



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**Oportunidades de exportación de uvas frescas del tratado de libre
comercio Perú - Estados Unidos**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Gines Tupayachi, Juan Ramon (ORCID: 0000-0002-9188-0175)

ASESOR:

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

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA – PERÚ

2016

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mi padre Ramón Gines y Blanca Tupayachi, quienes fueron mi sustento de cada día, por brindarme el apoyo y por enseñarme a ser fuerte ante los obstáculos. También dedico a mi abuelo que está en el cielo, quien me acompaña en los buenos y malos momentos de mi vida.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi familia, quienes estuvieron en toda mi etapa universitaria, y también a mi abuelo, que, desde el cielo, me cuida y me da fuerzas para salir adelante, por ser el motivo de mi superación y lograr alcanzar uno de mis objetivos. Finalmente a mi asesor y a los señores jurados, quienes evaluaron dicha investigación.

ÍNDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
Declaratoria de autenticidad	Error! Bookmark not defined.
Presentación	Error! Bookmark not defined.
RESUMEN	5
ABSTRACT	6
I. INTRODUCCIÓN	7
II. MARCO TEÓRICO	9
III. METODOLOGÍA	10
3.1 Tipo y diseño de investigación	10
3.2 Variables y operacionalización	10
3.3 Población, unidad de análisis	10
Población	10
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	11
Técnicas	11
3.5 Procedimientos	11
3.6 Método de análisis de datos	11
3.7 Aspectos éticos	11
IV. RESULTADOS	12
V. DISCUSIÓN	21
VI CONCLUSIONES	22
VII RECOMENDACIONES	22
VIII REFERENCIAS	23
ANEXOS	28

RESUMEN

El objetivo de la investigación ha sido, determinar las oportunidades de exportación de uvas frescas que existen tras la firma de Tratado de Libre Comercio Perú - EE.UU. En tal sentido hemos utilizado el método estadístico, que consistió en organizar los datos (a través de cuadros), presentar los datos (a través de gráficos de línea) y describir los datos (a través de números estadísticos como la línea de tendencia).

La conclusión más importante a la que se ha llegado es que, de acuerdo con los resultados de la investigación, las oportunidades de exportación de uvas frescas que existen tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú - EE.UU. Están constituidas por las oportunidades de demanda y las oportunidades de oferta.

Palabras clave:

Oportunidad de Exportación, Tratado de Libre Comercio, Uvas Frescas

Oportunidad de Demanda

Oportunidad de Oferta

ABSTRACT

The aim of the research was to determine the export opportunities of fresh grapes that exist after the signing of Free Trade Agreement Peru - US

In this sense we used the statistical method, which was to organize the data (through pictures), present data (via line graphics) and describe the data (through statistical numbers as the trend line).

The most important conclusion that has been reached is that, according to the research findings, the export opportunities of fresh grapes there after signing the Free Trade Agreement Peru - US They consist of opportunities demand and supply opportunities.

Keywords:

Export Opportunity, FTA, Fresh grapes, Opportunity Demand, Offer Opportunity

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el comercio internacional se ha dinamizado fuertemente, incrementando el intercambio de mercancías entre los diversos países del mundo. Sin embargo, existen factores que obstaculizan e impiden en algunos casos que el comercio se incremente. Por tal razón, los países buscan acuerdos que les permitan mejorar las condiciones para comerciar sus productos.

En este contexto el Perú ha realizado acuerdos comerciales con entidades extranjeras (ATPA y ATPDEA), siendo el tratado de libre comercio, el más significativo, por las ventajas que se han obtenido para diversos sectores y, sobre todo en el sector agrícola.

Dentro del tratado de libre comercio Perú- estados unidos, se han incrementado muchas facilidades de exportación para muchos productos que son demandados por su gran aceptación, generando una demanda insatisfecha y por lo tanto una clara oportunidad de exportación. Dentro de estos productos, se eligió a la Uva como uno de los productos representativos para el análisis.

La uva cuya partida arancelaria es 0806100000, ha mostrado en el mercado ventajas para su exportación, incrementando en los últimos años sus precios y su demanda constantemente.

La problemática se presenta al comparar nuestras exportaciones con el resto de países, ya que si bien es cierto las cifras son buenas, exportamos mucho menos que los demás, por ejemplo, exportamos el 20% de lo que exporta Chile. Este problema se trasluce en las capacidades técnicas inadecuadas de los productores nacionales, en la productividad aún baja con respecto al resto de países y en la adaptación de los agricultores a las necesidades del mercado exterior.

Desde ese punto de vista se formuló la siguiente problemática: Formulación del problema. Problema general: ¿Qué oportunidades de exportación de uvas frescas existen tras la firma del Tratado del Libre Comercio Perú - EE.UU.? Problemas específicos: (1) ¿Qué oportunidades de demanda para la exportación de uvas frescas existen tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú- EE.UU.? (2) ¿Qué oportunidades de oferta para la exportación de uvas frescas existen tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú- EE.UU.? justificación de la investigación: justificación práctica. La investigación tiene una justificación práctica u operativa puesto que tiene la coyuntura de exportar uvas frescas a la feria estadounidense, de esta misma manera se brindará observar la rentabilidad económica que se produzcan en el sector agrícola. Objetivos. Objetivo general: Determinar las oportunidades de exportación de uvas frescas que existen tras la firma de Tratado de Libre Comercio Perú - EE.UU. Objetivos específicos: (1) Determinar las oportunidades de demanda para la exportación de uvas frescas existe tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú - EE.UU. (2) Determinar las oportunidades de oferta para la exportación de uvas frescas existe tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú - EE.UU. Hipótesis : Hipótesis general: Las oportunidades de exportación de uvas frescas que existen tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú - EE.UU. Hipótesis específicos : (1) la proporción de la demanda de las uvas frescas están formadas por el producto bruto interno per cápita de los estados unidos y el incremento del producto. (2) el tiempo de la oferta para el incremento de las uvas frescas teniendo en cuenta el precio para la exportación de las uvas frescas, teniendo el costo individual por hectáreas.

