



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**COMERCIO INTERNACIONAL Y COMPETITIVIDAD DE
GRANADILLA PERUANA, 2008-2016**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTOR:

QUESQUÉN VALDIVIA, ANTHONY HARIM

ASESOR:

MGTR. CARLOS ANDRES GUERRA VENDEZÚ

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA-PERÚ

2017

Página del Jurado

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada "Comercio Internacional y Competitividad de Granadilla peruana, 2008-2016.", la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales.

Anthony Harim Quesquén Valdivia

Presidente

Mg. Percy David Maldonado Cueva

Secretario

Mg. Raúl Dueñas Lujan

Vocal

M g. Carlos Andrés Guerra Bendezú

Dedicatoria

A las personas más importantes en mi vida, que son mis padres y mi hermano, que gracias a ellos es todo el esfuerzo, puesto que son mi motivación.

Agradecimiento

A Dios por darme las ganas y las fuerzas de seguir adelante con mis proyectos, ya que gracias a él he logrado y seguiré logrando mis objetivos también a mis padres por siempre orientarme y estar conmigo cuando los he necesitado.

Declaratoria de autenticidad

Yo, Anthony Harim Quesquén Valdivia con DNI N° 75504059 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

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

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

Lima, 14 de Julio de 2017

Anthony Harim Quesquén Valdivia

Presentación

El objetivo de la investigación ha sido determinar el comercio internacional y la competitividad de Granadilla durante el periodo 2008 - 2016.

La idea ha sido probar si el comercio internacional y la competitividad de Granadilla durante el periodo 2008 - 2016 han sido favorables para el Perú.

En tal sentido el diseño de la investigación utilizado es no experimental porque no se ha manipulado las variables, debido a que ya existían.

El proceso inició con la recopilación de datos ex post facto para luego proceder con la organización de los datos, es decir se clasificó en dos listas sobre los países exportadores e importadores mundiales del mango, eligiendo así a Vietnam y Tailandia como los principales países exportadores de acuerdo a los criterios de participación mundial, volumen de exportación, nivel de competitividad y de los principales países importadores se eligió a China y Países Bajos; Perú es proveedor principal de los países mencionados; se continuó con la presentación de los datos mediante cuadros y gráficos de líneas donde se mostró la tendencia en el periodo teniendo en cuenta las siguientes dimensiones del comercio internacional (volumen, valor y precio de exportación) y por último se realizó la explicación de los gráficos y con ello se procedió a comparar entre los principales países exportadores para saber qué tan competitivo fue Perú durante el periodo 2008 - 2016 en cuanto a la productividad y precio en chacra.

Los resultados de la investigación los presentamos en siete capítulos.

El capítulo I, corresponde a la introducción y contiene la realidad problemática, antecedentes, teorías relacionados al tema, formulación del problema, justificación del estudio, hipótesis y los objetivos de la investigación.

El capítulo II, corresponde al método y contiene el diseño de investigación, variables y operacionalización, población y muestra, técnicas e instrumentos de datos, validez y confiabilidad, método de análisis de datos y los aspectos éticos de la investigación.

En el capítulo III, se presenta a los resultados obtenidos en la investigación.

Finalmente, se considera las conclusiones el cual darán las respuestas a las hipótesis, las recomendaciones que daremos tomando en cuenta las conclusiones y las acciones que debería tomar para mejorar, las referencias de las cuales nos hemos basado para investigar la información y los anexos que nos servirá para

guiarnos en la información extra que requiere la investigación.

Hubo algunas limitaciones en cuanto a datos ya no se encontró datos de las exportaciones de Vietnam del año 2012.

No puedo terminar esta breve presentación sin agradecer a mi asesor el Maestro Carlos Guerra Bendezú por todo su apoyo y consejos que permitieron la culminación de esta investigación, también agradecer a mis compañeros que me guiaron en el desarrollo de la investigación.

ÍNDICE

	Pág.
Página del Jurado	02
Dedicatoria	04
Agradecimiento	05
Declaratoria de autenticidad	06
Presentación	07
Índice	09
I. INTRODUCCIÓN	11
1.1 Realidad Problemática	11
1.2 Trabajos previos	11
1.3 Teorías relacionadas al tema	13
1.4 Formulación del Problema	20
1.4.1 Problema General	20
1.4.2 Problemas Específicos	20
1.5 Justificación del estudio	20
1.6 Objetivos	21
1.6.1 Objetivo General	21
1.6.2 Objetivos Específicos	21
1.7 Hipótesis	21
1.7.1 Hipótesis General	21
1.7.2 Hipótesis Específicas	21
II. MÉTODO	23
2.1 Diseño de Investigación	23
2.2 Variables, Operacionalización	23
2.3 Población y muestra	23
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	23
2.5 Métodos de análisis de datos	23
2.6 Aspectos éticos	23
III. RESULTADOS	
3.1 Resultados de Comercio Internacional	25
3.2 Resultados de Competitividad	40

IV.	DISCUSIÓN	43
V.	CONCLUSIONES	44
VI.	RECOMENDACIONES	45
VII.	REFERENCIAS	46
ANEXOS		
	Anexo 01 Matriz Consistencia	52
	Anexo 02 Juicio de Expertos	53
	Anexo 03: Valor de Exportación de los principales exportadores de Granadilla, 2008-2016, expresado en miles de dólares americanos (USD).	54
	Anexo 04: Volumen de Exportación de los principales exportadores de Granadilla, 2008-2016, expresado en Toneladas Métricas (TM).	55
	Anexo 05: Volumen de Importación de los principales importadores de Granadilla, 2008-2016, expresado en miles de dólares americanos (USD).	56
	Anexo 06: Volumen de Importación de los principales importadores de Granadilla, 2008-2016, expresado en Toneladas Métricas (TM).	57
	Anexo 07: Valor de Importación de los principales importadores de Granadilla peruana, 2008-2016, expresado en miles de dólares americanos (USD).	58
	Anexo 08: Volumen de Importación de los principales importadores de Granadilla peruana, 2008-2016, expresado en Toneladas Métricas (TM).	59
	Anexo 09: Precio de Importación de los principales importadores de Granadilla, 2008-2016.	60
	Anexo 10: Exportación de Granadilla peruana en el año 2008	61
	Anexo 11: Exportación de Granadilla peruana en el año 2009	62
	Anexo 12: Exportación de Granadilla peruana en el año 2010	63
	Anexo 13: Exportación de Granadilla peruana en el año 2011	64
	Anexo 14: Exportación de Granadilla peruana en el año 2012	65
	Anexo 15: Exportación de Granadilla peruana en el año 2013	66
	Anexo 16: Exportación de Granadilla peruana en el año 2014	67
	Anexo 17: Exportación de Granadilla peruana en el año 2015	68
	Anexo 18: Exportación de Granadilla peruana en el año 2016	69
	Anexo 19: Producción Nacional de Granadilla 2009-2011	70
	Anexo 20: Ficha Comercial	71

RESUMEN

Esta investigación tiene como objetivo determinar el comercio internacional y la competitividad de Granadilla peruana, durante el periodo 2008 - 2016.

El diseño utilizado en esta investigación es no experimental, se inició con una recopilación de datos ex post facto que luego fueron organizados en dos listas sobre los países exportadores e importadores mundiales de Granadilla, eligiendo de esta manera a Vietnam y Tailandia como los principales países exportadores de acuerdo a los criterios de participación mundial, nivel de competitividad, volumen de exportación y de los principales países importadores se eligió a China y Países Bajos; la presentación de los datos se continuó mediante el uso de cuadros y gráficos de líneas donde se mostró la tendencia en el periodo tomando como referencia las siguientes dimensiones del comercio internacional (volumen, valor y precio de exportación) y se finaliza con la interpretación de los gráficos para proceder a comparar entre los principales países exportadores y saber que tan competitivo fue el Perú durante el periodo 2008 - 2016 en cuanto a la producción y precio en chacra.

Con respecto a los resultados se confirmó respecto a las hipótesis específicas que la exportación mundial de Granadilla, durante el periodo 2008-2016 ha sido competitiva y ha teniendo una tendencia creciente de igual manera que la importación mundial de Granadilla y la exportación peruana de Granadilla, durante el periodo 2008-2016 han sido competitivas.

En conclusión de acuerdo con los resultados de esta investigación ha quedado demostrado que el comercio internacional y la competitividad de Granadilla durante el periodo 2008 - 2016 han sido favorables.

Palabras clave: Comercio internacional y competitividad.

ABSTRACT

This research aims to determine the international trade and competitiveness of Peruvian Granadilla, during the period 2008 - 2016.

The design used in this research is non-experimental, started with a collection of ex post facto data that were then organized into two lists on the world exporters and importers of Granadilla, thus choosing Vietnam and Thailand as the main exporting countries. According to the criteria of world participation, level of competitiveness, export volume and the main importing countries was chosen China and the Netherlands; The presentation of the data was continued through the use of charts and graphs of lines showing the trend in the period taking as reference the following dimensions of international trade (volume, value and export price) and ending with the interpretation of the Graphs to proceed to compare between the main exporting countries and to know how competitive Peru was during the period 2008 - 2016 in terms of production and price in the farm.

With respect to the results, it was confirmed with respect to the specific hypotheses that the world-wide export of Granadilla during the period 2008-2016 has been competitive and has a growing trend in the same way as the world-wide import of Granadilla and the Peruvian export of Granadilla, During the period 2008-2016 have been competitive.

In conclusion according to the results of this research it has been demonstrated that the international trade and the competitiveness of Granadilla during the period 2008 - 2016 have been favorable.

Keywords: International trade and competitiveness.

INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática

En la actualidad el mundo se encuentra altamente vinculado entre países ya sea de manera económica, tecnológica, cultural, social, etc., es por ello que muchas economías del mundo, unas más que otras crecen a pasos agigantados dentro de ellas, el Perú, que cuenta con muchos acuerdos firmados que facilitan el “comercio internacional”, es una de las fuentes más importantes con la que el Perú cuenta para impulsar el desarrollo económico además no solo de este sino del mundo entero. De esta manera cabe resaltar que la competitividad es un factor clave para que el comercio internacional continúe en actividad.

Asimismo, es necesario enfatizar que el sector agro viene liderando las exportaciones peruanas con una cartera amplia de productos orgánicos tal como lo señala el Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), en este sentido otorga oportunidades mayores y mejores de desarrollo económico para nuestro país.

Perú es uno de los países que cosecha durante más meses al año y las regiones mayores productoras de Granadilla son Cerro de Pasco, Cajamarca, Huánuco y la Libertad principalmente, por ende las ventas de productos agropecuarios, en este caso, la granadilla, son constantes y en aumento. Se debe tener en cuenta que así como se estima el aumento de la demanda de este producto, tampoco se debe dejar de lado los diferentes factores que influyen de gran manera en la producción de estos como lo son el clima y el suelo. (Ver anexo 12)

La Granadilla es un producto que contiene muchas propiedades alimenticias esto hace que su demanda cada vez aumente y no solo en el consumo local sino a nivel internacional que su variabilidad cada año es positiva. (Ver anexos 03-11, 13)

Por otro lado, se sabe que este producto agropecuario no solo crece en suelos peruanos, sino también en países con gran demanda mundial y que desde hace mucho tiempo atrás continúan compitiendo con nuestro país.

1.2 Trabajos previos

Lucas y Vareles (2015) en su tesis para la obtención del título de Ingeniería Comercial con Mención en Comercio Exterior y Finanzas, titulada “Plan de exportación de concentrado de maracuyá producido en la empresa ‘Exofrut S.A.’, para el mercado de Lima, Perú.” concluye que:

Ecuador dispone con la capacidad de producción de estos frutos de la pasión sin excepción de temporadas, a diferencia de otros territorios que solo se pueden cosechar estos frutos en temporadas específicas, es por ello que se cuenta con el abastecimiento suficiente para cubrir la demanda de este producto usado en muchos procesos alimenticios.

Calderón y Guanoluisa (2015) en su tesis para obtener el título de Ingeniería en Comercio Exterior, titulada “Optimización de procesos aduaneros para pequeños y medianos productores de la maracuyá sean eficientes con su oferta exportable buscando los beneficios de la matriz productiva.” concluye que: La factibilidad del negocio, es visible debido a que Ecuador es uno de los países mejores productores de maracuyá.

Macías (2014) en su tesis presentada para la obtención del título de Ingeniero Industrial titulada “Estudio técnico-económico para la instalación de una planta extractora de pectina a partir de la cascara de maracuyá.” concluye que:

La utilización de las grandes cantidades de desperdicios de la fruta perteneciente a la familia de las frutas de la pasión se puede aprovechar de gran manera, ya que se puede reutilizar para obtener otros productos, esta ventaja debido a las enormes producciones de este producto que se adhiere a la situación climática del país.

Ayala y Cevallos (2013) en su tesis titulada “Plan de Exportación de Concentrado de Maracuyá Ecuatoriano al Mercado Japonés.” concluye que:

Que el concentrado de Maracuyá es aceptado en el mercado japonés, por ser considerado un producto natural de buena calidad, debido a que los consumidores japoneses tienen gustos muy originales y además tienen una fuerte preocupación por la seguridad de los alimentos, también afirman el incremento de este derivado de la maracuyá.

Moya (2012) en su tesis titulada “Proyecto de pre factibilidad para la exportación de jugo y concentrado de maracuyá al mercado de USA (San Diego-California) 2011 – 2015.” concluye que:

Ecuador posee ventajas comparativas muy importantes para el cultivo del maracuyá, clima, que le permite cosechar y cultivar la fruta durante todo el año. El permanente crecimiento de la demanda interna y externa de la fruta genera oportunidades para el emprendimiento agroindustrial. Calidad y precios, es factor clave de éxito en la comercialización internacional del jugo y concentrado de maracuyá, por ello las empresas del sector agroindustrial que exportan el producto, implementan estrategias para negociar el fruto que les permitan garantizarse su provisión en condiciones técnicas y sobre todo de precio que les favorezcan.

León y Arévalo (2012) en su trabajo de tesis de Postgrado de Gerencia en Negocios Internacionales titulada “Plan de estratégico exportador para comercializar pulpa de maracuyá a New Orleans E.E.U.U.” concluye que:

El mercado de los productos orgánicos Colombianos tiene un excelente potencial en el mercado norte americano cuyo mercado ha sido poco explotado, en donde existen consumidores finales con alto poder adquisitivo, consciente de los beneficios que trae consumir productos de explotación ecológicamente amigable que reducen el impacto sobre el medio ambiente, por lo que están dispuestos a pagar un mayor precio por la calidad que están demandando. La demanda de productos orgánicos en Estado Unidos ha tenido un crecimiento lo cual ha sido percibido por cadenas de supermercados y tienda de abarrotes que han re direccionado su oferta para atender este mercado que demanda productos especializados de precios más elevados.

