis-en-uva-de-mesa/>

Redagícola (2021). *Los retos de producir en un año complicado.* Recuperado de

<https://www.redagricola.com/pe/los-retos-de-producir-en-un-ano-complicado/>

SENASA (2021). *Productores de Ica inician campaña de exportación de uva 2021-2022.*

Recuperado de <http://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/productores-de-ica-inician-campana-de-exportacion-de-uva-2021-2022/>

SIICEX (2022). *PARTIDAS ARANCELARIAS DEL PRODUCTO, EXPORTADAS EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.* Recuperado de

[https://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?page=172.17100&portletid=sfi\\_chaproductoinit&scriptdo=cc\\_fp\\_init&pproducto=%20806100000%20&pnomproducto=%20UVAS%20FRESCAS](https://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?page=172.17100&portletid=sfi_chaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=%20806100000%20&pnomproducto=%20UVAS%20FRESCAS)

USDA (2021). *Grapes, Fresh Table: Production, Supply and Distribution in Selected Countries.* Recuperado de

<https://apps.fas.usda.gov/psdonline/reporthandler.ashx?reportId=2416&templateId=8&format=html&fileName=Grapes,%20Fresh%20Table:%20%20Production,%20Supply%20and%20Distribution%20in%20Selected%20>

YARA (2022). *Calidad de la uva de mesa.* Recuperado de [https://www.yara.es/nutricion-vegetal/uva-](https://www.yara.es/nutricion-vegetal/uva-mesa/calidad/#:~:text=Los%20principales%20par%C3%A1metros%20de%20calidad,y%20fijaci%C3%B3n%20resistente%20al%20racimo)

[mesa/calidad/#:~:text=Los%20principales%20par%C3%A1metros%20de%20calidad,y%20fijaci%C3%B3n%20resistente%20al%20racimo](https://www.yara.es/nutricion-vegetal/uva-mesa/calidad/#:~:text=Los%20principales%20par%C3%A1metros%20de%20calidad,y%20fijaci%C3%B3n%20resistente%20al%20racimo)

## ANEXOS

Anexo 1: Matriz de operacionalización Variable: Exportación de uva fresca

VARIABLE DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	CRITERIOS	ÍTEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
Exportación de uva fresca	SUNAT (2021) nos indica que se ha registrado incremento en las exportaciones peruanas de uva, siendo este incremento el principal motivo en el cual se está colocando la uva como un producto de mayor valor exportado.	Para poder analizar y medir la variable de exportación, se tomarán las siguientes dimensiones: Volumen de exportación y Valor de exportación	Volumen de exportación Gonzales et al. (2021)	En toneladas Gonzales et al. (2021)	1	Ordinal
					2	
					3	
					4	
					5	
					6	
			Valor de exportación Gonzales et al. (2021)	En millones de dólares SUNAT (2021)	7	
					8	
					9	
					10	
					11	
					12	

Anexo 2: Matriz de operacionalización Variable: Factores (Calidad, Logístico y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias)

VARIABLE DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	CRITERIOS	ÍTEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
Factores (Calidad, Logístico y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias )	AHIBA (2017) informa que al momento de exportar influyen diferentes tipos de factores que deben ser considerados para conllevar el éxito en la operación.	Para poder analizar la variable factores en las exportaciones de la uva fresca, se tomarán las siguientes dimensiones: Factor logístico, factor calidad y factor de medidas sanitarias y fitosanitario	Factor Calidad Gamarra et al. (2017)	Volumen de ventas Gamarra et al. (2017)	1	Ordinal
					2	
				Satisfacción en los clientes Gamarra et al. (2017)	3	
					4	
				Buenas prácticas Agrícolas Gamarra et al. (2017)	5	
					6	
			Factor Logístico Córdova et al. (2021)	Cadena de Distribución Córdova et al. (2021)	7	
					8	
				Cadena de Suministro Córdova et al. (2021)	9	
					10	
				Tiempo de entrega Córdova et al. (2021)	11	
					12	
			Factor de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias OMC (2022)	Bacterias Patógenas	13	
					14	
				Procedimientos de inspección fitosanitarias	15	
					16	
				Restricciones para el comercio internacional OMC (2022)	17	
					18	