La investigación permitirá a su vez mostrar las oportunidades que brinda el exportar los distintos tipos de uvas frescas a Estados Unidos.

II. MARCO TEÓRICO

Trabajos previos. Antecedentes nacionales: Colchao (2010, p. 54) en su investigación, Concluye que: El cambio de la exportación en el Perú de las uvas se ha elevado por encima de muchos países, teniendo un rendimiento económico en los mercados del Perú bastante alentadores a comparación del nivel mundial. Por tal motivo las uvas son muy importantes en la mesa peruana ya que goza de un sabor exorbitante debido a una buena agricultura. Romero y Sabando (2002, p. 223) en su investigación, Concluye que: la uva de mesa a nivel nacional es procedente del Perú, teniendo así no tan buena calidad, pero de la misma manera, es comprada para fechas especiales durante celebraciones especiales. La brecha del éxito en la agricultura será la cosecha local de buena calidad igual que los países exportadores. López (2014, p. 79) en su investigación concluye: se evidencia que hay una gran cantidad de exportación de mesa, de uvas en todo el mundo entre el 200-2012 de tal manera las uvas elevaron la tasa de crecimiento anual a un 44.3%, esto ha provocado el incremento a un 15% 2000 y un 11.6% en el 2012. Ministerio de Relaciones Exteriores (2011) se concluyó que: (1) en el Perú se la uva en la mesa de las familias está generando mayor rentabilidad productiva, elevando así que países del extranjero reconozcan el producto de la fruta. (2) En estados unidos la adquisición de las uvas es por un motivo nutritivo para las personas ya que goza de muchas nutrientes, y cobra irrelevancia el precio de la fruta, teniendo así una gran variedad de uvas, como las negras, verdes, moradas entre otras fomentando su gran venta en la mesa peruana. Los trabajos previos internacionales: Sotomayor (2012, p.92) investigación concluye: Los estados unidos es donde hay más exportaciones nacionales del Perú hacia el extranjero. luego China se encuentra en segundo lugar, y siguiendo se encuentra Suiza. es por ello se reafirma el acuerdo del comercio del Perú. E.E.U.U. De mismo modo en el 2005 al 2008 aumentaron a un total de 289 mil toneladas del tratado del libre comercio. Cruz, entre otros (2015, p. 253) en su investigación, Concluye que: Estados Unidos es el país en todo el mundo donde exportan uvas de mesa muy rápidamente en el comercio ambulatório. en el año 2010 el porcentaje de uvas fueron incrementadas a un 1.2 millones de ventas. siendo esto también un crecimiento para el mercado en el Perú

generando oportunidades de negocios en el mercado. Yakkaldevi (2014) concluyó en su artículo, en una traducción libre que: Hay un enorme potencial de exportación de uva de la India y existe una necesidad de diversificar el uso como el vino, pasas de uva, jugo y la exportación de uva de mesa puede ayudar a aliviar los problemas de comercialización. Seccia, entre otros (2015, p. 133) concluyó en su artículo, en una traducción libre que: (1) La uva de mesa ahora se cultiva en todo el mundo. Impulsado por la necesidad de consumo de todo el año, ahora son un producto de los efectos estacionales. (2) Durante las últimas décadas, los nuevos jugadores han entrado en el mercado mundial, con China ahora el principal contable productor mundial de casi el 12% de la producción mundial, mientras que Chile es el principal exportador, lo que representa más de un quinto de uvas exportadas del mundo.(3) En el hemisferio norte, los nuevos competidores son China, Egipto, India, México y Turquía, mientras que, en el hemisferio sur, junto con los dos principales competidores Chile y Sudáfrica, los jugadores emergentes son Argentina, Brasil y Perú.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

Descriptivo

Diseño de investigación

No experimental.

3.2 Variables y operacionalización

Variables

Oportunidades de exportación. Para medir la variable, la hemos desagregado en dos dimensiones: Oportunidades de demanda y oportunidades de oferta.

Para medir las oportunidades de demanda hemos utilizado los siguientes indicadores: El PBI per cápita de EE.UU.

Para medir las oportunidades de oferta hemos utilizado los siguientes indicadores: El precio de exportación de la uva, el costo unitario de producción y la productividad por hectárea.

3.3 Población, unidad de análisis

Población

La investigación no es indispensable percibir la población y muestra, ya que sus datos son tomadas de diferentes fuentes verídicas del ministerio de agricultura,

I.N.E, trademap, Ampex, Banco Mundial.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas

Lo investigado no requiere del instrumento, puesto que sus datos son tomadas de diferentes fuentes verídicas del ministerio de agricultura, I.N.E, trademap, Ampex, Banco Mundial.

Validez

La confiabilidad de la investigación fue por parte de expertos del tema.

3.5 Procedimientos

El procedimiento que hemos utilizado para poder medir las oportunidades de demanda fueron: panorama educativo de México (2009) medir el P.B.I per capital para ver la producción de las uvas, esto ha generado los bienes y el valor de los, servicios rentados durante todo el año, para con ello también medir la cantidad de habitantes que ese mismo año.

El banco mundial afirma que el PIB se encuentra dividió en el mismo año.

3.6 Método de análisis de datos

Ya realizado la selección de información se organizó por cuadros, gráficos, barras para describir los resultados.

3.7 Aspectos éticos

Esta investigación es de apropiación propia elaborada por el investigador.