Loza (2013) en su investigación titulada “Plan de negocios para la exportación de granadilla al Mercado alemán en el periodo 2012 – 2017.” concluye que:

La exportación de granadilla es muy importante pesto que es un producto no tradicional y muy requerido a nivel mundial, ya que tiene una gran acogida en los mercados internacionales. Ecuador es un país con la capacidad de satisfacer la demanda del mercado alemán debido a que la producción tiene una tendencia creciente.

Duran y Méndez (2008) en su tesis para optar el título de Ingeniero industrial titulada “Plan de negocios para exportar maracuyá y cholupa como fruta fresca y/o en pulpa hacia Canadá.” concluye que:

La exportación de maracuyá se ha convertido en una solución al problema que presentaba Colombia por su alta producción y baja comercialización y consumo a nivel nacional.

Fernández (2016) en su tesis para optar el título de Especialista en Negocios Internacionales e Integración Económica titulada “Análisis de la competitividad de las frutas exóticas caso maracuyá y granadilla como oportunidad de negocio en el mercado mexicano.” concluye que:

Para establecer la dinámica competitiva de un sector económico o de un producto o conjunto de productos específicos, es necesario, realizar un análisis competitivo general de la economía evaluar, es decir, establecer una metodología enfocada de lo general a lo específico, por lo cual fue necesario identificar los principales indicadores a nivel mundial y de esta forma el comportamiento del país en termino de competitividad.

López (2015) en su tesis para optar el título de Tecnólogo en Exportaciones e Importaciones titulada “Exportación de pulpa de maracuyá a China.” concluye que:

Ecuador lidera las exportaciones de maracuyá en el mundo, esto añade una razón más para que pueda hacerlo con la pulpa de maracuyá en China. Actualmente Ecuador y China mantiene buenas relaciones esto se podría aprovechar llegando a establecer acuerdos que proporcionen que el producto obtenga más oportunidades de sobresalir en su mercado. China al ser cada vez más consiente del consumo de los productos naturales y el beneficio que esto aporta a la salud, favorece de cierta manera que productos como la pulpa de maracuyá puedan encajar muy bien en este mercado, haciendo que su consumo sea cada vez más frecuente.

Morán (2014) en su tesis para la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior, Integración y Aduanas titulada “Proyecto de factibilidad para la exportación de granadilla en su estado natural desde la ciudad de quito hacia Tokio – Japón en el período 2013 – 2017.” concluye que:

Al ser Ecuador un país altamente agrícola, se pudo determinar que existe suficiente producción de las llamadas “Frutas no tradicionales” [...] para que exista la facilidad de adquirir la materia prima de los productores ya existentes. Dada la importancia de diversificar la oferta exportable hacia nuevos productos, el cultivo, proceso y comercialización de los Frutos de la Pasión (Granadilla y Maracuyá) ha cobrado relevancia en los últimos años.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Comercio Internacional

A. Definición

Vásquez y Madrigal (2010) define el comercio internacional como “el conjunto de actividades relacionadas con la compra venta de bienes y servicios entre dos o más países con la finalidad de obtener o incrementar las ganancias.”

Mercado (2010) señala que “el comercio internacional es el intercambio de bienes, servicios, ideas y otros, entre dos o más países que incluyen a diversos agentes económicos de diferentes nacionalidades.”

Cornejo (2010) define sencillamente al comercio internacional como “el intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países.”

Cantos (1999) indica lo siguiente en cuanto a los orígenes que “el comercio internacional y la empresa internacional no han aparecido en la época contemporánea. Incluso antes de Cristo, los comerciantes enviaban a sus representantes, a través del mar Mediterráneo, a tierras lejanas para vender sus productos.”

Sierralta (2014) en su libro titulado “Comercio Internacional” señala que el comercio internacional:

Ha sido tratado, frecuentemente, como una relación natural y secuencial entre las naciones cuando buscan obtener bienes para satisfacer las necesidades de su población o de los Estados, considerando que la apertura de las fronteras y la eliminación de las barreras son los únicos medios para impulsar ese intercambio. Sin embargo, la realidad histórica y la evidencia más reciente nos muestran que ese flujo no es tan libre ni espontaneo ya que los diferentes actores presionan, actúan motivados por otros intereses, utilizando distintos mecanismos y practicas no siempre honestas ni leales. Por otro lado, concurren al mercado diferentes actores y países con características y niveles de desarrollo tecnológico variado, así como medios de transporte y canales de comercialización en manos de pocos, mientras la gran mayoría se queda en el nivel de espectadores o se conforman con la situación

de ser únicamente usuarios de manufacturas importadas o exportadores de materias primas.

Arroyo (2011) en su ejemplar también indica que el comercio internacional:

Se genera por los excedentes y déficits de bienes y servicios que se producen en los diferentes países, procediéndose al intercambio de personas, empresas y gobiernos de estos países, mediante negociaciones de acuerdo a las necesidades de las poblaciones en cantidades que satisfagan dichas necesidades. Para este fin, a través del tiempo, con la experiencia, usos y costumbres se han establecido una serie de reglas de carácter internacional, protocolos, acuerdos, tratados entre países, convenios e intervención de instituciones y organizaciones supranacionales para facilitar el intercambio, es decir, para facilitar el comercio internacional.

B. Dimensiones

El comercio internacional lo hemos desagregado en dos dimensiones: exportación e importación

Abajo (2000) explica muy claramente y de manera precisa en su libro el concepto acerca de la exportación, a este término lo define de la siguiente manera:

Aquel régimen aduanero por el cual se permite la salida de una mercancía comunitaria fuera del territorio de la Unión Aduanera.[...]La exportación de una mercancía implica para la misma la aplicación de los trámites aduaneros previstos con el fin de efectuar dicha salida. Y en esos trámites se incluyen las medidas de política comercial y su caso el pago de los derechos a la exportación. Las mercancías que no se hallen incluidas en un régimen de perfeccionamiento pasivo o un régimen de tránsito deberán ser incluidas para su exportación dentro del denominado “régimen de exportación”. Se entiende por exportador la persona por cuya cuenta se realice la declaración de exportación y que, en el momento de la aceptación de dicha declaración, sea propietario de las mercancías o tenga un derecho similar a la propiedad de disposición sobre las mismas.

Taleva (2014) en el “Diccionario Aduanero” nos define la exportación como:

Bien o servicio vendido al exterior de un país. Salida de cualquier

mercadería de un territorio aduanero. Atravesar la frontera, es decir, trasladar la mercancía de un país a otro. Venta se da el ingreso de divisas [...]. Operaciones que supone la salida legal de mercancía nacionales para su su (*sic*) uso o consumo en el exterior.

Nelson (2010) señala que las importaciones “son los bienes que compran individuos o países.”

Daniels, Radebaugh y Suvillana (2010) explican que “la importación es la compra de un bien o servicio por parte de una empresa localizada en un país a vendedores residentes en otro país”.

C. Indicadores

Para medir la exportación se utilizará los siguientes indicadores: valor de exportación, volumen de exportación y precio de exportación.

El Banco Central de Reserva de Perú (2011) define el valor de exportación como “la cantidad total de las exportaciones expresada en dólares americanos (US\$)”.

Para la Cámara de Industria y Comercio Boliviana (s.f.) el valor oficial de exportación es: “[...], el valor del producto exportado (en su totalidad) [...]”

El Banco Central de Reserva del Perú (2011) el volumen de exportación como las: “las exportaciones expresadas en una medida física de valor (Toneladas p.ej)”

El Banco Central de Reserva del Perú (2011) define el precio de exportación: “unidades monetarias u otro instrumento de cambio. El precio puede ser fijado libremente por el mercado en función de la oferta y la demanda, o por las autoridades, en cuyo caso se trataría de un precio controlado”.

Para medir la importación se utilizará los siguientes indicadores: valor de importación, volumen de importación y precio de importación.

El Banco Central de Reserva de Perú (2011) define el valor de importación como “la cantidad total de las importaciones expresada en dólares americanos (US\$)”.

Cabello (2000) el valor de importación, “las mercancías a importar

será el valor de transacción, es decir, el precio efectivamente pagado o por pagar por las mercancías cuando estas se venden para su exportación con destino del territorio aduanero”.

El Banco Central de Reserva del Perú (2011) define el volumen de importación como: “las importaciones expresadas en una medida física de valor (toneladas p.ej.)”.

Vidales (2003) El precio de importación, “es el precio en el cual se cotiza la mercancía para la importación que incluyen los gastos y costos de producción y también las utilidades”.

Valdez (2004, p. 99) define el precio de importación como “el valor o la cantidad de unidades monetarias que pagamos de adquirir algo un producto o servicio. El precio en general es una medida cuantitativa, que nos indica el valor de un producto o servicio”.

D. Teorías de Comercio Internacional

Existen varias teorías económicas del comercio internacional que intentan explicar las causas y beneficios del comercio internacional. Las principales teorías del comercio internacional son: la teoría de las ventajas absolutas, la teoría de las ventajas comparativas y el teorema de Heskcher-Ohlin.

Smith (1776), en su teoría de ventaja absoluta manifiesta que:

Siempre será máxima constante de cualquier prudente padre de familia no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo. El sastre, por esta razón, no hace zapatos para sí y para su familia, sino que los compra del zapatero; éste no cose sus vestidos, sino que los encomienda al sastre; el labrador no hace en su casa ni lo uno ni lo otro, pero da trabajo a esos artesanos. Interesa a todos emplear su industria siguiendo el camino que les proporciona más ventajas, comprando con una parte del producto de la propia, o con su precio, que es lo mismo, lo que la industria de otro produce y ellos necesitan.

Ricardo (1950), en su teoría de ventaja comparativa sostiene que:

Cada país dedica su capital y trabajo a los empleos que le son más beneficiosos, utiliza más eficazmente las facultades peculiares y distribuye el trabajo más eficaz y económicamente. Con esto difunde el beneficio general, uno por medio de los lazos del interés y

el intercambio, la sociedad universal de las naciones, ya que es más fácil importar aquellas cosas que cuestan más producir y exportar aquellas que podemos producir más cómodamente, más beneficioso aplicar todo el capital a aquello en lo que somos buenos produciendo, que a aquello que nos cuesta más.

Ohlin (1971), en su teoría de la proporciones factoriales o modelo Hecksher – Ohlin, sostiene que:

Generalmente los factores abundantes son relativamente baratos y los factores escasos relativamente caros en cada una de las regiones. Aquellas mercancías que en su producción requieren una buena cantidad de los primeros y pequeñas cantidades de los segundos se exportan a cambio de bienes que utilizan factores en la proporción inversa. Así, indirectamente, los factores cuya oferta es abundante se exportan y aquellos otros con oferta más escasa se importa.

1.3.2 Competitividad

A. Definición

Gracia (2008) señala que competitividad es “la capacidad de una empresa, sector, región o país, con ventajas para incorporarse al mercado mundial de forma eficiente.”

Vázquez y Madrigal (2007) define competitividad como “un indicador de la capacidad de un país, para sobrevivir y progresar en una economía de libre mercado y abierta al comercio exterior”.

Acerenza (2009) define la competitividad de la siguiente manera:

La competitividad es un concepto que tiene múltiples y variadas interpretaciones, según el tipo y nivel de la actividad donde es empleado, razón por la cual no existe una definición de carácter universal del término que cuente con una aceptación generalizada.

Krugman (1997) define la competitividad como “la capacidad para producir bienes y servicios que cumplan los test de la competencia internacional.”

B. Indicadores

Para medir la competitividad se utilizará los siguientes indicadores: productividad y costo unitario.

Prokopenko (1987) define que la productividad “es uso eficiente y eficaz de los recursos trabajo, capital, tierra, materiales, energía,

información y tiempo para la producción de diversos bienes y servicios”.

La Real Academia Española (2014) la productividad es la: “capacidad o grado de producción por unidad de trabajo, superficie de tierra cultivada, equipo industrial.”

Cruz (2014, p. 8) el costo unitario es: “el valor de un artículo en particular. Se obtiene dividiendo el costo total de producción (suma de los costos fijos y variables) por la cantidad total producida”.

C. Teoría de Competitividad

Vernon (1966), en su teoría de ciclo de vida de un producto sostiene que:

Los productos fabricados pasan por un ciclo integrado de cuatro etapas sucesivas: introducción, crecimiento, madurez y declive. La hipótesis básica del ciclo del producto empieza con el supuesto de que el estímulo a la innovación procede normalmente de alguna amenaza o promesa en el mercado, es decir, las empresas tienden a ser estimuladas por las necesidades y oportunidades del mercado, el cual cumple dos funciones importantes en esta teoría: no sólo resulta ser fuente de estímulo para la empresa innovadora, sino que también es el lugar preferido para la producción.

Teece (1986) menciona que la teoría de internacionalización se encuentra relacionada con:

La comparación de los costos unitarios asociados a producir en el mercado nacional y exportar el producto al país extranjero en relación con los costes de producir en dicho país extranjero, en la que influyen aspectos como el coste de los factores productivos, los costes de transporte y los aranceles.

1.4 Formulación del Problema

1.4.1 Problema General

¿Cómo ha sido el comercio internacional y la competitividad de Granadilla peruana durante el periodo 2008-2016?

1.4.2 Problemas Específicos

1. ¿Cómo ha sido la exportación mundial de Granadilla durante el periodo 2008-2016?
2. ¿Cómo ha sido la importación mundial de Granadilla durante

el periodo 2008-2016?

3. ¿Cómo ha sido la competitividad de la exportación de Granadilla peruana durante el periodo 2008-2016?

1.5 Justificación del estudio

Esta investigación tiene una justificación práctica porque permite tener una respuesta sobre la competitividad de Granadilla peruana durante el período del 2008-2016, en relación al comercio internacional. Para ello, fue necesario utilizar la teorías del comercio internacional para determinar la importancia en nuestro país la comercialización de este producto e informar a los productores, instituciones públicas y privadas que fomente más la exportación.

Cabe mencionar que esta investigación es importante cualitativamente para todos los microempresarios y/o empresarios peruanos del sector agroexportador, para aquellos interesados en comercializar dicho producto y sus derivados aprovechando sus demanda y sus ventajas comparativas, además que es importante para los importadores al ser la granadilla un bien que necesitan en sus mercados y no lo tienen disponible como sí lo tenemos en el nuestro.

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo General

Determinar el comercio internacional y la competitividad de Granadilla peruana durante el periodo 2008-2016.

1.6.2 Objetivos Específicos

1. Determinar la exportación mundial de Granadilla durante el periodo 2008-2016.
2. Determinar la importación mundial de Granadilla durante el periodo 2008-2016.
3. Determinar la competitividad de la exportación de Granadilla peruana durante el periodo 2008-2016.

1.7 Hipótesis

1.7.1 Hipótesis General

El comercio internacional y la competitividad de la exportación de Granadilla peruana durante el periodo 2008-2016 han sido

favorables para el Perú.