Anexo 3: Matriz de Consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores					
<p><b>Problema General</b></p> <p>¿Cuáles son los Factores que influyen en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica - 2021?</p> <p><b>Problemas específicos:</b></p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Determinar los Factores que influyen en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica - 2021.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b></p> <p><b>Objetivo específico 1</b></p>	<p><b>Hipótesis General</b></p> <p>Los factores de calidad, logístico y sanitarios y fitosanitarios influyen de manera positiva en las exportaciones de uva fresca hacia el mercado de estados unidos, Ica-2021.</p>	<p><b>Variable Independiente:</b> factores (Calidad, Logístico y Medidas sanitarias Fitosanitarias)</p>					
<p><b>Problema específico</b></p> <p>¿Cómo ha sido la evolución de las exportaciones de uva fresca de la región de Ica hacia el mercado de EE. UU en los años 2017-2021?</p>	<p>Analizar la evolución de las exportaciones de uva fresca de la región de Ica hacia el mercado de EE. UU en los años 2017-2021.</p> <p><b>Objetivo específico 2</b></p> <p>Analizar los factores de</p>	<p><b>Hipótesis Específicas:</b></p> <p><b>Hipótesis específica 1</b></p> <p>Las exportaciones de uva fresca de la región de Ica han tenido una</p>	<p><b>Dimensiones</b></p>	<p><b>Indicadores</b></p>	<p><b>Ítems</b></p>	<p><b>Escala de medición</b></p>	<p><b>Niveles o rangos</b></p>	
			<p>Factor Calidad</p>	<p>Volumen de ventas</p>	<p>6</p>	<p>Ordinal (Escala de Likert)</p>	<p>Nunca = 1 Casi nunca=2 A veces (3)</p>	
					<p>Satisfacción en los clientes</p>			<p>Casi siempre =4</p>

<p>2021?</p> <p><b>Problema específico</b></p> <p>¿Cómo el factor de calidad influye en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica – 2021?</p> <p><b>Problema específico</b></p> <p>¿Cómo el factor logístico influye en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica – 2021?</p> <p><b>Problema específico</b></p> <p>¿Cómo el factor de medidas sanitarias y fitosanitarias influye en las</p>	<p>calidad que influyen las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica - 2021.</p> <p><b>Objetivo específico 3</b></p> <p>Describir los factores logísticos que influyen en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica - 2021.</p> <p><b>Objetivo específico 4</b></p> <p>Analizar los factores de medidas sanitarios y fitosanitarios que influyen en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica -2021.</p>	<p>evolución positiva en los últimos 5 años.</p> <p><b>Hipótesis específica 2</b></p> <p>El factor de calidad influye de manera positiva en las exportaciones de uva fresca hacia el mercado de estados unidos, Ica-2021.</p> <p><b>Hipótesis específica 3</b></p> <p>El factor logístico influye de manera positiva en las exportaciones de</p>	<p></p> <p>Factor logístico</p> <p>Factor de medidas sanitarias y</p>	<p>Buenas prácticas Agrícolas</p> <p>Cadena de Distribución</p> <p>Cadena de Suministro</p> <p>Tiempo de entrega</p> <p>Bacterias Patógenas</p> <p>Procedimientos</p>	<p></p> <p>6</p> <p>6</p>	<p></p>	<p>Siempre =5</p>
--	---	--	---	---	---------------------------	---------	-------------------

exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica – 2021?		<p>uva fresca hacia el mercado de estados unidos, Ica-2021.</p> <p><b>Hipótesis específica 4</b></p> <p>El factor de medidas sanitarias y fitosanitarias influye de manera positiva en las exportaciones de uva fresca hacia el mercado de estados unidos, Ica-2021.</p>	fitosanitario	de inspección fitosanitarias			
				Restricciones para el comercio internacional			
			<b>Variable Dependiente:</b> Exportaciones de uvas frescas				
			<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escala de valores</b>	<b>Niveles o rangos</b>

			Volumen de exportación	En toneladas	6		
			Valor de exportación	En millones de dólares	6	Ordinal (Escala de Likert)	Nunca =1 Casi nunca =2 A veces =3 Casi siempre =4 Siempre =5

Tipo y diseño de investigación	Población y muestra	Técnicas e instrumentos			Estadística a utilizar		
<u>Tipo</u> Básica  <u>Alcance:</u> Correlacional	Población: La población de la presente investigación está conformada por 58 empresas exportadoras de uva fresca en la ciudad de Ica.  Tipo de muestreo: No	Variable 1: factores (Calidad, Logístico y Medidas sanitarias y Fitosanitarias)  Técnicas: Encuesta  Instrumentos: Cuestionario  Elaboración: Propia.  Forma de Administración: Individual y virtual.			<b>Estadística inferencial:</b>  Se usará el estadístico Rho de separan para conocer la asociación lineal de las variables cuantitativas y el nivel de significancia con el fin de lograr dar		

<p><u>Diseño:</u> No experimental, Transversal.</p> <p><u>Método:</u></p> <p>Cuantitativo</p>	<p>probabilístico.</p> <p>Tamaño de muestra:</p> <p>20 empresas exportadoras de uva fresca en la ciudad de Ica.</p>	<p>Variable 2: Exportaciones de uva fresca</p> <p>Técnicas: Encuesta</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p> <p>Elaboración: Propia.</p> <p>Forma de Administración: Individual y virtual.</p>	<p>respuesta a los objetivos planteados y afirmar o negar las hipótesis.</p>
---	---	--	--