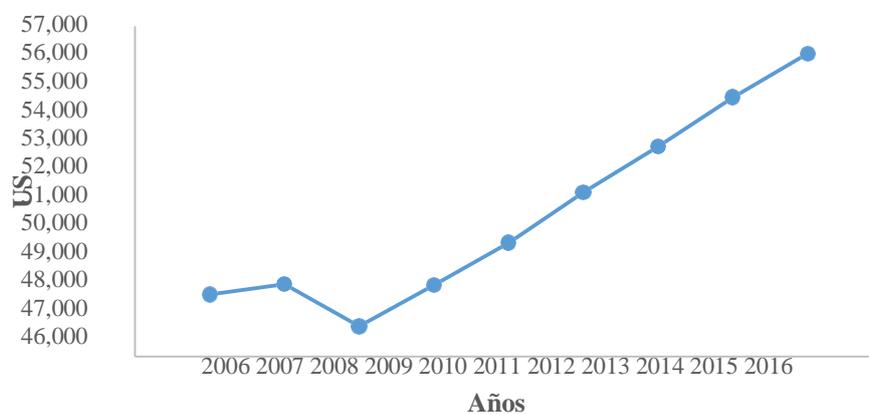
IV. RESULTADOS

4.1 Resultados sobre las Oportunidades de Demanda

El producto bruto interno de los estados unidos entre el año 2007 – 2015.

1. Se observa que el producto bruto interno per cápita de los estados unidos creció en el proceso del estudio, sin embargo, presentó una disminución en el año 2009.

Gráfico 3.1 PBI per cápita de Estados Unidos, 2007 - 2015, en US \$



El aumento del producto bruto interno per cápita en Estados Unidos, se dio en su mayoría, a una vigorosa táctica de progresión que reanima su plantilla de

desarrollo, sobre todo en el comercio exterior y la inversión, no dejando de lado a la productividad, en el año 2009 presentó una pequeña disminución del PBI per cápita, que se dio en el segundo año de crisis económica.

Al estimar los datos, se encontró lo siguiente:

$$y: - 2E+06 + 1096.9x$$

$$r^2: 0.8766$$

dónde: y: PBI per cápita de Estados Unidos

x: tiempo

r²: coeficiente de determinación

Se obtuvo una estrecha relación del producto bruto interno en los estados unidos, conllevando así a una relación apta que se a dable para la determinación, por lo cual se observó que el producto bruto interno durante el año 2007 al 2015 donde se obtuvo una oportunidad positiva, así el trabajador de los estados unidos tendrá una mejor rentabilidad.

En el siguiente esquema se muestra la importación de uvas frescas en el año 2007 – 2015 .

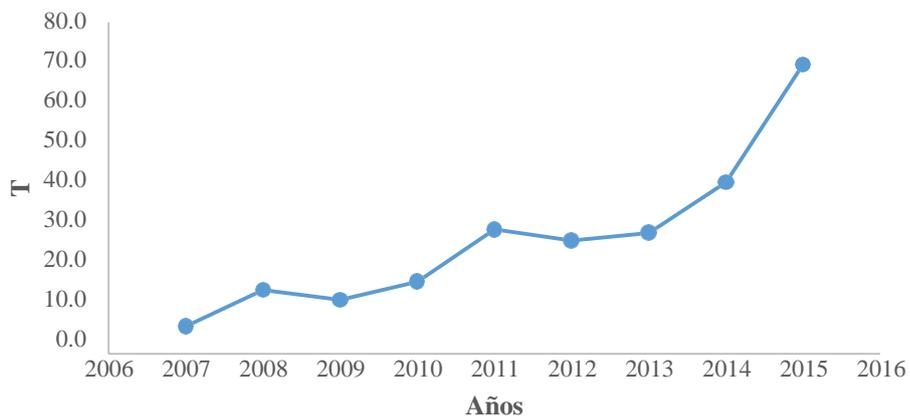
Cuadro 3.2 Volumen de Importación de Estados Unidos 2007 – 2015, en (TN)

Años	Volumen de Importación
2007	6.60
2008	15.40
2009	13.00
2010	17.40
2011	30.00
2012	27.30
2013	29.20
2014	41.40
2015	69.80

Fuente: Trademap

Se aprecia el incremento de importación de uvas frescas en estados unidos garantizando su rendimiento de una manera exitosa, pero a la vez se ha visto alterado durante los años 2009 y 2012.

Gráfico 3.2 Volumen de Importación de Estados Unidos 2007 - 2015, en (TN)



La importación de uvas frescas en Estados Unidos se ha visto alterado en el año 2009 y 2012, debido a que, el 1 de febrero del año 2009 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y los meses que mayor producción local se muestra es de, noviembre – abril, entonces se presenciaba una recesión económica

y afecto principalmente a EE.UU. Para el año 2012 se muestra otra disminución de uvas frescas, debido a que, existió mayor competitividad en la oferta de uvas frescas, mientras que en los años en donde, se observa de manera creciente la importación de uvas frescas, se debe a que, lo demandantes conocen el valor nutritivo de la fruta, ya que es la más rica y abastecida por los habitantes.

Se obtuvo el resultado:

$$y = - 1.25E+04 + 6.2183x$$

$$r^2 = 0.8038$$

Dónde: y es el volumen de importación de uvas frescas en EE.UU. x

es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe un vínculo positivo entre el volumen de importación de uvas frescas y el tiempo; con un nivel de ajuste de la regresión a los datos mostrados por el coeficiente de determinación ($r^2 = 0.8038$), lo que se entiende de que existe una tendencia creciente en el volumen de importación de uvas frescas en Estados Unidos.

