



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**EXPORTACIONES DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PERUANAS
EXPORTADORAS DE QUINUA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS, 2013-
2017**

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

AUTORA:

Pantoja Arquinigo, Anai Cecilia

ASESOR:

Mg. Guerra Bendezu, Carlos Andres

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA –PERU

2018



ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Código : F07-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 1 de 1

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don
(a) Ana Cecilia Pantoja Arguino
cuyo título es: Exportaciones de las Principales empresas Peruanas Capofactores
de Quinua Hacia Estados Unidos, 2013-2017.

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por
el estudiante, otorgándole el calificativo de: 13 (número)
Trece (letras).

Trujillo (o Filial) 15 de Dic. del 2018


PRESIDENTE
Fernando Marquez


SECRETARIO
Carlos A. Guerra


VOCAL
Mg. Milena Noboballe Saavedra

Dedicatoria

El presente trabajo de investigación está dedicado a mi madre Cecilia que me apoyo en este largo camino, y de esta manera le agradezco la persona que soy, también a mis hermanas, mis abuelos y a mi mejor amiga, por ser las personas que me impulsan a dar lo mejor de mí.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por guiarme y permitirme llegar hasta aquí. También agradezco a los docentes de la Universidad Cesar Vallejo, quienes nos ayudaron y orientaron, cuando acudíamos a ellos. A su vez, agradezco a mis padres y personas cercanas que siempre se mantuvieron a mi lado y confiaron en mí.

Declaratoria de autenticidad

Declaratoria de autenticidad

Yo Anai Cecilia Pantoja Arquinigo, con DNI 72465138, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales declaro bajo juramento que toda la presente investigación es veraz y auténtica.

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

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

Lima, diciembre del 2018


Anai Cecilia Pantoja Arquinigo
DNI N° 72465138

Presentación

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la tesis titulada “Exportaciones de las Principales Empresas Peruanas Exportadoras de Quinoa hacia los Estados Unidos, 2013-2017”, la cual fue desarrollada con el objetivo de obtener el grado académico de Licenciada en Negocios Internacionales.

Este trabajo de investigación está compuesto de siete capítulos, el primer capítulo establece y describe el problema de la investigación con relación a las variables, en el segundo capítulo se plantea la metodología de la investigación, en el tercer capítulo se presenta los resultados, en el cuarto capítulo se elabora la discusión, en el quinto capítulo se ejecutan las conclusiones, en el sexto capítulo se realizan las recomendaciones, en el séptimo capítulo se presentan las referencias y para finalizar se adjuntan anexos de gran consideración.

La autora

Índice

	Página
PÁGINAS PRELIMINARES	
Página de jurados	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autoría	v
Presentación	vi
Índice	vii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	xii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT	xv
I. INTRODUCCIÓN	
1.1 Realidad problemática	14
1.2 Trabajos previos	15
1.3 Teorías relacionadas al tema	18
1.4 Formulación del problema	20
1.5 Justificación	21
1.6 Objetivos	22
II. MÉTODO	
2.1 Diseño de investigación	24
2.2 Operacionalización de variables,	25
2.3. Población y muestra	26
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	27
2.5. Métodos de análisis de datos	27

2.6. Aspectos éticos	27
III. RESULTADOS	28
IV. DISCUSIÓN	49
V. CONCLUSIONES	53
VI. RECOMENDACIONES	55
VII. REFERENCIAS	57
ANEXOS	62

Índice de tablas

	Página
Tabla 1. Matriz de Operacionalización de las variables	26
Tabla 2. Valor de exportación de quinua de la empresa Vinculos Agrícolas S.A.C, 2013 – 2017, en miles de US\$	29
Tabla 3. Valor de exportación de quinua de la empresa Interamsa Agroindustrial S.A.C, 2013 -2017, en miles de US\$	31
Tabla 4. Valor de exportación de quinua de la empresa Colorex S.A.C, 2013-2017, en millones de US\$	32
Tabla 5. Valor de exportación de quinua de la empresa Avedaño Trading Company, 2013-2017, en miles de US\$	34
Tabla 6. Valor de exportación de quinua de empresa Soluciones Avanzadas en Agronegocios – Wiracocha del Peru S.A.C, 2013-2017, en miles de US\$	35
Tabla 7. Valor de exportación de quinua de las empresa Alisur S.A.C, 2013-2017, en miles de US\$	37
Tabla 8. Volumen de exportación de quinua de la empresa Vinculos Agrícolas S.A.C , 2013-2017, en toneladas	38
Tabla 9. Volumen de exportación de quinua de la empresa Colorex S.A.C, 2013-2017, en toneladas	40
Tabla 10. Volumen de exportación de quinua de la empresa Interamsa Agroindustrial S.A.C , 2013-2017, en toneladas	41
Tabla 11. Volumen de exportación de quinua de la empresa Alisur S.A.C, 2013-2017, en toneladas	43
Tabla 12. Volumen de exportación de quinua de la empresa Avedaño Trading Company S.A.C, 2013-2017, en toneladas	44
Tabla 13. Volumen de exportación de quinua de la empresa Soluciones Avanzadas en Agronegocios – Wiracocha del Peru S.A.C , 2013-2017, en toneladas	46

Índice de figuras

		Página
Figura 1.	Valor de exportación de quinua de la empresa Vinculos Agrícolas S.A.C, 2013 – 2017, en miles de US\$	30
Figura 2.	Valor de exportación de quinua de la empresa Interamsa Agroindustrial S.A.C, 2013 -2017, en miles de US\$	32
Figura 3.	Valor de exportación de quinua de la empresa Colorex S.A.C, 2013-2017, en miles de US\$	33
Figura 4.	Valor de exportación de quinua de la empresa Avedaño Trading Company, 2013-2017, en miles de US\$	34
Figura 5.	Valor de exportación de quinua de empresa Soluciones Avanzadas en Agronegocios – Wiracocha del Peru S.A.C, 2013-2017, en miles de US\$	36
Figura 6.	Valor de exportación de quinua de las empresa Alisur S.A.C, 2013-2017, en millones de US\$	37
Figura 7.	Volumen de exportación de quinua de la empresa Vinculos Agrícolas S.A.C , 2013-2017, en toneladas	39
Figura 8.	Volumen de exportación de quinua de la empresa Colorex S.A.C, 2013-2017, en toneladas	41
Figura 9.	Volumen de exportación de quinua de la empresa Interamsa Agroindustrial S.A.C , 2013-2017, en toneladas	42
Figura 10.	Volumen de exportación de quinua de la empresa Alisur S.A.C, 2013-2017, en toneladas	43
Figura 11.	Volumen de exportación de quinua de la empresa Avedaño Trading Company S.A.C, 2013-2017, en toneladas	45
Figura 12.	Volumen de exportación de quinua de la empresa Soluciones Avanzadas en Agronegocios – Wiracocha del Peru S.A.C , 2013-2017, en toneladas	46

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado “Exportaciones de las Principales Empresas Peruanas Exportadoras de Quinoa hacia los Estados Unidos, 2013-2017”, el cual tiene por objetivo general, determinar cómo han sido las exportaciones de las principales empresas peruanas exportadoras de Quinoa hacia los Estados Unidos, 2013-2017. En el desarrollo de esta investigación se consideró un tipo de estudio aplicado, con enfoque cuantitativo, un diseño no experimental – longitudinal.

Para el análisis se eligieron los indicadores de la exportación, los cuales fueron, volumen de exportación y valor de exportación.

Los datos se realizaron mediante el uso de tablas y gráficos, donde se indicó la variación en el periodo establecido, tomando como referencia los indicadores ya mencionados.

Se concluyó, que las 6 principales empresas tuvieron un descenso en las exportaciones de quinoa con destino a Estados Unidos.

Palabras clave: Exportación, valor, volumen.

ABSTRACT

This research work entitled "Exports of the Main Peruvian Quinoa Exporting Companies to the United States, 2013-2017", which has as its general objective, to determine how the exports of the main Peruvian companies exporting Quinoa to the United States have been United, 2013-2017. In the development of this research, a type of applied study was considered, with a quantitative approach, a non-experimental - longitudinal design.

For the analysis, the export indicators were chosen, which were, export volume and export value.

The data were made through the use of tables and graphs, where the variation in the established period was indicated, taking as reference the aforementioned indicators.

It was concluded that the 6 main companies had a decrease in exports of quinoa to the United States.

Keywords: Export, Volume and value.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En el Perú existe una gran variedad de productos agropecuarios que ha incrementado su exportación hacia los principales mercados en el mundo. La quinua, llamada así comercialmente y tiene el nombre científico de “Chenopodium quinoa”, cuenta con un relevante potencial exportador, debido al gran valor nutricional que presenta, es uno de los alimentos más solicitados por los mercados internacionales en sus diversas presentaciones, siendo el grano entero el que se exporta con mayor frecuencia.

Este producto exportable, ha presentado ciertos cambios para el año 2007 al 2011, puesto que la partida arancelaria de la Quinoa para ese entonces era 1008.90.19.00, a partir del año 2012 entro en vigencia la nueva partida 1008.50.90.00, mientras ocurrían estos, también se pudo observar que los volúmenes ofertados aumentaban, siendo los principales mercados, Estados Unidos, Canadá, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Alemania, España, Francia, entre otros países.

MINAGRI (Ministerio de Agricultura y Riego) nos indica que el Perú se mantiene como el principal proveedor de Quinoa en el mundo, ya que para el año 2016 fue considerado el primer exportador de este grano andino, quedando en segundo lugar países como Bolivia y Ecuador. Esto es a causa de que diferentes países están optando por consumir productos orgánicos con alto valor proteico, ya que se busca consumir una dieta más saludable que permita obtener una vida longeva y sana.

A partir del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, firmado el 12 de abril del año 2006, entrando en vigencia el 01 de Febrero de 2009; el volumen de exportaciones empezó a incrementarse, entre los años 2008 al 2012 el total de las exportaciones representaba alrededor del 62% (aunque de valores moderados), a partir del año 2013 descendió su participación porcentual hasta un 31,3% en el año 2016 (US\$ 34,9 millones). Para el año 2017, se puede observar una recuperación de las exportaciones hacia el mercado estadounidense, presentando un alza de las exportaciones totales del Perú con un 12,4% en valor y 16,8% en volumen, según el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI).

En el Perú, existen alrededor de 196 empresas exportadoras de Quinoa peruana, entre las cuales destacan empresas como Soluciones Avanzadas en Agronegocios – Wiracocha del Peru S.A.C., Alisur S.A.C., Avedaño Trading Company SAC, Colorex S.A.C, Interamsa

Agroindustrial S.A.C., Vinculos Agricolas S.A.C., entre otras, que encontraron en Estados Unidos un mercado atractivo para llevar a cabo la comercialización de su producto, sin embargo si bien el mercado norteamericano es uno de los mayores consumidores de Quinua en sus distintas variedades, también es un país extremadamente estricto con sus normas sanitarias, puesto que ellos no permiten que ingresen alimentos que puedan contener algún tipo de plaguicida que generen peligro a la salud de sus demandantes; por estas normas, en el año 2014 se detuvieron alrededor de 6 embarcaciones que al parecer presentaban residuos de plaguicidas, lo cual hizo que para ese año las exportaciones descendieran hasta un 15.7%.

Para las empresas peruanas exportadoras de Quinua la firma del TLC con Estados Unidos, significó el crecimiento de sus empresas y el aumento de sus ventas e ingresos, pese a ello, en el camino se presentaron diversas situaciones que causaron variaciones positivas y negativas en las ofertas de algunas empresas, como la sobreoferta internacional, guerras comerciales entre Perú y Bolivia, malas prácticas agrícolas y problemas climáticos en la costa peruana.

Por tales motivos, las empresas dedicadas a la exportación de este grano andino, la Quinua, han tenido que tomar medidas que les permita mantenerse en el mercado exterior y no sufrir un impacto negativo en el comercio, es así que la presente investigación intenta dar respuesta al problema de ¿cómo han sido las exportaciones de las principales empresas peruanas exportadoras de Quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017?

1.2. Trabajos previos

Mayandía, I, Núñez, E, Trujillo, E y Valdettaro, G (2017), en su tesis Titulada “Planeamiento Estratégico para la Industria Peruana de Granos Andinos” para obtener el grado de Magister en Administración Estratégica de Empresas, Perú-Lima, Pontificia Universidad Católica Del Perú, tuvo como objetivo mostrar un plan estratégico para el desarrollo de la industria de los granos andinos para los próximos diez años. Por lo cual en los resultados nos menciona que uno de los principales mercados destino de exportación de la quinua es Estados Unidos, ya que en el 2015 represento el 46% de las exportaciones totales (valor FOB USD \$). Siendo Holanda (8%), Canadá (8%) y Reino unido (5.5%) mercados potenciales para la introducción del grano andino. Asimismo las principales empresas peruanas exportadoras fueron Vinculos Agricolas S.A.C con un 16% de las exportaciones totales al 2015, Avedaño Trading Company S.A.C con el 10% e Inverso S.A.C con un 7%. (P. 26)

Benites, J. y Cruz, E. (2017) en su tesis titulada “Determinantes de la oferta exportable de Quinoa peruana para el periodo 2000-2016” para obtener el título profesional de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales, Perú – Lima, Universidad Privada del Norte, Tuvo como objetivo Identificar los principales factores determinantes de la oferta exportable de quinua peruana durante el periodo 2000-2016. Por lo cual nos menciona en sus resultados que durante los últimos años la quinua ha sido uno de los productos con mayor dinamismo en el comercio internacional. Su popularidad llevo al gobierno peruano adoptar acciones de promoción del cultivo y consumo, que dio como resultado un incremento en la producción de 119.50% en el 2014 con respecto al año 2013. Por consiguiente el año 2014 fue un buen año puesto que las exportaciones sumaron 196, 683 miles de dólares (p. 23)

Medina, H. (2017) en su tesis titulada “Desarrollo del proceso productivo de Hojuelas de quinua para incrementar las Exportaciones al mercado exterior – Cajamarca 2017” para obtener el título profesional de Licenciado en Ingeniería Industrial, Perú – Lima, Universidad Privada del Norte, tuvo como objetivo Evaluar las condiciones halladas para el proceso productivo de hojuelas de quinua y envió al mercado exterior. Nos indica que la producción de quinua en Perú disminuyo en 32.1% en los años 2014 al 2016, ajustándose a la demanda del mercado internacional e nacional. Es así que estas disminuciones son consecuencias de la sobreoferta internacional, limitación a la tecnología del cultivo y la aparición de nuevos competidores extranjeros. (P. 30)

Chavez, A, Trujillo, S y Trujillo, Y (2017) en su tesis titulada “Análisis de la cadena productiva de la quinua en San Román – Puno para usos prospectivos” para obtener el título de Licenciado en Gestión, con mención en Gestión Empresarial, Perú – Lima, Pontificie Universidad Católica del Perú, tuvo como objetivo realizar el análisis e impacto actual y futuro de los factores críticos como base para usos prospectivos. Nos menciona que el aumento de la producción en el año 2015 ocasiona que se presentara una sobreoferta internacional en el mercado, y el precio de la quinua empiece a disminuir, lo que significó una caída de 31,3% a diferencia del año anterior. Por otro lado, para el año 2014, priorizar los volúmenes de producción trajo consigo la caída de la calidad del grano, debido al uso de fertilizantes y plaguicidas en la zona costera. Esto conlleva a la devolución por parte de Estados Unidos de 10 contenedores equivalente a 200 toneladas de quinua con pésimos estándares de calidad (p. 25).