Anexo 4: Cuestionario de variable de Exportación de Uva Fresca

Nº	PREGUNTAS	SI	NO
1.	La uva fresca peruana se encuentra dentro de los productos más exportados.		
2.	Es la uva Red Globe la variedad más exportada en su empresa.		
3.	La evolución de la exportación de uva fresca en su empresa se ha incrementado por los acuerdos comerciales que se tiene con EE.UU.		
4.	Con el pasar de los años Perú se posicionara como el primer exportador de uva fresca.		
5.	Es Ica la Región con más empresas exportadoras de uva fresca a nivel nacional.		
6.	La empresa se encuentra dentro del ranking de las 10 empresas que más exportan.		
7.	Las exportaciones de uva fresca a EE.UU han tenido un incremento en los últimos 5 años.		
8.	Perú es el principal país proveedor de uva fresca de EE.UU.		
9.	El valor (\$) exportado influye en el desarrollo de la empresa.		
10.	Las exportaciones de uva fresca en base al volumen de valor FOB se incrementan cada año.		
11.	Haciendo la evaluación rápida de la empresa, las exportaciones de uva fresca en valor (\$) ha aumentado en los últimos 5 años		
12.	La empresa ha logrado la meta anual de las exportaciones de uva fresca.		

Anexo 5: Cuestionario de variable de Factores (CALIDAD, LOGÍSTICO Y DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

Nº	PREGUNTAS		
1.	En base a un comparativo anual en ventas, consideras que en el trascurso de los últimos 3 años las ventas se han incrementado.		
2.	Ha influido la calidad que ofrecen en su producto el aumento de las ventas de uva frescas.		
3.	Cuentan con una área la cual se contacte con el cliente y detalle que tan satisfecho se sintió con el producto.		
4.	Ha realizado alguna encuesta virtual con sus clientes más fidelizados, para saber qué tan cómodos se sienten con la empresa y si hay alguna mejora que realizar.		
5.	Cuentan con el personal capacitado para seguir con los procedimientos de la manipulación del producto.		
6.	Los productores agrícolas de la empresa cumplen con los parámetros necesarios para reducir los riesgos de contaminación del producto		
7.	La empresa cuenta con las condiciones necesarias para el traslado del producto para poder asegurar la vida útil.		
8.	Cuenta la empresa con un plan de respaldo ante algún inconveniente en el traslado del producto.		
9.	Es el transporte marítimo es el más adecuado para la exportación de uva fresca.		
10.	Referente al traslado del producto se ha estudiado la mejor ruta para reducir el tiempo de llegada.		
11.	Los paros nacionales en algún momento han afectado el envío del producto hacia los puertos de inicio.		
12.	Debido a que se presenten inconvenientes en el traslado se pueden generar mermas.		
13.	Es el proceso más complicado el de pos cosecha, ya que el producto necesita un cuidado especial ante las diferentes bacterias que se puedan presentar.		
14.	En algún momento la empresa ha sido afectada por alguna bacteria en la cosecha de la fruta.		
15.	La empresa cuenta con algún proceso que se lleve a cabo para la inspección fitosanitaria.		
16.	En base a los certificados fitosanitarios para exportar uva fresca, la empresa ha tenido facilidad para obtener los certificados.		
17.	Se sabe que hay un acuerdo Comercial con Estados Unidos, la empresa considera que este Tratado ha influido de manera positiva que seamos unos de los países proveedores de uva fresca a EE.UU.		
18.	Como empresa consideran que EE.UU es un país el cual cuenta con rigurosas restricciones para su acceso al mercado agrícola.		

Anexo 6: Envío del link de la encuesta

## Encuesta-AGRICOLA LA VENTA S.A.



**ANGIE NICOLL MENDOZA ALCANTARA** <amendozaal@ucvvirtual.edu.pe>  
para recursoshumanos, bcc: ALEXANDRA ▾

jue, 17 nov, 15:12 (hace 6 días)



Buenas tardes estimados, te Saludan Angie y Alexandra estudiantes de la carrera de Negocios Internacionales de universidad César Vallejo, nos queremos comunicar con la empresa para que nos puedan apoyar completando una encuesta que está en base a exportación de uva fresca, para la investigación de proyecto de Tesis adjunto link [Encuesta](https://forms.gle/HzDTAMX46m5RuwYD8). Espero puedan apoyarnos o contactarnos con el área que nos podría ayudar.  
Muchas gracias y Bendiciones.