La tendencia ascendente del volumen de importación de uvas frescas es una oportunidad de demanda, ya que, los estadounidenses muestran sus preferencias por las uvas frescas, ya sea por su valor nutricional, una de sus principales características del consumidor americano, es que, prefieren calidad y no cantidad.

4.2 resultado sobre la oportunidad de oferta

En el siguiente esquema se aprecia las uvas frescas en el año 2008- 2015

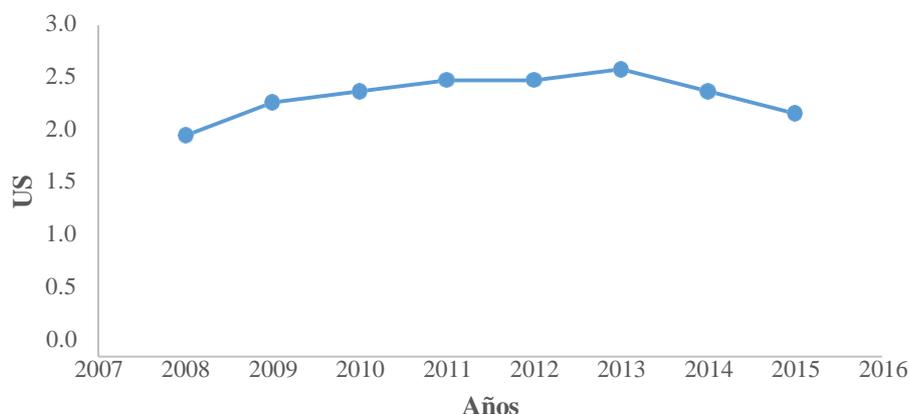
Cuadro 3.3 Precio de Exportación de uvas frescas a Estados Unidos, 2008 – 2015, en US \$ por Kg.

Años	Precio de Exportación
2008	2.0
2009	2.3
2010	2.4
2011	2.5
2012	2.5
2013	2.6
2014	2.4
2015	2.2

Fuente: Agrodataperu

En dicho gráfico podemos analizar que en el año 2008 el precio de exportación de uvas frescas fue de US \$ 2 por kilo, luego se muestra una ascendencia de US \$ 0.03 en el 2009, para el año 2010 de mostró una ligera ascendencia de US \$ 0.01 en el cual se mantuvo constante hasta el 2013, llegando a costar US \$ 2.6 por kilo, en los últimos años, es decir, a partir del 2014 el precio del kilo de uvas frescas obtuvo una reducción, ya que se incrementó la oferta de uvas peruanas y la demanda de Estados Unidos.

Gráfico 3.3 Precio de Exportación de uvas frescas a Estados Unidos, 2007 - 2015, en US \$/kg.



Como se sabe, la demanda de uvas frescas se encuentra en un crecimiento constante, medido a través del volumen de importación. A causa de ello, los exportadores habían mostrado un aumento del precio de

US \$ 0.01 por año, es decir hasta el 2013, lo que nos afirma que, hay un PBI per cápita alto que, causa que los pobladores de Estados Unidos demanden más la fruta. Según la demanda y oferta, se incrementa la exportación de las uvas, pero por tal motivo el precio decae. Teniendo como resultado:

$$Y: - 5.75E+01 + 0.0298x$$

$$r^2: 0.1438$$

dónde: y: precio de exportación de uvas frescas

x: tiempo

r²: coeficiente de determinación

Se observa una relación positiva entre las uvas frescas con el tiempo de productividad, teniendo hacia un bajo nivel, lo cual se puede afirmar que el precio de exportación varía a partir del año 2013, puesto que se está reduciendo el precio de exportación por la competencia que existe en el mercado, esto sería una desventaja para poder exportar.

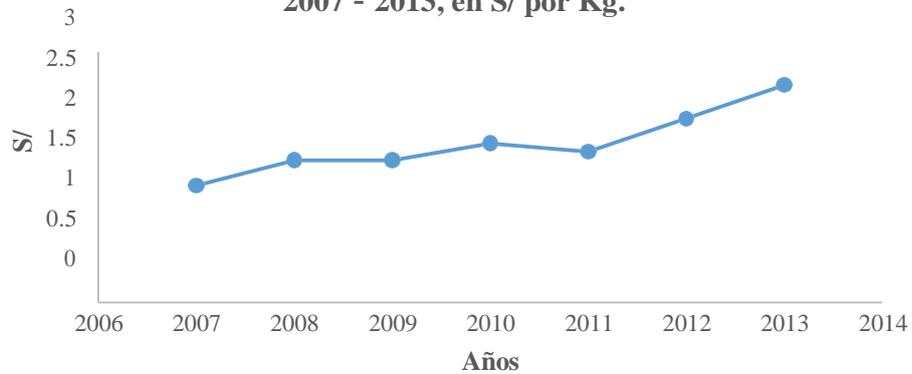
Se observa el costo de la producción de uvas frescas 2007- 2013

Cuadro 3.4 Costo Unitario de Producción de uvas frescas, 2007 – 2013, en S/ por Kg.	
Años	Costo Unitario
2007	1.4
2008	1.7
2009	1.7
2010	1.9
2011	1.8
2012	2.2
2013	2.6

Fuente: Trademap

Se observa en el esquema el incremento del costo de uvas frescas durante el estudio.

Gráfico 3.4 Costo Unitario de Producción de uvas frescas, 2007 - 2013, en S/ por Kg.



Durante el estudio, los costos individuales de, los productos han ido en aumento puesto que genera demanda en el país de los estados unidos. Otro factor del aumento de costo de producción hasta el 2013, el incremento del cultivo de las uvas.