Núñez, W y Yajahuanca, L (2016) en su tesis titulada “Plan de negocios para la exportación de quinua al mercado EE.UU de la empresa T&C procesadora de alimentos, Chiclayo 2016”, para obtener el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales, Perú-Chiclayo, tuvo como objetivo realizar un estudio de mercado de Estados Unidos, para el ingreso de quinua. Nos difiere que el mercado Estadounidense viene demandando quinua en grandes cantidades, registrando para el año 2014 un alto volumen de sus importaciones con un total de 26.1 mil toneladas, siendo los principales proveedores Bolivia que para el cierre del año 2013 represento más del 70% del abastecimiento total de Estados Unidos (en cuanto a volumen), seguido de Perú con una participación de 26% de las importaciones. Pero para diciembre del 2014, Bolivia obtuvo 48,5% demandando y 42,2% de Perú (p. 24).

Vera, J (2015) en su tesis titulada “Proyecto de refactibilidad para la exportación de quinua hacia Estados Unidos periodo 2010 – 2014” para obtener el título profesional como economista, Ecuador – Guayaquil, Universidad de Guayaquil, tuvo como objetivo analizar la producción nacional de la Quinua, los principales competidores y exportadores de esta semilla. económicos, políticos y culturales que con lleva la quinua, Nos menciona que para el año 2013 el Perú se convirtió en el principal productor de quinua con un total de 52.100 toneladas (52,100 kg), seguido de Bolivia con un total de 50.500 TN y en tercer lugar Ecuador con un total de 374 toneladas. Asimismo el Perú ha presentado una creciente producción durante los últimos años, esto según datos de la Organización de las naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (FAO) (p. 22).

Huamán, N (2015) en su tesis titulada “Logística externa de exportación de Quinua. Estudio comparativo entre Perú y Bolivia”, para obtener el título profesional de especialista en Agronegocios y Alimentos, Argentina-Buenos aires, Universidad de Buenos aires, tuvo como objetivo describir el escenario nacional e internacional de la quinua, a fin de conocer el subsistema logístico integral del Agronegocios de la quinua de Perú y Bolivia. Nos menciona que la quinua es el grano andino más exportado por Perú, su tendencia al crecimiento puede ser observada en los últimos 5 años, para el primer semestre del 2014 el valor de exportación alcanzo 73,9 millones de dólares, mientras que en el mismo periodo en el año 2013 la exportación total fue de 20,9 millones de dólares. Lo que significa una oportunidad para Perú de ingresar a nuevos mercados extranjeros como los mercado Brasileños y Australianos quienes pagan más por el kilo de quinua, asimismo un mercado

que se resalta es el Estadounidense que presenta una participación del 55% de los envíos totales (p. 11).

Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Exportación.

Definición.

Márquez y Lerma (2010) nos indican que la actividad exportadora es primordial dentro de los negocios internacionales, el cual radica en la venta de productos o servicios fuera del territorio de un país al cual pertenece el oferente. Asimismo, tener un negocio con actividad en el extranjero constituye oportunidades y riesgos, además de variadas actividades para descifrar el contexto global (p. 539).

De igual manera la exportación es básicamente la salida de un bien producido en un país determinado que es enviado hacia otro país destino, atravesando diversas mares o fronteras que dividen las naciones (Castro, 2008, p.109).

Finalmente, Daniels y Redeaugh (2000) nos expone que la exportación es uno de los medios más comunes que permiten a las empresas empezar sus actividades en el exterior. En pocas palabras las compañías que se inician en las exportaciones lo hacen para aumentar sus ingresos de ventas, para obtener economías de escala en la población y variar sus puntos de ventas (p. 714).

Indicadores.

Valor de exportación.

Daniels (2010) nos menciona que es el dinero por pagar o pagado que es establecido con la relación de la oferta y la demanda del mercado que determina precios expresados en diversas monedas tanto nacionales como extranjeras (p. 109).

En otro punto, Atanacio (2010) nos refiere que el valor de mercado de las exportaciones de un bien, en las aduanas de un país incluido los costos correspondientes al transporte del bien, derecho de exportación y el costo de ubicar el bien en un medio de transporte a utilizar, a menos que este costo sea obligación del transportista (p. 402).

Volumen de exportación.

Daniels (2010) nos indica que los volúmenes de exportación vienen a ser cantidades, las cuales se calculan en magnitudes físicas y que generalmente son expresados por un número de artículos producidos o por unidades de medidas como longitud, peso o volumen (p. 109). Asimismo, Bonet (2010) nos refiere que el tener un volumen de exportación alto es considerado beneficioso para un país y su economía, debido a que se convierte en mayor empleo, mas demanda externa de productos nacionales; en pocas palabras más número de personas con un empleo y con más dinero en sus manos, este puede llevar a un aumento de la actividad económica y a la vez este repercute en el incremento del PBI de un país (p. 43).

Exportaciones peruanas

En el año 2014, se realizaron envíos de quinua peruana a 62 mercados extranjeros, 13 más a comparación del año 2013. Pero para setiembre del año 2015, el número de mercados descendió a 60, aun así, Estados Unidos siguió liderando la lista de países destino con un 47%, seguido de Canadá y Países Bajos (Siicex, 2014, Párr. 4).

Para el 2016 el Perú fue considerado el principal productor de quinua, dejando en segundo lugar nuestro principal competidor Bolivia, con un 31,4%, en tercer lugar, Estados Unidos, con 5,6% y en cuarto lugar Países Bajos con un 3,6%. Asimismo, para mediados de diciembre del año 2017, las exportaciones de este súper grano andino sumaron un total de 45,5 mil toneladas, lo cual muestra un aumento de un 1,9% respecto al total de exportaciones que se realizaron en el año 2016 (Minagri, 2017, Párr. 3).

Teorías.

Teoría de la Ventaja Absoluta.

Cantos (1999) expone que la teoría de ventaja absoluta, establecida por el economista Adam Smith; en donde se habla de una libre competencia, en la cual los países o empresas se centran en generar únicamente bienes en los cuales son más eficientes, en pocas palabras significa utilizar menos tiempo de mano de obra y hectáreas de terrenos, para obtener una mayor cantidad producida (p.26).

Asimismo, cantos (2014) nos indica que la teoría de la ventaja absoluta, mencionando que Smith aseveraba que las fuerzas del mercado, y no los controles gubernamentales, deberían establecer la dirección, la composición y volumen dentro del comercio internacional. Bajo el contexto de competencia libre, cada nación debería concentrarse en originar productos en

los cuales se especializan esto significa tener una ventaja absoluta y generar ganancias (p.27).

Teoría de la proporción de factores.

Según Lavados (1977), la teoría de proporción de factores nos indica que el comercio exterior se ha ido transformando, por lo cual es más factible y probable el cambio entre países de bienes y servicios, pero para ello, la nación exportadora debe centrarse en generar un producto con materia en cantidad pero que tengan un costo módico; para efectuar importaciones se debe fijar en los elementos de capital, si es costoso fabricarlo pues es mejor optar por comprarlo de otro mercado, no obstante, es innecesario que ambos mercados se concentren en un solo bien (p. 178).

Teoría Clásica de Comercio Internacional y Desarrollo Económico.

Según Mercado (2000), las naciones deben interesarse en los recursos naturales y centrarse en generar productos en los cuales estos países obtengan una ventaja comparativa, los países tienen que vender al exterior, con el propósito de comprar bienes en adecuadas condiciones, así se obtendrá beneficio para todo el mercado mundial, puesto que se recibirá ingresos superiores para todo el mundo y se comercializa para todos los países de forma equitativa (p.13).

Teoría de la base exportadora

Pike, Rodríguez y Tomaney (2011) nos menciona que la teoría representa la importancia Keynesiana en la demanda, donde las discrepancias en el desarrollo regional se manifiesta por discrepancias en el aumento de las ventas regionales al exterior (productos y servicios fuera de la nación). Es así que el modelo de la base exportadora plantea suposiciones de distinción y conciliación regional para el aumento o pendiente continuados. La teoría de la base exportadora resalta la jerarquía de la distinción y del impacto de la demanda externa de bienes de una nación en su crecimiento (p. 115).

1.4. Formulación del Problema

1.4.1. Problema General

¿Cómo han sido las exportaciones de las principales empresas peruanas exportadoras de Quinoa hacia los Estados Unidos, 2013-2017?

1.4.2. Problemas Específicos

Problema específico 1.

¿Cómo ha sido el valor de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de Quinoa hacia los Estados Unidos, 2013-2017?

Problema específico 2.

¿Cómo ha sido el volumen de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de Quinoa hacia los Estados Unidos, 2013-2017?

1.5. Justificación del estudio

El presente trabajo de investigación, se ha desarrollado para analizar y estudiar la variable de la exportación, por lo cual se sostiene una justificación Metodológica, Práctica, Teórica y Social.

1.5.1 Justificación Metodológica

Se fundamenta en las consecuencias obtenidas de la variable estudiada, en esta ocasión la exportación y sus indicadores, valor y volumen de exportación, de aquellas principales empresas exportadoras dichos resultados nos apoyaran a concebir la situación de las empresas que se dirigen al mercado estadounidense.

1.5.2 Justificación Práctica

Los resultados del trabajo de investigación nos permitirán conocer a las 6 principales empresas exportadoras de Quinoa peruana, apoyándonos en los datos obtenidos en la plataforma de la SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria), de tal manera podremos observar cómo estas empresas se han desenvuelto en el mercado Estadounidense, puesto que la información obtenida nos mostrara si las exportaciones han ido de modo creciente o decreciente, lo cual se puede tomar como antecedentes para empresas que quieren incursionar en la exportación de este grano andino hacia los Estados Unidos.

1.5.3 Justificación Teórica

La presente investigación se lleva a cabo con el fin de nombrar teorías existentes sobre la exportación y términos que se relacionen a la variable principal, con el fin de hacer

entendible la interpretación de los resultados obtenidos y nos permitir hallar la tendencia existente en las principales empresas exportadoras de Quinoa. Cabe indicar que en dicho trabajo de investigación se utilizara como antecedente para futuras investigaciones.

1.5.4 Justificación Social

El presente trabajo de investigación tiene una justificación social, puesto que busca que se pongan en práctica las recomendaciones, ya que las exportaciones son fuentes importantes de ingresos para un país, lo cual se refleja en el aumento de empleos, del sueldo mínimo, además de incentivar el emprendimiento en diferentes zonas del país.

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivo General

Determinar cómo han sido las exportaciones de las principales empresas peruanas exportadoras de Quinoa hacia los Estados Unidos, 2013-2017.

1.6.2. Objetivos Específicos

Objetivo específico 1.

Determinar cómo ha sido el valor de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de Quinoa hacia los Estados Unidos, 2013-2017.

Objetivo específico 2.

Determinar cómo ha sido el volumen de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de Quinoa hacia los Estados Unidos, 2013-2017.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de Investigación

El presente trabajo tiene como título “Exportaciones de las Principales Empresas Peruanas Exportadoras de Quinoa hacia los Estados Unidos, 2009-2017”, utiliza una especie de investigación aplicada, donde su enfoque es cuantitativo con un diseño de investigación no experimental - longitudinal.

Según Sánchez y Reyes (2006) la investigación de diseño aplicada es conocido como constructiva o utilitaria, figura por su interés en la aplicación de los conocimientos teóricos a una precisa situación concisa y las deducciones prácticas que de ella se originen (p.37).

De igual manera Carrasco (2005) nos indica que la investigación aplicada se desarrolla una discrepancia por poseer un designio práctico adecuadamente definidos, en pocas palabras, se investiga para actuar, transformar, cambiar o producir transformaciones en una fracción de la realidad (p. 43)

Sampieri, Fernández y Baptista (2014) menciona que el tipo de enfoque cuantitativo se basa en un transcurso probatorio, dado que calcula los problemas de la investigación y examina la dimensión de cada variable (p.4).

Hernández, Fernández y Baptista (2010) nos difieren que la investigación no experimental consiste en estar atento a los fenómenos tal y como se muestran en su ambiente natural, para posteriormente poder estudiarlos (p.149).

Asimismo, Sampieri (2010) apoya lo dicho por Hernández, Fernández y Baptista, puesto que la investigación no experimental se efectúa sin trastornar las variables en estudio. (p. 149).

Carrasco (2005) expone que el diseño longitudinal se utiliza cuando se anhela saber los hechos de la realidad, dado que sea por la naturaleza individual o a través del tiempo (p.73).

Según Samopieri los diseños longitudinales, son aquellos que recogen datos en distintas estancias o periodos para realizar derivaciones con relación al cambio, sus terminantes y consecuencias (p. 159).

Samopieri (2010) nos refiere que una investigación descriptiva indaga las especificaciones de propiedades, características, conjuntos, comunidades, objetivos, términos o cualquier otro tipo de fenómeno que se pueda someter algún tipo de análisis. En pocas palabras, se busca medir o recolectar información conjunta o independiente de los conceptos o las variables a las cuales se refiere (p. 92)

2.2. Variables, Operacionalización

2.2.1 Variable

Definición

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) nos menciona que las variables son aquellas propiedades que varían y que dichas diferenciaciones son idóneas de ser observadas o medirse (p. 105).

Para Carrasco (2005) las variables pueden tomarse como caracteres de los problemas de dicha indagación que muestran un grupo de propiedades, condiciones y características observables de las unidades de análisis, tanto como individuales, grupo sociales, procesos, hechos y fenómenos naturales o sociales (p. 129).

2.2.2 Operacionalización

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) nos menciona la Operacionalización es la desintegración de la variable en pequeños sub temas llamados indicadores que alcanzan ser medibles en ítems y verificables (p. 211).

Carrasco nos dice que dicho transcurso metodológico consiste en la desintegración deductiva de las variables que conforman el problema, ya que toma como punto de partida lo más general a lo más concreto (p. 226).

Para operacionalizar las variables se tiene que dividir en dimensiones y para efectuar el cálculo se utiliza indicadores, que mencionamos a continuación:

Tabla 1

Matriz de Operacionalización de las variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
EXPORTACIÓN	Márquez y Lerma (2010) dice que la venta al exterior es una actividad importante en el desarrollo del comercio exterior, el cual consiste en comercializar productos o servicios fuera de los límites territoriales del país al cual pertenece el oferente. Asimismo tener un negocio con actividad en el extranjero representa oportunidades y riesgos, además de diversas actividades para descifrar el contexto global (p. 539).	Para medir esta variable utilizaremos las siguientes dimensiones: valor de exportación y volumen de exportación	Valor de exportación	Valor de exportación de Quinua de la empresa Vinculos Agricolas S.A.C Valor de exportación de Quinua de la empresa Interamsa Agroindustrial S.A.C Valor de exportación de Quinua de la empresa Colorex S.A.C Valor de exportación de Quinua de la empresa Avedaño Trading Company S.A.C Valor de exportación de Quinua de la empresa Soluciones Avanzadas en Agronegocios – Wiraccocha del Perú S.A.C
			Volumen de exportación	Valor de exportación de Quinua de la empresa Alisur S.A.C Volumen de exportación de Quinua de la empresa Vinculos Agricolas S.A.C Volumen de exportación de Quinua de la empresa Colorex S.A.C Volumen de exportación de Quinua de la empresa Interamsa Agroindustrial S.A.C Volumen de exportación de Quinua de la empresa Alisur S.A.C Volumen de exportación de Quinua de la empresa Avedaño Trading Company S.A.C Volumen de exportación de Quinua de la empresa Soluciones Avanzadas en Agronegocios – Wiraccocha del Peru S.A.C

2.3. Población y muestra

Población

Arias (2012) expone que la población como un agregado limitado o ilimitado de compendios con características análogas, en donde serán extensas las terminaciones de la indagación. Ésta se delimita por el problema y por el objetivo de investigación (p. 81).

Muestra

Según Arias (2012) la muestra es el subgrupo característico y limitado que se extirpa de la población accesible (p. 83).

La presente investigación tomo como población a todas las empresas peruanas exportadoras de quinua que se dirigen al mercado estadounidense, de la cual se tomó como muestra a 6 principales empresas, las cuales fueron elegidas por mostrar mayor valor y volumen de exportación de este grano andino hacia Estados Unidos. De igual manera para definir la muestra fue necesario apoyarse en los datos obtenidos en el portal de la SUNAT.

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

La presente indagación no tuvo la característica de utilizar otro tipo de herramienta específica o alguna habilidad en especial, dado que se tiene que resaltar que todos los datos recolectados son expo-facto, por consiguiente la información es de origen confiable y veraz.

Avila (2006) nos menciona que la indagación Ex Post Facto es una especie de investigación sistemática, donde el encargado de llevar acabo la indagación no tenga ningún tipo de control en cuanto a las variables independientes, puesto que ya se suscitaron los hechos o porque son básicamente manejables (p. 75).

2.5. Métodos de análisis de datos

Cuando se proceda al terminar de acopio de datos de la exportación de quinua de las principales empresas peruanas, se empleara el método estadístico, dado que nos consentirá poder mostrar la información que fue conseguida, los cuales se muestran en distintos gráficos, extirpados de fuentes fidedignas como: TRADE MAP, SUNAT., y así poder examinar la información y poder obtener una conclusión.

2.6. Aspectos éticos.

El proyecto de la indagación ha sido desarrollado percatándonos de los valores de honestidad en cuanto a la recopilación y procesos de desarrollo de datos; para los resultados que se especifican, y a la vez facilitar un dominio culto del tema. Asimismo, los datos recolectados no son alterados, de tal manera que no se tome en cuenta como imitación de otra investigación, de igual manera se le pueda dar una adecuada utilización para posteriores proyectos.

III. RESULTADOS

3.1. Resultados del valor de exportación de Quinua de la empresa Vínculos Agrícolas S.A.C

En la tabla 2 se muestra el valor de exportación de la empresa Vínculos Agrícolas S.A.C, durante el periodo 2013 - 2017, expresado en miles de US\$. Indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 2

Valor de exportación de Quinua de la empresa Vínculos Agrícolas S.A.C, 2013-2017, en miles de US\$

Años	Valor de exportación	Variación
2013	2,266,573	
2014	9,352,878	313%
2015	11,071,804	18%
2016	7,901,200	-29%
2017	3,803, 157	-52%

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

En la tabla podemos observar que en el transcurso de los años el valor de exportación ha estado decreciendo. En los años 2013 hasta el 2015 se puede observar que la empresa obtuvo variaciones positivas, puesto que según los datos mencionados por MINAGRI para el año 2013 las exportaciones crecieron casi 200 veces más, siendo este el año de la Quinua de manera internacional, lo cual significo un gran apoyo para la promoción de la quinua por parte de la empresa Vínculos Agrícolas S.A.C, asimismo el obtener certificaciones como HACCP y BRC FOOD, le brindan a los clientes Estadounidenses la confianza de adquirir un producto de calidad y libre de cualquier gen que pueda dañar la salud de sus consumidores, de igual forma la presencia de la empresa en ferias en el exterior le permitió tener en el año 2015 un aumento del 18% comparación del año 2014. Sin embargo para los años 2016 y 2017 decreció el valor de exportación debido al descenso en los precios dentro del mercado nacional como en el exterior, de igual manera la sobreoferta internacional también influyo en la disminución del valor de exportación.

Asimismo, el valor de exportación más alto se dio en el año 2015 con US\$ 11,071,804 miles de dólares, el cual significó un aumento del 18% a diferencia del año anterior, y el menor valor de exportación se produjo en el 2017 obteniendo un valor de US\$ 3,803,157 miles de dólares sufriendo una variación negativa de -52%.

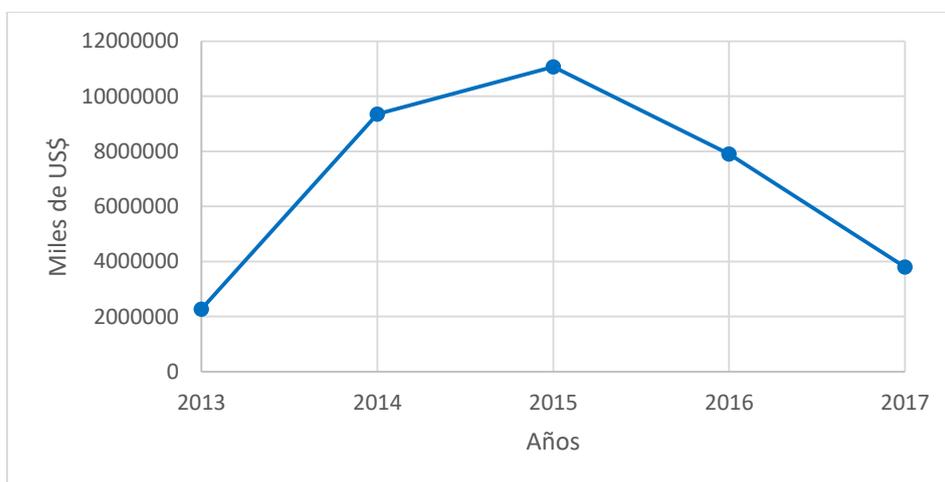


Figura 1. Valor de exportación de Quinoa de la empresa Vinculos Agricolas S.A.C, 2013-2017, en miles de US\$

En el 2015, se aprecia un incremento del 18%, a diferencia del año anterior donde se obtuvo una variación de 313%, esto se debe a adecuadas condiciones climáticas y la implementación de certificaciones que dan fe de su buena práctica en el envasado del producto.

En la figura 1, se observa que aquellos cambios se desarrollaron de manera drásticos, ya que del año 2013 al 2015 el valor de exportación iba en crecimiento, sin embargo después del 2015 el valor fue decreciendo.

3.2. Resultados del valor de exportación de Quinoa de la empresa Interamsa Agroindustrial S.A.C

En la tabla 3 se observa que el valor de exportación de Quinoa de la empresa Interamsa Agroindustrial S.A.C, durante el periodo 2013 - 2017, expresado en miles de US\$. Indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 3

Valor de exportación de Quinoa de la empresa Interamsa Agroindustrial S.A.C, 2013 – 2017, en miles de US\$

Años	Valor de exportación	Variación
2013	3,469,963	
2014	3,115,603	-10%
2015	1,969,264	-37%
2016	1,701,744	-14%
2017	1,413,784	-17%

Elaboración Propia

Fuente: SUNAT

Interamsa Agroindustrial S.A.C es la segunda empresa peruana exportadora con el mayor valor de exportación, sin embargo se observa que ha ido en descenso, esto debido a diferentes factores comerciales, tales como, guerras comerciales con nuestro país vecino Bolivia, el cual a la vez es uno de los mayores productores de Quinoa, de igual manera la caída de los precios, las malas prácticas agrícolas y sobre todo la sobreoferta internacional han afectado las exportaciones de la empresa, si bien las variaciones son negativas, no sobrepasan el 40%.

A pesar de que MINAGRI indico que para los año 2013 y 2014 se observó un incremento considerable de 158%, además el expresidente Ollanta Humala y la ex primera dama Nadine Heredia estuvieron promocionando el consumo de la quinua tanto en el mercado nacional como en el internacional, a pesar de todas estas oportunidades de promoción se podría decir que la empresa Interamsa agroindustrial no ha sabido aprovechar esas oportunidades.

Asimismo, el valor de exportación más alto se dio en el año 2013 con US\$ 3, 469,963 miles de dólares, y el menor valor de exportación se produjo en el año 2017 con US\$ 1,413,784 miles de dólares sufriendo una variación negativa de -17%.

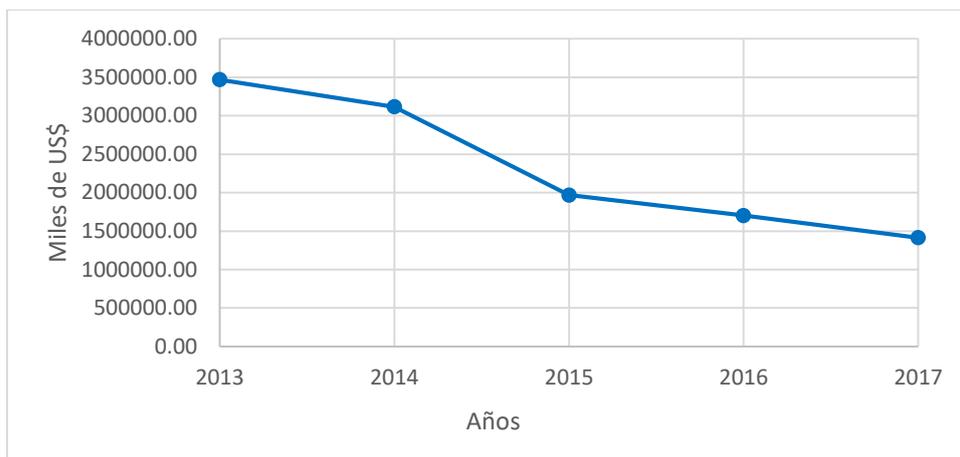


Figura 2. Valor de exportación de quinua de la empresa Interamsa Agruindustrial S.A.C, 2013-2017, en miles de US\$

En la figura 2, se visualiza que el valor de exportación ha ido en descenso, desde el año 2013 hasta el 2017, obteniendo variaciones negativas en estos últimos 5 años, y se podría afirmar que para el siguiente año, 2018, seguiría nuevamente en descenso.

3.3. Resultados del valor de exportación de quinua de la empresa Colorex S.A.C

En la tabla 4 se muestra el valor de exportación de quinua de la empresa Colorex S.A.C, durante el periodo 2011 - 2017, expresado en miles de US\$. Indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 4

Valor de exportación de Quinua de la empresa Colorex S.A.C, 2013 – 2017, en miles de US\$

Años	Valor de exportación	Variación
2013	71,175	
2014	81,651	43%
2015	92,592	167%
2016	107,922	1%
2017	121,814	-4%

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

En los últimos años, las exportaciones peruanas han ido en aumento, siendo nuestro principal mercado destino Estados Unidos, quien representa el 42% de las exportaciones totales lo cual es una ventaja para Colorex SAC, esto debido a que la empresa cuenta con una oficina principal en USA, asimismo la planta de producción y almacén principal se encuentran a 30 min del puerto marítimo del Callao. Por lo cual se puede apreciar que desde el año 2013 hasta el 2016 los valores fueron en crecimiento, sin embargo para el año 2017 se presentó una leve variación negativa de -4%, esto debido a la sobre oferta internacional lo cual ocasiono que para ese año el precio de la quinua caiga a un 43%.