Link: <https://forms.gle/HzDTAMX46m5RuwYD8>

← Responder

→ Reenviar



2	mermas.			X				X				X	
<b>CRITERIO 7: Bacterias patógenas</b>													
3	Es el proceso más complicado el de pos cosecha, ya que el producto necesita un cuidado especial ante las diferentes bacterias que se puedan presentar.			X				X				X	
4	En algún momento se han visto afectados por alguna bacteria en la cosecha de la fruta.			X				X				X	Debe ser en tercera persona la pregunta
<b>CRITERIO 8: Procedimientos de inspección fitosanitarias</b>													
5	Cuenta con algún proceso que se lleve a cabo para la inspección fitosanitaria.			X				X				X	Debe ser en tercera persona la pregunta
6	En base a los certificados fitosanitarios para exportar uva fresca, la empresa ha tenido facilidad para obtener los certificados.			X				X				X	
<b>CRITERIO 9: Restricciones para el comercio internacional</b>													
7	Se sabe que se tiene un acuerdo Comercial con Estados Unidos, considera que este Tratado ha influido de manera positiva que seamos unos de los países proveedores de uva fresca a EE.UU.			X				X				X	Debe ser en tercera persona la pregunta
8	Como empresa consideran que EE.UU es un país el cual cuenta con rigurosas restricciones para su acceso al mercado agrícola.			X				X				X	

**Observaciones:** En matriz de operacionalización se debe cambiar indicadores por dimensiones. En columna ítems se debe colocar los números de las preguntas, no el total. En la columna de escala de medición la escala ordinal debe ser disgregado. Enumerar bien las preguntas en el certificado de validez.

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

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: **DNI: 07482223**

Especialidad del validador: **Dr. Administración**

**02 de octubre del 2022**

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

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

**Firma del Experto Informante.**  
**Especialidad**

Anexo 8: Validación de instrumento de variable Exportación de uva fresca



**Exportación de uva fresca**

•	DIMENSIONES / items	Pertinencia <sup>1</sup>			Relevancia <sup>2</sup>			CI aridad <sup>3</sup>			Sugerencias
		D	A	D	A	D	A	D	A		
	<b>CRITERIO 1: En toneladas</b>										
	Sabía Ud. que la uva fresca peruana se encuentra dentro de los productos más exportados.		X			X			X		Debe ser en tercera persona la pregunta
	Es la uva Red Globe la variedad más exportada en su empresa.		X			X			X		
	La evolución de la exportación de uva fresca en su empresa se ha incrementado por los acuerdos comerciales que se tiene con EE.UU.		X			X			X		
	Con el pasar de los años Perú se posicionara como el primer exportador de uva fresca.		X			X			X		
	Es Ica la Región con más empresas exportadoras de uva fresca a nivel nacional.		X			X			X		
	Su empresa se encuentra dentro del ranking de las 10 empresas que más exportan.		X			X			X		Debe ser en tercera persona la pregunta
	<b>CRITERIO 2: En millones de dólares</b>										
	Las exportaciones de uva fresca a EE.UU han tenido un incremento en los últimos 5 años.		X			X			X		
	Perú es el principal país proveedor de uva fresca de EE.UU.		X			X			X		
	El valor (\$) exportado influye en el desarrollo de la empresa.		X			X			X		
0	Las exportaciones de uva fresca en base al volumen de valor FOB se incrementan cada año.		X			X			X		
1	Haciendo Ud. una evaluación rápida de la empresa, las exportaciones de uva fresca en valor (\$) ha aumentado en los últimos 5 años		X			X			X		Debe ser en tercera persona la pregunta
2	Como empresa considera que la meta anual de las exportaciones de uva fresca ha sido lograda.		X			X			X		Debe ser en tercera persona la pregunta



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**Observaciones:** En matriz de operacionalización se debe cambiar indicadores por dimensiones. En columna ítems se debe colocar los números de las preguntas, no el total. En la columna de escala de medición la escala ordinal debe ser disgregado. Enumerar bien las preguntas en el certificado de validez.

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

**Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: DNI: 07482223**

**Especialidad del validador: Dr. Administración**

**02 de octubre del 2022**

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

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

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

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

**Firma del Experto  
Informante.**

**Especialidad**



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, COLLAO DIAZ ROCIO KARIM, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ESTE, asesor de Tesis Completa titulada:  
"

Factores que influyen en las exportaciones de uvas frescas hacia el mercado de Estados Unidos, Ica - 2021

", cuyos autores son MENDOZA ALCANTARA ANGIE NICOLL, HARO MICHA ALEXANDRA LUCERO, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis Completa cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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

LIMA, 06 de Diciembre del 2022

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
COLLAO DIAZ ROCIO KARIM <b>DNI:</b> 09633975 <b>ORCID:</b> 0000-0001-9473-5582	Firmado electrónicamente por: RKCOLLAOD el 12- 12-2022 19:06:01

Código documento Trilce: TRI - 0476445