1.7.2 Hipótesis Específicas

1. La exportación mundial de Granadilla durante el periodo 2008-2016 ha tenido una tendencia positiva.
2. La importación mundial de Granadilla durante el periodo 2008-2016 ha tenido una tendencia positiva.
3. La exportación de Granadilla peruana ha sido competitiva durante el periodo 2008-2016.

II. MÉTODO

2.1 Diseño de Investigación

El diseño de investigación es no experimental.

2.2 Operacionalización de Variables

Comercio Internacional. Para operacionalizar esta variable la hemos desagregado en dos dimensiones: exportación e importación.

Para medir la exportación utilizaremos los siguientes indicadores: Volumen de exportación, valor de exportación y precio de exportación de los principales países exportadores de Granadilla.

Para medir la importación utilizaremos los siguientes indicadores: Volumen de importación, valor de importación, y precio de importación de los principales países importadores de Granadilla.

Competitividad. Para medir esta variable utilizaremos los siguientes indicadores: productividad y costo unitario de producción.

2.3 Población y muestra

En este proyecto investigación no corresponde distinguir el concepto de población y muestra por que los datos que fueron utilizados ya existen, son ex post facto.

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

En esta investigación no se requirió una técnica o instrumento especial de recolección de datos ya que los datos son ex post facto.

En cuanto a la validez del contenido se recurrió a la opinión de tres expertos en el área. (Ver anexo 02)

La confiabilidad no corresponde porque los datos ya existen.

2.5 Método de análisis de datos

Después de ser recogido los datos, fueron organizados a través de la agrupación en variables, indicadores e dimensiones. Para luego ser representados a través de gráfico de líneas y barras; que fueron descritos a través de coeficiente de correlación.

2.6 Aspectos éticos

En este proyecto investigación se tendrá en cuenta los principios éticos y morales. Por ende, se respetará la propiedad intelectual de los autores mediante citas bibliográficas reflejadas en la investigación. Así mismo, en la redacción se utilizó el estilo de American Psychologia Association (APA).

III. RESULTADOS

3.1 Resultados sobre Comercio Internacional

En los anexos 03 se presenta el valor de exportación de países exportadores de Granadilla en el mundo en miles de dólares americanos (USD).

En el anexo 04 se presenta el volumen de exportación de países exportadores de Granadilla en el mundo en toneladas métricas (TM).

A partir de los anexos 03 y 04 se elaboró el cuadro 3.1 en el cual se presenta el valor de exportación de los dos principales países exportadores de Granadilla a nivel mundial que son Vietnam y Tailandia, durante el periodo 2008-2016, expresado en miles de dólares americanos (USD).

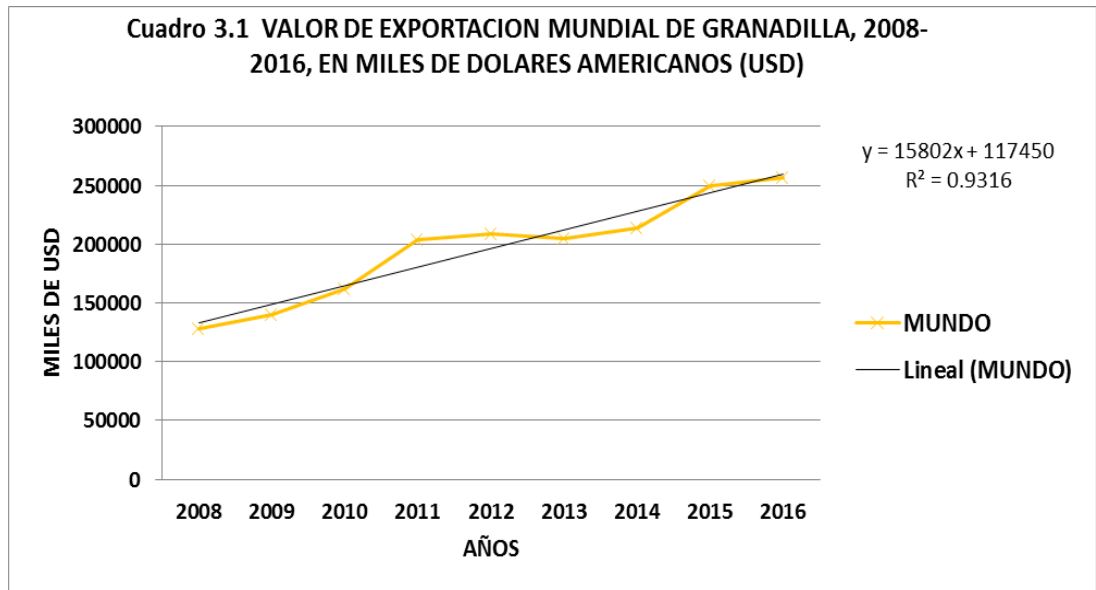
Cuadro 3.1 VALOR DE EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE GRANADILLA, 2008-2016, EN MILES DE DOLARES AMERICANOS (USD)			
AÑO	Viet Nam	Tailandia	MUNDO
2008	15,733	11,927	128,234
2009	15,991	15,870	139,740
2010	14,640	16,942	162,191
2011	18,223	27,266	203,914
2012	39,139	34,954	208,543
2013	25,215	34,490	205,242
2014	32,264	32,095	213,945
2015	54,571	35,729	249,845
2016	66,132	41,308	256,474
TOTAL	281,906	250,580	1,768,127
%	25,8	16,1	100

Dicha cuadro fue elaborado a partir del anexo 03 y 04, teniendo en cuenta la participación de mercado de cada país se pudo elegir a Vietnam y Tailandia como los principales países exportadores mundiales, debido a que la suma de su participación en el mercado de ambos países en cuanto a valor de exportación durante el periodo 2008-2016 forman la gran parte de exportaciones mundiales de Granadilla.

En dicho cuadro podemos observar las exportaciones ascendentes tanto de Vietnam como de Tailandia, en el año 2008 las exportaciones de Vietnam superaron a las de Tailandia así como en el año siguiente, en el

año 2010 y 2011 Tailandia lideró las exportaciones mundiales superando a Vietnam, en el año 2012 Vietnam superó las exportaciones de Tailandia, en el 2013 Tailandia supero con gran diferencia a Vietnam y en lo que resta del periodo este último lideró las exportaciones de los años siguientes.

En cuanto a la exportación mundial ha ido subiendo tal como se ilustra en los siguientes gráficos 3.1 y 3.2.



Si estimamos la línea de tendencia del valor de exportación de Granadilla en el mundo vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 15802x + 117450$$

$$r^2 = 0.9316$$

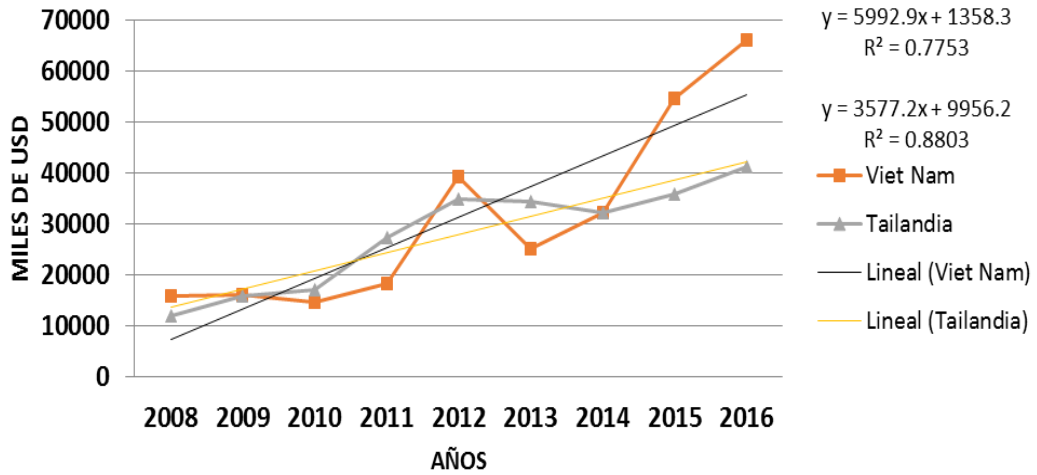
Dónde: Y es el valor de exportación

X es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe una relación directamente proporcional entre el valor de exportación y el tiempo, con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2=0.9316$), lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia positiva en el valor de exportación de Granadilla en el mundo durante el periodo 2008 – 2016.

Cuadro 3.2 VALOR DE EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE GRANADILLA, 2008-2016, EN MILES DE DOLARES AMERICANOS (USD)



Vietnam ha demostrado la evolución de sus exportaciones mundiales de Granadilla, en los primeros años mostraba un aumento poco progresivo pero durante los años 2013-2016 sus ventas al extranjero fueron ascendentes debido a que China es su principal importador, ya que este lidera el ranking mundial de importadores de Granadilla.

Tailandia que es el segundo exportador más grande a nivel mundial ha mostrado también grandes cambios en la evolución de sus exportaciones ya que su mayor comprador es Vietnam seguido de China, los años 2011-2016 fueron los más favorables debido a que sus ventas fueron el doble con respecto al 2008.

Estos dos países son los principales exportadores de Granadilla ya que son los que forman la mayor y gran parte de las exportaciones mundiales que en conjunto son el 41.9 % de su participación en el mercado exportador de este producto.

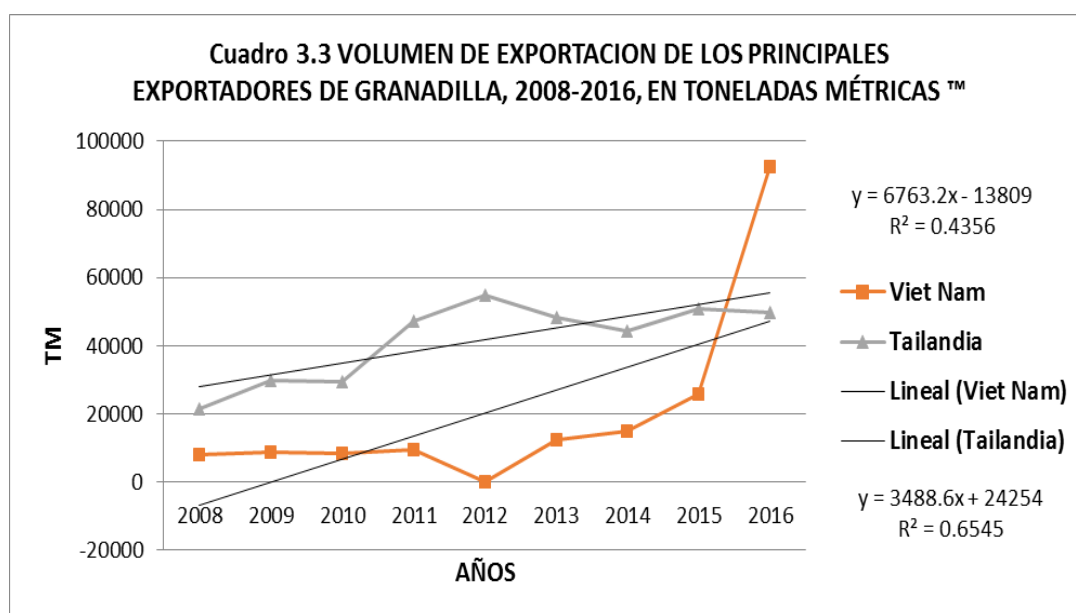
A nivel mundial el valor de exportación siguió subiendo durante todo el periodo gracias a que los países compradores de este producto aumentaron en su poder adquisitivo.

De acuerdo con el anexo 04 se ha elaborado el cuadro 3.3 en el cual presentamos el volumen de exportación de los dos principales

exportadores del Granadilla, durante el periodo 2008-2016, en Toneladas Métricas (TM).

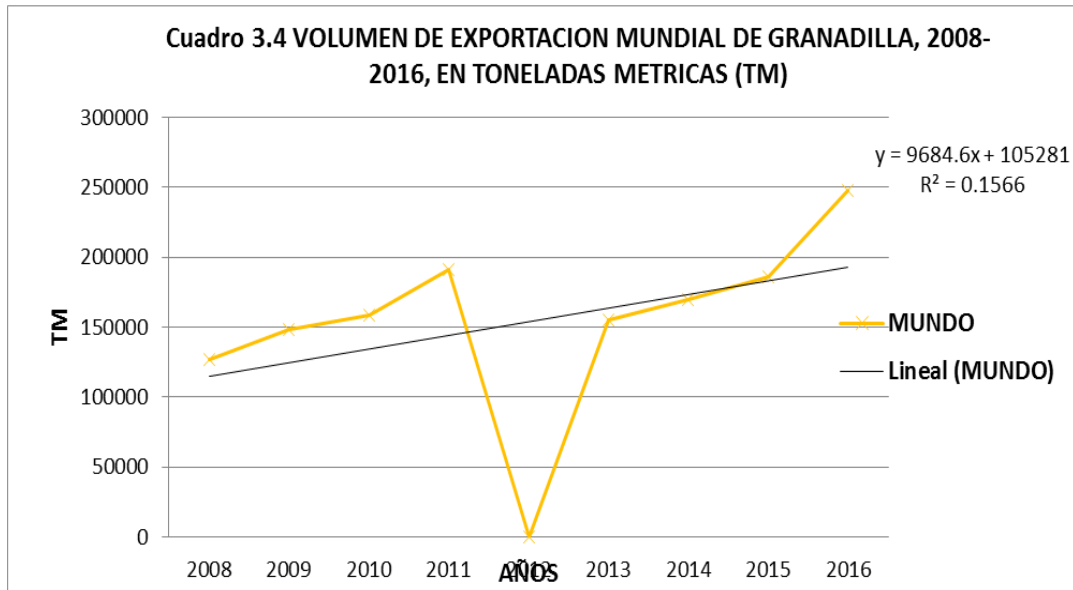
Cuadro 3.3 VOLUMEN DE EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE GRANADILLA, 2008-2016, EN TONELADAS MÉTRICAS TM			
AÑO	Viet Nam	Tailandia	MUNDO
2008	8,119	21,342	127,196
2009	8,587	29,576	148,557
2010	8,300	29,201	158,221
2011	9,339	47,164	191,223
2012	0	54,648	0
2013	12,380	48,285	154,838
2014	14,962	44,350	169,365
2015	25,840	50,832	186,121
2016	92,536	49,874	247,816
TOTAL	180,062	375,271	1,383,336
%	25,8	16,1	100

En dicho cuadro se puede observar que el volumen de exportación de Vietnam han ido evolucionando de manera favorable, en el año 2012 de acuerdo a las fuentes recurridas no se encuentran datos de dichas exportaciones, no por eso quiere decir que no hubo ventas al extranjero sino que los datos aun no fueron actualizados. Luego de ello se registran grandes aumentos en las exportaciones más aun en el último año de estudio, 2016, donde sus ventas superan a las de Tailandia que lideraron la tabla de posiciones durante el periodo 2008-2015.



El volumen exportado por Tailandia supera en grandes cantidades al volumen de exportaciones de Vietnam debido a que sus principales

importadores de Granadilla son dos grandes potencias que son China y el mismo país de Vietnam.



Si estimamos la línea de tendencia del volumen de exportación de Granadilla en el mundo vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 9684.6x + 105281$$

$$r^2 = 0.1566$$

Dónde: Y es el valor de exportación

X es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe una relación directamente proporcional entre el volumen de exportación y el tiempo, con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2=0.1566$), lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia positiva en el volumen de exportación de Granadilla en el mundo durante el periodo 2008 – 2016.

El volumen de exportación mundial de Granadilla comenzó con una tendencia positiva en el 2008 y continuo así hasta la cantidad registrada en el 2011, en el 2012 de acuerdo a la fuente no se pudo extraer un monto total de las exportaciones mundiales, esto porque en algunos años no se encuentran valores actualizados. Luego a partir del 2013 las exportaciones mundiales fueron ascendentes.

De acuerdo al anexo 03 y 04 se elaboró el cuadro 3.5 en el cual se

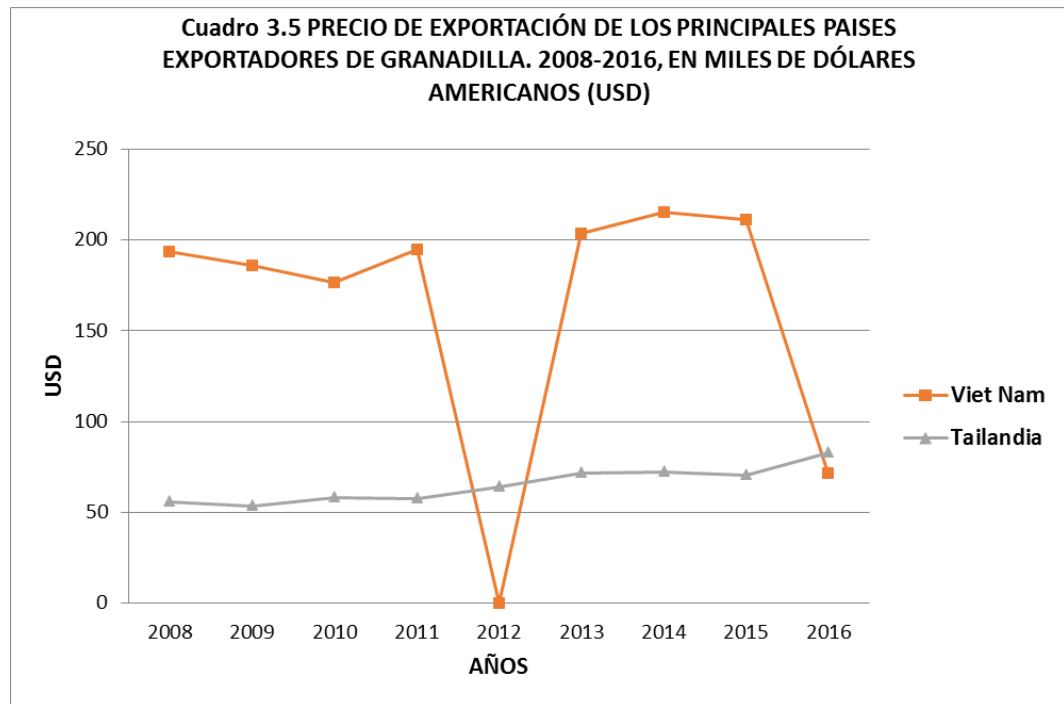
presenta el precio de exportación de los dos principales países exportadores de Granadilla, durante el periodo 2008-2016, expresado den dólares americanos (USD).

Cuadro 3.5 PRECIO DE EXPORTACIÓN DE LOS PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE GRANADILLA. 2008-2016, EN MILES DE DÓLARES AMERICANOS (USD)		
AÑO	Viet Nam	Tailandia
2008	193.80	55.90
2009	186.20	53.70
2010	176.40	58.00
2011	195.10	57.80
2012	0.00	64.00
2013	203.70	71.40
2014	215.60	72.40
2015	211.20	70.30
2016	71.40	82.80
PROM.	161.49	65.14

En dicho cuadro se puede observar que el precio de venta al extranjero de Vietnam solo se mantuvo durante los años 2008-2015 y solo en el año 2016 se registró una disminución en su precio, en el 2012 no se cuenta con un precio estimado debido a falta de datos de la fuente.

Tailandia mantuvo sus precios de manera ascendente durante todo el periodo 2008-2016 donde en el último año se registró su mejor precio de exportación.

Si se compara a Vietnam de Tailandia se puede ver la diferencia de precios de exportación muy notables que un promedio Vietnam supera en 0.9 dólares americanos (USD).



Vietnam muestra ser líder en cuanto a precios de exportación en valores unitarios por tonelada métrica (TM), solo se mostraron disminución de precios en los años 2010 y 2016, el resto del periodo mantuvieron cifras elevadas a diferencia de Tailandia que registro solo una disminución en el año 2009 y 2015 de su precio de exportación, el resto del periodo solo registro evoluciones ascendentes en sus precios.

Si estimamos la línea de tendencia del valor de exportación de Vietnam vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 5992.9x + 1358.3$$

$$r^2 = 0.7753$$

Dónde: Y es el valor de exportación

X es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe una relación directamente proporcional entre el valor de exportación y el tiempo, con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2=0.7753$), lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia positiva en el valor de exportación de Granadilla de Vietnam durante el periodo 2008 – 2016.

La estimación de la línea de tendencia del valor de exportación de

Tailandia da los siguientes resultados:

$$y = 3577.2x + 9956.2$$

$$r^2 = 0.8803$$

Dónde: Y es el valor de exportación

X es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe una relación directamente proporcional entre el valor de exportación y el tiempo, con un buen nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2=0.8803$), lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia positiva en el valor de exportación de Granadilla de Tailandia, durante el periodo 2008 – 2016.

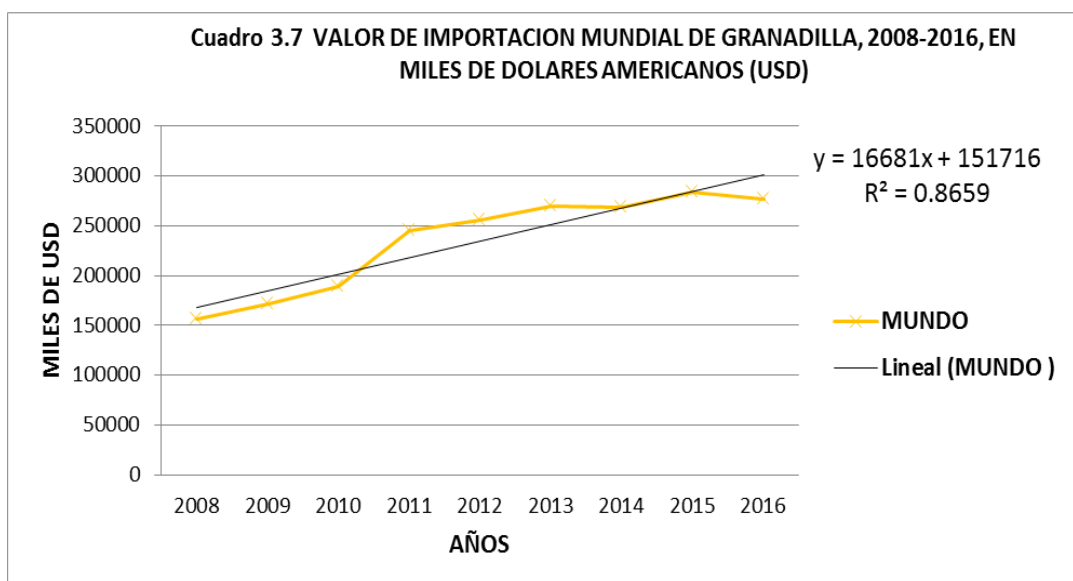
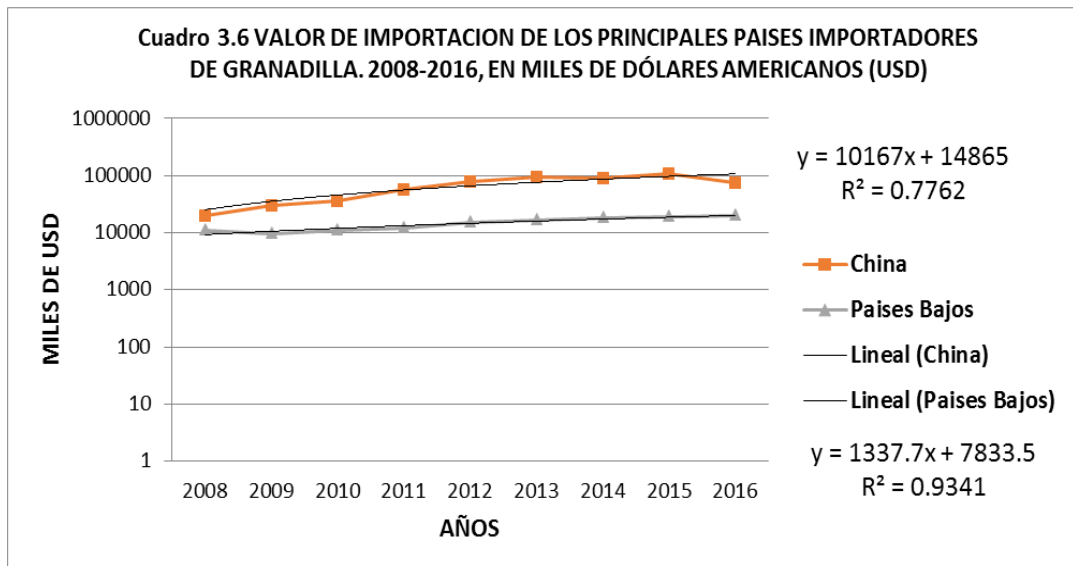
En el anexo 05 se presenta el valor de importación de países importadores de Granadilla en el mundo expresado en miles de dólares americanos (USD).

En el anexo 06 se presenta el volumen de importación de países importadores de Granadilla en el mundo en toneladas métricas (TM).

A partir de los anexos 05 y 06 se elaboró el cuadro 3.6 en el cual se presenta el valor de importación de los dos principales países importadores de Granadilla a nivel mundial que son China y Países Bajos, durante el periodo 2008-2016, expresado en miles de dólares americanos (USD).

Cuadro 3.6 VALOR DE IMPORTACION DE LOS PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE GRANADILLA. 2008-2016, EN MILES DE DÓLARES AMERICANOS (USD)			
AÑO	China	Países Bajos	MUNDO
2008	20,013	11,009	155,867
2009	29,960	9,425	171,766
2010	35,187	10,823	189,378
2011	56,940	12,241	245,155
2012	79,986	14,766	255,365
2013	92,135	16,132	269,989
2014	91,733	18,048	268,690
2015	109,744	18,793	283,352
2016	75,612	19,463	276,528
TOTAL	591,308	130,700	2,116,090
%	27,2	7	100

Durante el periodo 2008-2015 su aumento en el valor de importación de Granadilla fue de manera ascendente, a excepción del año 2014 que tuvo una pequeña disminución así como en el 2016, pero en conjunto se muestra un aumento muy significativo para las importaciones Chinas. Países bajos también registra una evolución positiva, pero en menores cantidades, en el año 2009 se registra una disminución en el valor de sus importaciones pero, un aumento progresivo en el resto del periodo. Ambos países representan la mayor participación de mercado a nivel mundial de las importaciones de Granadilla, que en suma conforman más del 34%, cantidad en porcentajes muy considerables a comparación del resto de países.



Si estimamos la línea de tendencia del valor de importación de Granadilla a

nivel mundial vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 16681x + 151716$$

$$r^2 = 0.8659$$

Dónde: Y es el valor de importación

X es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe una relación directamente proporcional entre el valor de importación y el tiempo, con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2=0.8659$), lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia positiva en el valor de importación de Granadilla en el mundo durante el periodo 2008 – 2016.

El valor de las importaciones a nivel mundial solo registró disminuciones no muy considerables en el año 2014 y 2016, en lo que resta del periodo mostro evoluciones ascendentes de las compras del exterior, dichos países importadores son los más potenciales a nivel mundial y conforman la gran parte de importaciones.

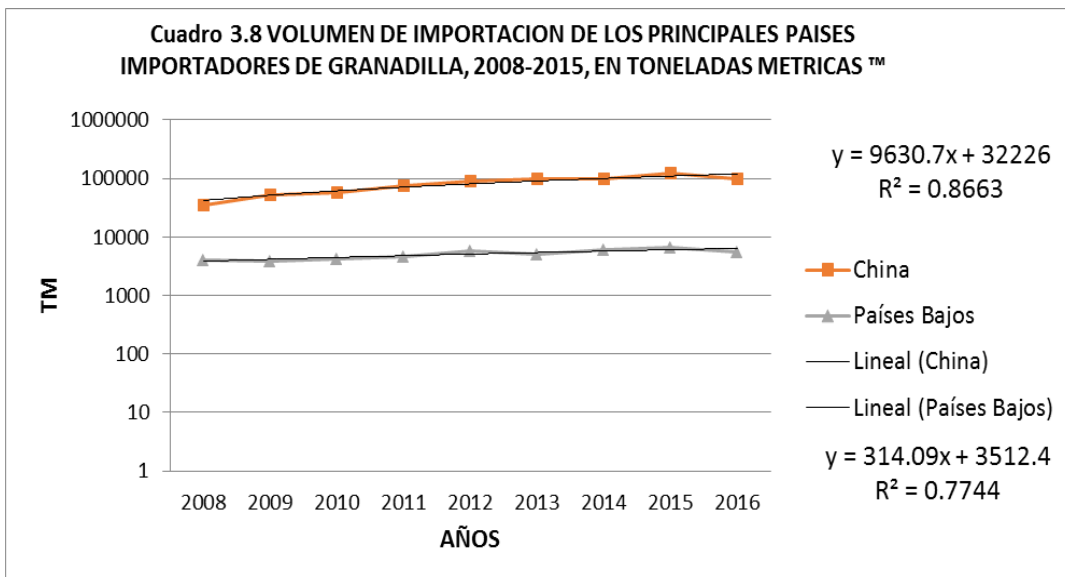
En el anexo 06 se presenta el volumen de importación de los principales países importadores de Granadilla en el mundo expresado en toneladas métricas (TM).

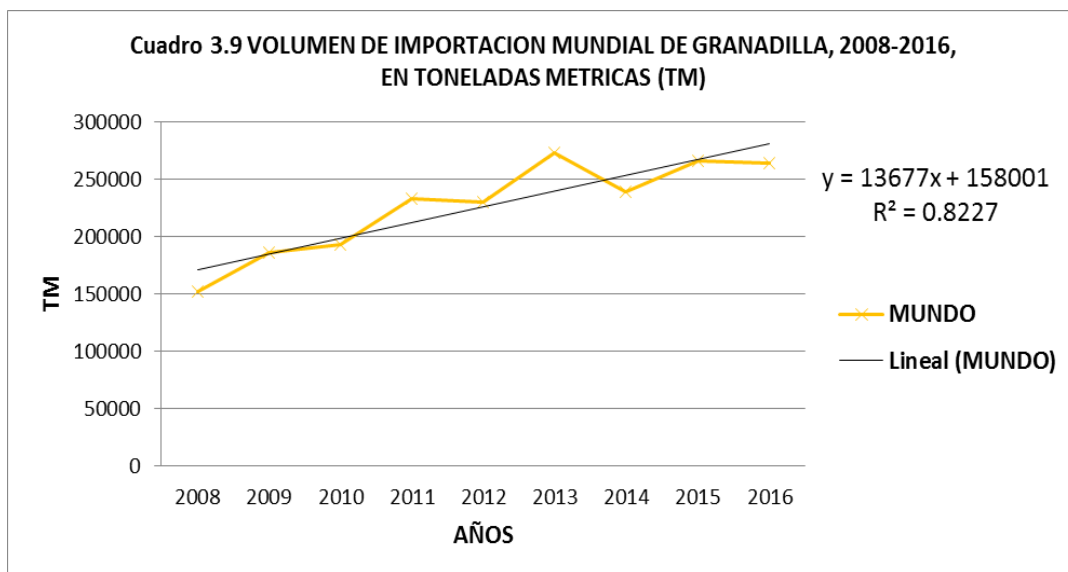
A partir del anexo 06 se elaboró el cuadro 3.8 en el cual se presenta el volumen de importación de los dos principales países importadores de Granadilla a nivel mundial que son China y Países Bajos, durante el periodo 2008-2016, expresado en toneladas métricas (TM).

Cuadro 3.8 VOLUMEN DE IMPORTACION DE LOS PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE GRANADILLA, 2008-2015, EN TONELADAS METRICAS TM

AÑO	China	Países Bajos	MUNDO
2008	34,807	3,977	151,974
2009	51,593	3,795	185,852
2010	57,565	4,242	193,664
2011	73,817	4,661	232,895
2012	87,741	5,716	230,494
2013	96,543	5,128	273,021
2014	97,925	6,085	239,586
2015	125,280	6,580	265,871
2016	98,141	5,562	264,124
TOTAL	723,411	45,745	2,037,481
%	27,2	7	100

Con referencia al cuadro anterior, el volumen de importación de China subió durante todo el periodo 2008-2015, más en el 2016 se registra una disminución de las importaciones debido a que sus dos principales compradores extranjeros muestran menores cantidades en este último año. Por otro lado Países Bajos registra cambios favorables en sus importaciones de manera ascendente y constante, esto gracias a sus proveedores potenciales que son Colombia, España y Perú.





Si estimamos la línea de tendencia del volumen de importación de Granadilla en el mundo vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 13677x + 158001$$

$$r^2 = 0.8227$$

Dónde: Y es el valor de importación

X es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe una relación directamente proporcional entre el volumen de importación y el tiempo, con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2=0.8227$), lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia positiva en el volumen de importación de Granadilla a nivel mundial durante el periodo 2008 – 2016.

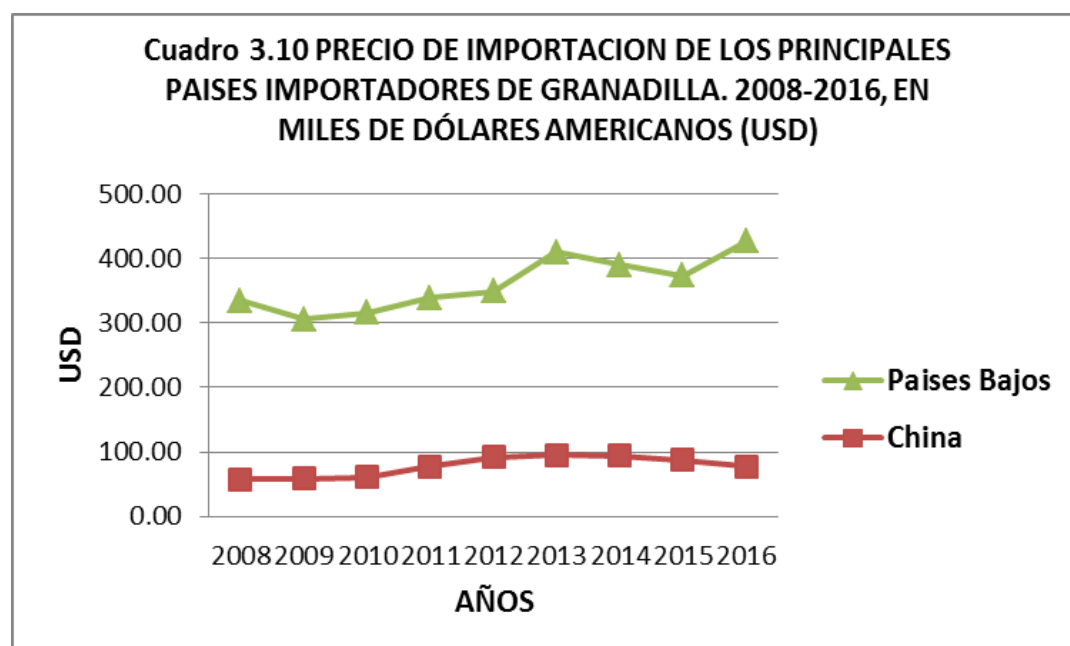
De acuerdo al anexo 05 y 06 se elaboró el cuadro 3.10 en el cual se presenta el precio de importación de los dos principales países importadores de Granadilla, durante el periodo 2008-2016, expresado en miles de dólares americanos (USD).

Cuadro 3.10 PRECIO DE IMPORTACION DE LOS PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE GRANADILLA. 2008-2016, EN MILES DE DÓLARES AMERICANOS (USD)		
AÑO	China	Países Bajos
2008	57.50	276.80
2009	58.10	248.30
2010	61.10	255.20
2011	77.10	262.60
2012	91.20	258.30
2013	95.40	314.60
2014	93.70	296.60
2015	87.60	285.60
2016	77.00	349.90
PROM.	77.63	283.10

En dicho cuadro se puede observar que el precio de compra del extranjero de China se mantuvo en constante crecimiento, en el año 2013 marco su precio más alto llegando a los 95.4 USD, luego de ese año se registra disminución pero manteniendo su precio promedio de todo el periodo.

Países Bajos se coloca como líder en el precio de las importaciones de Granadilla durante todo el periodo, llegando a alcanzar el precio más alto en el año 2016 con 349.9 USD.

El precio promedio de ambos países tiene una diferencia significativa, ya que el precio de importación de Países Bajos supera al de China.



Durante todo el periodo de estudio Países Bajos mantuvo los precios de

importación más altos gracias a que sus principales proveedores son Colombia, España, Sudáfrica y Perú.

China registra disminución en sus precio de importacion de Granadilla a partir del año 2014 hasta el último año que es 2016.

Si estimamos la línea de tendencia del valor de importación de China vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 9630.7x + 32226$$

$$r^2 = 0.8663$$

Dónde: Y es el valor de importación

X es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe una relación directamente proporcional entre el valor de importación y el tiempo, con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2=0.8663$), lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia positiva en el valor de importación de Granadilla de China durante el periodo 2008 – 2016.

Si estimamos la línea de tendencia del valor de importación de Países Bajos vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 314.09x + 3512.4$$

$$r^2 = 0.7744$$

Dónde: Y es el valor de importación

X es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe una relación directamente proporcional entre el valor de importación y el tiempo, con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2=0.7744$), lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia positiva en el valor de importación de Granadilla de Países Bajos durante el periodo 2008 – 2016.

En el anexo 07 presentamos el valor de importación de países compradores de Granadilla peruana.

En el anexo 08 presentamos el volumen de importación de países

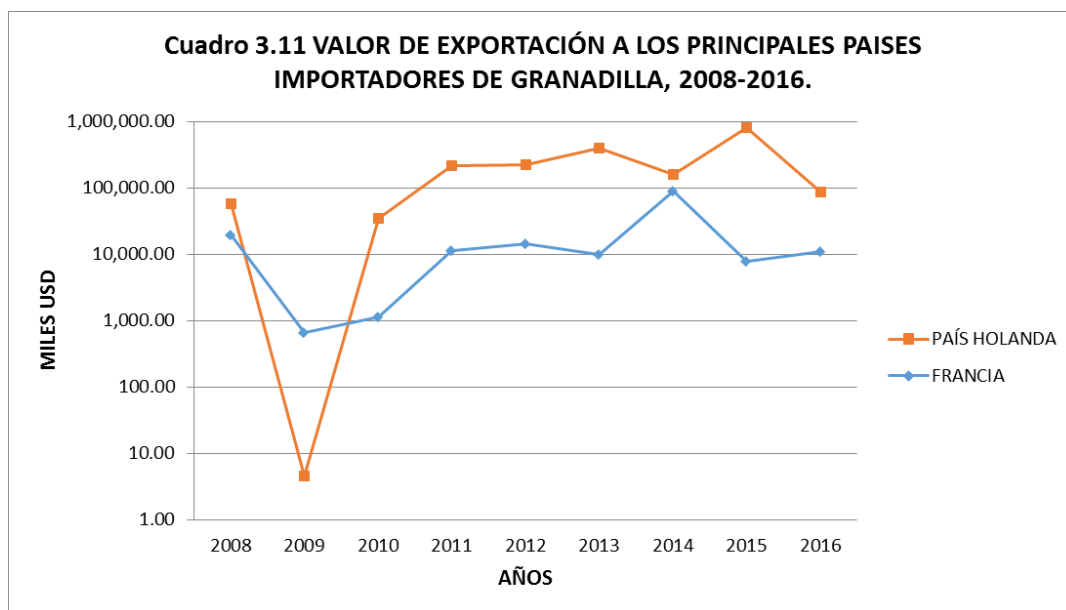
compradores de Granadilla peruana.

De acuerdo con el anexo 07 y 08; hemos elaborado el cuadro 3.11 en el cual presentamos el valor de importación de los dos principales importadores de Granadilla peruana, durante el periodo 2008-2016, expresado en miles de dólares americanos (USD).

Cuadro 3.11 VALOR DE EXPORTACIÓN A LOS PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE GRANADILLA PERUANA, 2008-2016.		
AÑOS	PAÍS	
	HOLANDA	FRANCIA
2008	56,981.74	19,363.84
2009	4.50	658.84
2010	34,090.29	1,149.80
2011	211,353.73	11,376.61
2012	218642.54	14,349.02
2013	397387	9,918.52
2014	159820.49	88,741.57
2015	805,361.15	7,817.96
2016	87,464.71	10,802.08
TOTAL	1,971,106.11	164,178.24

Este cuadro fue elaborado, teniendo en cuenta la participación de cada país que importa al Perú, se pudo elegir a Holanda y Francia como principales países importadores de Granadilla peruana.

En dicho cuadro podemos apreciar a los dos principales países importadores de Granadilla peruana. Las exportaciones de Perú hacia Holanda han tenido un aumento constante a excepción del año 2009 donde se registra una disminución tal como también lo muestra Francia en el mismo año y en el año 2015 tal como se muestra en el gráfico de líneas 3.11.



En este grafico se puede observar que las exportaciones de Granadilla peruana a Holanda son cada año mayores, esto debido a la gran producción nacional, cabe recalcar que Holanda es uno de los principales países importadores de Granadilla a nivel mundial y que mejor que Perú sea uno de sus principales proveedores de este producto. Francia por otro lado registra un aumento constante a excepción del año 2009 donde se registra la menor venta de todo el periodo.

Si estimamos la línea de tendencia del valor de exportación de Granadilla peruana a Holanda vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 49592x - 28946$$

$$r^2 = 0.2923$$

Dónde: Y es el valor de importación

X es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe una relación directamente proporcional entre el valor de exportación y el tiempo, con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2=0.2923$), lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia positiva en el valor de exportación de Granadilla peruana a Holanda durante el periodo 2008 – 2016.

Si estimamos la línea de tendencia del valor de exportación de Granadilla peruana a Francia vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 2682.6x + 4829$$

$$r^2 = 0.0736$$

Dónde: Y es el valor de importación

X es el tiempo

r^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe una relación directamente proporcional entre el valor de exportación y el tiempo, con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el valor del coeficiente de determinación ($r^2=0.0736$), lo que se interpreta en el sentido que existe una tendencia positiva en el valor de exportación de Granadilla peruana a Francia durante el periodo 2008 – 2016.

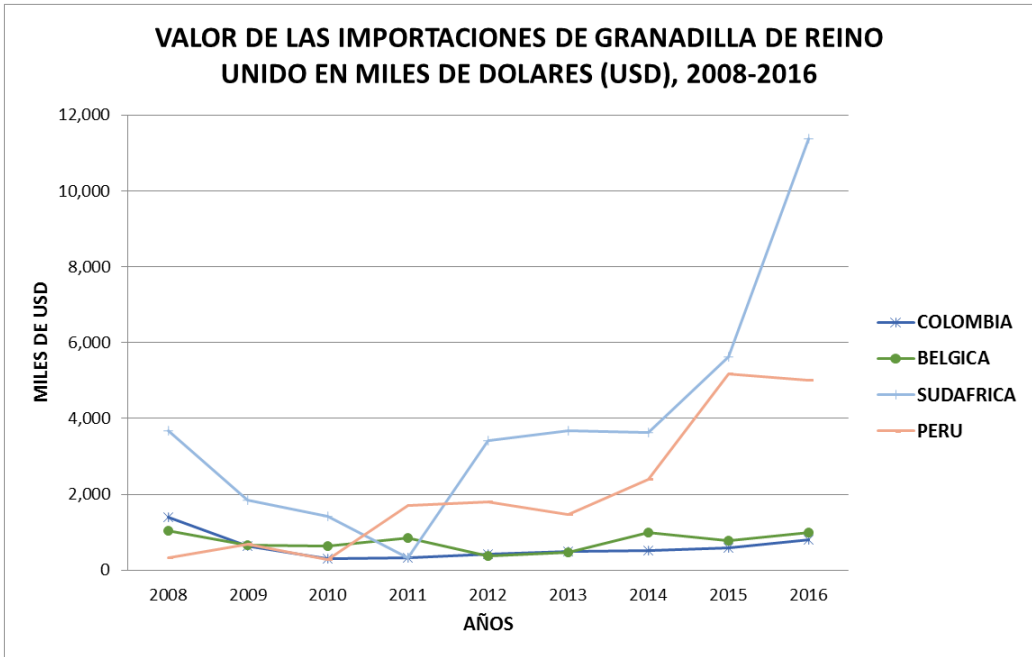
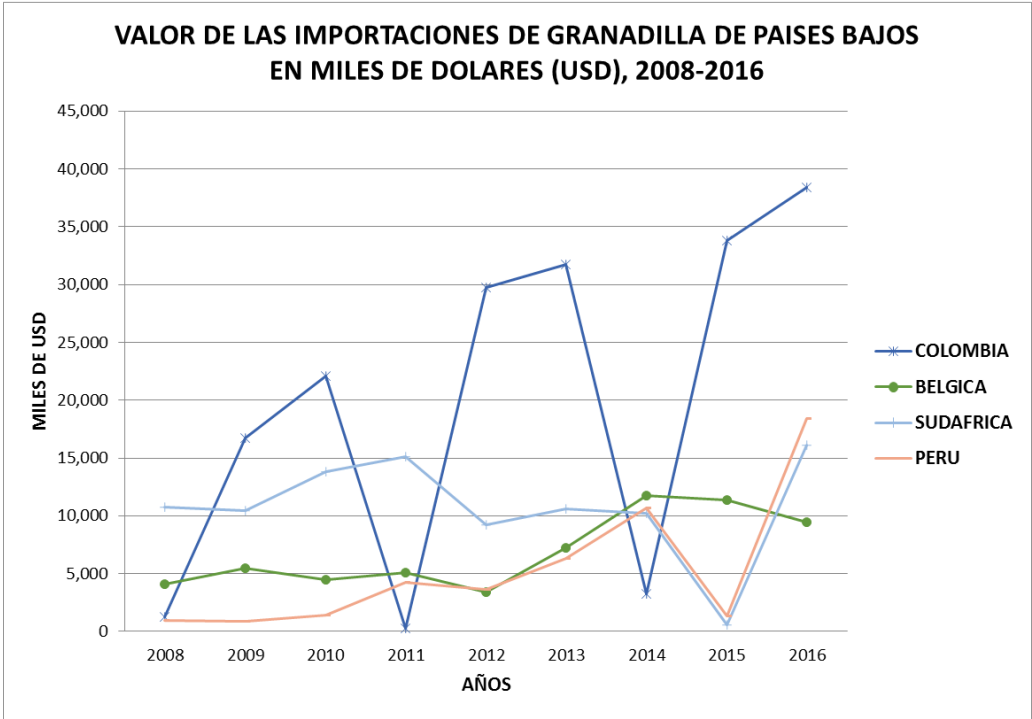
3.2. Resultados sobre Competitividad

En los anexos 10-18 presentamos el valor, volumen y precio de importación de países compradores de Granadilla y de sus principales exportadores.

De acuerdo con a los anexos 10-18; hemos elaborado el cuadro 3.12 en el cual presentamos el valor de importación de los principales importadores de Granadilla, durante el periodo 2008-2016, expresado en miles de dólares americanos USD, detallado por país del cual se importa.

Cuadro 3.12 VALOR DE IMPORTACION DE LOS PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE GRANADILLA, 2008-2016, EN MILES DE DOLARES AMERICANOS (USD)										
EXPORTADOR	PAÍS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
MUNDO		20,825	17,109	24,544	29,777	23,834	28,342	2,716	25,121	51,718
TOTAL		17,067	33,585	41,827	24,754	46,066	55,827	35,908	47,091	82,319
COLOMBIA	PAISES BAJOS	1,265	16,755	22,087	276	29,741	31,724	3,244	33,822	38,406
BELGICA		4,106	5,472	4,508	5,085	3,419	7,192	11,747	11,388	9,422
SUDAFRICA		10,773	10,479	13,795	15,117	9,247	10,598	10,211	534	16,119
PERU		923	879	1,437	4,276	3,659	6,313	10,706	1,347	18,372
TOTAL		6,428	3,816	2,633	3,196	6,018	6,102	7,543	12,210	18,171
COLOMBIA	REINO UNIDO	1,402	626	303	323	421	495	526	597	792
BELGICA		1,035	663	634	845	380	460	999	791	1,000
SUDAFRICA		3,668	1,848	1,417	321	3,422	3,675	3,622	5,638	11,371
PERU		323	679	279	1,707	1,795	1,472	2,396	5,184	5,008

En el cuadro anterior se muestra los principales países exportadores de Granadilla que proveen a los dos principales países importadores de Granadilla, también se puede ver que los competidores de Perú son: Colombia, Bélgica y Sudáfrica.



Colombia solo registra disminución en sus exportaciones a Paises Bajos en el año 2011 y 2014, el resto del periodo tiene un aumento constante. Por otro lado Bélgica registra aumentos constantes de sus exportaciones a Países Bajos, a excepción del año 2012. Sudáfrica mantiene cantidades elevadas en sus exportaciones a Países Bajos durante todo el periodo, pero no en el año 2015, año en el que se registra sus menores ventas al extranjero. Finalmente Perú registra evoluciones en cuanto a su valor de

exportación a Países Bajos ascendentes, a excepción del año 2015 donde fue el año con menor cantidad en todo el periodo.

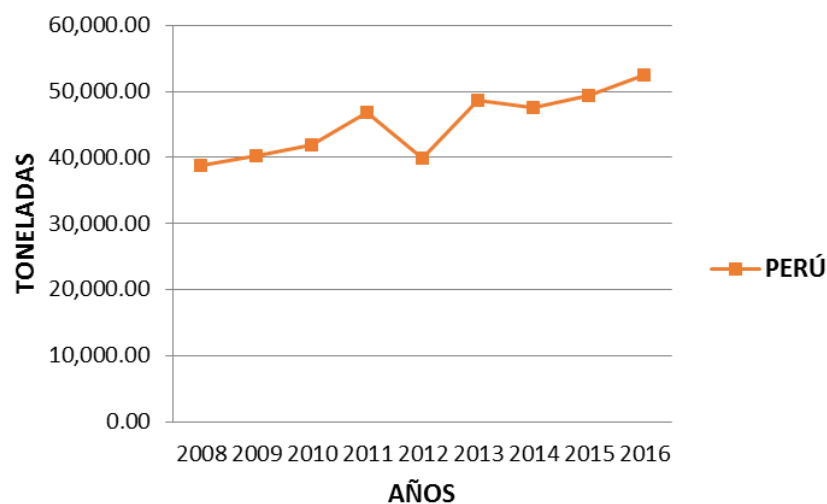
En cuanto a las importaciones de Reino Unido, se registra que Colombia tuvo sus mejores y mayores ventas en el año 2008, el resto del periodo muestra cantidades muchos menores a las del año de inicio, registrando así el año 2010 como el año con menor venta hacia Reino Unido. Bélgica mantiene sus exportaciones similares a las de Colombia, ya que en el año 2008 fue el año en el que muestra el mayor valor de sus exportaciones de Granadilla, Sudáfrica caso contrario muestra aumento en sus exportaciones y finalizó el periodo con cantidades muy considerables. El crecimiento de Perú en cuanto al valor de sus exportaciones fueron ascendentes y solo muestra una pequeña disminución el año 2010.

A continuación se presenta el cuadro 3.13 en el cual se presenta el rendimiento nacional del Perú, durante el periodo 2008-2015, expresado en Kilogramos por hectárea (Kg/h).

Cuadro 3.13 RENDIMIENTO DE GRANADILLA, KILOS POR HECTÁREA (Kg/h), 2008-2016	
AÑOS	PERÚ
2008	38,751.20
2009	40,331.80
2010	41,912.40
2011	46,784.00
2012	39,942.00
2013	48,675.00
2014	47,487.00
2015	49,320.00
2016	52,459.00
TOTAL	405,662.40

En el cuadro se registra aumentos progresivos de la producción nacional de Granadilla peruana, esto debido a la gran crecimiento del sector agropecuario de nuestro país que es el sector que lidera las exportaciones peruanas, vemos que tuvo disminución en el año 2012 y 2014, las cuales no fueron muy diferenciales a los demás años de periodo.

Cuadro 3.13 PRODUCCION DE GRANADILLA, EN TONELADAS POR HECTÁREA (T/h), 2008-2016



A continuación en el siguiente cuadro 3.14 se muestra los precios en chacra anuales de todo el periodo 2008-2016 y el precio promedio de todos los años, expresado en Nuevos Soles (S/.).

AÑOS	PERÚ
2008	1.51
2009	1.77
2010	1.49
2011	1.78
2012	1.53
2013	1.65
2014	1.85
2015	1.67
2016	1.71
PROM.	1.66

IV. DISCUSIÓN

Según estudios ya realizados anteriormente acerca de los frutos de la pasión entre ellos la Granadilla, se concluye y se coincide en cuanto a las exportaciones de Granadilla a nivel mundial, siendo Vietnam y Tailandia las potencias mundiales en exportación de este producto que durante el pasar de los años ha demostrado que tiene sus participaciones en aumento, ya que cuentan con territorios apropiados para el cultivo de Granadilla y trabajan en mejorar su producción nacional para abastecer a mercados tan grandes como lo son China y Países Bajos siendo los principales importadores de Granadilla.

Países Bajos es el mercado principal al cual se dirigen las exportaciones de Granadilla peruana, compitiendo con Sudáfrica que cuenta con un clima apropiado para el cultivo de este producto y también con Bélgica y Colombia países en los que la producción de Granadilla es elevada, pero se cuenta con la oportunidad de aprovechar el mercado de Países Bajos, ya que es uno de los principales importadores de Granadilla a nivel mundial y Perú se encuentra en el cuarto puesto de sus proveedores a nivel mundial, lo que indica que nuestras exportaciones para Países Bajos son de suma importancia para su consumo local y para nuestra economía así como para la promoción del mercado local y cultivo, puesto que contamos con regiones que producen grandes hectáreas de Granadilla que son Cerro de Pasco y La Libertad. Pero para continuar con el crecimiento de nuestras exportaciones no solo se debe tener en cuenta con vender al extranjero sino que se debe tomar medidas para alcanzar con la demanda mundial y extender mercados.

V. CONCLUSIONES

1. De acuerdo con los resultados de la investigación ha quedado demostrado que la exportación mundial de Granadilla durante el periodo 2008-2016 ha tenido una tendencia positiva
2. De acuerdo con los resultados de la investigación ha quedado demostrado que la importación mundial de Granadilla durante el periodo 2008-2016 ha tenido una tendencia positiva.
3. De acuerdo con los resultados de la investigación ha quedado demostrado que la exportación de Granadilla peruana durante el periodo 2008-2016 ha sido competitiva y ha tenido una tendencia positiva.
4. De acuerdo con las conclusiones 1, 2 y 3 se infiere que el comercio internacional y la competitividad de Granadilla peruana durante el periodo 2008-2016 han sido favorables para el Perú.

VI. RECOMENDACIONES

1. Para seguir teniendo una tendencia positiva en la exportación mundial de Granadilla cada país exportador deberá mejorar su capacidad productiva, mediante el fortalecimiento de la asistencia técnica y el apoyo para la adopción de tecnología avanzada, establecer un programa nacional de control y erradicación de mosca de la fruta y tener un considerable precio de exportación de manera que el productor en cada país no se vea perjudicado y se pueda aumentar el volumen de producción.
2. Para seguir manteniendo una tendencia creciente en la importación mundial de Granadilla: este producto deberá cumplir con los requisitos y estándares de calidad que exige el mercado internacional ofreciendo así un producto sano y plenamente confiable para la salud de quienes lo consumen. Para ello, cada gobierno o productor deberá dedicar presupuestos para conseguir certificaciones que garantizan el control fitosanitario.
3. Para seguir teniendo una tendencia positiva en la exportación mundial de Granadilla peruana se debe priorizar la calidad de Granadilla exportada mediante capacitaciones y asistencias técnicas en campo otorgadas por el gobierno con la finalidad de ayudar al agricultor, brindándole información para una mejora en su producción o los tipos de insumos que podrían permitir una mejor plantación, facilitar préstamos con intereses adecuados y participar en ferias internacionales; de esta manera se creara conciencia de que la calidad de nuestro producto, y el cuidado de nuestros campos, es lo que nos dará sostenibilidad en el tiempo.
4. Para que el comercio internacional y la competitividad de Granadilla siga siendo favorable para el Perú se debe mejorar en aspectos ya mencionados como capacitación técnica, Información actualizada del sector y en tecnología para su producción y asesorías para obtener mejores beneficios que se tiene por los tratados de libre comercio y de esta manera tendremos mejores oportunidades en el mercado internacional.

VII. REFERENCIAS

- Abajo, L. (2000). *El Despacho Aduanero*. (3ª ed.). Madrid.
- Arroyo, J. (2011). *Introducción al Comercio Exterior*. (4ª ed.). Lima: Biblioteca Nacional del Perú.
- Ayala, A. y Cevallos, E. (2013). *Plan de Exportación de Concentrado de Maracuyá Ecuatoriano al Mercado Japonés*. (Tesis de Ingeniería, Universidad Politécnica Salesiana).
- Banco Central de Reserva del Perú (2011). *Glosario de términos económicos*. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>.
- Cabello, M. (2000). *La aduana y el comercio internacional*. Madrid. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=DbfONz_9eIYC&pg=PA117&dq=definicion+de+valor+de+importacion&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwiF_Kjcx eLQAhXBG5AKHUwBC6AQ6AEISjAJ#v=onepage&q=definicion%20de%20valor%20de%20importacion&f=false.
- Caballero, I. y Padín C. (2013). *Comercio internacional. Cómo establecer relaciones económicas de comercio exterior*. (2ª ed.). España: Ideaspropias.
- Calderón, M. y Guenoluisa, K. (2015). *Optimización de procesos aduaneros para pequeños y medianos productores de la maracuyá sean eficientes con su oferta exportable buscando los beneficios de la matriz productiva*. (Tesis de Ingeniería, Universidad de Guayaquil). Guayaquil.
- Cámara de Industria y Comercio Boliviana. (2013). *Glosario de términos aduaneros, comercio exterior y términos marítimo – portuarios*. Recuperado de http://www.cainco.org.bo/boletines_electronicos/boletinesinformativos/BOL ETIN_58/Glosario%20de%20terminos%20Aduaneros.pdf.
- Cenepa, H. (2004). *Export Marketing*. Lima: Editora Palomino.
- Cornejo, E. (2010). *Comercio Internacional*. (4ª ed.). México: McGraw- Hill.
- Cornejo, E. (2010). *Comercio internacional hacia una gestión competitiva*. (4ª ed.). Perú.
- Daniels, J. Radebaugh, L. y Suvillana, D. (2010). *Negocios internacionales, ambiente y operaciones*. (12ª ed.). México: Pearson.

- Duran, J. y Méndez, G. (2008). *Plan de negocios para exportar maracuyá y cholupa como fruta fresca y/o en pulpa hacia Canadá*. (Tesis de Ingeniería, Pontificia Universidad Javeriana).
- Fernández, S. (2016). *Análisis de la competitividad de las frutas exóticas caso maracuyá y granadilla como oportunidad de negocio en el mercado mexicano*. (Tesis de Negocios Internacionales, Fundación Universidad de América).
- Gracia, M. (2008). *Los determinantes de la Competitividad nacional. Análisis y reflexiones a partir de un marco teórico conceptual*. Recuperado de http://www.utm.mx/edi_anteriores/temas036/ENSAYO2-36.pdf.
- International Trade Centre (2016). *Trade Map*. Recuperado de: <http://www.trademap.org/Index.aspx>
- Krugman, P. (1997). *El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Barcelona: Editorial Crítica.
- León, J. (2012). *Plan estratégico exportador para comercializar pulpa de maracuyá al New Orleans EE.UU.* (Tesis de Maestría, Universidad del Rosario).
- Lucas, F. y Vareles, C. (2015). *Plan de exportación de concentrado de maracuyá producido en la empresa 'Exofrut S.A.', para el mercado de Lima, Perú*. (Tesis de Ingeniería, Universidad Politécnica Salesiana).
- López, R. (2015). *Exportación de pulpa de maracuyá a China*. (Tesis de Economía y Administración, Universidad de las Américas).
- Loza, C. (2013). *Plan de negocios para la exportación de granadilla al mercado alemán en el periodo 2012-2017*. (Tesis de Comercio Exterior).
- Prokopenko, J. (1987). *La gestión de la productividad*. Manual práctico. Oficina Internacional del Trabajo. Suiza, Ginebra. Recuperado de http://staging.ilo.org/public/libdoc/ilo/1987/87B09_433_span.pdf.
- Macias, E. (2014). *Estudio técnico-económico para la instalación de una planta extractora de pectina a partir de la cascara de maracuyá*. (Tesis de Ingeniería, Universidad de Guayaquil).
- Mercado, S. (2010). *Comercio Internacional 1: Mercadotecnia Internacional Importación – Exportación*. (5ª ed.). México: Limusa.
- Minervini, N. (2013). *Ingeniera de la Exportación*. México.

- Ministerio de Agricultura y Riego (2016). *Sistemas de Información*. Recuperado de: <http://www.minagri.gob.pe/portal/sistemas-de-informacion>.
- Morán, I. (2014). *Proyecto de factibilidad para la exportación de granadilla en su estado natural desde la ciudad de Quito hacia Tokio – Japón en el período 2013 – 2017*. (Tesis de Ingeniería, Universidad Tecnológica Equinoccial).
- Moya, D. (2012). *Proyecto de pre factibilidad para la exportación de jugo y concentrado de maracuyá al mercado de USA (San Diego-California) 2011 – 2015*. (Tesis de Ingeniería, Universidad Tecnológica Equinoccial).
- Ohlin, B. (1971). *Comercio interregional e internacional*. España: OIKOS-TAU.
- Real Academia Española. (2014). Disquisición. En *Diccionario de la lengua española (23ª ed.)*. Recuperado de <http://dle.rae.es/?id=9vYPFME>.
- Ricardo, D. (1817). *Principles of Political Economy and Taxation*. London: Cambridge University Press. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=cUBKAAAAYAAJ&printsec=frontcover&dq=Principles+of+Political+Economy+and+Taxation&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiy9q_y2HQAhVCipAKHZrMDg8Q6AEIGDAA#v=onepage&q=Principles%20of%20Political%20Economy%20and%20Taxation&f=false.
- Sierralta, A. (2014). *Comercio Internacional*. Colombia: Universidad de Medellín.
- Smith, A. (1776). *Investigación Sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*. (8ª ed.). México: Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria-SUNAT (2016). *Operatividad Aduanera*. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/index.html>
- Taleva, O. (2014). *Diccionario aduanero*. Florida. Valletta ediciones.
- Teece, D. (1986). *Transactions cost economics and the multinational enterprise: An assessment*. (7ª ed.). EE.UU: Journal of Economic Behavior and Organization.
- Vázquez, M. y Madrigal, R. (2007). *Comercio Internacional*. (1ª ed.). México: Editorial. Patria S.A.
- Valdez, R. (2004). *Reglas básicas para el éxito del pequeño y mediano*

exportador. Recuperado de:
https://books.google.com.pe/books?id=xAUmAgalnHAC&pg=PA99&dq=definici%C3%B3n+precio+de+exportacion&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false.

Vásquez, M. y Madrigal R. (2010). *Comercio Internacional*. (3ª ed.) México: Editorial. Patria S.A.

Vernon, R., (1966). *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. . (2ª ed.). EE.UU: Quarterly Journal of Economics.

Vidales, L. (2003). *Glosario de términos financieros, contables, administrativos, económicos, computacionales y legales*. Universidad Autónoma de Baja California. México. Recuperado de
https://books.google.com.pe/books?id=Z_Eyqx6XPqYC&pg=PA146&lpq=PA146&dq=glosario+costo+unitario+producci%C3%B3n&source=bl&ots=o1GanNI4J4&sig=PI0gOVAAnngwC8O3mlspn9YBXAoQ&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwja_r_q4qvNAhUJyyYKHa6qDVMQ6AEIRTAH#v=onepage&q=glosario%20costo%20unitario%20producci%C3%B3n&f=false

ANEXOS

Anexo 01. . Matriz de Consistencia

Comercio Internacional y competitividad de Granadilla peruana, 2008-2016.

Objeto de estudio	Problemas de Investigación	Objetivos de Investigación	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Método
Empresas exportadoras de Granadilla	Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Comercio Internacional	Exportación	Valor de Exportación de Vietnam	Para llevar a cabo la investigación se utiliza el método de recolección de datos, organización, análisis e interpretación de datos de las exportaciones e importaciones del producto, tomando en cuenta el volumen, valor y precio de las exportaciones e importaciones y poder identificar los principales mercados exportadores e importadores.
	¿Cómo ha sido el comercio internacional y la competitividad de Granadilla peruana durante el periodo 2008-2016?	Determinar el comercio internacional y la competitividad de Granadilla peruana durante el periodo 2008-2016.	El comercio internacional y la competitividad de la exportación de Granadilla peruana durante el periodo 2008-2016 han sido favorables para el Perú.			Volumen de Exportación de Vietnam	
						Precio de Exportación de Vietnam	
						Valor de Exportación de Tailandia	
						Volumen de Exportación de Tailandia	
						Precio de Exportación Tailandia	
	Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas		Importación	Volumen de Importación de China	
	1. ¿Cómo ha sido la exportación mundial de Granadilla durante el periodo 2008-2016?	1. Determinar la exportación mundial de Granadilla durante el periodo 2008-2016.	1. La exportación mundial de Granadilla durante el periodo 2008-2016 ha tenido una tendencia positiva.			Valor de Importación de China	
	2. ¿Cómo ha sido la importación mundial de Granadilla durante el periodo 2008-2016?	2. Determinar la importación mundial de Granadilla durante el periodo 2008-2016.	2. La importación mundial de Granadilla durante el periodo 2008-2016 ha tenido una tendencia positiva.			Precio de Importación de China	
	3. ¿Cómo ha sido la competitividad de la exportación de Granadilla peruana durante el periodo 2008-2016?	3. Determinar la competitividad de la exportación de Granadilla peruana durante el periodo 2008-2016.	3. La exportación de Granadilla peruana ha sido competitiva durante el periodo 2008-2016.			Volumen de Importación de Países Bajos	
						Valor de Importación de Países Bajos	
						Precio de Importación de Países Bajos	
						Productividad	
			Costo unitario de producción				

Anexo 02: Juicio de Expertos

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL COMERCIO INTERNACIONAL

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Exportación								
1	Volumen de exportación de Vietnam	/		/		/		
2	Valor de exportación de Vietnam	/		/		/		
3	Precio de exportación de Vietnam	/		/		/		
4	Volumen de exportación de Tailandia	/		/		/		
5	Valor de exportación de Tailandia	/		/		/		
6	Precio de exportación de Tailandia	/		/		/		
Importación								
1	Volumen de importación de China	/		/		/		
2	Valor de importación de China	/		/		/		
3	Precio de importación de China	/		/		/		
4	Volumen de importación de Holanda	/		/		/		
5	Valor de importación de Holanda	/		/		/		
6	Precio de importación de Holanda	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay Suficiencia

Op Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./Mgtr./Lic.: Peru D. MOLOANSSO CUSCO DNI: 41380193

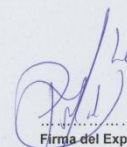
Especialidad del validador: Magister en Comercio Internacional y Aranceles - UNMSM

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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

Los Oros 12 Diciembre 2016

Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA COMPETITIVIDAD

N°	Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Productividad							
1	Productividad de Israel	/		/		/		
2	Productividad del Perú	/		/		/		
	Costo unitario de producción							
7	Costo unitario de producción de Israel	/		/		/		
8	Costo unitario de producción de Perú	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia.

Op Aplicable Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgtr./Lic.: Percy D. Maldonado Cueva. DNI: 41380193

Especialidad del validador: Magister en Comercio Internacional y Aranceles - UNMSM.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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

Los Olivos 12 Diciembre 2016


Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL COMERCIO INTERNACIONAL

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Exportación								
1	Volumen de exportación de Vietnam							
2	Valor de exportación de Vietnam							
3	Precio de exportación de Vietnam							
4	Volumen de exportación de Tailandia							
5	Valor de exportación de Tailandia							
6	Precio de exportación de Tailandia							
Importación								
1	Volumen de importación de China							
2	Valor de importación de China							
3	Precio de importación de China							
4	Volumen de importación de Holanda							
5	Valor de importación de Holanda							
6	Precio de importación de Holanda							

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Op Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./ Mgtr./ Lic.: MICHELENA RIOS ENRIQUE OMAR DNI: 07912826

Especialidad del validador: LICENCIADO y 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

[Firma manuscrita]
 Lima 12/12/2012
 FICIERM ARE
 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA COMPETITIVIDAD

N°	Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Productividad							
1	Productividad de Israel							
2	Productividad del Perú							
	Costo unitario de producción	Si	No	Si	No	Si	No	
7	Costo unitario de producción de Israel							
8	Costo unitario de producción de Perú							

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Op Aplicable Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador, Dr./Mgtr./Lic.: MICHELENA RIOS GURDIE OMAR DNI: 07912826


Especialidad del validador: LICENCIADO Y 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



 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL COMERCIO INTERNACIONAL

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Exportación								
1	Volumen de exportación de Vietnam	/		/		/		
2	Valor de exportación de Vietnam	/		/		/		
3	Precio de exportación de Vietnam	/		/		/		
4	Volumen de exportación de Tailandia	/		/		/		
5	Valor de exportación de Tailandia	/		/		/		
6	Precio de exportación de Tailandia	/		/		/		
Importación								
1	Volumen de importación de China	/		/		/		
2	Valor de importación de China	/		/		/		
3	Precio de importación en China	/		/		/		
4	Volumen de importación de Holanda	/		/		/		
5	Valor de importación de Holanda	/		/		/		
6	Precio de importación en Holanda	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

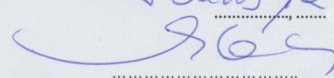
Op Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador, Dr. / Mgtr. Lic.: Torres Balarezo Greda 06230782 DNI:.....

Especialidad del validador: Ingeniero 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

Los Obleos 12 Diciembre 2016


 Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA COMPETITIVIDAD

N°	Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Productividad							
1	Productividad de Israel	/		/		/		
2	Productividad del Perú	/		/		/		
	Costo unitario de producción							
7	Costo unitario de producción de Israel	/		/		/		
8	Costo unitario de producción de Perú	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay Suficiencia

Op Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Dr./ Mgtr./L.c. Torres Balanzo Greda DNI: 06230782
 Especialidad del validador: Ingeniero 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

Los Olivos 12 Diciembre 2016
[Firma]
 Firma del Experto Informante

Anexo 03: Valor de Exportación de los principales exportadores de Granadilla, 2008-2016, expresado en miles de dólares americanos (USD).

VALOR DE EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE GRANADILLA, 2008-2016, EN MILES DE DOLARES AMERICANOS (USD)							
AÑO	Viet Nam	Tailandia	China	Hong Kong, China	Países Bajos	España	MUNDO
2008	15,733	11,927	3,501	7,447	13,229	13,515	128,234
2009	15,991	15,870	6,964	10,284	11,469	12,829	139,740
2010	14,640	16,942	9,309	8,370	13,671	17,368	162,191
2011	18,223	27,266	12,854	12,825	17,829	20,022	203,914
2012	39,139	34,954	16,266	14,321	13,829	9,307	208,543
2013	25,215	34,490	18,382	12,203	15,343	8,905	205,242
2014	32,264	32,095	17,889	11,913	17,720	9,270	213,945
2015	54,571	35,729	29,637	10,805	18,565	8,508	249,845
2016	66,132	41,308	16,799	8,946	18,702	8,940	256,474
Fuente: TradeMap							

Anexo 04: Volumen de Exportación de los principales exportadores de Granadilla, 2008-2016, expresado en Toneladas Métricas (TM).

VOLUMEN DE EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES EXPORTADORES DE GRANADILLA, 2008-2016, EN TONELADAS MÉTRICAS TM							
AÑO	Viet Nam	Tailandia	China	Hong Kong, China	Países Bajos	España	MUNDO
2008	8,119	21,342	7,167	12,374	3,638	7,985	127,196
2009	8,587	29,576	12,833	18,134	6,159	8,846	148,557
2010	8,300	29,201	12,121	17,379	4,467	12,463	158,221
2011	9,339	47,164	11,898	26,198	5,126	13,876	191,223
2012	0	54,648	9,763	28,185	4,239	6,190	0
2013	12,380	48,285	9,210	5,992	3,529	5,597	154,838
2014	14,962	44,350	8,080	17,531	4,625	6,196	169,365
2015	25,840	50,832	11,189	15,332	5,447	6,408	186,121
2016	92,536	49,874	7,453	10,902	5,845	6,270	247,816
Fuente: TradeMap							

Anexo 05: Volumen de Importación de los principales importadores de Granadilla, 2008-2016, expresado en miles de dólares americanos (USD).

VALOR DE IMPORTACION DE LOS PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE GRANADILLA. 2008-2016, EN MILES DE DÓLARES AMERICANOS (USD)							
AÑO	China	Viet Nam	Países Bajos	Estados Unidos de América	Hong Kong, China	Alemania	MUNDO
2008	20,013	1,089	11,009	9,548	11,629	13,363	155,867
2009	29,960	2,485	9,425	9,582	15,086	11,987	171,766
2010	35,187	2,289	10,823	10,757	12,443	12,835	189,378
2011	56,940	1,812	12,241	11,360	17,117	17,125	245,155
2012	79,986	1,306	14,766	12,546	17,655	11,779	255,365
2013	92,135	979	16,132	13,554	14,783	11,765	269,989
2014	91,733	811	18,048	13,829	15,381	13,137	268,690
2015	109,744	1,797	18,793	14,272	14,248	11,350	283,352
2016	75,612	26,633	19,463	16,050	13,391	10,917	276,528
Fuente: TradeMap							

Anexo 06: Volumen de Importación de los principales importadores de Granadilla, 2008-2016, expresado en Toneladas Métricas (TM).

VOLUMEN DE IMPORTACION DE LOS PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE GRANADILLA, 2008-2015, EN TONELADAS METRICAS TM							
AÑO	China	Viet Nam	Países Bajos	Estados Unidos de América	Hong Kong, China	Alemania	MUNDO
2008	34,807	0	3,977	9,457	18,111	6,450	151,974
2009	51,593	0	3,795	10,134	24,023	6,379	185,852
2010	57,565	0	4,242	11,472	22,456	6,572	193,664
2011	73,817	0	4,661	12,011	32,793	8,259	232,895
2012	87,741	0	5,716	13,780	32,686	5,156	230,494
2013	96,543	402	5,128	14,176	28,080	5,133	273,021
2014	97,925	352	6,085	16,051	22,154	5,580	239,586
2015	125,280	744	6,580	15,554	19,682	5,711	265,871
2016	98,141	30,173	5,562	17,366	15,112	5,157	264,124
Fuente: TradeMap							

Anexo 07: Valor de Importación de los principales importadores de Granadilla peruana, 2008-2016, expresado en miles de dólares americanos (USD).

VALOR DE IMPORTACIÓN DE LOS PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE GRANADILLA PERUANA, 2008-2016.						
AÑOS	PAÍS					
	HOLANDA	REINO UNIDO	FRANCIA	ESPAÑA	ITALIA	CANADÁ
2008	56,981.74	27,086.38	19,363.84	2.00	8,219.80	88.00
2009	4.50	55,705.09	658.84	22,813.56	15,102.06	9,220.40
2010	34,090.29	0.00	1,149.80	3,502.40	24,294.41	34,479.50
2011	211,353.73	9,038.00	11,376.61	22,096.11	34,701.03	22,688.20
2012	218,642.54	32,890.00	14,349.02	12,736.49	42,767.46	42,939.82
2013	397,386.96	19.00	9,918.52	14,875.92	99,004.14	13,624.01
2014	159,820.49	19,187.00	88,741.57	25,302.53	137776.55	25,721.62
2015	805,361.15	15,561.00	7,817.96	38,418.65	86,736.00	86,751.58
2016	87,464.71	14,688.00	10,802.08	36,520.96	67,459.10	5,646.00
Elaboración propia						
Fuente: SUNAT						

Anexo 08: Volumen de Importación de los principales importadores de Granadilla peruana, 2008-2016, expresado en Toneladas Métricas (TM).

VOLUMEN DE IMPORTACIÓN DE LOS PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE GRANADILLA PERUANA EN TONELADAS (TON), 2008-2016.						
AÑOS	PAÍS					
	HOLANDA	REINO UNIDO	FRANCIA	ESPAÑA	ITALIA	CANADÁ
2008	52.03	32.60	4.53	0.01	7.15	0.20
2009	4.50	60.70	0.29	2.48	11.61	4.98
2010	18.14	0.00	0.35	2.26	14.16	15.31
2011	76.34	9.04	3.05	12.91	22.71	8.38
2012	65.39	12.50	4.46	8.12	23.16	13.06
2013	192.46	0.04	2.38	8.49	32.45	2.36
2014	39.79	4.06	30.11	13.92	40.85	4.78
2015	471.96	6.60	1.80	20.04	39.95	75.71
2016	38.81	6.57	2.36	19.42	41.39	1.50
Elaboración propia						
Fuente: SUNAT						

Anexo 09: Precio de Importación de los principales importadores de Granadilla, 2008-2016.

PRECIO DE EXPORTACIÓN A LOS PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE GRANADILLA, 2008-2016.						
AÑOS	PAÍS					
	HOLANDA	REINO UNIDO	FRANCIA	ESPAÑA	ITALIA	CANADÁ
2008	0.91	1.2	0.23	2.5	0.87	2.27
2009	5.33	1.09	0.44	0.11	0.77	0.54
2010	0.53	0	0.3	0.65	0.58	0.44
2011	0.36	1	0.27	0.58	0.65	0.37
2012	0.3	0.38	0.31	0.64	0.54	0.3
2013	0.48	1.95	0.24	0.57	0.33	0.17
2014	0.25	0.21	0.34	0.55	0.3	0.19
2015	0.59	0.42	0.23	0.52	0.46	0.87
2016	0.44	0.45	0.22	0.53	0.61	0.27
Elaboración propia						
Fuente: SUNAT						

Anexo 10: Exportación de Granadilla en el año 2008

EXPORTACIONES DE GRANADILLA 2008			
PAÍS	VALOR FOB (\$)	VOLUMEN (TON)	PRECIO (\$)
Holanda	56,981.74	52.03	0.91
Reino Unido	27,086.38	32.6	1.20
Francia	19,363.84	4.53	0.23
Italia	8,219.80	7.15	0.87
Alemania	809.96	0.18	0.22
Suiza	193.86	0.13	0.67
Canadá	88.00	0.2	2.27
España	2.00	0.005	2.50
Japón	1.00	0.002	2.00
Los demás	0.00	0	0.00
TOTAL	112,746.58	96.83	1.09

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

Anexo 11: Exportación de Granadilla en el año 2009

EXPORTACIONES DE GRANADILLA 2009			
PAÍS	VALOR FOB (\$)	VOLUMEN (TON)	PRECIO (\$)
Reino Unido	55,705.09	60.7	1.09
España	22,813.56	2.48	0.11
Italia	15,102.06	11.61	0.77
Canadá	9,220.40	4.98	0.54
Alemania	6,791.11	2.22	0.33
Francia	658.84	0.29	0.44
Bélgica	127.77	0.04	0.31
Suiza	98.30	0.04	0.41
Emiratos Arabes U.	6.53	0.002	0.31
Estados Unidos	6.00	0.050	8.33
Holanda	4.5	0.024	5.33
Los demás	0	0	0
TOTAL	110,534.16	82.44	1.63

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

Anexo 12: Exportación de Granadilla en el año 2010

EXPORTACIONES DE GRANADILLA 2010			
PAÍS	VALOR FOB (\$)	VOLUMEN (TON)	PRECIO (\$)
Canadá	34,479.50	15.31	0.44
Holanda	34,090.29	18.14	0.53
Italia	24,294.41	14.16	0.58
Alemania	5,796.07	1.66	0.29
España	3,502.40	2.26	0.65
Francia	1,149.80	0.35	0.30
Estados Unidos	809.5	0.34	0.42
Suiza	404.4	0.19	0.47
Aruba	66.2	0.01	0.15
Los demás	0	0	0
TOTAL	104,592.57	52.42	0.43

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

Anexo 13: Exportación de Granadilla en el año 2011

EXPORTACIONES DE GRANADILLA 2011			
PAÍS	VALOR FOB (\$)	VOLUMEN (TON)	PRECIO (\$) x Kg
Holanda	211,353.73	76.34	0.36
Italia	34,701.03	22.71	0.65
Canadá	22,688.20	8.38	0.37
España	22,096.11	12.91	0.58
Estados Unidos	20,034.20	2.63	0.13
Alemania	14,361.87	4.92	0.34
Francia	11,376.61	3.05	0.27
Reino Unido	9,038.00	9.04	1.00
Belgica	2,709.01	1.01	0.37
Suiza	978.86	0.11	0.11
Los demás	0	0	0
TOTAL	349,337.62	141.10	0.42

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

Anexo 14: Exportación de Granadilla en el año 2012

EXPORTACIONES DE GRANADILLA 2012			
PAÍS	VALOR FOB (\$)	VOLUMEN (TON)	PRECIO (\$)
Holanda	218,642.54	65.39	0.30
Rusia	45,362.00	16.42	0.36
Canadá	42,939.82	13.06	0.30
Italia	42,767.46	23.16	0.54
Reino Unido	32,890.00	12.5	0.38
Francia	14,349.02	4.46	0.31
España	12,736.49	8.12	0.64
Belgica	10,548.07	3.36	0.32
Estados Unidos	1,356.10	0.37	0.27
Alemania	1,041.10	0.29	0.28
Suiza	405.05	0.11	0.27
Japón	361.5	0.022	0.06
Suecia	30.53	0.01	0.33
Argentina	19.6	0.005	0.26
Colombia	1	0.009	9.00
Los demás	0	0	0
TOTAL	423,450.28	147.29	0.91

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

Anexo 15: Exportación de Granadilla en el año 2013

EXPORTACIONES DE GRANADILLA 2013			
PAÍS	VALOR FOB (\$)	VOLUMEN (TON)	PRECIO (\$)
Estados Unidos	652,891.60	77.62	0.12
Holanda	397,386.96	192.46	0.48
Italia	99,004.14	32.45	0.33
Indonesia	15,003.70	5.60	0.37
España	14,875.92	8.49	0.57
Canadá	13,624.01	2.36	0.17
Francia	9,918.52	2.38	0.24
Alemania	6,276.45	1.28	0.20
Malasia	1,440.00	0.55	0.38
Suiza	86.40	0.06	0.68
Reino Unido	19	0.04	1.95
Dinamarca	15	0.00	0.20
Hong Kong	9	0.01	1.11
Belgica	3	0.00	1.00
Japón	0.2	0.00	3.00
Los demás	0	0.00	0
TOTAL	1,210,553.90	323.31	0.72

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

Anexo 16: Exportación de Granadilla en el año 2014

EXPORTACIONES DE GRANADILLA 2014			
PAÍS	VALOR FOB (\$)	VOLUMEN (TON)	PRECIO (\$)
Estados Unidos	1,272,435.17	158.13	0.12
Holanda	159,820.49	39.79	0.25
Italia	137,776.55	40.85	0.30
Francia	88,741.57	30.11	0.34
Canadá	25,721.62	4.78	0.19
España	25,302.53	13.92	0.55
Reino Unido	19,187.00	4.06	0.21
Indonesia	13,581.00	5.13	0.38
Chile	10,312.50	4.13	0.40
Alemania	4,054.58	0.98	0.24
Suiza	628.65	0.41	0.65
Hong Kong	609	0.20	0.33
Brasil	4	0.00	1.00
Costa Rica	2	0.01	5.00
Republica de Korea	1	0.00	1.00
Aruba	1	0.00	1.00
Los demás	0	0.00	0
TOTAL	1,758,178.66	302.51	0.75

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

Anexo 17: Exportación de Granadilla en el año 2015

EXPORTACIONES DE GRANADILLA 2015			
PAÍS	VALOR FOB (\$)	VOLUMEN (TON)	PRECIO (\$)
Estados Unidos	2,691,944.05	320.91	0.12
Holanda	805,361.15	471.96	0.59
Rusia	134,140.00	68.37	0.51
Canadá	86,751.58	75.71	0.87
Italia	86,736.00	39.95	0.46
España	38,418.65	20.04	0.52
Reino Unido	15,561.00	6.60	0.42
Indonesia	11,952.00	4.38	0.37
Alemania	11,523.79	2.48	0.22
Chile	11,362.00	4.86	0.43
Francia	7,817.96	1.80	0.23
Tailandia	5,185.00	2.99	0.58
Suiza	547.29	0.46	0.84
Republica Checa	110	0.02	0.18
Republica de Korea	2	0.01	4.00
Los demás	0	0.00	0
TOTAL	3,907,412.47	1020.54	0.69

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

Anexo 18: Exportación de Granadilla en el año 2016

EXPORTACIONES DE GRANADILLA 2016			
PAÍS	VALOR FOB (\$)	VOLUMEN (TON)	PRECIO (\$)
Holanda	87,464.71	38.81	0.44
Italia	67,459.10	41.39	0.61
España	36,520.96	19.42	0.53
Reino Unido	14,688.00	6.57	0.45
Francia	10,802.08	2.36	0.22
Canadá	5,646.00	1.50	0.27
Alemania	1,602.00	0.40	0.25
Algeria	1,030.50	0.15	0.15
Hong Kong	714.83	0.64	0.89
Suiza	522.13	0.47	0.91
Aruba	439.70	0.52	1.18
Estados Unidos	35.00	0.02	0.57
Los demás	0	0.00	0
TOTAL	226,925.01	112.26	0.54

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

Anexo 19: Producción Nacional de Granadilla 2009-2011

PRODUCCIÓN DE GRANADILLA, SEGÚN REGIÓN 2009-2011				
Región	2009	2010	2011	Var. % 2009/2011
PASCO	7,215	8,751	11,746	63%
CAJAMARCA	3,590	3,698	3,939	10%
HUÁNUCO	2,726	3,132	3,445	26%
LA LIBERTAD	2,901	2,887	3,029	4%
CUSCO	2,448	2,635	2,488	2%
AMAZONAS	812	849	798	-2%
PUNO	486	517	510	5%
UCAYALI	386	412	434	13%
PIURA	443	181	264	-40%
JUNÍN	246	230	234	-5%
CAJAMARCA	207	228	198	-4%
LAMBAYEQUE	194	177	175	-10%
APURÍMAC	60	100	125	110%
LIMA	99	97	89	-10%
ANCASH	38	37	68	79%
AYACUCHO	20	51	55	175%
HUANCAVELICA	34	35	38	13%
LORETO	0	12	28	0%
MOQUEGUA	4	3	3	-19%
TUMBES	0	0	0	0%
ICA	0	0	0	0%
AREQUIPA	0	0	0	0%
TACNA	0	0	0	0%
SAN MARTÍN	0	0	0	0%
NACIONAL	21,909	24,032	27,666	17%

Fuente: MINAG

Anexo 20: Ficha Comercial

Nombre comercial	Granadilla, maracuyá amarillo, maracuyá dulce, grenadille douce, Granadilla de China, parchita amarilla, parcha dulce.
Partida arancelaria	0810901000: Granadilla, «maracuyá» (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp)
Descripción del producto	Es una fruta redonda, de color naranja – amarillo y sabor agridulce. Se puede consumir sola, en almíbar, postres y con frutas dulces.
Presentaciones	<ul style="list-style-type: none"> - Extracto de líquido - Mermelada - Fruta fresca - Pulpa
Origen	Origen amazónico
Composición/Propiedades	<ul style="list-style-type: none"> - Valor energético (78 calorías) - Proteínas (0.8 g) - Grasas (0.6 g) - Carbohidratos (2.4 g) - Fibra (0.2 g) - Calcio (5.0 mg) - Fósforo (18.0 g) - Hierro (0.3 mg) - Vitamina A (684 mcgr) - Riboflavina (0.1 mg) - Niacina (2.24 mg)

Fuente: MINAG