Al estimar la línea de tendencia hemos hallado los siguientes resultados.

$$y: - 3.35E+02 + 0.1679x$$

$$r^2: 0.8575$$

dónde: y: costo de producción de la uva

x: tiempo

r²: coeficiente de determinación

Dichos resultados nos indican que existe una relación positiva entre el costo unitario y el tiempo; con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos mostrados por el coeficiente de determinación ($r^2 = 0.8305$).

El incremento del costo individual confirma que no la oferta no es apta ni dable y no convendría producirla.

A continuación, se presenta la productividad de uvas frescas 2007- 2013.

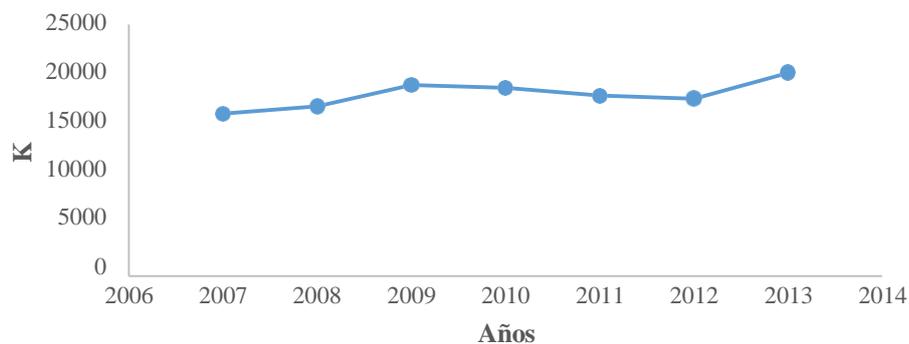
Cuadro 3.5 Productividad por hectárea de uvas frescas, 2007 – 2015, en (kg/ha)

Años	Productividad por Hectárea
2007	16106
2008	16858
2009	18955
2010	18698
2011	17915
2012	17621
2013	20177

Fuente: Minagri

Se observa el producto por hectárea de uvas frescas presentó un aumento durante el periodo de evaluación 2010- 2011

Gráfico 3.5 Productividad por hectárea de uvas frescas, 2007 - 2015, en (kg/ha)



El cultivo de uvas frescas se ve alterado de manera ascendente y descendente en los años 2010 y 2012, ya que, la uva depende de los distintos cambios climáticos que posee el Perú. Nuestro país produce uva todo el año, pero su mayor productividad se encuentra en los meses de noviembre – abril, puesto que, la productividad de uvas frescas se ve alterados por otros países que también ofertan el fruto de la vid y han presenciado la demanda insatisfecha de uvas frescas en el mercado estadounidense, por ende, se genera mayor competitividad.

La ejecución del resultado fue :

$$y: - 8.94E+05 + 453.54x$$

$$r^2: 0.5158$$

dónde: y: productividad por hectárea de uvas frescas

x: tiempo

r²: coeficiente de determinación

Los resultados están relacionados con las uvas frescas y el tiempo de productividad, lo que conlleva a que exista hectáreas con más uvas frescas y productividad para las personas.

Las uvas frescas generan una gran oportunidad de oferta en el Perú, generando así mayor rentabilidad para los peruanos que cosechan y siembran la uva.

V. DISCUSIÓN

Principalmente estoy de acuerdo con el ministerio de relaciones exteriores (2011), puesto que las uvas peruanas son reconocidas en la industria norteamericana y que el consumo de las uvas frescas guarda relación con los nutrientes que tiene y no por la variedad del precio.

De la misma manera coincidimos con Torres (2013) que, de acuerdo con la investigación, la uva tiene un promedio de producción alto a nivel mundial y ello incentiva a cada país a ser más competitivo y a que los precios varíen. Igualmente coincidimos con López (2014) que consideran que para poder interactuar e intervenir el mercado americano ofreciendo las uvas frescas, debemos conocer el proceso productivo de las uvas frescas y encontrar la manera de producir uvas en contra estación para así poder ser más competitivo y lograr que nuestro producto tenga mayor reconocimiento.

De la misma manera Sotomayor (2012) indica que los mercados de los estados unidos te ofrecen una oportunidad excepcional en el mercado de las uvas, fomentando el crecimiento de productividad 2008 – 2008 han ido en aumento.

De igual forma coincidimos con Cruz (2015) que según nuestra investigación las exportaciones de uvas peruanas a Estados Unidos, están logrando un reconocimiento por su calidad y valor nutricional, en el cual debemos tomar en cuenta los meses de producción del país norteamericano, que produce uvas en distintas fechas que nuestro país, así identificamos una oportunidad de exportación que se debe aprovechar, ya que contamos con el servicio del tratado del libre comercio.

Nuestro resultado coincide con Uribe (2010) ya que, según su investigación menciona que en la parte norte del Perú hay mayor comercialización en fechas especiales lo que en ocasiones no hay la fruta suficiente para abastecerlo., es decir, entre noviembre y abril, y se debe aprovechar esta oportunidad, ya que, nuestro país vecino Chile, es uno de los principales proveedores de uvas frescas del mundo.

VI CONCLUSIONES

1. Conforme a lo investigado, se menciona que la demanda de uvas frescas forma parte principal del per capital de los Estados Unidos, conllevando la importación de las uvas.
2. Conforme lo investigado, la oportunidad de oferta para la exportación de uvas frescas está constituida por la productividad por hectárea, puesto que el costo individual de la producción con el precio fueron una oportunidad que se dio en los años anteriores y que actualmente no es factible producir uvas en pocas cantidades.

VII RECOMENDACIONES

1. Dar conocimiento a los productores de uvas, del libre acceso al mercado que se obtuvo a través del tratado de libre comercio con Estados Unidos, y de la demanda insatisfecha que existe, así incentivarlos a producir y exportar uvas frescas en mayores cantidades.
2. Realizar un análisis para identificar las debilidades del proceso de producción, la comercialización de uvas frescas y aprovechar el ambiente, el suelo que tenemos para poder producir uvas frescas en todo el año y así, ser más competitivo a nivel mundial.
3. Participar en distintas ferias internacionales para mostrar la oferta exportable de las uvas frescas y así mismo, dar a conocer el valor nutritivo con la que cuenta el fruto de la vi

VIII REFERENCIAS

- Aruata, A. (2009). *Empresa Exportadora El Pedregal*. Peruvian Fresh Grapes. Recuperado de <http://peruvianfreshgrapes.blogspot.pe/>.
- Asociación Macroregional de Productores para la Exportación (2008) *Perfil del Producto Uva*. Perú. Recuperado de <https://issuu.com/henryestela/docs/perfil-uva>.
- Asociación macroregional de productores para la exportación (2010). *Dirección general de competitividad agraria: resumen ejecutivo de la uva*. Perú. Recuperado de http://agroaldia.minag.gob.pe/biblioteca/download/pdf/manualesboletines/uva/resumen_ejecutivo_uva.pdf. Consultado el 07 de mayo del 2016.
- Ávila, J. (2004). *Los costos de producción*. Introducción a la economía. Barcelona, España: Plaza y Valdés. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=vqe1mvHmluAC&pg=PA153&lpg=PA153&dq=Los+costos+de+producci%C3%B3n.+Introducci%C3%B3n+a+la+econom%C3%ADa&source=bl&ots=SYyNWdVCG&sig=RTyineRvkfJcZcbuv22NITI3hP0&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwjWvobgmZTNAhVH8j4KHWjeCWgQ6AEIGzAA#v=onepage&q=Los%20costos%20de%20producci%C3%B3n.%20Introducci%C3%B3n%20a%20la%20econom%C3%ADa&f=false>.
- Banco Mundial (s.f.). *PIB per cápita*. Grupo del Banco Mundial. Recuperado de <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD/countries/1W?display=graph> Consultado el 02 de noviembre del 2015.
- Barón, R. (2006). *Opportunity recognition as pattern recognition: How entrepreneurs “connect the dots to identify new business opportunities*. Recovered from <https://books.google.com.pe/books?id=BTlDtLaLRHgC&pg=PA276&dq=%E2%80%9Cconnect+the+dots+to+identify+new+business+opportunities,+baron&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiliC3tZTNAhXBQCYKHfzwDkQ6AEIGjAA#v=onepage&q=%E2%80%9Cconnect%20the%20dots%20to%20identify%20new%20business%20opportunities%2C%20baron&f=false>.
- Castro, A. (2008). *Manual de exportaciones: la exportación en Colombia*. Bogotá: 2da Ed. Editorial Universidad del Rosario. Pp.340. Recuperada de: <http://books.google.com.pe/books?id=Frss6jph2Nac&pg=PA109&dq=que+es>

+exportacion&hl=es419&sa=X&ei=onepage&q=que%20es%20exportacion&f=false.

Chacón, E. (Marzo, 2014). Adexnews. *Empresas peruanas deben buscar oportunidades en exportaciones de valor intangible*. pp. 10. Recuperado de: <http://www.adexperu.org.pe/BoletinesD/Prensa/BPrensa.asp?bol=2070&cod=120>.

Colchao, M. (2013) *Sistema de Agronegocios de Uva Fresca en Perú con fines de Exportación*. Tesis de Licenciatura. Universidad de Buenos Aires. Argentina. Recuperado de: <http://ri.agro.uba.ar/files/download/tesis/especializacion/2014vcolchaomanuel.pdf>.

Cruz, S., entre otros (2015) *Propuesta de Negocio: Exportación de Uva de Mesa– Variedad Arra 15. Valle de Jayanca – Lambayeque –Perú*. Tesis de Magister. Universidad de ciencias aplicadas. Lima. Perú. Recuperado de <https://zenodo.org/record/48196/files/SCruzB.pdf>.

Gitman, L. y McDaniel, C. (2002). *El futuro de los negocios*. México. Thomson 2006.

Keat P. y Philip K. (2000). *Economía de empresa*. (4ª ed.) México: Pearson Educación. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=GPVj7aqTXZAC&pg=PA83&lpg=PA83&dq=Las+cantidades+de+un+bien+o+servicio+que+la+gente+se+encuentra+dispuesta+a+comprar+a+distintos+precios+dentro+de+un+cierto+periodo,+al+mantenerse+constante+>.

Krugman, P. (1986). *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=HMx1B5CMePEC&pg=PA5&dq=teoria+del+libre+intercambio&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwiS1oWWkpTNAhWBHT4KHfc2Cmo4ChDoAQgxMAM#v=onepage&q=teoria%20del%20libre%20intercambio&f=false>.

Leandro, G. (s.f.). *La oferta, la demanda*. Curso de Microeconomía. Recuperado de <http://www.auladeeconomia.com/micro-material2.htm>

Lerma, A. y Márquez, E. (2010). *Comercio y Marketing internacional*. (4ª ed.) México: Cengage Learning.

- López, L. (2014). *Evolución y Análisis de la Producción y Exportación de uvas de mesa: 2000 – 2012*. Tesis de Maestría. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima. Perú. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/3595/1/Lopez_ll.pdf.
- Mendez, L. (2013). *Plan Estratégico de Mercados e Inteligencia Comercial*. Sistema integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX). Lima. pp. 5. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2013-1-MARK-Precio%20Internacional.pdf>.
- Mill, S. (1806) *La demanda recíproca*. Recuperado de <http://frutalcol.galeon.com/mar.htm>.
- Ministerio de Relaciones Exteriores (2011). *Perfil de mercado de uvas de mesa de Estados Unidos. Promoción económica*. Recuperado de http://www.rree.gob.pe/promocioneconomica/Documents/Estudios_y_Perfiles/Frutos%20frescos/Perfil_de_MercadoUvas_de_Mesa_EEUU_2011.pdf.
- Ministerio de Agricultura y Riego (2016). Series históricas de producción agrícola. Compendio estadístico. Perú. Recuperado de <http://frenteweb.minag.gob.pe/sisca/?mod=salida>.
- Ministerio de Agricultura y Riego (2014) producción agrícola. Anuario producción agrícola 2014. Perú. Recuperado de <http://siea.minag.gob.pe/siea/?q=publicaciones/anuarios-estadisticos>
- Panorama educativo de México (2009). *Producto interno bruto per cápita (2007)*. Recuperado de http://www.inee.edu.mx/bie/mapa_indica/2009/PanoramaEducativoDeMexico/CS/CS07/2009_CS07_.pdf.
- Parkin, M. y Loría, E. (2010). *Microeconomía: Versión para Latinoamérica* (9ª ed.). Naucalpan de Juárez, México: Pearson.
- Peñafiel, J. (2013) *Plan de Negocios para una Exportadora de Uva de mesa al Mercado Chino*. Tesis de licenciatura. Universidad de Chile. Santiago de Chile, Chile. Recuperado de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/113098>.
- Rodríguez, C. (1999). *Evolución de los conceptos de calidad y productividad. El nuevo escenario: la cultura de calidad y productividad en las empresas*. Jalisco, México: Iteso. ISBN 968-6101-28-4

- Romero, M. y Sabando, R. (2002) *Estudio de pre factibilidad para productos con potencial agroindustrial en la península de santa Elena; uva de mesa*. Tesis de licenciatura. Instituto de ciencias humanísticas y económicas. Guayaquil. Ecuador. Recuperado de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3498/1/6025.pdf>.
- Salazar, K. (2014). *Oportunidades de Negocio en el Mercado de Estados Unidos para las Exportaciones Peruanas de Arándanos Frescos Provenientes de La Región La Libertad*. Tesis de licenciatura. Universidad Privada del Norte Lima. Perú. Recuperado de <http://repositorio.upn.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/11537/3595/Salazar%2Ch%C3%A1vez,%20Karol%20Milena%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Seccia, A., entre otros (2015) *Trade competitiveness in table grapes: A global view*. Article. Germany. Recovered from https://www.researchgate.net/publication/276206615_Trade_competitiveness_in_table_grapes_A_global_view.
- Smith (1974). Economía, bachillerato. Comercio internacional. Teoría de la ventaja absoluta. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=rKePjuSmGekC&pg=PA259&dq=teoria+de+adam+smith+comercio+internacional&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwitrN3V35LNAhVK7CYKHZUMDUgQ6AEIODAC#v=onepage&q=teoria%20de%20adam%20smith%20comercio%20internacional&f=false>.
- Sotomayor, F. (2012). *Impacto del tratado de libre comercio con los estados unidos en las exportaciones de la libertad: 2005 – 2012*, tesis de licenciatura. Universidad nacional de Trujillo. Trujillo. Perú. Recuperado de: http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/772/sotomayor_davi%C3%B1a.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2015). Exportaciones a Estados Unidos. Perú. Recuperado de: <http://peru21.pe/multimedia/imagen/t-281256>
- Tapara, K. (2015) *Oportunidades de Exportación de Textiles Artesanales de la Región Ayacucho a Arabia Saudita*. Tesis de licenciatura. Universidad César Vallejo. Lima. Perú.
- Torres, A. (2013) *Análisis de Rentabilidad y Distribución de la Uva de Mesa de Hermosillo Sonora, en Estados Unidos y la Unión Europea*. Tesis de

Magister. Colegio de Postgraduados. Institución de enseñanza e investigación en ciencias agrícola. México. Recuperado de http://www.biblio.colpos.mx:8080/xmlui/bitstream/10521/2187/1/Torres_Alvar ez_AJ_MC_Ecnomia_2013.pdf.

Uribe, C. (2010). *Estudio de Prefactibilidad de Industrialización y Exportación de Uva al Mercado de Estados Unidos*. Tesis de licenciatura. Lima. Perú. Recuperado de: <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/544>.

Yakkaldevi, A. (2014). *Trends in production and exports of grapes in india*. International multidisciplinary research journal. Journal. India. Recovered from: <http://isrj.org/ViewPDF.aspx?ArticleID=4346>.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de Consistencia

OPORTUNIDAD DE EXPORTACIÓN DE UVAS FRESCAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERÚ - ESTADOS UNIDOS								
OBJETO DE ESTUDIO	PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	MÉTODO	
uvas frescas	PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	oportunidad de exportación	oportunidad de demanda	PBI per cápita	El método de análisis de datos que se realizara en la investigación, es el método estadístico que consiste en organizar datos (a través de cuadros), representar los datos (a través de gráficos de línea) y describir los datos (a través de estadígrafos como tasas, porcentajes y coeficientes).	
	¿Qué oportunidades de exportación de uvas frescas existen tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú - EE.UU.?	Determinar las oportunidades de exportación de uvas frescas que existen tras la firma de Tratado de Libre Comercio Perú - EE.UU.	Las oportunidades de exportación de uvas frescas que existen tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú - EE.UU. Están constituidas por las oportunidades de demanda y las oportunidades de oferta			Volumen de Importación		
	PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS			oportunidad de oferta		precio de exportación
	¿Qué oportunidades de demanda para la exportación de uvas frescas existen tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú - EE.UU.?	Determinar las oportunidades de demanda para la exportación de uvas frescas existen tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú - EE.UU.	Las oportunidades de demanda para la exportación de uvas frescas están constituidas por el PBI per cápita de Estados Unidos y el volumen de importación del producto.					costo unitario de producción
¿Qué oportunidades de oferta para la exportación de uvas frescas existen tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú - EE.UU.?	Determinar las oportunidades de oferta para la exportación de uvas frescas existen tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú - EE.UU.	Las oportunidades de oferta para la exportación de uvas frescas están constituidas por el precio de exportación de las uvas frescas, el costo unitario de producción y la productividad por hectárea.	Productividad por Hectárea					

Anexo 2. Validación de Expertos



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA OPORTUNIDAD DE EXPORTACION

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	OPORTUNIDAD DE DEMANDA							
1	PBI per cápita	✓		✓		✓		
2	Volumen de Importación	✓		✓		✓		
3	OPORTUNIDAD DE OFERTA							
	Precio de Exportación	✓		✓		✓		
4	Costo Unitario de Producción	✓		✓		✓		
5	Productividad por Hectárea	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./Mg: Wladimir Villanueva Orbegoso DNI: 29685615

Especialidad del validador: Proyectos de inversión, Finanzas

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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

Lima, 26 de Octubre de 2015

.....
Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA OPORTUNIDAD DE EXPORTACION

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	OPORTUNIDAD DE DEMANDA							
1	PBI per cápita	✓		✓		✓		
2	Volumen de Importación	✓		✓		✓		
3	OPORTUNIDAD DE OFERTA							
	Precio de Exportación	✓		✓		✓		
4	Costo Unitario de Producción	✓		✓		✓		
5	Productividad por Hectárea	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

SI

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable

Aplicable después de corregir

No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg:

ENRIQUE OMAR MICHELENA RIOS

DNI: 07912826

Especialidad del validador:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION, MAGISTER EN ADMINISTRACION

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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

..... 26 de Octubre de 2015


Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA OPORTUNIDAD DE EXPORTACION

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	OPORTUNIDAD DE DEMANDA							
1	PBI per cápita	✓		✓		✓		
2	Volumen de Importación	✓		✓		✓		
	OPORTUNIDAD DE OFERTA							
	Precio de Exportación	✓		✓		✓		
4	Costo Unitario de Producción	✓		✓		✓		
5	Productividad por Hectárea	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

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

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./Mg: Dr. Manuel Salvador Cerna Lotelo DNI: 10248111

Especialidad del validador: Economista

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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

....., 26 de Octubre de 2015

.....
Firma del Experto Informante

Anexo3. Ficha técnica de la uva

Uva

AGRO

NOMBRE COMERCIAL

Uvas frescas, grapes, uva de mesa, table grape.



Partida	Descripción
0806100000	UVAS FRESCAS

DESCRIPCION

Uvas frescas.

PRESENTACION

Se presentan tradicionalmente en cajas de cartón corrugado o de espuma de polietileno de 5 y 8 kg. según el mercado.

ESPECIES Y VARIEDADES

Flame seedless.
Thompson seedless.
Red globeWhite seedless.
Sugarone seedless.
Crimson.

ZONAS DE PRODUCCIÓN

Ica, La Libertad y Lima.

ORIGEN

Cáucaso.

USOS Y APLICACIONES

Los racimos que se comercializan se ajustan a normas de calidad que determinan el peso y el tamaño medio de los frutos que tendrán un diámetro medio de 1,6 cm. y un peso de entre 200 y 350 gr.
Se consume principalmente en forma fresca o combinada con otras frutas.
Se emplea para la preparación de confituras, postres, cocktails, vinos.
Contiene potasio, útil por su acción diurética, además de calcio, aminoácidos, entre otros componentes.
Se le atribuyen propiedades diuréticas y hepáticas.

NORMAS DE CALIDAD

NTP 011.012:2005.



Sistema Integrado de Información
de Comercio Exterior

Anexo 4. Principales Países Exportadores de Uvas en el Mundo, en Toneladas

PAÍSES EXPORTADORES	CANTIDAD EXPORTADA 2009	CANTIDAD EXPORTADA 2010	CANTIDAD EXPORTADA 2011	CANTIDAD EXPORTADA 2012	CANTIDAD EXPORTADA 2013	CANTIDAD EXPORTADA 2014	CANTIDAD EXPORTADA 2015
Chile	1.197.167	1.354.854	1.462.023	1.455.887	1.604.924	1.513.611	1.352.742
Estados Unidos	758.95	832.45	906.608	974.703	1.083.773	1.029.075	910.924
China	85.85	104.943	162.273	262.135	268.561	358.824	771.546
Italia	593.634	747.942	809.555	772.412	816.964	758.12	715.465
Perú	135.834	186.237	287.526	366.455	442.677	643.201	690.379

Fuente: Trademap

Anexo 5. Principales Países Exportadores de Uvas a Estados Unidos, en Toneladas

PAÍSES EXPORTADORES	CANTIDAD EXPORTADA 2009	CANTIDAD EXPORTADA 2010	CANTIDAD EXPORTADA 2011	CANTIDAD EXPORTADA 2012	CANTIDAD EXPORTADA 2013	CANTIDAD EXPORTADA 2014	CANTIDAD EXPORTADA 2015
Chile	866.995	888.439	763.923	707.884	907.767	850.778	951.964
México	298.021	486.003	300.389	382.92	350.63	359.45	341.297
Perú	36.102	55.395	94.375	86.868	93.182	134.7	228.209
Italia	3.09	2.388	3.573	3.516	3.253	1.902	1.833
Brasil	27.013	29.301	36.615	20.504	7.746	229	1.735

Fuente: Trademap