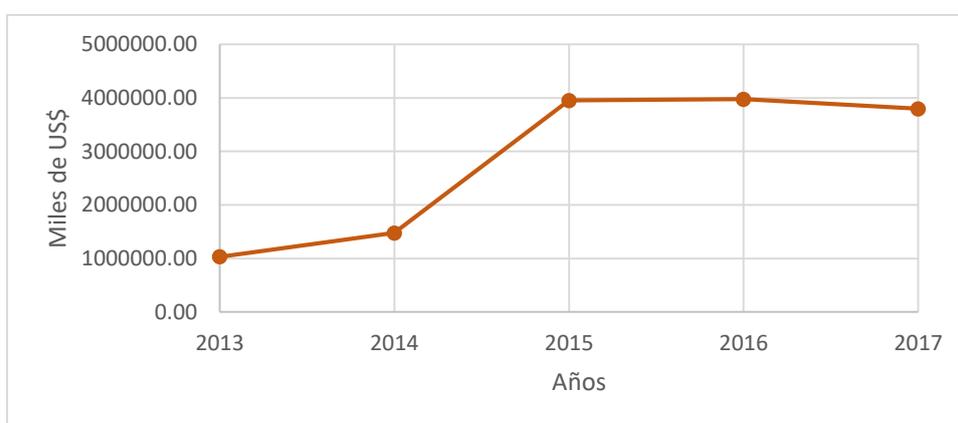


Figura 3. Valor de exportación de Quinua de la empresa Colorex S.A.C, 2013-2017, en miles de US\$

En la figura 3, se visualiza un claro incremento continuo del valor de exportación del año 2013 al 2016, siendo el año 2015 en donde se observa una variación de 167%, el cual se estuvo manteniendo hasta el año 2016, esto debido a que la empresa obtuvo certificaciones orgánicas, como GMP y HACCP, pero para el año 2017 se presentó una variación negativa de -4%.

3.4. Resultados del valor de exportación de Quinua de la empresa Avedaño Trading Company S.A.C

En la tabla 5 se muestra el valor de exportación de Quinua de la empresa Avedaño Trading Company S.A.C, durante el periodo 2011 - 2017, expresado en miles de US\$. Indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 5

Valor de exportación de Quinua de la empresa Avedaño Trading Company S.A.C, 2013-2017, en miles de US\$

Años	Valor de exportación	Variación
2013	2,444,663	
2014	2,551,802	4%
2015	3,222,670	26%
2016	1,302,498	-60%
2017	2,890,830	122%

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

La empresa Avedaño Trading Company SAC es la cuarta empresa exportadora de Quinua más importante en el Perú, además de vender su producto al exterior, la empresa se dedica a prestar servicios de maquila, puesto que empaca la quinua con la marca de la compañía que adquiere su servicio, este es un punto importante para la empresa ya que este viene a ser un ingreso que puede ser invertido para poder mejorar su infraestructura y contratar más personal.

Para el año 2013 hasta el 2015 se observa que los valores iban en ascenso, esto gracias a la obtención de certificados orgánicos en el 2013, certificación BRC en el 2015, pero para el año 2016 el valor de exportación disminuyó dramáticamente con una variación de -60% esto a causa del fenómeno del niño, ya que los campos de cultivo de la empresa se encontraban al norte del país. Pero para el año 2017 se observó un incremento de 122%, lo cual fue un significativo incremento para la empresa.

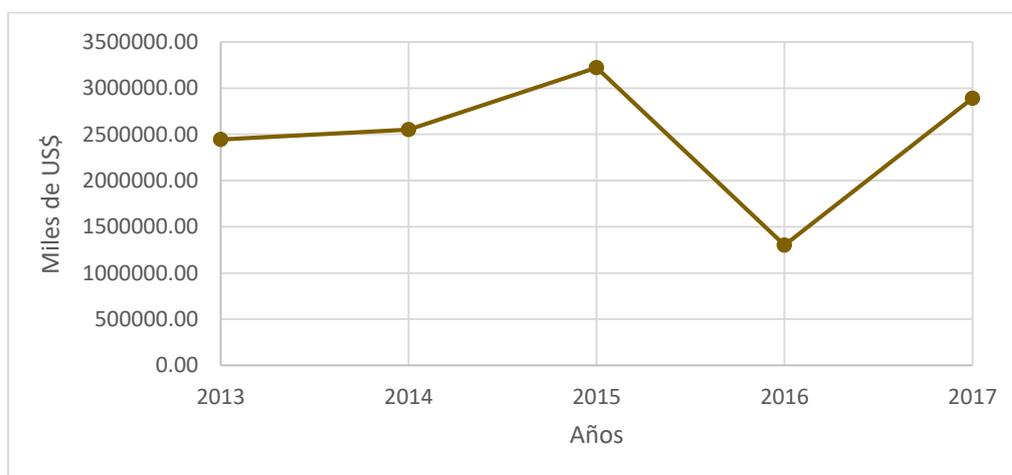


Figura 4. Valor de exportación de Quinua de la empresa Avedaño Trading Company S.A.C, 2013-2017, en miles de US\$

En la figura 4, se puede observar que el valor de exportación más alto se dio en el año 2015 con US\$ 3,222,670 miles de dólares y el punto más bajo en el año 2016 con US\$ 1,302,498 debido a cambios climáticos.

3.5. Resultados del valor de exportación de Quinua de la empresa Soluciones Avanzadas en Agronegocios – Wiraccocha del Peru S.A.C.

En la tabla 6 se muestra el valor de exportación de Quinua de dicha empresa, durante el periodo 2013 - 2017, expresado en miles de US\$. Indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 6

Valor de exportación de Quinua de la empresa Soluciones Avanzadas en Agronegocios – Wiraccocha del Peru S.A.C., 2013-2017, en miles de US\$

Años	Valor de exportación	Variación
2013	2,384,959	
2014	2,827,964	19%
2015	1,694,826	-40%
2016	767,923	-55%
2017	2,473,876	222%

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

En el 2013 y 2014, MINCETUR desarrollo intensas promociones comerciales en el exterior para lograr que la quinua peruana siga exportándose con mayor frecuencia a los estados unidos, para lo cual señalaron que las empresas exportadoras deberían de tener en cuenta las exigencias del mercado Estadounidense, puesto que el mercado americano es muy exigente en cuanto a sus normas en materia sanitarias y fitosanitarias (Silva, 2014, Párr. 2).

Lo mencionado líneas anteriores es un dato importante puesto que se puede mencionar que tal promoción influencio en las exportaciones de la empresa Wiraccocha, ya que para el año 2014 se puede apreciar una variación de 19% a comparación del año anterior. Por otro lado la caída del precio del grano andino en los años 2015 y 2016 afectaron las

exportaciones de la empresa ocasionando variaciones negativas de -40% y -55% respectivamente.

Pero para el año 2017 se puede observar un resaltante crecimiento con un 222% a comparación del año 2016.

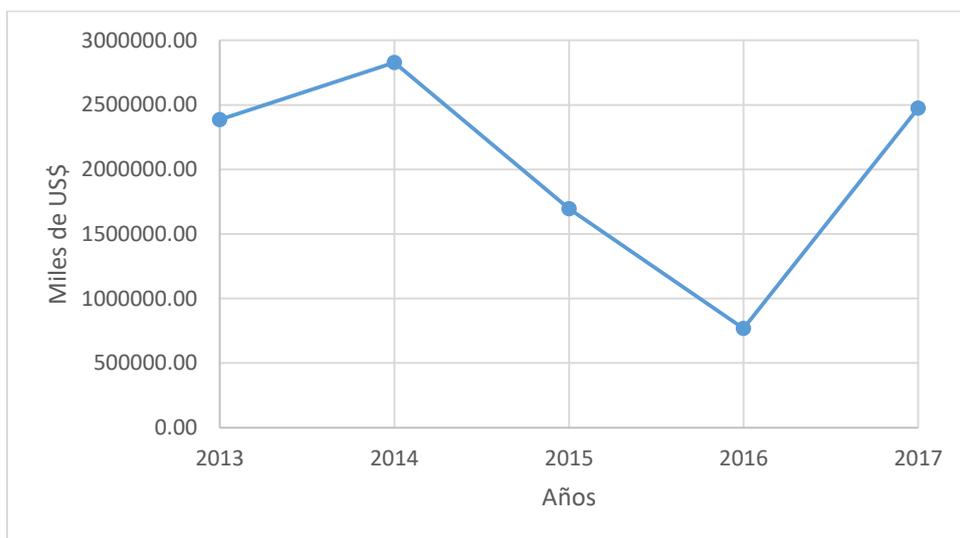


Figura 5. Valor de exportación de Quinoa de la empresa Soluciones Avanzadas en Agronegocios – Wiracocha del Peru S.A.C., 2013-2017, en miles de US\$

Sin duda la caída de los precios en el año 2015 y 2016 afectaron a la empresa puesto que el año 2016 es en donde se presenta el valor más bajo con US\$ 767,923 miles de dólares y la variación más baja de -55%, pero sabiendo aprovechar la asociación con 1400 agricultores, pudo salir a flote en el año 2017.

3.6. Resultados del valor de exportación de Quinoa de la empresa Alisur S.A.C

En la tabla 7 se muestra el valor de exportación en dicha empresa, durante el periodo 2013 - 2017, expresado en miles de US\$. Indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 7

Valor de exportación de Quinua de la empresa Alisur S.A.C, 2013-2017, en miles de US\$

Años	Valor de exportación	Variación
2013	2,053,374	
2014	1,656,255	-19%
2015	199,463	-88%
2016	2,897,293	1353%
2017	1,938,872	-33%

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

La empresa Alisur SAC cuenta con certificaciones internacionales bastante sobresalientes, lo cual aría que sea mejor visto por los consumidores en el extranjero, además de contar con plantas en los departamentos con mayor producción de Quinua, como son Lima, Ayacucho y Cusco, sin embargo la empresa no supo salir a flote frente a los problemas comerciales presentados en el año 2014 y 2015, en donde estalló la guerra comercial entre Perú y Bolivia, además de la caída de los precios ocasionados por las malas prácticas agrícolas costeras, que llevaron a que en el año 2014 en Estados Unidos se rechace container con quinua que contenían rastros de plaguicidas, creando así cierta desconfianza al mercado americano respecto a la calidad de la quinua peruana exportadora, restringiendo así el ingreso de este grano.

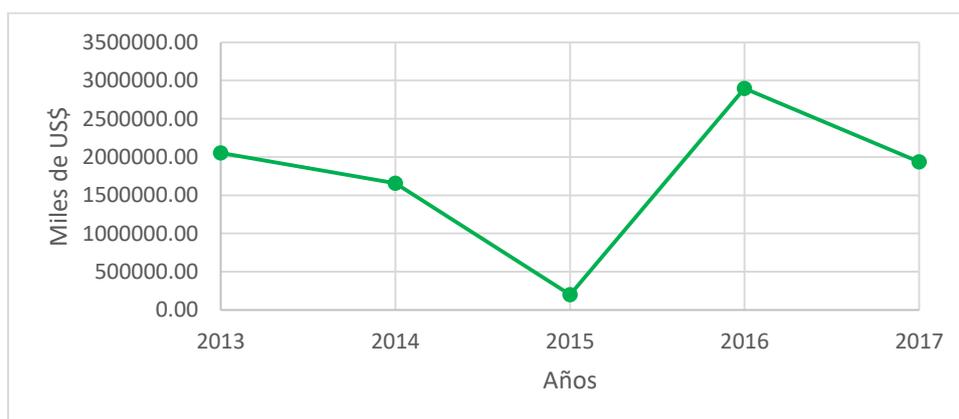


Figura 6. Valor de exportación de Quinua de la empresa Alisur S.A.C, 2013-2017, en miles de US\$

EL valor de exportación de la empresa se encontró en descenso a partir del año 2013 hasta el 2015 siendo el valor más bajo registrado con un total de US\$ 199,463 obteniendo una

variación de -88%, sin embargo para el año 2016 Alisur SAC supo aprovechar el boom en la gastronomía sana que se expandió en Estados Unidos, en donde la empresa obtuvo un total de US\$ 2,897,293 con una variación record de 1353%, sin embargo para el año 2017, la empresa volvió a registrar un descenso de -33% debido a la sobreoferta internacional del grano andino.

3.7. Resultados del volumen de exportación de Quinua de la empresa Vinculos Agricolas S.A.C

En la tabla 8 se muestra el volumen de exportación en dicha empresa, durante el periodo 2013 - 2017, expresado en kilogramos. Indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 8

Volumen de exportación de Quinua de la empresa Vinculos Agricolas S.A.C, 2013-2017, en kilogramos

Años	Volumen de exportación	Variación
2013	513,717	
2014	1,626,062	217%
2015	2,833,073	74%
2016	2,728,760	-4%
2017	1,246,491	-54%

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

Para los años 2013, 2014 y 2015 los volúmenes de exportación se encontraban en ascenso, ya que a partir del año 2013 se presentaron una gran demanda externa de quinua peruana, lo que llevo a que los cultivos se extendieran en la costa, y así poder ampliar la oferta, esto según mención MINAGRI, lo cual coincide con el crecimiento observado en la empresa Vinculos Agricolas, ya que dicha empresa con campos de cultivos ubicados en la costa norte y la sierra sur y norte del Perú, asimismo el ser una empresa asociada con más de 1400 agricultores le permite poder obtener un volumen.

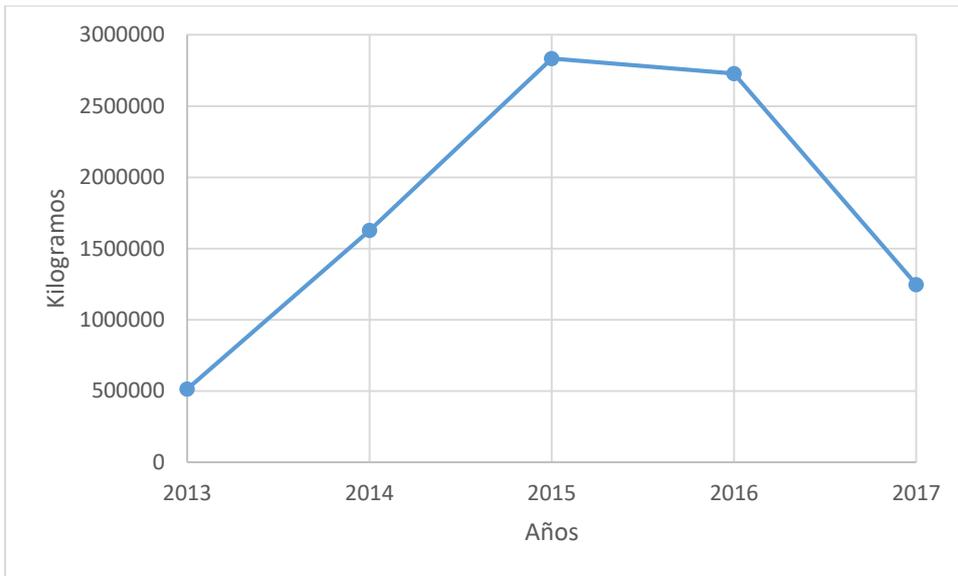


Figura 7. Volumen de exportación de Quinoa de la empresa Vinculos Agrícolas S.A.C, 2013-2017, en kilogramos

En la figura 7, se puede observar que los tres primeros años el volumen de exportación se encontraba en ascenso, gracias a la demanda externa del grano andino, sin embargo a partir del año 2016 se observa una disminución debido a las malas prácticas agrícolas costeras y la caída del precio de la quinua, en pocas palabras es poco factible vender un producto en cantidad para poder obtener un valor menor.

3.8. Resultados del volumen de exportación de Quinua de la empresa Colorexa S.A.C

En la tabla 9 se muestra el volumen de exportación en dicha empresa, durante el periodo 2011 - 2017, expresado en kilogramos. Indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 9

Volumen de exportación de Quinua de la empresa Colorexa S.A.C, 2013-2017, en kilogramos

Años	Volumen de exportación	Variación
2013	269,125	
2014	273,000	1%
2015	1,393,546	410%
2016	1,828,119	31%
2017	1,876,496	3%

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

La empresa colorexa es la segunda empresa con el mayor volumen de exportación, esto debido a la promoción de la quinua en el mercado Estadounidense con apoyo de las autoridades peruanas, además de ventaja que tiene sobre otras empresas debido a su oficina principal ubicada en Estados Unidos, si bien las variaciones en cuanto al volumen de exportación son positivas, en comparación con la Tabla 4, se puede observar que el valor de exportación es menor al volumen esto debido a la caída de los precios en el año 2015 y la sobreoferta internacional.

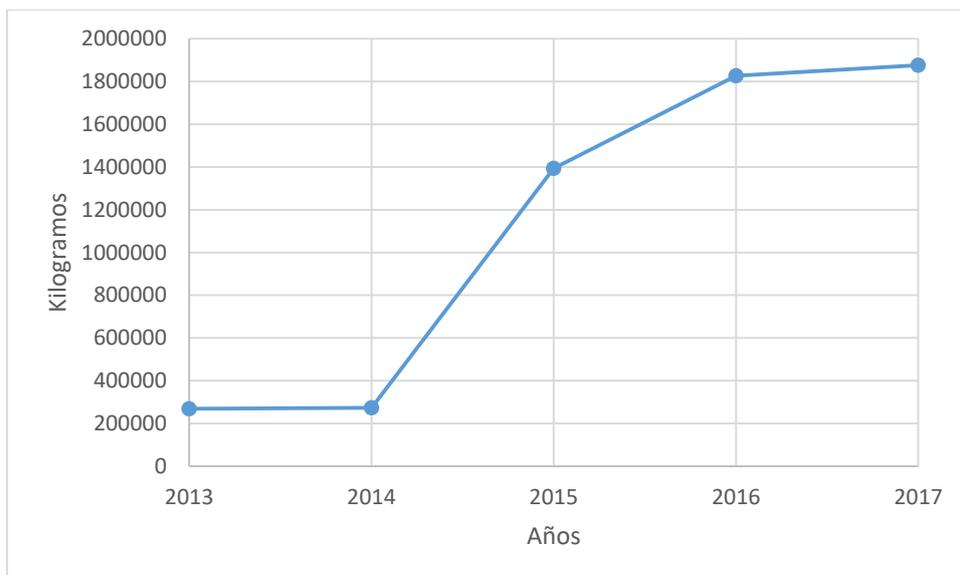


Figura 8. Volumen de exportación de Quinua de la empresa Colorexa S.A.C, 2013-2017, en kilogramos

En la figura 8, se muestra como el volumen de exportación se ha mantenido en una creciente constante a partir del año 2014 hasta el 2017, siendo el año 2017 el punto más alto con 1,876,496 kilogramos presentando un aumento del 3% a comparación del año 2016.

3.9. Resultados del volumen de exportación de Quinua de la empresa Interamsa Agroindustrial S.A.C

En la tabla 10 se muestra el volumen de exportación en dicha empresa, durante el periodo 2013 - 2017, expresado en kilogramos. Indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 10

Volumen de exportación de Quinua de la empresa Interamsa Agroindustrial S.A.C, 2013-2017, en kilogramos

Años	Volumen de exportación	Variación
2013	782,044	
2014	546,415	-30%
2015	478,081	-13%
2016	574,078	20%
2017	490,053	-15%

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

El volumen de exportación de la empresa Interamsa Agroindustrial SAC, se encuentra en descenso constante a pesar de haber tenido un ligero incremento en el año 2016 donde obtuvo una variación positiva de 20%. La baja en el volumen de exportación pudo haber sido influenciado por conflictos comerciales con Bolivia el segundo productor de quinua, los cambios climáticos (fenómeno del niño), la caída del precio en un 43% y la sobreoferta internacional, esto debido al boom ocasionado por el consumo de alimentos saludables.

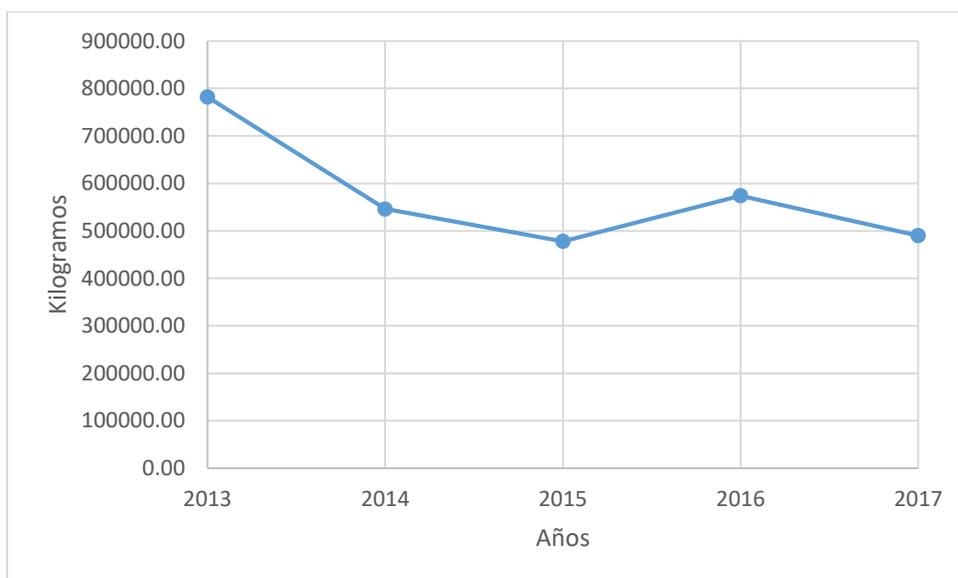


Figura 9. Volumen de exportación de Quinua de la empresa Interamsa Agroindustrial S.A.C, 2013-2017, en kilogramos

En la figura 9, se visualiza el descenso del volumen de exportación de la empresa Interamsa Agroindustrial, mostrando al año 2013 como la cifra más elevada en los últimos 5 años con 782,044 kilogramos y al año 2015 como el punto más bajo con 478,081 kilogramos, esto ocasionada por malas prácticas de los agricultores, que en algunos casos hacen uso de pesticidas sin tener en cuenta las normas sanitarias Estadounidense.

3.10. Resultados del volumen de exportación de Quinua de la empresa Alisur S.A.C

En la tabla 11 se muestra el volumen de exportación en dicha empresa, durante el periodo 2013 - 2017, expresado en kilogramos. Indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 11

Volumen de exportación de Quinua de la empresa Alisur S.A.C, 2013-2017, en kilogramos

Años	Volumen de exportación	Variación
2013	162,289	
2014	177,708	-33%
2015	194,425	-77%
2016	221,847	1394%
2017	134,361	-32%

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

La empresa Alisur presenta variaciones negativas en los años 2014, 2015 y 2017; esto debido restricciones del mercado Estadounidense, por causa de un container, que contenía granos de quinua con rastros de plaguicidas, asimismo en el 2015 las malas prácticas de los agricultores costeños hizo que el volumen de exportación obtuviera una variación negativa de -77% y en el año 2017 la sobreoferta internacional afecto a diversas empresas.

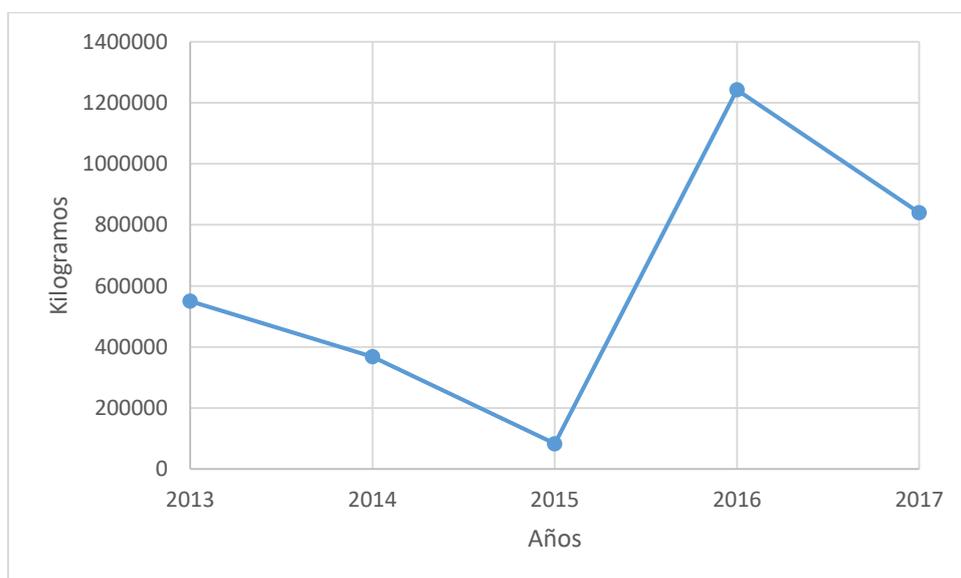


Figura 10. Volumen de exportación de Quinua de la empresa Alisur S.A.C, 2013-2017, en kilogramos

En la figura 10, se visualiza, tendencias a la baja, a pesar de haber sido el año 2016, en donde se presentó la mayor variación 1394% podemos mencionar que el valor para ese año tal cual

se muestra en la Tabla 7, el valor fue mucho menor al volumen, es decir se exporto mayor cantidad de quinua a menor costo.

3.11. Resultados del volumen de exportación de Quinua de la empresa Avedaño Trading Company S.A.C

En la tabla 12 se muestra el volumen de exportación en dicha empresa, durante el periodo 2013 - 2017, expresado en kilogramos. Indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 12

Volumen de exportación de Quinua de la empresa Avedaño Trading Company S.A.C, 2013-2017, en kilogramos

Años	Volumen de exportación	Variación
2013	813,891	
2014	1,117,000	-3%
2015	1,285,988	-5%
2016	1,173,560	-40%
2017	1,510,082	294%

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

Se puede mencionar que los primeros 4 años el volumen de exportación obtuvo variaciones negativas de -3%, -5% y -40%, las cuales fueron influenciadas por conflictos comerciales entre productores de quinua inadecuadas prácticas agrícolas, la caída del precio tanto nacional como internacional, además de los cambios climáticos, como el fenómeno del niño el cual afecto a la empresa Avedaño debido a que contaban con una Planta en Chosica la cual fue inundada y perdiéndose aproximadamente 200 toneladas de granos de quinua y maquinaria.

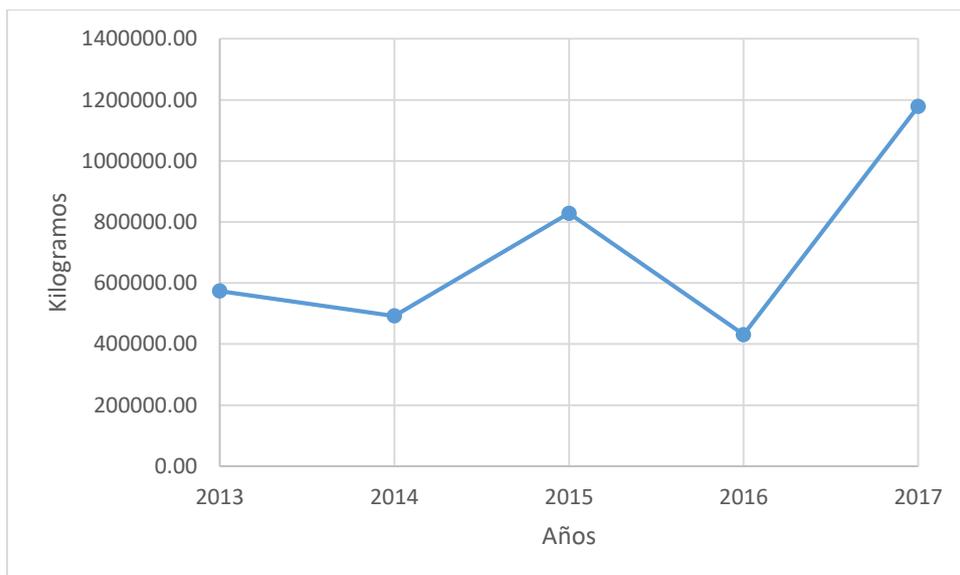


Figura 11. Volumen de exportación de Quinua de la empresa Avedaño Trading Company S.A.C, 2013-2017, en kilogramos

Se puede visualizar en la figura 11 que el volumen de exportación de la empresa es inconstante, ya que tiende a tener altas y bajas siendo el año 2017 un buen año donde mostro cifras de 1, 510,082 kilogramos con una variación de 294%, asimismo su punto más bajo se dio en el año 2016 con una variación de -40% en consecuencia del fenómeno del niño.

3.12. Resultados del volumen de exportación de Quinua de la empresa Soluciones Avanzadas en agronegocios – Wiraccocha del Peru S.A.C

En la tabla 13 se muestra el volumen de exportación en dicha empresa, durante el periodo 2013 - 2017, expresado en kilogramos. Indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior.

Tabla 13

Volumen de exportación de Quinoa de la empresa Soluciones Avanzadas en agronegocios – Wiracocha del Peru S.A.C, 2013-2017, en kilogramos

Años	Volumen de exportación	Variación
2013	537,964	
2014	519,717	-3%
2015	493,341	-5%
2016	294,245	-40%
2017	1,159,570	294%

Elaboración propia

Fuente: SUNAT

El volumen de exportación de la empresa Wiracocha del Perú fueron bajos en los primero 4 años esto debido a la sobreoferta del producto, conflictos comerciales, además de la estacionalidad ya que si bien se puede producir quinua todo el año, por su estacionalidad los meses de abril, mayo, junio y julio son las temporadas con mayor producción de este grano andino, además de tener en cuenta las zonas de producción, es decir la ubicación de los proveedores de la empresa.

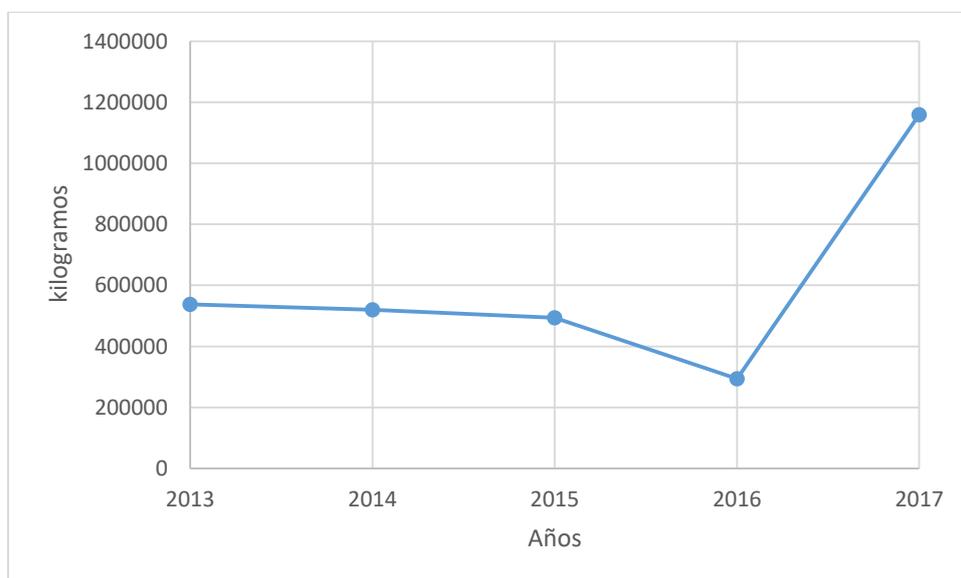


Figura 12. Volumen de exportación de Quinoa de la empresa Soluciones Avanzadas en agronegocios – Wiracocha del Peru S.A.C, 2013-2017, en kilogramos

Se observa que no hay un cambio drástico en los primeros 3 años, es en el año 2016 donde se observa en la gráfica que hubo un descenso de -40% a comparación del año pasado y el punto más alto se dio en el año 2017 con 294%, gracias a la promoción de las exportaciones.

IV. DISCUSIÓN

En los últimos 5 años, la quinua peruana ha presentado un gran dinamismo en el mercado exterior, siendo el mercado Estadounidense uno de los destinos más importantes en cuanto a exportación de este cereal, esto fue corroborado por Huamán (2015), puesto que especifica que en el año 2013 las exportaciones tuvieron un total de 20,9 millones de dólares y para el año 2014 alcanzó un valor de 73, 9 millones de dólares, obteniendo un crecimiento de 2.5%, siendo Estados Unidos el principal punto de envío con una participación de 55% sobre las exportaciones totales.

Esto indica que existieron varias empresas que se vieron beneficiadas con el crecimiento de las exportaciones hacia Estados Unidos, las empresas presentaron un crecimiento notable hasta el año 2015, fue la empresa Vinculos Agricolas SAC quien presentó un valor de exportación de 11, 071,804 millones de dólares, Avedaño Trading Company SAC con 3, 222, 670 millones de dólares entre otras empresas, estos resultados fueron apoyados por Mayandia, Nuñez, Trujillo y Valdetaro (2017) quien ratifica que el principal mercado destino de exportación de la quinua es Estados Unidos, ya que en el 2015 representó 46% de las exportaciones totales (valor Fob en dólares americanos). Asimismo, las principales empresas peruanas exportadoras fueron Vinculos Agricolas S.A.C con un 16% de las exportaciones totales al 2015, Avedaño Trading Company S.A.C con el 10% e Inverso S.A.C con un 7%.

El 2014, fue un año con mayor fluctuación, ya que se pudo observar 2 fases, una positiva y una negativa. En cuanto a factores positivos, 4 de las 6 principales empresas exportadoras generaron un aumento a comparación de años pasados, esto debido a la promoción de la quinua en el extranjero por parte del gobierno, recibiendo para ese entonces el apoyo del exs presidente Ollanta Humala y la primera dama Nadine Herredia, además de brindar charlas promoviendo la exportación agropecuaria, esto se corrobora con Benites y Cruz (2017), quienes mencionan que la popularidad de la quinua ha llevado al gobierno peruano adoptar acciones de promoción del cultivo y consumo, que dió como resultado un incremento en el año 2014, puesto que las exportaciones sumaron 196, 683 miles de dólares. De igual manera podemos agregar que debido a la promoción de la quinua el mercado Estadounidense viene demandando quinua en grandes cantidades, para lo cual Nuñez y Yajahuanca (2016) menciona que Estados Unidos registro para el año 2014 un alto volumen de sus importaciones con un total de 26.1 mil toneladas, siendo los principales proveedores

Bolivia que para el cierre del año 2013 represento más del 70% del abastecimiento total de Estados Unidos (en cuanto a volumen), seguido de Perú con una participación de 26% de las importaciones.

Sin embargo a partir del año 2014 al 2016 se puede mencionar que 04 de las principales empresas, entre ellas Interamsa Agroindustrial SAC, Alisur SAC, Avedaño Trading Company SAC y Wiracocha SAC, se vieron afectadas por causa de guerra comercial entre Bolivia y Perú, la sobreoferta internacional, malas prácticas agrícolas y cambios climáticos, ocasionando la disminución del volumen de exportación para el 2014 en -30%, -33%, -14 y -3% respectivamente Medina (2017) apoya lo mencionado en los resultados, pues la producción de quinua en Perú disminuyó en 32.1% en los años 2014 al 2016, ajustándose a la demanda del mercado internacional e nacional. Es así que estas disminuciones fueron causadas por la sobreoferta internacional, limitación a la tecnología del cultivo y la aparición de nuevos competidores extranjeros.

Por otro lado, si bien las empresas al ver que el mercado Estadounidense era atractivo y sobretodo demandaba en mayor cantidad, dió a entender a las empresas que si hay mayor producción se pueden beneficiar económicamente, lo cual fue un grave error, ya que para el año 2015, 3 de las principales empresas obtuvieron menos ingresos, a causa de la sobreoferta en el mercado, el déficit de la calidad de la quinua e incumplimiento de las normas sanitarias, esto es apoyado por Chavez, Trujillo y Trujillo (2017), quienes indican que en el año 2015 se presentó una sobreoferta internacional en el mercado Estadounidense lo que significó una caída de 31,3% a diferencia del año anterior. Por otro lado, para el año 2014, priorizaron los volúmenes de producción, trayendo consigo la caída de la calidad del grano, debido al uso de fertilizantes y plaguicidas en la zona costera. Esto conllevó a la devolución por parte de Estados Unidos de 10 contenedores equivalente a 200 toneladas de quinua con pésimos estándares de calidad.

Si bien las exportaciones de quinua peruana han crecido constantemente, al enfocarnos en las 6 principales empresas comercializadoras de quinua podemos notar que hubo años, en los cuales presentaron picos altos, tanto en el valor de exportación como en el volumen exportado; la sobreoferta internacional, la aparición de nuevos competidores, los cambios climáticos y la idea de ofertar más cuando no se da la necesidad, llevaron a que

estos aspectos afectaran los ingresos en dichas empresas de las cuales para el cierre del año pasado (2017) descendieron significativamente.

V. CONCLUSIONES

Primera: De acuerdo a los resultados obtenidos y la información recolectada, las exportaciones de las empresas hacia Estados Unidos han disminuido, puesto que tomando como referencia los últimos dos años las empresas presentaron variaciones negativas, ya que de las seis empresas estudiadas cuatro de ellas cerraron el año 2017 con una tendencia a la baja.

Segunda: Así mismo, según los resultados obtenidos, los valores de exportación a partir del año 2015 fueron descendiendo, obteniendo para el año 2016 variaciones promedio de -22% y para el cierre del año una disminución de hasta -120%, debido a la sobreoferta internacional y la caída de los precios.

Tercera: Por otro lado en el caso del volumen de exportación, estos no presentan descenso tan severos, puesto que en los últimos años la producción de quinua ha ido en aumento, por lo cual se ha realizado una mayor oferta de quinua hacia Estados Unidos.

VI. RECOMENDACIONES

Primera: Si bien las exportaciones de las empresas hacia Estados Unidos han ido en descenso en estos últimos años, lo que se debe hacer es ofrecer la quinua no como materia prima, sino que se debe de añadir un valor agregado, de tal manera que se haga diferencia en el mercado.

Segunda: Las empresas deben de desarrollar estrategias de marketing que le permitan no solo dirigir sus exportaciones hacia el mercado Estadounidense, sino que se busque mercados en donde la demanda no este satisfecha del todo, e incluso tomar como referencia los Tratados de Libre comercio firmados, puesto que estos influyen en la reducción de tasas arancelarias y las barreras comerciales.

Tercera: Adicionalmente, las empresas deben de seguir implementado sus plantas de producción, además de certificarse internacionalmente, ya que esto le brinda al cliente extranjero la garantía de adquirir un producto de calidad, asimismo es indispensable la contratación de trabajadores capacitadores y con experiencia que le permita a la empresa generar ganancias y no pérdidas o disminución en sus exportaciones.

VII. REFERENCIAS

- Atanacio, H. (2010). *Diccionario Empresarial*. EDITORIAL FECAT EIRL. Pág. 402
- Avila, H. (2006). *Introducción a la metodología de investigación*. Pág. 75. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=r93TK4EykfUC&pg=PA76&dq=expo+facto+investigacion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjT_7GTx5nfAhWizVkKHTVSDUgQ6AEIKDAA#v=onepage&q=expo%20facto%20investigacion&f=false
- Benites, J y Cruz, E. (2017). *Determinantes de la oferta exportable de quinua peruana para el periodo 2000 – 2016*. Perú – Lima. Universidad Privada del Norte. Pág. 23. Recuperado de [file:///F:/TESIS%20DECIMO%20\(X\)%202018II/tesis%20de%20respaldo/Benites%20Florian%20Jorge%20Erwin%20%20Cruz%20Montejo%20Evelyn%20Alexandra.pdf](file:///F:/TESIS%20DECIMO%20(X)%202018II/tesis%20de%20respaldo/Benites%20Florian%20Jorge%20Erwin%20%20Cruz%20Montejo%20Evelyn%20Alexandra.pdf)
- Bonet, A. (2010). *Alianza Público-Privada. Fomento De La Exportación E Innovación En Pymes*. España. Pág. 43.
- Cantos, M. (1999). *Introducción al comercio internacional*. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=XULtAKYKYC&pg=PA26&dq=teoria+de+la+ventaja+absoluta&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi_1eWMq-bbAhUGrVkJKHd0-CSUQ6AEIJzAA#v=onepage&q=teoria%20de%20la%20ventaja%20absoluta&f=false
- Cantos, M. (2014). *Introducción al comercio internacional*. Pág. 27. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=XULtAKYKYC&printsec=frontcover&dq=Introducci%C3%B3n+al+comercio+internacional&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj5nTduOzUAhUDZCYKHVSJcTkQ6AEIITAA#v=onepage&q=Introducci%C3%B3n%20al%20comercio%20internacional&f=false>
- Carrasco, S. (2005). *Metodología de la investigación científica*. 1° Edición. Lima, Perú. Pág. 71, 42, 43, 219, 226, 275,280.
- Carrasco, S. (2005). *Metodología de la investigación científica*. 1° Edición. Lima, Perú. Pág. 71, 42, 43, 219, 226, 275,280.

- Castro, A. (2008). *Manual de Exportaciones-La Exportación en Colombia*. Pág. 109.
- Chávez, A y Trujillo, Y. (2017). *Análisis de la cadena productiva de la Quinoa en San Román – puno para usos prospectivos*. PUCP. Perú-Lima. Pág. 25. Recuperado de [file:///F:/TESIS%20DECIMO%20\(X\)%202018II/tesis%20de%20respaldo/Ch%C3%A1vez_Trujillo_Trujillo_An%C3%A1lisis_cadena_productiva%20\(1\).pdf%20\(nacional%20\).pdf](file:///F:/TESIS%20DECIMO%20(X)%202018II/tesis%20de%20respaldo/Ch%C3%A1vez_Trujillo_Trujillo_An%C3%A1lisis_cadena_productiva%20(1).pdf%20(nacional%20).pdf)
- Daniels, J y Redebaugh, L. (2000). *Negocios Internacionales*. Pág. 714.
- Daniels, P. (2010). *La contabilidad Nacional*. 3° Edición. Editorial ABYA YALA. Pág. 109.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. 6° Edición. México D.F.: Mc Graw Hill. Pág. 105, 211
- Huamán, N. (2015). *Logística externa de exportación de Quinoa. Estudio comparativo entre Perú y Bolivia*. Argentina – Buenos Aires. Universidad de Buenos Aires. Pág. 11. Recuperado de [file:///F:/TESIS%20DECIMO%20\(X\)%202018-II/tesis%20de%20respaldo/LOGISTICA%20EXTERNA%20DE%20EXPORTACION%20DE%20QUINUA%202015%20%20JOSE%20VERA%20M%20\(internacional\).pdf](file:///F:/TESIS%20DECIMO%20(X)%202018-II/tesis%20de%20respaldo/LOGISTICA%20EXTERNA%20DE%20EXPORTACION%20DE%20QUINUA%202015%20%20JOSE%20VERA%20M%20(internacional).pdf)
- Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI (2014). Perú: las exportaciones de quinua crecieron 47,8% entre 2002 y 2013. Recuperado de <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/peru-las-exportaciones-de-quinua-crecieron-478-entre-2002-y-2013>
- Lavados, H. (1977). *Teorías del comercio internacional. Modelos y algunas evidencias empíricas: Una revisión bibliográfica*. Recuperado de: <http://www.econ.uchile.cl/uploads/publicacion/8413c598-8d47-406f-aa23-bf6c195d057d.pdf>
- Márquez, C y Lerma, A. (2010). *Comercio y Marketing Internacional*. 4° edición. Pág. 539.

- Mayandía, I, Núñez, E, Trujillo, E y Valdetaro, G. (2017). *Planeamiento Estratégico para la Industria Peruana de Granos Andinos*. Perú-Lima. Pontificia Universidad Católica Del Perú. Pág. 12. Recuperado de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/9000/MAYANDIA_NU%C3%91EZ_PLANEAMIENTO_GRANOS_ANDINOS.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Medina, H. (2017). *Desarrollo del proceso productivo de hojuelas de quinua para incrementar las exportaciones al mercado exterior – Cajamarca 2017*. Perú – Lima. Universidad Privada del Norte. Pág. 30. Recuperado de [file:///F:/TESIS%20DECIMO%20\(X\)%202018II/tesis%20de%20respaldo/Medina%20Rocha,Hanais.pdf](file:///F:/TESIS%20DECIMO%20(X)%202018II/tesis%20de%20respaldo/Medina%20Rocha,Hanais.pdf)
- Mercado, S. (2000). *Comercio Internacional*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=YHMWIynwS0cC&pg=PA13&dq=teorias+del+comercio+internacional&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjJu4G_I3eAhWNuVMKHYEQ6AEISTAG#v=onepage&q=teorias%20del%20comercio%20internacional&f=false
- Ministerio de Agricultura y Riego- Minagri (2015). *Exportaciones de quinua sumaron durante el 2014*. Párr. 5. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/exportaciones-quinua-sumaron-us-180-millones-2014-182771>
- Ministerio de Agricultura y Riego- Minagri (2017). *Perú es el primer productor y exportador de quinua en el mundo*. Párr. 3. Recuperado de <https://www.telesurtv.net/news/Peru-es-el-primer-productor-y-exportador-de-quinua-en-el-mundo-20171225-0060.html>
- Núñez, W y Yajahuanca, L. (2016). *Plan de Negocios para la exportación de quinua al mercado EE.UU de la empresa T&C procesadora de alimentos, Chiclayo 2016*. Perú – Chiclayo. Universidad Señor de Sipán. Pág. 24. Recuperado de

file:///F:/TESIS%20DECIMO%20(X)%202018II/tesis%20de%20respaldo/NU_EZ
_BENAVIDES_WINNIE_BEATRIZ%20turnitin%20nacional.pdf

Pike, A., Rodríguez, A. y Tomaney, J. (2011). *Desarrollo local y regional*. Universidad de Valencia: Valencia. Pág. 115.

Samopieri, H, Collado, C y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. 6° Edición. Mexico. Pág. 154, 4. 92

Samopieri, H. (2010). *Metodología de la investigación*. México: Editores, S.A. Pág. 149, 159, 160.

Sánchez, H. & Reyes, C. (2006) *Metodología y diseño de la investigación científica*. Lima: Editorial Visión Universitaria. Pág. 37.

Siicex. (2014). *Exportaciones peruanas de Quinoa*. Párr. 4. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/549056545rad4FEC7.pdf>

Vera, J. (2015). *Proyecto de refactibilidad para la exportación de Quinoa hacia Estados Unidos periodo 2010 – 2014*. Ecuador – Guayaquil. Universidad de Guayaquil. Pág. 22. Recuperado de [file:///F:/TESIS%20DECIMO%20\(X\)%202018-II/tesis%20de%20respaldo/PROYECTO%20DE%20PREFACTIBILIDAD%20QUINUA%202015%20-%20JOSE%20VERA%20M%20\(internacional\).pdf](file:///F:/TESIS%20DECIMO%20(X)%202018-II/tesis%20de%20respaldo/PROYECTO%20DE%20PREFACTIBILIDAD%20QUINUA%202015%20-%20JOSE%20VERA%20M%20(internacional).pdf)

ANEXOS

Anexo 1 Matriz de Consistencia

EXPORTACIONES DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PERUANAS EXPORTADORAS DE QUINUA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS, 2013-2017

Objeto de Estudio	Problemas de Investigación	Objetivos de Investigación	Definición Conceptual	Definición Operacional	Variables	Dimensiones	Indicadores										
EXPORTACIONES DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PERUANAS EXPORTADORAS DE QUINUA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS, 2013-2017	Problema General	Objetivo General	Márquez y Lerma (2010) dice que la exportación es una actividad importante dentro de los negocios internacionales, el cual consiste en comercializar productos o servicios fuera de los límites territoriales del país al cual pertenece el oferente. Asimismo tener un negocio con actividad en el extranjero representa oportunidades y riesgos, además de diversas actividades para descifrar el contexto global (p. 539).	Para medir esta variable utilizaremos las siguientes dimensiones: valor de exportación y volumen de exportación	Exportación	Valor de exportación	Valor de exportación de quinua de la empresa "SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C.										
	¿Cómo han sido las exportaciones de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017?	Determinar cómo han sido las exportaciones de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017.					Valor de exportación de quinua de la empresa ALISUR S.A.C.										
							Valor de exportación de quinua de la empresa AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC										
	Problemas Específicos	Objetivos Específicos					Márquez y Lerma (2010) dice que la exportación es una actividad importante dentro de los negocios internacionales, el cual consiste en comercializar productos o servicios fuera de los límites territoriales del país al cual pertenece el oferente. Asimismo tener un negocio con actividad en el extranjero representa oportunidades y riesgos, además de diversas actividades para descifrar el contexto global (p. 539).	Para medir esta variable utilizaremos las siguientes dimensiones: valor de exportación y volumen de exportación	Exportación	Exportación	Valor de exportación	Valor de exportación de la empresa COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA					
		• ¿Cómo ha sido el valor de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017?										• Determinar cómo ha sido el valor de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017.	Valor de exportación de la empresa INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C.				
	• ¿Cómo ha sido el volumen de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017?												• Determinar cómo ha sido el volumen de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017.	Valor de exportación de la empresa VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.			
		Problemas Específicos										Objetivos Específicos		Márquez y Lerma (2010) dice que la exportación es una actividad importante dentro de los negocios internacionales, el cual consiste en comercializar productos o servicios fuera de los límites territoriales del país al cual pertenece el oferente. Asimismo tener un negocio con actividad en el extranjero representa oportunidades y riesgos, además de diversas actividades para descifrar el contexto global (p. 539).	Para medir esta variable utilizaremos las siguientes dimensiones: valor de exportación y volumen de exportación	Exportación	Exportación
	• ¿Cómo ha sido el valor de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017?												• Determinar cómo ha sido el valor de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017.				
• ¿Cómo ha sido el volumen de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017?			• Determinar cómo ha sido el volumen de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017.	Volumen de exportación de la empresa AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC, en kilogramos.													
	Problemas Específicos			Objetivos Específicos	Márquez y Lerma (2010) dice que la exportación es una actividad importante dentro de los negocios internacionales, el cual consiste en comercializar productos o servicios fuera de los límites territoriales del país al cual pertenece el oferente. Asimismo tener un negocio con actividad en el extranjero representa oportunidades y riesgos, además de diversas actividades para descifrar el contexto global (p. 539).	Para medir esta variable utilizaremos las siguientes dimensiones: valor de exportación y volumen de exportación							Exportación				
• ¿Cómo ha sido el valor de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017?		• Determinar cómo ha sido el valor de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017.	Volumen de exportación de la empresa INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C., en kilogramos.														
	• ¿Cómo ha sido el volumen de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017?		• Determinar cómo ha sido el volumen de exportación de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017.	Volumen de exportación de la empresa VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C., en kilogramos.													

Anexo 2 Validez de los instrumentos



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Romari Franco, Viviani Isabel
 I.2. Especialidad del Validador: Administración
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Universidad César Vallejo - Docente
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: _____
 I.5. Autor del instrumento: _____

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				✓	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				✓	
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, 23 de Noviembre del 2018.

Firma de experto informante

DNI: 08144924

Teléfono: 940242573

Variable: EXPORTACION

Guía de Análisis Documentaria

Dimensión	Indicadores	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
VALOR	Valor de exportación de la empresa agrícola "SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C.	✓		
	Valor de exportación de la empresa agrícola ALISUR S.A.C.	✓		
	Valor de exportación de la empresa agrícola AVENDANO TRADING COMPANY SAC	✓		
	Valor de exportación de la empresa agrícola COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	✓		
	Valor de exportación de la empresa agrícola INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C.	✓		
	Valor de exportación de la empresa agrícola VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.	✓		
VOLUMEN	Volumen de exportación de la empresa agrícola "SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C. en kilogramos.	✓		
	Volumen de exportación de la empresa agrícola ALISUR S.A.C., en kilogramos.	✓		
	Volumen de exportación de la empresa agrícola AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC, en kilogramos.	✓		
	Volumen de exportación de la empresa agrícola COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA, en kilogramos.	✓		
	Volumen de exportación de la empresa agrícola INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C., en kilogramos.	✓		
	Volumen de exportación de la empresa agrícola VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C., en kilogramos.	✓		



Firma de experto informante

DNI: 08144929

Teléfono: 940242577



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Guerra Bendeza Carlos A.
- I.2. Especialidad del Validador: Lic en Administración
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente en la Univ. César Vallejo.
- 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:

80%

Los Olivos, 06 de DICIEMBRE del 2018.

.....

 Firma de experto informante
 DNI: 09726163
 Teléfono: 982332755

Variable: EXPORTACION

Guía de Análisis Documentaria

Dimensión	Indicadores	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
VALOR	Valor FOB de exportación de la empresa agrícola "SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C.	✓		
	Valor FOB de exportación de la empresa agrícola ALISUR S.A.C.	✓		
	Valor FOB de exportación de la empresa agrícola AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC	✓		
	Valor FOB de exportación de la empresa agrícola COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	✓		
	Valor FOB de exportación de la empresa agrícola INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C.	✓		
	Valor FOB de exportación de la empresa agrícola VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.	✓		
VOLUMEN	Volumen de exportación de la empresa agrícola "SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGOCIOS - WIRACCOCHA DEL PERU" S.A.C., en kilogramos.	✓		
	Volumen de exportación de la empresa agrícola ALISUR S.A.C., en kilogramos.	✓		
	Volumen de exportación de la empresa agrícola AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC, en kilogramos.	✓		
	Volumen de exportación de la empresa agrícola COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA, en kilogramos.	✓		
	Volumen de exportación de la empresa agrícola INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C., en kilogramos.	✓		
	Volumen de exportación de la empresa agrícola VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C., en kilogramos.	✓		

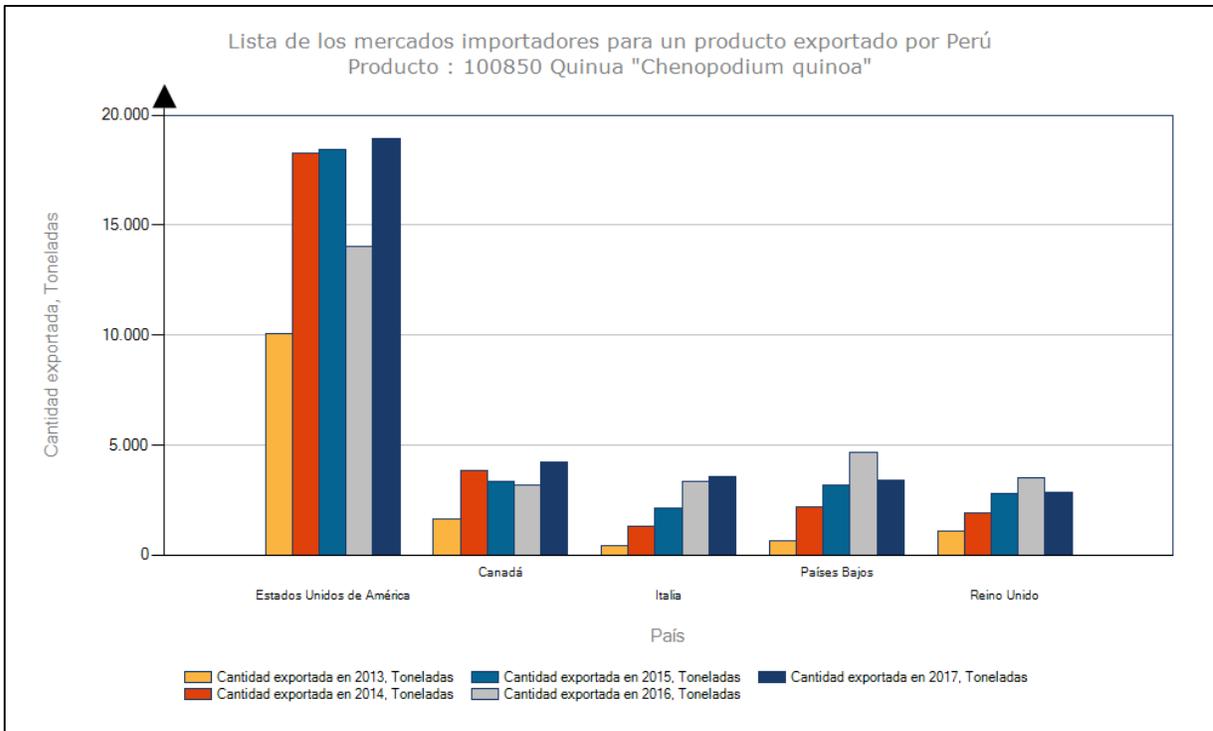
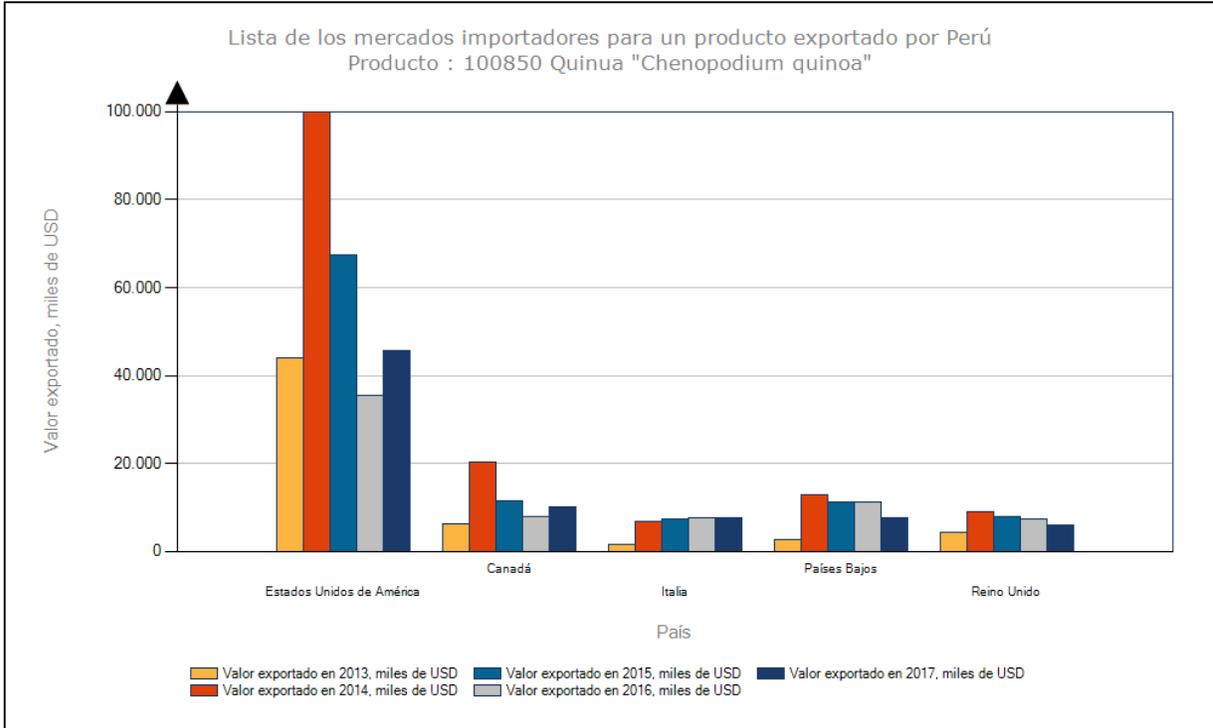
.....

 Firma de experto informante

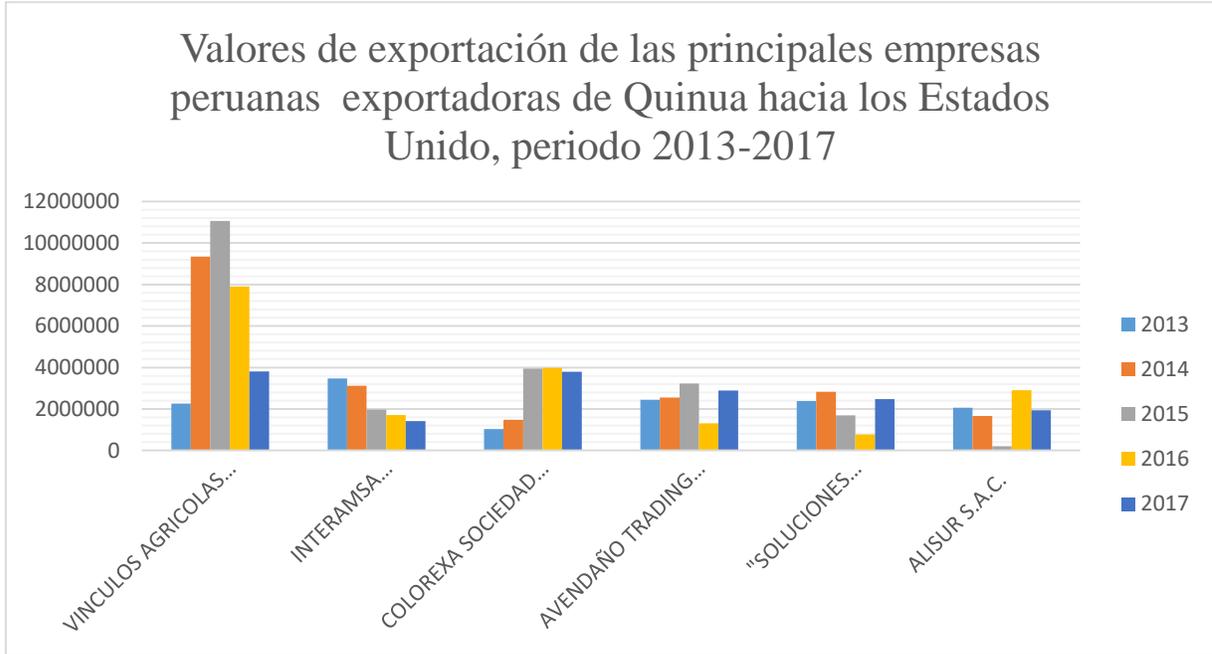
DNI: 09726183

Teléfono: 982332755

Anexo 3 Principales países importadores de Quinua



Anexo 4
Exportaciones de las principales empresas exportadoras hacia Estados Unidos



Anexo 5
Principales empresas exportadoras de quinua hacia Estados Unidos

VÍNCULOS AGRÍCOLAS SAC DESDE EL 2002

Nos especializamos en la producción de alimentos sanos, ricos y nutritivos que buscan elevar la calidad de la alimentación en las personas, contribuyendo con su salud y bienestar. Nos esforzamos por alcanzar la excelencia en nuestras operaciones, reclutando y desarrollando el mejor talento para agregar valor a través de la innovación.

QUINUA



PRESENTACIONES

Granel

- En bolsas de polipropileno desde 25 lb hasta totes de 1 TM.
- En bolsas de papel de 25kg y 25lb.

Retail

- En bolsas de 12 Oz, 14 Oz, 4 lb, 5 lb y 10 lb.
- Cajas de 4lb, 5lb y 10lb.
- En cartones de 12 Oz y 17 Oz.
- En envases PET de 35 Oz.

IQF

- Bolsas de 14 Oz.



Vínculos Agrícolas

Productos libre de gluten



Planta Certificada BRC



Campos propios



Responsabilidad Social



Certificaciones:









Plantas de procesamiento de alta tecnología.



INTERAMSA AGROINDUSTRIAL SAC DESDE EL 2008

Somos una empresa agroindustrial, formada por un grupo humano compuesto de profesionales en el campo, dedicada al procesamiento y selección de los mejores granos andinos como la quinua, kiwicha y ganihua. Asimismo elaboramos fideos hechos 100% de quinua, beneficiosos por su alto contenido nutricional.

La empresa exporta quinua en sus diversas presentaciones, siendo el grano entero el más solicitado y transportado en sacos de poliéster.

Infraestructura altamente tecnológica y adecuados depósitos de almacenamiento



COLOREXA SAC DESDE EL 2012

Nos dedicamos a la producción y exportación de productos naturales peruanos. Mantenemos un estándar de calidad muy alto, fabricando nuestros productos de acuerdo con GMP, HACCP y varios otros estándares prestigiosos que garantizan la satisfacción de nuestros clientes

Colorexa

...Bringing Peruvian nature to your business!

VISIÓN

La visión de Colorexa es ser el líder internacional en la producción y comercialización de productos alimenticios andinos como la quinua, el amaranto, el kañihua. Buscamos mejorar constantemente nuestros altos estándares de calidad y aumentar nuestra presencia multinacional.

MISIÓN

La misión de Colorexa es proporcionar productos con los más altos estándares internacionales de calidad, utilizar la tecnología de producción más actualizada y establecer un alto compromiso con el sustento y la seguridad de nuestro entorno mundial.



Estricto controles de calidad, y almacenamiento



Trasporte de quinua mediante sacos de poliéster y de papel.



AVEDAÑO TRADING COMPANY SAC DESDE EL 2005

Avendaño Company es un emprendimiento de éxito. Una empresa familiar, dinámica, dedicada a la producción, procesamiento y comercialización de Granos Andinos.

Estricto proceso de selección y limpieza, empacado y control de calidad

Ofrece servicio de Maquila, "Crea tu propia Marca"



avendacom



WIRACCOCHA DESDE EL 2008

Somos productores y comercializadores de alimentos orgánicos del Perú especializados en granos Andinos y Amazónicos. Trabajamos de manera sostenible con más de 1,400 pequeños agricultores en negocios inclusivos, mejorando, su calidad de vida y la de sus familias.



Estamos asociados con

1400

Pequeños agricultores en 168 comunidades.

Presentaciones de productos a granel y productos Retail.



Cuenta con certificaciones Internacionales, como:



ALISUR DESDE EL 2000

Más de 17 años en el mercado, obteniendo una amplia experiencia y conocimiento en la industria e invirtiendo en infraestructura y tecnología de punta para tener las plantas más modernas del Perú. Esta inversión se ha reflejado en nuestras ventas y tenemos la satisfacción de ser los primeros exportadores de quinua.



La venta del grano (Quinua), se realiza con sacos de papel, poliéster o Big Bag

Alisur[®] sac[®]



Plantas con una moderna infraestructura



Presencia en países de Europa, Asia, Oceanía y América.

Estricto control de calidad



Implementación del BRC, Norma Integral de Seguridad Alimentaria.





**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 CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional NEGOCIOS INTERNACIONALES de la Universidad César Vallejo SEDE NORTE (precisar filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada "EXPORTACIONES DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PERUANAS EXPORTADORAS DE QUINUA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS, 2013-2017", del (de la) estudiante PANTOJA ARQUINIGO, ANAI CECILIA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 29% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

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

Lugar y fecha: Lima, 15 de Diciembre de 2018

Firma

CARLOS ANDRES GUERRA BENDEZÚ

DNI: 09726163

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



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

EXPORTACIONES DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PERUANAS EXPORTADORAS DE QUINUA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS, 2013-2017

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORA:

Pantoja Arquino, Anai Cecilia

ASESOR:

Mg. Guerra Bendezu, Carlos Andres

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA -PERU

2018



Resumen de coincidencias

29 %

1	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	15 % >
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	9 % >
3	ri.agro.uba.ar Fuente de Internet	1 % >
4	es.scribd.com Fuente de Internet	1 % >
5	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	1 % >
6	Entregado a Pontificia... Trabajo del estudiante	1 % >
7	tesis.pucp.edu.pe Fuente de Internet	1 % >
8	www.penucontable.com Fuente de Internet	<1 % >
9	www.latercera.cl Fuente de Internet	<1 % >
10	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	<1 % >
11	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	<1 % >
12	funfc.org.ve Fuente de Internet	<1 % >
13	Entregado a University... Trabajo del estudiante	<1 % >
14	www.asofondos.org.co Fuente de Internet	<1 % >
15	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	<1 % >
16	www.porticlegal.com Fuente de Internet	<1 % >



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: Pantoja Arquinigo, Anai Cecilia.

D.N.I. : 72465138

Domicilio : Asoc. Viv. Panamericana Mz "C" Lote 12--Puente Piedra

Teléfono : Fijo : --- Móvil : 926 838 181

E-mail : anai.cecilia.pantoja@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:

Pantoja Arquinigo, Anai Cecilia.

Título de la tesis:

Exportaciones de las Principales Empresas Peruanas Exportadoras de Quinoa hacia los Estados Unidos, 2013-2017

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:

Anai Cecilia Pantoja Arquinigo

INFORME TÍTULADO:

Exportaciones de las Principales Empresas Peruanas Exportadoras de
Quinua hacia los Estados Unidos, 2013-2017

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

SUSTENTADO EN FECHA: 15/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 13



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN