



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**EXPORTACIÓN DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PERUANAS
EXPORTADORAS DE UVAS FRESCAS AL MERCADO DE ESTADOS
UNIDOS PERIODO 2010 – 2017**

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

AUTORA:

ALY STEFANNY HUARCAYA OLIVARES

ASESOR:

Mgr. CARLOS ANDRÉS GUERRA BENDEZÚ

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

MARKETING Y COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA – PERÚ

2018

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) Aly Stefanny Huarcaya Olivares, cuyo título es: EXPORTACIÓN DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PERUANAS EXPORTADORAS DE UVAS FRESCAS AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, PERIODO 2010 – 2017.

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 12 (número) Doce (letras).

Los Olivos, 15 de Diciembre del 2018



.....
PRESIDENTE

Mgtr. Fernando Márquez Caro



.....
SECRETARIO

Mgtr. Carlos Guerra Bendezú



.....
VOCAL

Mgtr. Carmen Noblecilla Saavedra

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

Dedicatoria

Primero a nuestro Padre Todopoderoso por darme salud, vida, paciencia y perseverancia para llegar a este punto tan importante.

A mis padres, quienes aun cuando por diferencias circunstancias salieron conmigo adelante, darme fuerzas y siendo una mejor persona.

A mis hermanas, por estar conmigo en las buenas y en las malas, estando presente en cada momento especial de mi vida.

A mi pareja Chris y a su familia, por brindarme su apoyo moral para seguir adelante con la carrera y la vida, acompañándome y dándome palabra de aliento.

Y finalmente al motor y motivo, mi bebé, estando presente dentro de mí en cada momento de vida y tengo la oportunidad de alcanzar mis metas a su lado y de mi familia que nada es imposible.

Agradecimiento

Al Magister. Carlos Guerra Bendezú, por su profesionalismo, conocimiento y paciencia que en todo momento ha desarrollado un trabajo académico altamente profesional.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Aly Stefanny Huarcaya Olivares con DNI N°77816476 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, 15 de Diciembre del 2018



Aly Stefanny Huarcaya Olivares

Presentación

Estimados Señores-miembros del Jurado:

En ejecución dado con el reglamento de grados y títulos de la Universidad César Vallejo, entrego ante ustedes la tesis titulada: “Exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de las uvas frescas al mercado de Estados Unidos periodo 2010 – 2017”, la misma que sujeto a sus consideraciones y aguardo que cumpla con los requisitos dados para la aceptación en obtener el título Profesional de Negocios Internacionales.

Este presente trabajo de investigación consta de siete capítulos, las cuales son: nombre el problema, el desarrollo de la metodología de investigación, los resultados, la discusión, la conclusión, se dan las recomendaciones y por último la bibliografía.

La Autora

ÍNDICE

Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Presentación.....	vi
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Realidad problemática	1
1.2. Trabajos Previos	2
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	3
1.4. Formulación del problema	4
1.4.1. Problema General.....	4
1.4.2. Problemas Específicas.....	4
1.5. Justificación del estudio.....	4
1.6. Objetivos.....	5
1.6.1. Objetivo General	5
1.6.2. Objetivo Específicos	5
II. MÉTODO	6
2.1. Diseño de investigación	6
2.2. Variables, operacionalización	6
2.3. Población y muestra.....	6
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	6
2.5. Métodos de análisis de datos	7
2.6. Aspectos éticos	7
III. RESULTADOS	8

3.1. Resultados sobre la producción en la región Ica.....	8
3.1.1. Calendarios de cosechas.....	8
3.1.2. Principales empresas exportadoras de uvas frescas	9
4.1. Resultado sobre el volumen de exportación	9
5.1. Volumen de exportación.....	13
IV. DISCUSIÓN.....	18
V. CONCLUSIÓN	20
VI. RECOMENDACIONES	21
VII. REFERENCIAS.....	22
VIII. ANEXOS	24
Anexo 1. Matriz de operacionalización.....	24
Anexo 2. Matriz de consistencia	25
Anexo 3. Validación de expertos.....	26
Anexo 4. Primera empresa exportadora Agrícola Andrea S.A.C.....	33
Anexo 5. Segunda empresa exportadora Agrícola Sol de Villacuri S.A.C.	33
Anexo 6. Tercera empresa exportadora Agrícola Yaurilla S.A.....	34

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de variables.....	6
Tabla 2. Validez de expertos	7
Tabla 3. Principales empresas exportadoras de uvas frescas 2016 - 2017	9
Tabla 4. Valor de exportación de la empresa Agrícola Andrea S.A.C., en USD por TM	10
Tabla 5. Valor de exportación de la empresa Agrícola Sol de Villacuri S.A.C., en USD por TM.....	11

Tabla 6. Valor de exportación de la empresa Agrícola Yaurilla S.A., en USD por TM	12
Tabla 7. Volumen de exportación de la empresa Agrícola Andrea S.A.C., en USD por TM.....	14
Tabla 8. Volumen de exportación de la empresa Agrícola Sol de Villacuri S.A.C., en USD por TM.....	15
Tabla 9. Volumen de exportación de la empresa Agrícola Yaurilla S.A. ,en USD por TM	16

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Perú. Calendario de cosechas de uva (%).....	8
Gráfico 2. Perú. Distribución departamental de cosechas	8
Gráfico 3. Valor de exportación de la empresa Agrícola Andrea S.A.C., en USD por TM	10
Gráfico 4. Valor de exportación de la empresa Agrícola Sol de Villacuri S.A.C., en USD por TM.....	12
Gráfico 5. Valor de exportación de la empresa Agrícola Yaurilla S.A., en USD por TM	13
Gráfico 6. Volumen de exportación de la empresa Agrícola Andrea S.A.C., en USD por TM.....	14
Gráfico 7. Volumen de exportación de la empresa Agrícola Sol de Villacuri S.A.C., en USD por TM	15
Gráfico 8. Volumen de exportación de la empresa Agrícola Yaurilla S.A. , en USD por TM.....	16

RESUMEN

En trabajo de investigación titulado “Exportación de las principales empresas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 – 2017”, tiene como objetivo principal en describir el título del trabajo de investigación dada.

El raciocinio principal del estudio es aumentar la exportación de las principales empresas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos; así mismo aumentar la suficiencia para la cosecha, incrementando las exportaciones y formas un valor para el productor peruano y al país de Estados Unidos.

El diseño es no experimental, ya que no hubo cambios en los datos dados, es decir, de datos que son confiables, a través del uso de tablas y gráficos, donde se visualiza los resultados donde se ha mejorado el 85%, donde es conveniente para el alto crecimiento del nuestro país peruano, apuntado a dos sectores.

En conclusión, se describió el volumen y el valor de la exportación de las principales empresas exportadoras de uvas frescas han seguido en constante crecimiento como se manifiesta en el resultado final y en obtener una buena visualización de calidad en nuestro país.

Palabra clave: exportación, volumen, valor

ABSTRACT

In this research paper entitled “Export of the main exporting companies of fresh grapes to the United States market, period 2010 – 2017”, has as main objective to describe the title of the research paper given.

The main reasoning of the study is to improve the export of the main exporting companies of fresh grapes to the United States market; also increase the sufficiency for the harvest, increasing exports and forms a value for the Peruvian producer and the country of the United States.

The design is non-experimental, since there were no changes in the given data, that is, data that is reliable, through the use of tables and graphs, where the results are visualized where 85% has been improved, where it is convenient for the high growth of our Peruvian country, aimed at two sectors.

Finally, the volumen and expor value of the main exporting companies of fresh grapes were described, they have continued in constant growth as manifested in the final result and in obtaining a Good quality visualization in our country.

keyword: export, volumen, value

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En Perú el producto uvas frescas es de gran valor nutricional que ha logrado posicionarse al Perú y ha llegado a convertirse en el puesto cinco del ranking más importante de exportadores mundiales en el periodo 2010 – 2017. De igual forma es reconocido por su gran contenido de distintos sabores, delicioso y saludable, excelente para tratamientos de las enfermedades de la piel.

La uva fresca es exportable nacional e internacional, contando con partida arancelaria 0806.10.00.00; en los últimos años, según Minagri (2017), los tres primeros países que más exportan son por Sudáfrica, Perú y China, sus exportaciones se incrementan en 14,0%, 91,4% y 10,2%, respectivamente (p. 3). Por otro lado, Hernández (2013) expresa que la culinaria comida peruana nos proporciona ganar posicionamiento en el extranjero gracias a su precio y a la calidad que brinda. Las uvas frescas han sido muy popular y consumido por el mercado de Estados Unidos que se ha convertido hasta ahora que se han convertido en potenciales consumidores de uvas frescas.

Según Minagri (2017), informó que el Perú; ocupa en el rating número cinco con más volumen de exportación a nivel mundial y que ha seducido a más de 40 mercados internacionales, logrando así en obtener un puesto expectante y que brinda mayor calidad de los productos más exportados, que en el año 2014 ocupó el lugar 24, dentro del grupo número 92 que siembran su mismo cultivo, siendo Perú el cuarto país con alta producción en América Latina.

El crecimiento de la producción como la exportación han sido favorable para el sector agropecuario que se caracterizan no sólo por sus diversos y variedades productos sino por la buena calidad llegando así a una demanda elevada para la economía y cambiando un papel importante, teniendo vínculo fuerte con el país norteamericano entre otros que están por tener tratados comerciales.

En Perú, sus cosechas y producción han sido favorables por su clima, suelo y agua que posee diferentes variedades, a pesar de que se produjeron contradicciones a inicios del año 2017, siendo reconocida así por su sabor, calidad y por su apropiada línea de procesos sanitarios, que viene dando cada año en el mercado, dejado así un valor alto para el país.

En este escenario, a pesar de los buenos resultados mencionados, es una buena opción en aumentar el número de porcentaje en los Estados Unidos siendo el primer mercado manteniéndose por largos años, con el fin de que las empresas peruanas despierten mayor interés, aprovechando las ventajas y mejorando en la experiencia en la agroexportación.

1.2. Trabajos Previos

En su tesis realizada por Salvador, J (2016), llamada “Mercado internacional del vino Intentos de modelización y estrategias territoriales de comercialización en España”, tuvo como objetivo en poder corroborar la opinión de grandes expertos en el tema. La investigación fue desarrollada bajo el enfoque cualitativo, la muestra y técnica si existe a través de experto y cuestionarios.

Dicha investigación, se manifiesta que es uno de los vinos que existen en el mercado porque cambian su método de elaboración ya sea sabor, textura y diseño.

En su tesis realizada por Rodríguez, G (2017), llamada “Harina de orujo de uva exportación a Brasil”. La investigación fue desarrollada observación documental, observación de campo y entrevistas a expertos.

En conclusión, dicha investigación, cada etapa de la producción a tenido una mejora con las nuevas tecnologías innovadoras de cada producto para la producción de las uvas convirtiendo en harinas, en valor agregado, de buena calidad apto para el ser humano obteniendo un valor nutritivo.

En su tesis realizada por Hernández, R (2014), llamada “Efecto de la dosis y el número de aplicaciones de ácido giberélico y citocininas sobre la producción y calidad de la uva de mesa en la variedad canner (*Vitis vinifera* L.)”, tuvo como objetivo en evaluar que el ácido giberélico y las citocininas.

Dicha investigación, nos mencionan que al realizar dos aplicaciones de citocininas, el rendimiento y la excelente calidad de la uva sin semilla están mejorando según informados por los testigos.

En su tesis realizada por Espinoza, J y Pastor, J (2017), llamada “Análisis de la producción de uva en las exportaciones de la empresa agrícola San Juan S.A. 2012 – 2015”, tuvo como principal objetivo en determinar qué relación tienen las dos

variables respecto en el periodo 2012 – 2015. Estudio de tipo correlacional, considerándose una población constituye los documentos de las memorias anuales, Sunat y Trade Map, integrada por una muestra de los datos obtenidos de las exportaciones a nivel nacional, regional y local.

Dicha investigación fue relevante, pues se afirmó que, anualmente las uvas han aumentado, en los años 2012 – 2015, con un nivel del 49%, beneficiando la oportunidad que brinda los productos agrícolas de transportar al mercado exterior.

En su tesis realizada por Espino, L y Florián, M (2015), llamada: “Oportunidades de Negocio en el Mercado de Corea del Sur para la exportación peruana de uva fresca a partir del año 2014”, el principal objetivo es considerar que este país experimenta una buena economía y existe una tendencia creciente de los consumidores coreanos por los productos agrícolas y exclusivamente de que los productos como la uva fresca, que permiten mejorar su salud. Permite tomar en cuenta la existencia de futuros exportadores que deben orientarse en mayor conocimiento del mercado coreano.

Dicha investigación fue oportuna ya que se espera que las zonas productoras de uvas frescas del departamento de Ica se motiven en salir a nuevos mercados.

En su tesis realizada por Pecho, L (2016), llamada “La demanda externa de uvas frescas del Perú, 1994 – 2015”, tuvo como objetivo en analizar los determinantes de la demanda. Mediante dicha investigación se concluyó las siguientes variables: cantidad de demanda, el precio mundial, el ingreso per cápita de Estados Unidos y Holanda, ocupando el 43% y 72% de las exportaciones peruanas.

Con respecto a la investigación, se puede decir que las uvas frescas peruanas es muy favorable en su crecimiento anual que los años anteriores, lo cual es una prueba que el dinámico de este sector va en crecimiento.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Exportación

A. Descripción

Markiw, G (2012), señaló que:

Son productos de bienes y servicios elaborados para un fin determinado que se venden fuera del país. (p. 29)

B. Indicadores

Son dos indicadores:

Daniels (2010), define que el volumen son “las cantidades que se miden y se expresan por el número por unidades de medidas ya sea de longitud, peso o volumen” (p. 109)

Daniels (2010), define que el valor es “el dinero pagado o por pagar que se establece en relación de la oferta y la demanda del mercado que establecen dichos precios expresados en distintas monedas” (p. 109)

C. Teoría

Según Rodríguez (2007, p. 158), en las negociaciones comerciales internacionales, buscan que los dos ganen y que favorezcan a tiempo de largo plazo.

1.4. Formulación del problema

1.4.1. Problema General

¿Cómo fue la exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos periodo 2010 – 2017?

1.4.2. Problemas Específicas

¿Cómo fue el volumen de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos periodo 2010 – 2017?

¿Cómo fue el valor de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos periodo 2010 – 2017?

¿Cómo fue el precio de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos periodo 2010 – 2017?

1.5. Justificación del estudio

Justificación teórica

Conocer mejor el aumento del producto de las principales empresas exportadoras peruanas, de las altas demandas, logrando en posicionarse en el mercado

norteamericano, en la que se logró quedar en la mente del consumidos y además práctico, porque permite a los actores realizar los análisis de la producción y exportación, brindando más empleos, incremento de los ingresos y mejorando la calidad de los habitantes.

Justificación práctica

El interés de la investigación es proponer soluciones que serán determinados como una historia o antecedentes para los futuros estudios que se debe realizar de diversas empresas, estudiantes, que desean guiarse, averiguar con la tesis, impulsando las exportaciones y se está demostrando con valor agregados verdaderamente potenciales

Justificación Metodológica

Así mismo, tenemos la oportunidad en tener ventajas con diferentes países y con Estados Unidos que nos otorga la libertad con otros países que es la TLC, la cual hará que aprovechemos la oportunidad y beneficios para nuestro país sea más competitivo.

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivo General

Determinar cómo fue la exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 – 2017.

1.6.2. Objetivo Específicos

Determinar cómo fue el volumen de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 – 2017.

Determinar cómo fue el valor de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 – 2017.

Determinar cómo fue el precio de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 – 2017.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de investigación

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) sostuvo que una investigación - no experimental cuando no se manobra los datos obtenidos, ni provocadas internacionalmente. (p. 152, Metodología de la Investigación Científica).

2.2. Variables, operacionalización

Tabla 1. Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSION	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN	INSTRUMENTO DE MEDICION
Exportación	Daniels et al. (2010, p.174) se refiere a la exportación como la venta de bienes y servicios producidos por una empresa localizada en un país y que dichos bienes están dirigidos a compradores que residen en otro país.	Se obtendrá datos de las fuentes primarias, utilizando como técnicas y determinar que tiene la exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 - 2017.	Volumen de exportación	Tecnología	De razón	Guía de análisis documental
				Cantidad		
			Valor de exportación	Calidad		
			Precio de exportación	Costo		

Elaboración: Propia

2.3. Población y muestra

Esta investigación el estudio se realizó para la población está conformado por 20 empresas. Para ello recurrimos a la población brindada por Sunat – Operatividad Aduanera en el anexo 6, donde tiene información de las primeras empresas de uvas frescas en la región Ica.

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

2.4.1. Técnica

De acuerdo a la investigación, es cuantitativo, la cual se realizará para obtener y recolectar datos y será la guía de análisis documental, con el fin de obtener informaciones complementarias.

2.4.2. Instrumento de recolección de datos

Este trabajo se requiere de un instrumento de guía de análisis documental.

Según Carrasco (2005) dice que “se entiende por documentos, ya que es en ellos donde se encuentra la información”. (p. 275)

2.4.3. Validez y confiabilidad

La validación del instrumento se realizará a través tres Juicio de Expertos de Metodología de las investigaciones científicas y/o temáticas correspondientes:

Tabla 2. Validez de expertos

Expertos		Promedio de validación
Experto 1	Mgtr. Guerra Bendezú, Carlos Andrés	90%
Experto 2	Mgtr. Merino Zevallos, Carlos Antonio	75%
Experto 3	Mgtr. Vivian Romaní, Franco	80%

Elaboración: Propia

2.5. Métodos de análisis de datos

- Estadística descriptiva: Averigua ciertas cantidades de datos con el fin de obtener resultados.

2.6. Aspectos éticos

La investigación se relaciona por fuentes de información utilizadas desde el repositorio de universidades del Perú y extranjeras, que permiten ayudar y obtener conclusiones concretas.

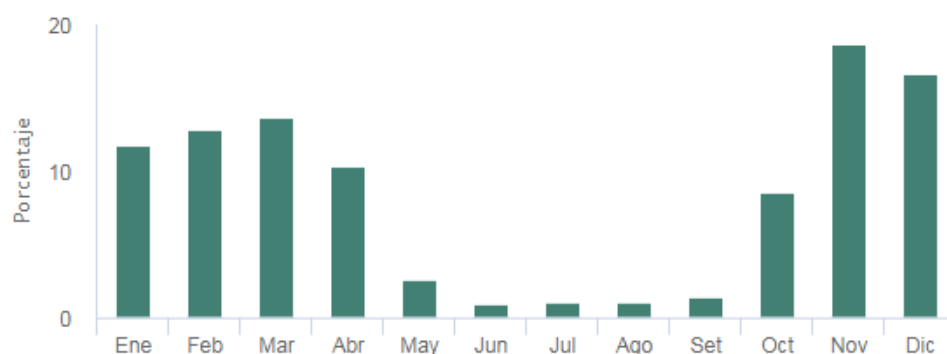
III. RESULTADOS

3.1. Resultados sobre la producción en la región Ica

3.1.1. Calendarios de cosechas

El Perú al estar favorecido por sus climas aptos para la cosecha de uvas, lo que permite producir uvas frescas durante todo el año, teniendo esa ventaja. Se aprecian los calendarios cual es el principal departamento es Ica, donde la mayor producción de uvas se presente en los cuatros primeros meses, así como en los tres últimos meses del año teniendo una ventaja por el clima, suelo y agua del departamento.

Gráfico 1. Perú. Calendario de cosechas de uva (%)

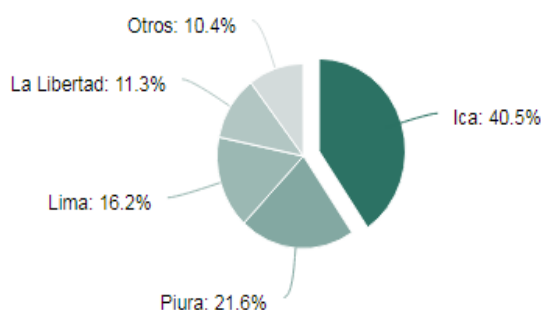


Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego – SIEA

* Periodo de referencia 2009-2015

En dicho gráfico se aprecia un crecimiento alto en el departamento de Ica con mayor producción llegando al 50%, teniendo la ventaja de producir cada año.

Gráfico 2. Perú. Distribución departamental de cosechas



Fuente: Ministerio de Agricultura y Riesgo – SIEA

* Periodo de referencia 2009-2015

3.1.2. Principales empresas exportadoras de uvas frescas

En la presente tabla 3 se destaca la cantidad exacta de todas las principales empresas exportadoras en la región Ica. Señalando que la variación es determinada en %.

Tabla 3. Principales empresas exportadoras de uvas frescas 2016 - 2017

Numero	Empresas	Variación %
1	AGRICOLA ANDREA S.A.C.	0.8
2	AGRICOLA SOL DE VILLACURI S.A.C.	0.43
3	AGRICOLA YAURILLA <u>S.A</u>	-0.02
4	AGRICOLA CARMEN LUISA S.A.C.	-0.21
5	AGRICOLA ISPANA S.A.C.	1.58
6	AGRICOLA LA GUERRERO S.A.C.	0.87
7	AGRICOLA SAN MIGUEL ICA S.A.C.	-0.28
8	AGRICOLA VALLE DEL SOL S.A.C.	-0.67
9	AGROINDUSTRIAS JOSE LUIS S.A.C.	-0.75
10	CORPORACION AGROLATINA S.A.C.	5.18
11	CORPORACION FRUTICOLA DE CHINCHA S.A.C.	-0.84
12	CULTIVOS ECOLOGICOS DEL PERU S.A.C	-0.17
13	EMPACADORA Y PROCESADORA HUAMANI SAC	0.33
14	Otros (5 empresas)	

Fuente: Sunat – Operatividad Aduanera

Se puede entender en la tabla que las principales empresas se experimentaron que la variación entre los dos últimos dos años, algunas empresas tienen una disminución leve, lo cual no afecta tanto al pasado del valor.

4.1. Resultado sobre el volumen de exportación

4.1.1. Valor de exportación de la principal empresa exportadora Agrícola Andrea S.A.C. al mercado de Estados Unidos

En la tabla 4 se demuestra que la empresa Agrícola Andrea S.A.C. exporta a Estados Unidos, durante 2010 – 2017, expresado en miles de USD.

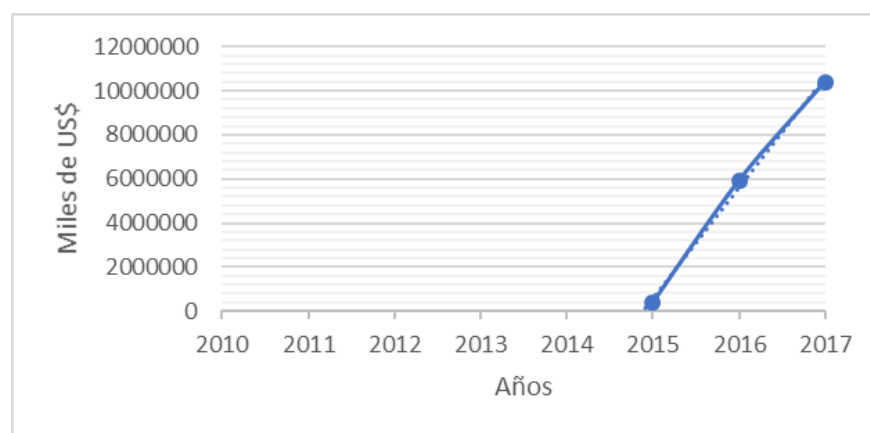
Tabla 4. Valor de exportación de la empresa Agrícola Andrea S.A.C., en USD por TM

Años	Valor de exportación USD	Variación
2011		
2012		
2013		
2014		
2015	385,431	
2016	5,923,488	14.37
2017	10,414,118	0.76

Fuente: Sunat – Operatividad Aduanera

Se puede entender en la tabla que la primera empresa exportadora Agrícola Andrea S.A.C. de uvas frescas que el resultado de variación entre el año 2015 – 2017 con un indicador positivo de 14.37% y 0.76%. En el anexo 3, la empresa Agrícola Andrea S.A.C a los últimos años comienza su exportación a Estados Unidos, ya que anteriormente Estados Unidos exporta con otros frutos, pero con una buena demanda desde 2015 – 2017, llegando así superar.

Gráfico 3. Valor de exportación de la empresa Agrícola Andrea S.A.C., en USD por TM



Fuente: Sunat – Operatividad Aduanera

Dicho resultado es destacar que los últimos tres años son significativos, lo que significa que la exportación está creciendo cada vez más en los últimos años para la primera empresa principal exportadora Agrícola Andrea S.A.C.

4.1.2. Valor de exportación de la principal empresa exportadora Agrícola Sol de Villacuri S.A.C. al mercado de Estados Unidos

En la tabla 5 se muestra que la empresa Agrícola Sol de Villavuri S.A.C. exporta a Estados Unidos, durante 2010 – 2017, expresado en miles de USD.

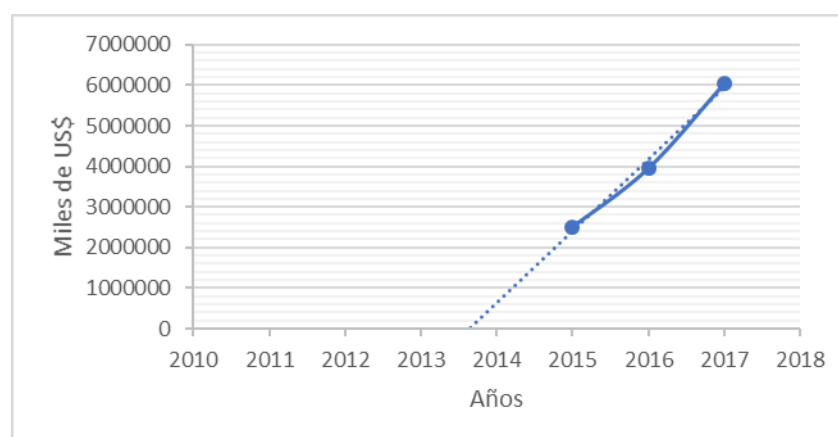
Tabla 5. Valor de exportación de la empresa Agrícola Sol de Villacuri S.A.C., en USD por TM

Años	Valor de exportación USD	Variación
2011		
2012		
2013		
2014		
2015	2,504,070	
2016	3,948,164	57.67%
2017	6,043,650	53.07%

Fuente: Sunat – Operatividad Aduanera

Se puede entender en la tabla que la segunda empresa llamada Agrícola Sol de Villacuri SAC, el resultado de variación entre el año 2015 – 2017 tiene un indicador positivo de 57.67% y 53.07%. En el anexo 4, la empresa tiene años de apertura, en este caso los años anteriores de su apertura se ve que no hay datos dado que la empresa comienza a laborar en el 2015 exportando a Estados Unidos que son las uvas frescas y entre otras como la palta, espárragos, etc.; pero con una buena demanda desde 2015 – 2017, llegando así superar a las demás empresas exportadoras de la región Ica.

Gráfico 4. Valor de exportación de la empresa Agrícola Sol de Villacuri S.A.C., en USD por TM



Fuente: Sunat – Operatividad Aduanera

Dicho resultado señala que a partir del año 2014 son significativos, lo que la exportación está creciente cada vez más en los últimos años para la segunda principal empresa exportadora Agrícola Sol de Villacuri SAC.

4.1.3. Valor de exportación de la principal empresa exportadora Agrícola Yaurilla S.A. al mercado de Estados Unidos

En la tabla 6 se muestra que la empresa Agrícola Yaurilla S.A.C. exporta a Estados Unidos, periodo 2010 – 2017, expresado en miles de USD.

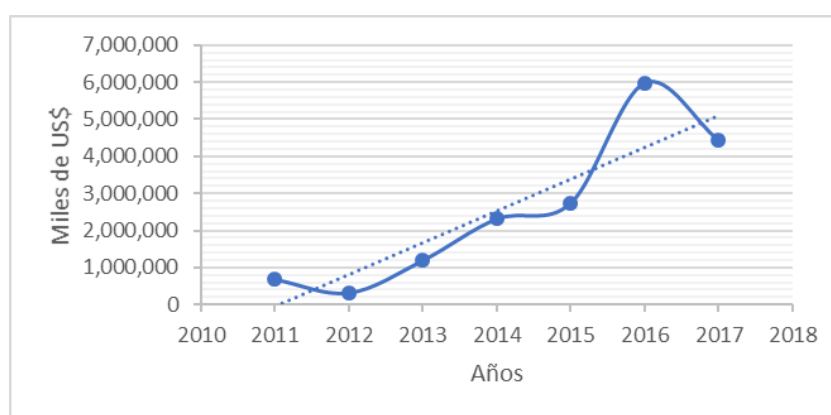
Tabla 6. Valor de exportación de la empresa Agrícola Yaurilla S.A., en USD por TM

Años	Valor de exportación USD	Variación
2011	682,671	
2012	322,333	-52.78%
2013	1,198,220	271.73%
2014	2,315,951	93.28%
2015	2,744,042	18.48%
2016	5,972,755	117.66%
2017	4,426,119	-25.89%

Fuente: Sunat – Operatividad Aduanera

Se puede entender en la tabla que la tercera empresa exportadora en este caso Agrícola Yaurilla S.A., su resultado de variación entre el año 2013 – 2016, con una variación positiva. En el anexo 5, la empresa tiene años de apertura a diferencia que las dos empresas principales, Agrícola Yaurilla S.A. a los últimos años comienza su exportación a Estados Unidos con una buena demanda desde 2015 – 2017, llegando así superar a las demás empresas exportadoras de la región Ica.

Gráfico 5. Valor de exportación de la empresa Agrícola Yaurilla S.A., en USD por TM



Fuente: Sunat – Operatividad Aduanera

Dicho resultado en el gráfico es de mucha importancia destacar que los valores obtenidos en todos los años son significativos, lo que significa que la exportación está creciente cada vez más en los últimos años para la segunda principal empresa exportadora Agrícola Yaurilla S.A.

5.1. Volumen de exportación

5.1.1. Volumen de exportación de la principal empresa exportadora Agrícola Andrea S.A.C. al mercado de Estados Unidos

En la tabla 7 se muestra que la empresa Agrícola Andrea S.A.C. exporta a Estados Unidos, periodo 2010 – 2017, expresado en TM.

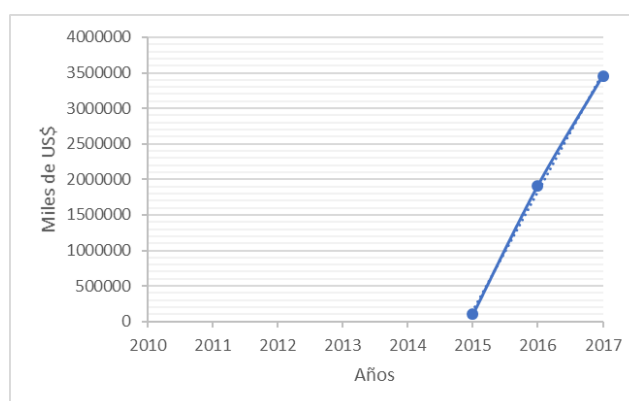
Tabla 7. Volumen de exportación de la empresa Agrícola Andrea S.A.C., en USD por TM

Años	Volumen de exportación (TM)	Variación
2011		
2012		
2013		
2014		
2015	103,302	
2016	1,915,308	17.54
2017	3,454,820	0.80

Fuente: Sunat – Operatividad Aduanera

Dicha tabla se observa que la primera empresa exportadora Agrícola Andrea S.A.C., el resultado de variación entre el año 2015 – 2017 con un indicador positivo de 17.54% y 0.80% En el anexo 3 y en la tabla 3, se explica el hecho de la empresa Agrícola Andrea S.A.C, pero con una buena demanda desde 2015 – 2017, llegando así superar a las demás empresas exportadoras de la región Ica.

Gráfico 6. Volumen de exportación de la empresa Agrícola Andrea S.A.C., en USD por TM



Fuente: Sunat – Operatividad Aduanera

En el gráfico el resultado tiene un indicador positivo, donde el volumen de exportación de la empresa Agrícola Andrea S.A.C., este incremento tiene buenas intenciones respecto en tener muchas cantidades de exportaciones al

mercado norteamericano, que es el principal país destino entre los últimos tres años, donde tiene un elevado crecimiento y se espera que siga durante más años.

5.1.2. Volumen de exportación de la principal empresa exportadora Agrícola Sol de Villacuri S.A.C. al mercado de Estados Unidos

En la tabla 8, la empresa Agrícola Sol de Villacuri S.A.C. exporta a Estados Unidos, periodo 2010 – 2017, expresado en TM. Señalando que la variación es determinada en % al año anterior.

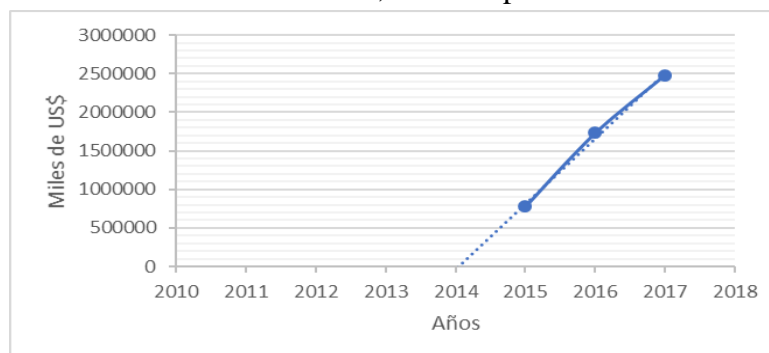
Tabla 8. Volumen de exportación de la empresa Agrícola Sol de Villacuri S.A.C., en USD por TM

Años	Volumen de exportación (TM)	Variación
2011		
2012		
2013		
2014		
2015	778,285	
2016	1,731,761	1.23
2017	2,481,163	0.43

Fuente: Sunat – Operatividad Aduanera

Se puede entender en la tabla que la segunda empresa exportadora Agrícola Sol de Villacuri S.A.C. de uvas frescas que el resultado de variación entre el año 2015 – 2017 con un indicador positivo de 1.23% y 0.80%. En el anexo 4 y en la tabla 4, se explica el hecho de la empresa Villacuri llega superar a las demás empresas de la región Ica.

Gráfico 7. Volumen de exportación de la empresa Agrícola Sol de Villacuri S.A.C., en USD por TM



Fuente: Sunat – Operatividad Aduanera

Dicho gráfico, el resultado obtenido es que el indicado es significativo, para la empresa Agrícola Sol de Villacuri S.A.C., este incremento tiene buenas perspectivas respecto a la buena cantidad de exportación al mercado norteamericano.

5.1.3. Volumen de exportación de la principal empresa exportadora Agrícola Yaurilla S.A. al mercado de Estados Unidos

En la tabla 9 la empresa Agrícola Yaurilla S.A. exporta a Estados Unidos, periodo 2010 – 2017, expresado en TM.

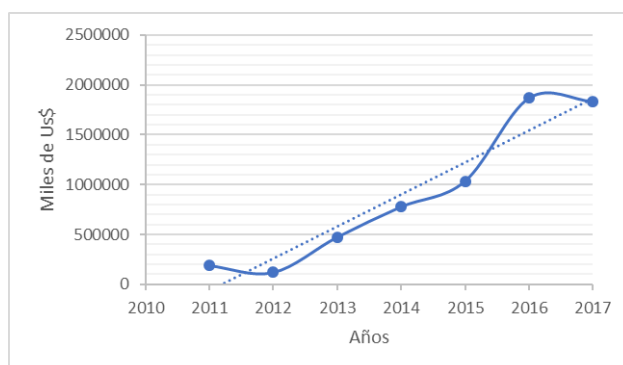
Tabla 9. Volumen de exportación de la empresa Agrícola Yaurilla S.A. ,en USD por TM

Años	Volumen de exportación (TM)	Variación
2011	189,469	
2012	118,993	-0.37
2013	472,546	2.97
2014	777,925	0.65
2015	1,034,930	0.33
2016	1868315	0.81
2017	1832998	-0.02

Fuente: Sunat – Operatividad Aduanera

Se puede entender en la tabla que la tercera empresa exportadora Agrícola Yaurilla S.A.C. de uvas frescas que el resultado de variación de un indicador positivo entre el año 2013 al 2016. En el anexo 5 y en la tabla 5, se explica el hecho de la empresa Agrícola Yaurilla S.A.C ya que tiene años y experiencia en la exportación.

Gráfico 8. Volumen de exportación de la empresa Agrícola Yaurilla S.A. , en USD por TM



Fuente: Sunat – Operatividad Aduanera

Dicho gráfico tiene como resultado que el indicador significativo, en el que la empresa Agrícola Yaurilla S.A.C., este incremento tiene buenas perspectivas respecto a la buena cantidad de exportación al mercado norteamericano en todos los años 2010 - 2017.

IV. DISCUSIÓN

Se analizó que este trabajo trata en determinar el trabajo de investigación, en este sentido se inicia en comparar los resultados de las dos variables, estimando los antecedentes nacionales e internacionales.

Según la tesis de Espinoza, J y Pastor, J (2017), “Análisis de la producción de uva en las exportaciones de la empresa Agrícola San Juan S.A. 2012 – 2015”, su objetivo final es ver si la producción entre ambas variables es determinar si la empresa debe proceder en exportar su producto, analizando los años de exportación al país norteamericano en el periodo 2012 – 2015, donde la muestra de los datos obtenidos de las exportaciones a nivel nacional, regional y local.

Cabe detallar que es importante que durante las exportaciones se deben considerar que el mercado, es un mercado que tiene gran demanda en todos los productos agropecuarios y con ello, tienen buenos márgenes de ganancia y crecimiento cada año.

Según la tesis de Espino, L y Florián, M (2015), “Oportunidades de Negocio en el Mercado de Corea del Sur para la exportación peruana de uva fresca a partir del año 2014”, su objetivo principales es que este país experimenta una economía sólida y una creciente demanda de consumidores coreanos por los productos agrícolas, especialmente hablando el producto de uvas frescas, donde es un fruto que mejora la salud humana. El resultado final de la investigación de los autores; permiten tomar en cuenta la existencia de futuros exportadores peruanos que deben tener mayor conocimiento del mercado coreano para conocer bien sus oportunidades que este ofrece y buscar la manera de entrar al mercado satisfactoriamente.

Para ello se concretará como el mercado objetivo en proponer oportunidades para cimentar bien las ventajas competitivas en el mercado para el bien desarrollo de la uva fresca en el Perú, a su vez teniendo en cuenta que los mercados extranjeros, especialmente hablando de Estados Unidos, como se visualiza en la tabla 4 y 5, las empresas peruanas que recién han decidido exportar su producto al mercado norteamericano le fueron favorable logrando así un crecimiento positivo.

Según la tesis de Pecho, L (2016), “La demanda externa de uvas frescas de Perú, 1994 – 2015”, el objetivo principal de esta investigación que la cantidad de demanda de uva fresca en el Perú, el precio mundial, el ingreso per cápita de los dos países más simbólicos.

Finalmente se presenta que las transacciones al mercado norteamericano de Estados Unidos juegan un rol muy significativo en la cantidad de demanda, puesto que las uvas frescas asegurarán que con ello mejoraran su calidad exportable y la apreciación en aceptación será cada vez más.

V. CONCLUSIÓN

Con relación a las dimensiones del volumen, se decretó con un porcentaje de 100%, según por gráfico y datos obtenidos, son considerados de buena presencia de como está yendo la exportación de las principales empresas peruanas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 - 2017.

Concerniente a la dimensión del valor; se decretó que con un porcentaje de 90%, según los gráfico y datos obtenidos, se puede decir que los resultados se han demostrado de buena presencia moderada en la exportación de las principales empresas peruanas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 – 2017.

Finalmente, en las conclusiones se determinó que ha sido favorable las exportaciones de las principales empresas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 – 2017.

Esta investigación tuvo éxito porcentaje de 100% de logro sobre las exportaciones de las principales empresas exportadoras al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 – 2017; son eficientes.

VI. RECOMENDACIONES

Posteriormente de analizando los resultados, se dan las siguientes recomendaciones:

1. Primero, se recomienda que el Estado Peruano apoye a todas las empresas peruanas exportadoras en el factor productivo, se siga ampliando más la exportación al mercado de Estados Unidos por poseer gran potencialidad en el tema de Comercio Internacional. Dado que se puede mejorar más en que no solo una o tres empresas tengan la participación completa del mercado internacional y tengan el conocimiento en llegar a ser la empresa exportadora de uvas frescas.
2. Segundo, se recomienda que las empresas exportadoras peruanas realicen uvas frescas con presentaciones diferentes y únicas, en transformar la materia prima a producto terminado. Beneficiar actualmente el posicionamiento para seguir satisfaciendo al mercado con nuestro producto agrícola, no solo enfocarnos en un solo mercado Latinoamericano, sino que el departamento de Ica debe tener más hectáreas en el campo para poder satisfacer a gran cantidad de demanda extranjeras, así lograr ser un país eficaz.
3. Tercero, se recomienda estudiar el mercado norteamericano a profundidad, buscando proveedores eficaces con certificados para poder incorporarse a los países determinados que aún no estamos posicionados, tener conocimiento de la oportunidad y amenaza en el mercado competitivo.

VII. REFERENCIAS

- Cárdenas, R y Nápoles. (2016). *Costos*. (1.a ed.). México: DR. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=nF9yDgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=costos&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj-z5fq9t3bAhUtxVvKkHUoVDYkQ6wEISTAG#v=onepage&q=costos&f=false>
- Carrasco. (2005). *Metodología de la Investigación científica*. Editorial: San Marcos
- Esparza, J. (2016). Estacionalidad. Recuperado de: <http://web.uqroo.mx/archivos/jlesparza/acpsc138/Estacional.pdf>
- Espinoza, J y Pastor, J. (2017). *Análisis de la producción de uva en las exportaciones de la empresa agrícola San Juan S.A. 2012 - 2015*. (Tesis Ingeniero Comercial). Universidad Privada Juan Mejía Baca, Chiclayo.
- Espino, L y Florián, M. (2015). *Oportunidades de negocio en el mercado de Corea del Sur para la exportación peruana de uva fresca a partir del año 2014*. Tesis de licenciado en Administración y Negocios Internacionales, Trujillo.
- Hernández, R. Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. (6.a ed.). D.F., México: Mc Graw Hill
- Markiw, G. (2012). *Principios de la economía*. (6.a ed.). Cengage Learning
- Minagri (2017). *Boletín: Análisis Económico de la Producción Nacional Uva Fresca*. Recuperado de: <http://minagri.gob.pe/portal/download/pdf/herramientas/organizaciones/dgca/uva.pdf>
- Pecho, L (2016). *La demanda externa de uvas frescas de Perú, 1994 - 2015*. (Tesis Economista). Universidad Nacional de Trujillo.

- Rodríguez, G. (2017). *Harina de orujo de uva exportación a Brasil*. (Tesis licenciatura en Comercio Internacional). Universidad del Aconcagua. Recuperado de: http://bibliotecadigital.uda.edu.ar/objetos_digitales/662/tesis-5430-harina.pdf
- Salvador, J. (2016). *Mercado internacional del vino. Intentos de modelización y estrategias territoriales de comercialización en España*. (Tesis Doctoral). Universidad de Valladolid. Recuperado de: <https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/23031/1/Tesis1244-170419.pdf>
- Salvador, M. (2015). *El ciclo de crédito*. (1.a ed.). LID Editorial. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=CaR7CAAQBAJ&pg=PT15&lp=PT15&dq=el+ciclo+de+credicio&source=bl&ots=8H3ipMTkdV&sig=pxSkAJuoEcKbIItUI9QxE8G_oio&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiqk-_VjJTeAhWOk1kKHRQ7DwU4FBD0ATAGegQIAxAB#v=onepage&q=el%20ciclo%20de%20credicio&f=false

VIII. ANEXOS

Anexo 1. Matriz de operacionalización

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSION	INDICADORES	INSTRUMENTO DE MEDICION
Exportación	Daniels et al. (2010, p.174) se refiere a la exportación como la venta de bienes y servicios producidos por una empresa localizada en un país y que dichos bienes están dirigidos a compradores que residen en otro país.	Se obtendrá datos de las fuentes primarias, utilizando como técnicas y determinar que tiene la exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 - 2017.	Exportación de la principal empresa exportadora Agrícola Yaurilla S.A.	Volumen de exportación a Estados Unidos	Ficha de análisis documental
				Valor de exportación a Estados Unidos	
			Exportación de la principal empresa exportadora Agrícola Andrea S.A.C.	Volumen de exportación a Estados Unidos	
				Valor de exportación a Estados Unidos	
			Exportación de la principal empresa exportadora Agrícola Sol de Villacuri S.A.C.	Volumen de exportación a Estados Unidos	
				Valor de exportación a Estados Unidos	

ELABORACIÓN: PROPIA

Anexo 2. Matriz de consistencia

TITULO: EXPORTACIÓN DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PERUANAS EXPORTADORAS DE UVAS FRESCAS AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, PERIODO 2010 – 2017

PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	MÉTODO
Problema general	Objetivo general	EXPORTACION	Exportación de la principal empresa exportadora Agrícola Yaurilla S.A.	Volumen de exportación a Estados Unidos	Para obtener la presente investigación, se utilizó los datos de recolección de datos tales como PROMPERÚ, SUNAT, Ministerio de agricultura y riesgo, Trade Map, Siicex, entre otros.
¿Cómo fue la exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos periodo 2010 - 2017?	Determinar cómo fue la exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 - 2017			Valor de exportación a Estados Unidos	
Problema específico	Objetivo específico		Exportación de la principal empresa exportadora Agrícola Andrea S.A.C.	Volumen de exportación a Estados Unidos	
¿Cómo fue el volumen de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos periodo 2010 - 2017?	Determinar cómo fue el volumen de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 - 2017			Valor de exportación a Estados Unidos	
¿Cómo fue el valor FOB de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos periodo 2010 - 2017?	Determinar cómo fue el valor FOB de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 - 2017	Exportación de la principal empresa exportadora Agrícola Sol de Villacuri S.A.C.	Volumen de exportación a Estados Unidos	Valor de exportación a Estados Unidos	

ELABORACIÓN: PROPIA

Anexo 3. Validación de expertos



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Merino Zavallos, Carlos Antonio
 I.2. Especialidad del Validador: Economía
 I.3. Cargo e Institución donde labora: DTP-UCV
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				✓	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				✓	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				✓	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				✓	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				✓	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				✓	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				✓	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				✓	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				✓	
PROMEDIO DE VALORACIÓN						

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

75%

Los Olivos, 15 de Diciembre del 2018.

Firma de experto informante

DNI: 07969037

Teléfono: 965726630

Variable: EXPORTACIÓN

Guía de Análisis Documentaria

Dimensiones	Indicadores	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Exportación de la empresa Agrícola Yaurilla S.A.	Volumen de exportación a Estados Unidos	✓		
	Valor de exportación a Estados Unidos	✓		
Exportación de la empresa Agrícola Andrea S.A.C.	Volumen de exportación a Estados Unidos	✓		
	Valor de exportación a Estados Unidos	✓		
Exportación de la empresa Agrícola Sol de Villacuri S.A.C.	Volumen de exportación a Estados Unidos	✓		
	Valor de exportación a Estados Unidos	✓		


.....
Firma de experto informante
DNI: 07969037
Teléfono: 965 726 630

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Mgtr. Guerra Bendezi, Carlos
- I.2. Especialidad del Validador: _____
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente Universidad Cesar Vallejo
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Guía de Análisis Documental

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
		0-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					✓
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					✓
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					✓
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					✓
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					✓
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					✓
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					✓
CONSISTENCIA	Considera que los items utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					✓
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					✓
PROMEDIO DE VALORACIÓN						✓

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

90%

Los Olivos, 13 de Diciembre del 2018.

.....
Firma de experto informante

DNI: 07726163

Teléfono: 982332777

Variable: EXPORTACIÓN

Guía de Análisis Documentaria

Dimensiones	Indicadores	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Exportación de la empresa Agrícola Yaurilla S.A.	Volumen de exportación a Estados Unidos	✓		
	Valor de exportación a Estados Unidos	✓		
Exportación de la empresa Agrícola Andrea S.A.C.	Volumen de exportación a Estados Unidos	✓		
	Valor de exportación a Estados Unidos	✓		
Exportación de la empresa Agrícola Sol de Villacuri S.A.C.	Volumen de exportación a Estados Unidos	✓		
	Valor de exportación a Estados Unidos	✓		



Firma de experto informante

DNI: 09726163

Teléfono: 982332755

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Mgtr. Pomari Franco, Vivian
 I.2. Especialidad del Validador: Administrador
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente - Universidad César Vallejo
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Guía de Análisis Documental

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
		0-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					✓
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					✓
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					✓
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					✓
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					✓
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					✓
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					✓
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					✓
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					✓
PROMEDIO DE VALORACIÓN						80

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Los Olivos, 13 de Diciembre del 2018.

.....
 Firma de experto informante

DNI: 08144929

Teléfono: 940242577

Variable: EXPORTACIÓN

Guía de Análisis Documentaria

Dimensiones	Indicadores	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Exportación de la empresa Agrícola Yaurilla S.A.	Volumen de exportación a Estados Unidos	✓		
	Valor de exportación a Estados Unidos	✓		
Exportación de la empresa Agrícola Andrea S.A.C.	Volumen de exportación a Estados Unidos	✓		
	Valor de exportación a Estados Unidos	✓		
Exportación de la empresa Agrícola Sol de Villacuri S.A.C.	Volumen de exportación a Estados Unidos	✓		
	Valor de exportación a Estados Unidos	✓		



Firma de experto informante

DNI: 08144924

Teléfono: 940242577

Guía de Análisis Documentaria											
Variables	Indicadores	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017		
Exportación de la empresa Agrícola Yaurilla S.A.	Volumen de exportación a Estados Unidos	-	189,469	118,993	472,546	777,925	1,034,930	1,868,315	1,832,998		
	Valor de exportación a Estados Unidos	-	682,671	1,198,220	1,198,220	2,315,951	2,744,042	5,972,755	4,426,119		
Exportación de la empresa Agrícola Andrea S.A.C.	Volumen de exportación a Estados Unidos	-	-	-	-	-	103,302	1,915,308	3,454,820		
	Valor de exportación a Estados Unidos	-	-	-	-	-	385,431	5,923,488	10,414,118		
Exportación de la empresa Agrícola Sol de Villacuri S.A.C.	Volumen de exportación a Estados Unidos	-	-	-	-	-	778,285	1,731,761	2,481,163		
	Valor de exportación a Estados Unidos	-	-	-	-	-	2,504,070	3,948,164	6,043,650		

Anexo 4. Primera empresa exportadora Agrícola Andrea S.A.C.

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	20505688903 - AGRICOLA ANDREA S.A.C.
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Nombre Comercial:	AGRICOLA ANDREA S.A.C.
Fecha de Inscripción:	30/12/2002
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	AV. LOS CONQUISTADORES NRO. 638 INT. 201 LIMA - LIMA - SAN ISIDRO
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIIU 01136 - CULTIVO DE FRUTAS. Secundaria 2 - CIIU 15130 - ELAB. FRUTAS, LEG. Y HORTALIZAS.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA LIQUIDACION DE COMPRA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE COMPROBANTE DE RETENCION

Anexo 5. Segunda empresa exportadora Agrícola Sol de Villacuri S.A.C.

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	20512864300 - AGRICOLA SOL DE VILLACURI S.A.C.
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Nombre Comercial:	-
Fecha de Inscripción:	31/03/2006
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	CAR. PANAMERICANA SUR KM. 278 FND. SOL DE VILLACURI ICA - ICA - SALAS
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIIU 01136 - CULTIVO DE FRUTAS. Secundaria 1 - CIIU 74996 - OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES NCP.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE COMPROBANTE DE RETENCION

Anexo 6. Tercera empresa exportadora Agrícola Yaurilla S.A.

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	20265271121 - AGRICOLA YAURILLA S.A
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA
Nombre Comercial:	AYSA
Fecha de Inscripción:	04/04/1995
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	CAL.CHINCHON NRO. 830 INT. 303 URB. JARDIN (INTERSECCION JUAN DE ARONA CON CAMELIAS) LIMA - LIMA - SAN ISIDRO
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIU 01136 - CULTIVO DE FRUTAS. Secundaria 1 - CIU 01123 - CULTIVO DE HORTALIZAS Y LEGUMBRES.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE COMPROBANTE DE RETENCION


	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
---	--	---

Yo, CARLOS ANDRES GUERRA BENDEZÚ docente de la Facultad de CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional NEGOCIOS INTERNACIONALES de la Universidad César Vallejo LIMA NORTE (precisar filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada

“Exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 -- 2017”, del (de la) estudiante Aly Stefanny Huarcaya Olivares, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 21% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

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

Lugar y fecha: Los olivos, 15 de diciembre del 2018.



.....
Firma

Carlos Andres Guerra Bendezú
DNI: 09726163

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

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

EXPORTACIÓN DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PERUANAS EXPORTADORAS DE UVAS FRESCAS AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS PERIODO 2010 - 2017

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORA:
ALY STEFANNY HUARCAYA OLIVARES

ASISOR:
MGR. CARLOS ANDRÉS GUERRA NENDEZU

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
MARKETING Y COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA PERÚ
2018



Resumen de coincidencias

21 %

Se están viendo fuentes estándar
Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

1	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	12 %
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	7 %
3	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	1 %
4	repositorio.usaan.mx:8... Fuente de Internet	1 %
5	pt.sugaronline.com Fuente de Internet	<1 %



FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

Huarcaya Olivares Aly Stefanny

D.N.I. : 77816476

Domicilio : Av. 2 de Mayo N°1271 – Villa María del Triunfo

Teléfono : Fijo : - Móvil : 999 182 087

E-mail : alyhuarcayao@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales

Escuela : Negocios Internacionales

Carrera : Negocios Internacionales

Título : Licenciada en Negocios Internacionales

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :

Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

Huarcaya Olivares Aly Stefanny

Título de la tesis:

Exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 – 2017

Año de publicación : 2018

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

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma :

Fecha :

15/12/2018



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

La escuela de Negocios Internacionales

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Aly Stefanny Huarcaya Olivares

INFORME TÍTULADO:

Exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de uvas frescas al mercado de Estados Unidos, periodo 2010 – 2017.

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

SUSTENTADO EN FECHA: 15/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 12



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN