

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES



TESIS

**“EL PRECIO DE VENTA Y SU INFLUENCIA EN LAS EXPORTACIONES DE JIBIAS,
GLOBITOS, CALAMARES Y POTAS, CONGELADAS, SECAS, SALADAS O EN
SALMUERA DEL PERÚ, PERIODO 2010-2018”**

TESIS PRESENTADO POR:

BACH. MAYRA SOLANGE AMEZQUITA MORALES

ASESOR:

DR. WALTER VALDERRAMA PÉREZ

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES.

TACNA, 2019

Dedicatoria

El presente trabajo investigativo lo dedico principalmente a Dios, por ser el inspirador de muchos momentos y por darme la fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de mis más anhelados deseos.

A mi madre Bethy Morales y mi abuelita María Montañez por su amor, trabajo y sacrificio de todos estos años, gracias a ustedes he podido llegar hasta aquí y convertirme en la persona en la que soy.

A mi hermano Rodrigo, y a mis amigas más cercanas por todo su apoyo incondicional durante todo este proceso y estos años de amistad por haber estado conmigo en todo momento de este largo camino que es la vida.

Agradecimiento

A mi familia por su apoyo incondicional para la concreción de mi tesis en Administración de Negocios Internacionales.

A mi asesor, por su constante apoyo, orientación y motivación para poder concluir la presente investigación.

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	11
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	11
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	14
1.2.1. Problema Principal	14
1.2.2. Problemas Específicos.....	14
1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	15
1.4. OBJETIVOS	17
1.4.1. Objetivo General	17
1.4.2. Objetivos Específicos	18
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	19
2.1. ANTECEDENTES	19
2.1.1. Antecedentes internacionales	19
2.1.2. Antecedentes nacionales.....	22
2.1.3. Antecedentes locales	24
2.2. BASES TEÓRICAS CIENTÍFICAS	26
2.2.1. Exportaciones	26
2.2.2. Precio.....	32
2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS	41
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	45
3.1. HIPÓTESIS	45

3.1.1.	Hipótesis general	45
3.1.2.	Hipótesis específicas	45
3.2.	VARIABLE E INDICADORES.....	46
3.2.1.	Identificación de la Variable	46
3.2.2.	Operacionalización de la variable	46
3.3.	TIPO DE INVESTIGACIÓN	47
3.4.	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	47
3.5.	NIVEL DE INVESTIGACIÓN	47
3.6.	AMBITO DE LA INVESTIGACIÓN.....	47
3.7.	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	48
3.8.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	48
3.9.	PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS	48
CAPÍTULO IV: RESULTADOS.....		50
4.1.	TRATAMIENTO ESTADÍSTICO.....	50
4.1.1.	Precios de venta.....	50
4.2.	VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.....	66
4.2.1.	Verificación de hipótesis general	66
4.2.2.	Verificación de hipótesis específicas	68
CONCLUSIONES		74
RECOMENDACIONES		76
REFERENCIAS		77
APÉNDICE		80

LISTA DE TABLAS

Tabla 1	Empresas Exportadoras de Jibias, Globitos, Calamares y Potas Congeladas, Secas o en Salmuera.	8
Tabla 2	Resumen precios de venta de exportación 2010-2018	41
Tabla 3	Resumen de exportación valor FOB 2010-2018	42
Tabla 4	Valor de exportación por empresa exportadora	42
Tabla 5	Exportación de productos hidrobiológicos por peso durante el periodo 2010-2018	43
Tabla 6	Coefficiente de regresión lineal	44
Tabla 7	ANOVA	44
Tabla 8	Coefficiente de determinación de influencia	45
Tabla 9	Coefficiente del modelo de regresión lineal	45
Tabla 10	ANOVA del modelo de regresión lineal	46
Tabla 11	Coefficiente determinación de influencia	47
Tabla 12	Coefficiente de modelo de regresión lineal	47
Tabla 13	ANOVA del modelo de regresión lineal	48
Tabla 14	Coefficiente de determinación de influencia	48

RESUMEN

El trabajo de tesis titulado “El precio de venta y su influencia en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018”, la cual se presente como trabajo de tesis para optar por el título de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales para la Universidad Privada de Tacna.

El objetivo del trabajo es determinar la influencia del precio de venta en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018.

Se propone una metodología de tipo básica, con un diseño longitudinal y de nivel explicativo.

Con el trabajo se logró determinar que el precio de venta no influye de forma significativa sobre en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018, el mismo que se justifica en el valor de significancia mayor a 0.05 y un R-cuadrado que indica que la variación de las exportaciones podrían verse mínimamente afectados en un 3.3% a causa de los precios de exportación. En este sentido se puede detectar que la volatilidad de precios de mercado y fluctuaciones del dólar no suelen condicionar de forma directa al mercado exportador, el mismo que en cierta medida podría generar pérdidas o

ganancias pero que mantiene operaciones activas durante el periodo de tiempo evaluado.

Palabras clave: *Precios de venta, Exportaciones, Valor FOB, Destino de exportación*

ABSTRACT

The thesis work entitled “The sale price and its influence on the exports of cuttlefish, globes, squid and potas, frozen, dried, salted or in brine from Peru, 2010-2018 period”, which is presented as thesis work to opt for the degree of Bachelor of International Business Administration for the Private University of Tacna.

The objective of the work is to determine the influence of the sale price on the exports of cuttlefish, balloons, squid and potas, frozen, dried, salted or in brine from Peru, period 2010-2018.

A basic type methodology is proposed, with a longitudinal and explanatory level design.

With the work it was possible to determine that the sale price does not significantly influence the exports of cuttlefish, globes, squid and potas, frozen, dried, salted or in brine from Peru, period 2010-2018, the same that is justified in the value of significance greater than 0.05 and an R-square that indicates that the variation in exports could be minimally affected by 3.3% due to export prices. In this sense, it can be detected that the volatility of market prices and fluctuations in the dollar do not usually directly condition the export market, the same that to some extent could generate losses or gains but that maintains active operations during the period of time evaluated.

Keywords: Sales prices, Exports, FOB Value, Export destination

INTRODUCCIÓN

El trabajo de tesis “El precio de venta y su influencia en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018”, tiene su desarrollo en cuatro capítulos.

El primero desarrolla el planteamiento del problema en el cual se presenta la descripción del problema, describiendo las características del mismo, además de la formulación del problema general y específico, objetivos de estudio y justificación.

En la segunda parte de la tesis se presenta el marco teórico, el cual desarrolla las teorías relacionadas a los precios de venta y exportaciones, para lo cual se presentan los antecedentes de la investigación, bases teóricas y definición de conceptos básicos.

El tercer punto describe la metodología empleada, especificando el tipo, nivel, diseño y aspectos relacionados con el procesamiento de datos.

El cuarto capítulo presenta los resultados de la tesis, en los que se presenta el análisis descriptivo de las exportaciones de las empresas que comercializan jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, además de tablas que resumen estos valores durante el periodo 2011 a 2018, seguido por las pruebas de hipótesis general y específicas.

Finalmente se presenta las conclusiones y recomendaciones de la tesis, seguido por los apéndices.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCION DEL PROBLEMA

La economía peruana es muy dependiente del comportamiento y la evolución de los precios internacionales de las materias primas, es decir de los commodities, por lo tanto, estos inciden fuertemente en los valores comercializados generando un impactando en los ingresos de un determinado país.

Por otro lado, uno de los productos que muestran mayor variabilidad en cuanto a su crecimiento exportable, a nivel mundial, el cual es visto como una nueva alternativa de consumo, corresponde a los hidrobiológicos, los cuales tienen a países como China, Noruega, Tailandia, Estados Unidos, Dinamarca, Canadá, Japón, España, Chile, Francia, Países Bajos, Vietnam, Italia, Reino Unido y Alemania, entre aquellos que destacan el escenario exportable internacional.

Las estadísticas oficiales revelan que, empresas, como la marca canadiense Nueva Escocia, lideraron las exportaciones mundiales en 2016, con exportaciones por USD 1.350 millones. Se puede apreciar, que el valor total de las exportaciones se duplique dentro a los 10 años. Es así que, los Estados Unidos, otro de los principales exportadores, se mantuvo como el mayor mercado de exportación de productos hidrobiológicos de Nueva Escocia en 2016, con compras por USD 748 millones. Así también, debe mencionarse a

China, quien se ubicó en el segundo lugar, con 191 millones, y la Unión Europea en el tercero, con importaciones de productos hidrobiológicos por USD 152 millones. (Fish Information Services, 2017)

En el Perú, este rubro exportable se tiene una gran relevancia. Según el Viceministerio de Pesquería, el Perú exporta casi 2,000 millones de dólares en productos hidrobiológicos a todo el mundo. (Andina, 2008)

No obstante, los índices positivos en los últimos años, hacia el 2016, el Perú se vio afectado por fenómenos climatológicos, por ejemplo, el Fenómeno del Niño, que afectaron las exportaciones, y con ello se incrementaron los precios de los hidrobiológicos a nivel nacional e internacional. (RPP Noticias, 2016)

El cambio de precios de los hidrobiológicos, entre los cuales destacan las jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera, registraron variabilidad entre enero de 2016 a diciembre de ese mismo año, con picos de decrecimiento en Enero con -48.6% respecto al 2016, y con su pico más alto de 71.2% en Marzo del mismo año. (El Comercio, 2017).

Problema Puntual:

Alta volatilidad de precio de mercado de los productos hidrobiológicos.

Causas del Problema:

- Escasez del Producto

- Tipo de Cambio
- Altos Niveles de Competitividad Internacional
- Inflación
- Estacionalidad y Cambio Climático
- Barreras Arancelarias y No Arancelarias
- Estabilidad Económica

Los Efectos que podemos encontrar a raíz del problema son:

- Disminución de la Demanda Internacional de Hidrobiológicos debido a la constante fluctuación del mismo, ocasionando que la demanda disminuya y no se realicen las exportaciones esperadas.
- Pérdidas Financieras de las empresas exportadoras: Al no poseer ingresos las empresas exportadoras, deberán tomar como medida reducir los diferentes tipos de gastos en los que incurren.
- Variación en la Tasa de Desempleo: Si las diferentes empresas exportadoras toman como medida reducir el número de empleados que poseen, estos se volverían parte de la población desempleada.
- Pérdida de Competitividad: Al competir con empresas internacionales, nuestras empresas nacionales deben volverse más competitivas en cuanto al precio y la calidad del producto que están colocando dentro del mercado internacional, pudiéndose lograr con un mayor mayor volumen de exportación.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Por todo lo descrito, la presente investigación se plantea las siguientes interrogantes.

1.2.1. Problema Principal

¿Cuál es la influencia del precio de venta en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿Cómo influye los términos de intercambio en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 son altamente volátiles?
- ¿Cómo influye el número de países en el número de exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 ha sido positivo?

1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación se justifica con el aporte en las ciencias económicas en lo que compete al campo de estudio del comercio internacional, con respecto a las “Exportaciones” y “Precios en el Comercio Internacional”.

- i. En un plano conceptual, la investigación se justifica porque propone como un nuevo marco de referencia para futuras investigaciones en el campo de estudio, que servirá tanto para las empresas del rubro como para investigadores independientes que deseen estudiar las variables en investigación.

- ii. En un plano social, esta investigación resulta relevante para las empresas exportadoras de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú a fin que se pueda poner en práctica los resultados del estudio, que permitirán generar mejoras para las empresas del rubro y que estas puedan evaluar las decisiones de precio al momento de realizar sus exportaciones.

Tabla 1

Empresas Exportadoras de Jibias, Globitos, Calamares y Potas Congeladas, Secas o en Salmuera.

EMPRESAS
BIG FISH EIRL
ALTAMAR FOODS PERU S.R.L.
COMERCIALIZADORA PRISCA SOCIEDAD ANONIMA
INVERSIONES PERU PACIFICO S.A
SIPAN FISH SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
AB FOODS PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
OCIMAR PRODUCTS S.A.C.
LINEAS MARINAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
COCOMAR SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
DAEWON SUSAN E.I.R.L.
EL BOSQUE EMPRESA INDIVIDUAL DE RLTA
PRODUCCIONES PACIFICO ANDINO S.A.C.
AGROCEAN FOODS S.A.C.
CONGEMAR S.A.
ARCO TRADING CORPORATION SOCIEDAD ANONIM
NOVAPERU S.A.C.
GAM CORP S.A.
REFRIGERADOS FISHOLG & HIJOS SA
ICHIBAN DEL PERU SAC
PROVEEDORA DE ALIMENTOS E INSUMOS
FISH CO S.A.C.
FROZEN PRODUCTS CORPORATION SA
DIAZ SANCHEZ ELVIS OMAR
CORPORACION SUPERFRIO SAC
MONTY'S PERU S.A.C
PRODUCTORA ANDINA DE CONGELADOS S.R.L.
DELICMAR PERU S.A.C.
SERVICIOS MARITIMOS SANTA ELENA S.A.C.
CORPORACION DIMOCA SAC
PROVEEDORA DE PRODUCTOS MARINOS SOCIEDAD
CORP DE INGENIERIA DE REFRIGERACION SRL
GALSER SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - GALSER
ATLANTIS FORCE S.A.C.
EDO SUSHI BAR S.A.C.
CARDOMAR PERU SAC
IMPORTACIONES GEMMA S.A.C.
LACRUPEZ S.A.C.
FRUTIMAR SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
INVERSIONES PRISCO S.A.C.

WC PESCA S.A.C.
SEAFROST S.A.C.
CFG INVESTMENT SAC
OCEAN FISH S.A.C.
PERUPEZ S.A.C.
ANABASEAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
CNC SAC EN LIQUIDACION
INVERSIONES PESQUERAS TACNA S.A.C.
MASBIA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - MASBIA
MARITIMA DEL WORLD S.A.C.
PRAYSDI FOOD S.A.C.
TRANSPORTES SAMA INTERNACIONAL S.A.C.
PERU VENDE.COM SAC
INVERSIONES GARDINA EIRL
LA COLONIAL TRADING COMPANY S.A.C.
MARANATHA FISH S.A.C.
FREEKO PERU S.A.
ZAPATA MEJIAS PATRICIA YOVANA
NEGOCIOS PESQUEROS AARON E.I.R.L.
ANGELS OF LIGHT EMPRESA INDIVIDUAL DE RE
SABANAMAR PACIFICO SAC

Nota. SUNAT

- iii. En un plano metodológico, la investigación hará uso del método científico sobre un contexto antes no estudiado y correspondiente a una realidad problemática local de nuestra ciudad

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo General

Determinar la influencia del precio de venta en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Medir la influencia de los términos de intercambio en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 son altamente volátiles.

- Evaluar la influencia del número de países en el número de exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 ha sido positivo.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES

Tras la búsqueda de antecedentes en los diferentes puntos de información de la ciudad de Tacna y en sitios web, se logró identificar trabajos de investigación relacionados con nuestras variables de estudio, y que nos servirán como referencia para la investigación:

2.1.1. Antecedentes internacionales

- a) Factores que afectan la toma de decisión de los precios a Nivel Internacional (Sepúlveda, 2012)

La tesis fue propuesta para optar por al grado de doctor de la Universidad Complutense de Madrid.

El tesista propone como objetivo poder identificar los factores que afectan la determinación de los precios a nivel internacional.

Para el desarrollo del mismo propuso un tipo de investigación exploratoria dirigido a una población de 800 empresas que operan y exportan desde Puerto Rico, utilizando como tamaño de muestra a 83 empresas.

El autor concluye estableciendo la diferencia haciendo referencia a la importancia respectiva de cada uno de los factores que determinan la decisión final de los precios a nivel internacional.

- b) Plan Exportador, Logístico y de Comercialización de Uchuva al Mercado de Estados Unidos para Frutoexpo SCI LTDA. (Maria Cedeño, 2004)

Esta tesis fue propuesta para optar por el título de Ingeniería Industrial.

Las dos tesis propusieron como objetivo para poder diseñar un plan exportador mediante el cual se analicen los mecanismos logísticos, comerciales y financieros que le permitan a Frutoexpo S.C.I. LTDA introducir la “Uchuva” en el mercado de Estados Unidos.

Las autoras concluyen en que la exportación de “Uchuva” es una gran oportunidad de negocio para la empresa Frutoexpo S.C.I. LTDA. Sin embargo, siendo este un producto nuevo en dicho mercado no se puede identificar el gusto del consumidor, ni la cantidad de ventas que generara en el mercado estadounidense con exactitud. Para lo que se deberá realizar un estudio de pre factibilidad donde se buscará encontrar un nicho de mercado para poder exportar e introducir la Uchuva en nuevos mercados.

- c) “Los precios de exportación de soya en el desarrollo productivo de Bolivia 1998 – 2016” (Torrico, 2017)

Esta tesis fue propuesta para optar por el título de Economista con Mención en Desarrollo Productivo.

La tesista tuvo como objetivo general es determinar la importancia de los Precios de Exportación de Soya en la Exportación del aceite de soya en el Desarrollo Productivo de Bolivia.

La metodología de esta tesis descriptiva de tipo explicativo, porque permite expresar el resultado de la información encontrada en las variables, así mismo es longitudinal con lo cual se puede analizar en dos periodos de estudio a través de información documental, información teórica e información estadística.

La conclusión de esta tesis es lo que evidencia la importancia de los Precios Internacionales de Soya, con una influencia positiva en la Exportación del grano y torta de soya (materia prima), sin embargo, existe un bajo incentivo para la Exportación del aceite de soya el cual mantiene un comportamiento constante durante el periodo de investigación se está primando la exportación de materia prima (grano y torta de soya), la teoría Cepalina establece que la transformación productiva requiere un cambio profundo con el fin de incorporar en la actividad económica y social como instrumento fundamental del Desarrollo Productivo.

2.1.2. Antecedentes nacionales

- a) Estudio sobre el impacto de las exportaciones en el Crecimiento económico del Perú durante los años 1970– 2010 (Alfaro, 2012)

La tesis fue propuesta para optar el Grado Académico Magíster en Economía con mención en Comercio Exterior Ingeniería Comercial de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

El tesista busca determinar el impacto del crecimiento de las exportaciones en relación al crecimiento económico del país siendo medido en los volúmenes del Producto Bruto Interno –PBI.

Para el desarrollo del estudio el autor propuso el tipo de investigación descriptivo, causal y aplicada de carácter no experimental.

El autor concluye que si las Exportaciones peruanas se incrementaran en 1% el PBI crecería en 0.13%, de la misma forma con la apertura comercial y promoción de los productos a nivel internacional. Han hecho que las exportaciones peruanas tanto tradicionales como no tradicionales aumenten considerablemente en la última década.

- b) Estudio de pre-factibilidad sobre la producción y exportación de los moluscos navaja y almeja a España. (Briones Sánchez, 2009)

El proyecto de tesis fue propuesto para optar por el Título de Ingeniero Industrial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

El tesista propone como objetivo analizar la factibilidad económica, comercial y técnica de la producción y exportación de moluscos navaja y almeja al mercado español.

El autor concluye que España es en definitiva uno de los principales consumidores de productos pesqueros del mundo. Su consumo per cápita supera los 40 kg/año.

Así mismo se caracteriza por ser altamente importador en casi la totalidad de sus productos hidrobiológicos. La demanda de Navaja y Almeja actualmente se encuentra centralizada en España con una participación de 80% y 95% respectivamente.

- c) El precio y su efecto en las exportaciones peruanas de oro y cobre, periodo 2010-2015. (Izquierdo Arana, 2016)

La tesista propone como objetivo general poder analizar la variación de los precios y su efecto en las exportaciones peruanas de oro y cobre dentro del período 2010 - 2015.

La metodología de la presente tesis de forma descriptiva, porque describe información sobre precios internacionales de oro y cobre sin manipular lo que ya está en el contexto y se analizó de manera independiente las características y el comportamiento de la variable exportaciones peruanas. El diseño que se utilizó es no experimental debido al hecho que no se manipuló la información debido a que esta es ya existente como ya se había mencionado.

Se puede concluir que, los precios de los minerales del oro y cobre se establecen en el mercado internacional como resultado de la libre competencia de oferta y demanda. Por otro lado, se puede concluir que la variación de precios del oro si tiene relación directa con el volumen exportado peruano por lo contrario del precio del cobre que no tiene relación directa con el volumen exportado peruano, periodo 2010-2015.

2.1.3. Antecedentes locales

- a) Influencia del Precio en las Exportaciones de Orégano de Perú periodo 2010-2014. (Lea Mamani, 2016)

La tesis fue propuesta para optar el Grado Académico de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales en la Universidad Privada de Tacna.

La tesista fue determinar la influencia de los términos de intercambio en las exportaciones de Orégano del Perú, para conocer como este aspecto puede incidir en su demanda en este mercado.

Para el desarrollo del estudio la autora propuso un tipo de investigación el cual se tomará en consideración información secundaria, proveniente de los organismos del sector público que registran la evolución de las exportaciones, los precios internaciones e influencia en estas variables.

La tesista concluye que existen evidencias estadísticas con un nivel de confianza del 95%, nivel de significancia del 5% el cual se puede afirmar que el P-valor es menor al nivel de significancia, lo cual se concluye el rechazo de la hipótesis nula (H_0). Por tanto, se puede afirmar que los precios inciden significativamente en el nivel de exportaciones de orégano.

- b) “Análisis de las limitaciones para la exportación de aceituna de mesa en envases destinados al consumo en la empresa de Agroindustrias Olivepack S.A.C.” (Asqui, 2016)

La tesis fue propuesta para optar el Grado Académico de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Privada de Tacna.

La tesista busca determinar las limitaciones que pueden afectar a las exportaciones de aceituna de mesa en envases de consumo final hacia el mercado de Estados Unidos en Agroindustrias Olivepack.

Para el desarrollo del estudio el autor propuso un tipo de investigación aplicada, nivel descriptivo correlacional, con un diseño transversal dirigido a la población de la empresa Agroindustrias Olivepack.

La autora concluye que existe una creciente demanda e interés por el producto en los últimos años, el 2014 se exportó más de 14 TN en cantidad de aceituna de mesa y esta es exportada a granel.

2.2. BASES TEÓRICAS CIENTÍFICAS

2.2.1. Exportaciones

2.2.1.1. Definición de Exportación

La exportación es un es el acto donde un bien o un servicio es enviado a otra parte del mundo con propósitos comerciales; es decir, es el tráfico legítimo de bienes y servicios nacionales de un país para su uso o consumo final en el extranjero. (Alva, 2015).

Así mismo las exportaciones forman parte del comercio internacional, así mismo es considerado un régimen aduanero, que permite la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas cuyo consumo es definitivo en el país de destino. Para ello, la transferencia de los bienes o servicios debe efectuarse con un cliente domiciliado en el extranjero. (SUNAT, 2010)

2.2.1.2. Tipos

2.2.1.2.1. Exportación Directa

Este tipo de exportación se realiza cuando la empresa toma la iniciativa de buscar una oportunidad de exportación, la cual puede deberse a varias causas entre las cuales encontramos: La contracción del mercado interno o por otro lado puede deberse a que el empresario desea tomar importantes riesgos a través de la exportación buscando un nuevo mercado para su producto en consecuencia de lo anteriormente mencionado el empresario encuentra una empresa que desea adquirir el producto

Por lo tanto, se procede a negociar con dicha empresa demandante. Primero se envía la cotización internacional respectiva, quedando a la espera de una respuesta.

En consecuencia, de lo dicho previamente, si la respuesta es positiva se realizará la exportación en el tiempo acordado y bajo las condiciones pactadas entre ambas partes.

2.2.1.2.2. Exportación Indirecta

Este tipo de exportación es utilizada por empresas que no poseen experiencia alguna en el campo de la exportación o recién están incursionando en las exportaciones de sus productos en nuevos mercados internacionales.

Es decir, que hacen uso de un intermediario, lo cual en este caso es esencial y de esta forma el exportador podrá introducir sus productos en nuevos mercados generando una expansión para la empresa, y así mismo, poder poseer una ventaja competitiva frente a las demás empresas de su localidad al poder emplear las habilidades en la detección y captación de potenciales negocios en el futuro.

2.2.1.3. Regímenes de Exportación

La exportación se define como la salida de un bien nacional o nacionalizado para poder ser consumido en el exterior o también este puede ser exportado a una zona franca industrial. Dentro del régimen de exportación se encuentran estos regímenes adicionales:

- a) Régimen de Exportación Definitiva: Es el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su consumo definitivo en el exterior, el cual no se encuentra afecta a tributo alguno.
- b) Exportación Temporal para Reimportación en el Mismo Estado y Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo: El primer régimen permite la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas con la finalidad de reimportarlas en un determinado periodo, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal por su uso. Mientras que, el segundo régimen el bien nacional o nacionalizado debe sufrir una transformación, elaboración o reparación para proceder a ser reimportado durante el plazo establecido del régimen.

2.2.1.4. Factores de la Exportación

Las exportaciones se pueden medir bajo los factores del conocimiento y la aplicación de estos, lo que se traducen en la experiencia de una empresa exportadora, la cual tiene como objetivo insertarse en un mercado de exportación para su expansión y crecimiento internacionalmente.

2.2.1.5. Requisitos Sanitarios para la Exportación de Productos Hidrobiológicos

Existe una base legal en nuestro que regula las exportaciones de los diferentes productos hidrobiológicos hacia el exterior.

- Ley N°28559, Ley del Servicio Nacional de Sanidad Pesquera – SANIPES (29/06/05)
- D. S. N°025-2005-PRODUCE, Reglamento de la Ley del SANIPES D.S. N°040-2001-PE, Norma Sanitaria para las Actividades Pesqueras y Acuícolas
- D.S. N°07-2004-PRODUCE, Norma Sanitaria de Moluscos Bivalvos Vivos

Dentro de la misma legislación también podemos encontrar diferentes regulaciones de acuerdo al mercado de destino de los productos hidrobiológicos, se tomará en cuenta a uno de los mercados más exigentes, siendo este Estados Unidos.

La Pota congelada es un molusco para su exportación se debe de tener el Certificado Oficial Sanitario para productos pesqueros y acuícolas con fines de exportación el cual Incluye Supervisión de Embarque por parte de SANIPES y el Certificado Oficial Sanitario para productos pesqueros y acuícolas con fines de exportación

Las diferentes instituciones que regulan este requisito en el país destino son:

- Food and Drug Administration – FDA
- U.S. Customs and Border Protection - CBP
- National Marine Fisheries Service - NMFS
- Fish and Wildlife Service – FWS

a) Envases: El material usado para el envase debe ser nuevo, limpio y ser de calidad tal que evite daños al producto. Se permite el uso de materiales, en particular papel o sellos, que lleven las especificaciones comerciales, siempre y cuando estén impresos o etiquetados con tinta o pegamentos no tóxicos.

Para el caso de colas de langostino congeladas, los envases que más se emplean son: Bolsas de polietileno que contenga 6 unidades, Bolsas de polietileno de 250 gramos.

b) El embalaje se utiliza con el fin de integrar y agrupar cantidades uniformes del producto para protegerlos de manera directa, simplificando su manejo. Los materiales de empaque y embalaje se seleccionan con base en las necesidades del producto, especificaciones del comprador tarifas del flete y consideraciones ambientales. Las cajas de cartón son el embalaje recomendado para los productos pesqueros. (RAM)

2.2.2. Precio

2.2.2.1. Definición de Precio

El precio es el valor pecuniario de un producto o un servicio en específico y este depende en exclusiva de la cantidad de recursos ocupados para poder fabricarlo o realizarlo.

Desde el enfoque que presenta el marketing, el precio es el dinero u otras consideraciones, los cuales pueden ser intercambiados por la propiedad o el uso de otro bien, o en su defecto dinero por el bien o servicio adquirido. (Kerin, Berkowitz, Hartley, & Rudelius, 2007)

2.2.2.2. La Teoría Económica del Precio (TE)

Esta teoría estudia la determinación de los precios relativos de un bien o servicio cuyo objetivo es llegar al consumidor final. Por su precio relativo entendemos que, es el precio de un bien o servicio respecto de otro. (Fontaine, Teoria de los Precios, 1999)

Desde el punto de vista económico, el precio ha sido analizado por las diferentes escuelas como la escuela clásica y la neoclásica.

Los primeros aportes se iniciaron con Adam Smith (1723-1790), quien es considerado el padre de la Economía, siendo este en realidad un filósofo escocés que revolucionó con sus ideas publicando un libro llamado “La riqueza de las naciones”, el cual fue publicado en 1776. Es allí donde se analiza los principales problemas de la época formulando una serie de herramientas económicas para su conocimiento y posible solución.

Su planteamiento más importante consistió en demostrar que las ideas que existían en aquel entonces, las cuales suponían que la existencia de un mercado desordenado y sin un reglamento de ley existente no eran cierto, por lo que intentó demostrar que los precios actuaban como una “mano invisible” los cuales orientan los recursos hacia aquellas actividades con mayor valor.

Los precios permiten a las empresas y a los hogares determinar cuánto valen los recursos, así mismo orientar sus decisiones para el uso eficiente del mismo.

Dado que en su época el principal costo que se asumía en la fabricación de un bien o la prestación de un servicio era el principal trabajo elaboró una teoría de los precios que se basó en dicho factor.

Desarrolló el concepto de precio relativo para indicar el número de unidades que se debe entregar de un bien a cambio de otro, en función del esfuerzo requerido para su elaboración; por ejemplo, el tiempo requerido

para cazar un conejo versus el requerido para cazar un venado. Así, el costo relativo de una actividad establece el precio de la misma; éste se mantenía constante a menos que cambiara la tecnología de producción, en consecuencia, se mejora la producción y el precio relativo también cambia.

Más tarde David Ricardo (1772-1823), un financiero británico, tuvo también gran influencia en una época marcada por la Revolución Industrial y la expansión del comercio internacional. Argumentó que el costo del trabajo y de otros insumos aumentaría en medida en que se incrementara la producción de un bien, es decir, existía el fenómeno de los costos crecientes, más conocido como la ley de los rendimientos decrecientes.

Adicionando el concepto de la subsistencia, Ricardo manifestó la idea de que los precios relativos de los bienes necesarios para sobrevivir aumentarían como resultado de la existencia de rendimientos decrecientes.

Esta situación marcó el inicio de una fase desalentadora en la economía que hacía prever que los aumentos en la población, con el tiempo generarían un escaseo en los bienes, con las consecuentes hambrunas y la expansión de problemas sociales.

Sin embargo, durante el siglo XIX los precios relativos de los alimentos y demás bienes primarios no subieron, por el contrario, en algunos casos bajaron, en respuesta a la mejora en los métodos de

producción de las empresas, dando paso a la economía de escala, que indica que a mayor producción menor será el costo de dichos productos. Así, la subsistencia deja de ser la variable principal para explicar el comportamiento de la demanda, y en la segunda mitad del siglo XIX, se continuo con el concepto de los rendimientos decrecientes a medida que aumenta la producción de un bien, aumenta el costo de producir una unidad adicional, se concluye que también al darse este proceso, se reduce la disposición a pagar por unidad: los individuos estarán dispuestos a consumir una mayor cantidad de un bien, siempre y cuando tenga un menor precio. Esta idea central de fijarse en el valor que ofrece al individuo la última unidad adquirida marca un cambio importante en el pensamiento de los economistas y en el establecimiento de los precios.

Su principal exponente fue Alfred Marshall (1842-1924), un economista inglés quien en su obra *Principles of economics*, publicada en 1890, desarrolla todo un instrumento matemático y gráfico de las curvas de oferta y demanda, mostrando cómo se determinan los precios por la interacción de estas curvas, las causas de los posibles desequilibrios y los diferentes cambios a lo largo de dichas curvas. Así mismo sus desplazamientos, entre otros. Sin duda, este es el punto de partida de muchas teorías y conceptos que hoy existen y que los textos de microeconomía detallan en sus primeros capítulos, centrándose en los dos objetivos más importantes de la fijación de precios: la maximización del beneficio y la maximización del ingreso.

En síntesis, las diversas teorías que ha formulado la economía para el estudio de la formación de precios se han basado tanto en el comportamiento de las variables micro y macro.

2.2.2.3. El Sistema de Precios

En nuestra sociedad existen cinco organizaciones donde se resuelven los cinco problemas: familias, empresas, gobierno, instituciones sin fines de lucro y mercado. (Fontaine, Teoría de los Precios, 1999)

El sistema de precios en una economía de mercado, permite que las decisiones de millones de productores y consumidores individuales se descentralicen y se coordinen sin que nadie tenga que intervenir. (Tey M. F., 2014)

2.2.2.4. Variación en la Demanda y la Oferta

Nos encontramos en una sociedad en la que existen agricultores que se dedican a sus campos a producir naranjas o manzanas con la facilidad para transferir, en un momento dado, la producción de un producto a otro.

Supongamos que, en un determinado momento, por algún motivo (publicidad, consejos médicos, etc.), los consumidores prefieren consumir más naranjas que manzanas, aumentando su demanda y, por lo tanto, sus

ventas. En consecuencia, esto generara, una escasez de naranjas y un exceso de manzanas.

Ante esta situación, los comerciantes para poder vender su excedente de manzanas deberán bajar su precio.

Por otro lado, frente al aumento de ventas de naranjas, llegará un momento en que los agricultores no podrán atender a la demanda, convirtiéndose en un producto escaso debido a la subida del precio.

Este incremento del precio de las naranjas hace que sea más rentable su producción, ya que los costos son los mismos.

Por el contrario que las manzanas al descender su precio serán menos rentables que las naranjas. Evidentemente, guiados por la búsqueda del máximo beneficio, los productores aumentarán la producción de naranjas y reducirán la de manzanas.

El aumento en la producción de naranjas provocará un excedente y su precio descenderá, y la reducción en la producción de manzanas las convertirá en un bien escaso y su precio comenzará a subir, tal como lo muestra la ley de la demanda y oferta, que nos habla que a mayor demanda de un producto el precio disminuye, mientras que si la demanda disminuye el precio se incrementa.

De esta forma se autorregulan los precios volviendo al equilibrio inicial a lo que llamamos la mano invisible.

La mano invisible es la capacidad de autorregulación que posee el libre mercado. (Smith, 1759)

2.2.2.5. Precio de Exportación

Se le conoce como precio de exportación al valor monetario que se le pide al importador a cambio del bien que será exportado, en el cual se determinará la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa exportadora. (Álvarez, 2013)

Establecer precios en el extranjero es similar como establecer precios en el mercado local, se deben tener en consideración muchos factores entre ellos tenemos la competencia, costos de producción, de empaque y/o embalaje, transporte, gasto de promoción o de venta. Sin dejar de lado el costo país que influye en la decisión de venta como por ejemplo el costo de warehouse.

Principalmente debemos analizar la demanda que tiene dicho producto y el precio máximo que el mercado está dispuesto a pagar por él para poder tener de esta forma un margen conforme al precio.

2.2.2.6. Métodos para determinar el Precio de Exportación

Existen 3 métodos para establecer el precio de exportación:

- a) El primer método consiste en utilizar el precio del producto o servicio del mercado local como un precio base, añadiéndole a este los costos de exportación en los cuales incurriremos como lo son los costos de empaque, transporte, seguros y algún imprevisto adicional.
- b) El segundo método se define como una unidad de costo básica donde se toma en cuenta los costos de producción y venta de los productos a exportar, en base a este precio se le agrega un sobreprecio adicional para poder llegar al margen que desea el exportador.
- c) El tercer método cambia el costo del bien donde se reduce la calidad usando materiales económicos, simplificando el proceso del producto. Por otro lado, también puede modificarse la forma en que se comercializará el producto en el país de destino, en consecuencia, el precio disminuirá.

2.2.2.7. Componentes del Precio de Exportación

- a) Elementos del Costo de Producción

Son los que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados, entre estos tenemos:

Costos Primarios

- **Materia Prima:** Es el costo de los materiales integrados del producto final.
- **Materiales Directos:** Todos los costos que se incorporan al producto.
- **Gastos Directos:** Cualquier otro gasto que se incurra en conexión con el producto final.

Gastos generales de Fabricación

- **Mano de Obra Indirecta:** Sueldos del personal.
- **Materiales Indirectos:** Repuestos, lubricantes, etc.
- **Costos Indirectos de Fabricación:** Depreciaciones, Aportaciones, Seguros, Energía Eléctrica, Agua, etc.

Gastos generales de Administración:

Son todos aquellos que tienen que ver con los gastos de alumbrado, alquiler de oficina, etc. Así mismo, se considera gastos de administración los gastos de suministro, sueldo de los trabajadores de esta área.

b) Costos de Exportación

Son los costos que se originan al realizar las diferentes actividades encaminadas a la exportación la cuales tenemos:

- **Costos de distribución y ventas:** Son todos aquellos que son

relativos a la venta de un producto en el país de destino.

- Marketing: Todo aquello que se considere publicidad, promoción, participación en ruedas y ferias comerciales.
- Costos directos de exportación: Todo aquello que forma parte del producto de exportación tal como el envase, empaque, embalaje, rotulado, unitarización, manipuleo, almacenaje, transporte, seguros, Aduanas en el país de destino.

c) Costos Bancarios: Son los costos de la intervención bancaria en la exportación las cuales están en función del medio de pago, a lo que se incluye comisiones y comunicaciones entre las entidades bancarias correspondientes.

2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS

- Broker: Los broker son agentes financieros que actúan por cuenta ajena e intervienen desde el ahorro a la inversión poniendo en contacto demandantes y ofertantes de fondos. Compran y venden activos financieros a cuenta de un tercero. El broker es la persona o firma que actúa como intermediario entre compradores y vendedores a cambio de una comisión, por lo que no asumen posiciones propias. Pueden asumir el rol de vender, comprar o alquilar los productos de la empresa, financieros o de otro tipo, todo ello a cambio de una comisión ya que sólo son intermediarios.
(GESTION.ORG, s.f.)

- Comercio Internacional: Se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales”. (Stampa, 2009)
- Cotización Internacional: El concepto cotización, procedente del término latino quotus, que significa 'cuánto', hace referencia al hecho de fijar un precio, pagar una cuota o hacer una estimación de algo. Esta palabra se utiliza para referirse a la documentación que señala el valor real de un servicio o un bien. (Economiasimple.net, s.f.)
- Costo: Es el conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones atribuibles a un periodo determinado, relacionadas con las funciones de producción, distribución, administración y financiamiento. (León, 1994)
- Demanda: La demanda se refiere a las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado. (Jorge, 2004)
- Exportación: Es el régimen aduanero por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. Para ello la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado en el extranjero.
- Gasto: Es el conjunto de erogaciones destinadas a la administración,

distribución, venta, e incluye el mantenimiento de la planta física de la empresa. (Web y Empresas, s.f.)

- Oferta: Es el conjunto de propuestas de precios que se hacen en el mercado para la venta de bienes o servicios". Complementando ésta definición, Andrade agrega que, en el lenguaje de comercio, "se emplea la expresión estar en oferta para indicar que por un cierto tiempo una serie de productos tiene un precio más bajo del normal, para así estimular su demanda". (Espinoza, 2006)
- Precio: Es la cantidad de dinero que debe pagar un cliente para obtener el producto. (Philip Kotler, 2004)
- Producto: El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos. Según un fabricante, el producto es un conjunto de elementos físicos y químicos engranados de tal manera que le ofrece al usuario posibilidades de utilización. El marketing le agregó una segunda dimensión a esa tradicional definición fundada en la existencia de una función genérica de la satisfacción que proporciona. La primera dimensión de un producto es la que se refiere a sus características organolépticas, que se determinan en el proceso productivo, a través de controles científicos estandarizados, el productor del bien puede valorar esas características fisicoquímicas. La segunda dimensión se basa en criterios subjetivos, tales como imágenes, ideas, hábitos y juicios de valor que el consumidor emite sobre los productos. El consumidor identifica los productos por su marca. En este proceso de diferenciación, el consumidor reconoce las marcas, a las que le asigna una imagen determinada. (Farber, 2003)

- Sistema de Precios: Es cualquier sistema económico que efectúa su distribución de bienes y servicios al asignar precios a dichos bienes y servicios y empleando cualquier forma de dinero o cheques de débito.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1.HIPÓTESIS

3.1.1. Hipótesis general

El precio de venta influye significativamente en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018.

3.1.2. Hipótesis específicas

- Los términos de intercambio influyen en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 son altamente volátiles.

- El número de países influye en el número de exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 ha sido positivo.

3.2.VARIABLE E INDICADORES

3.2.1. Identificación de la Variable

Variable independiente: Precios de venta

Variable dependiente: Exportaciones

3.2.2. Operacionalización de la variable

VARIABLES	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Variable Independiente: Precios de venta	Es el realmente pagado o por pagar por el producto considerado que es vendido para su exportación.	Precio de venta	Valor de venta en USD
		Variación de precios de venta	% de Variación del Precio en el periodo de estudio
Variable Dependiente: Exportaciones	Se define como el envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales.	Valor FOB exportado	FOB en USD
		Termino de Intercambio según la Cantidad exportada	Toneladas Métricas exportadas
		Destino de las exportaciones	Número de países destinos de exportación

3.3.TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación es de tipo básico, debido a que se permanecerá sobre las bases teóricas sin generar alteración en los atributos o características de las variables de estudio y el contexto en el que se desarrolla.

3.4.DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El diseño de la presente investigación es longitudinal debido a que la investigación tiene un enfoque en estudiar diferentes periodos de tiempo, en este caso 2010-2018. El estudio considera periodos de corte trimestral, iniciando en Enero de 2010 y culminando en Diciembre de 2018, tomando un total de 32 trimestres.

3.5.NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Se presenta un nivel de investigación explicativo en el que los precios de venta influyen sobre las exportaciones, bajo una relación de causa-efecto.

3.6.AMBITO DE LA INVESTIGACIÓN

El ámbito de investigación corresponde a las Aduanas de Tacna, lugar del cual se recopila la información para su proceso correspondiente.

3.7. POBLACIÓN Y MUESTRA

Se trabajará con series de tiempo correspondientes a los valores de precios del mercado entre el periodo 2010 – 2018, tomando un total de 32 trimestres, la cual corresponde a la población de estudio. El estudio se realizó en base a las 60 empresas que realizaron operaciones de exportación entre los años correspondiente. Cabe indicar que solamente 27 de ellas se encuentran activas en el 2018.

3.8. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La técnica a utilizar en la presente investigación es la observación y el instrumento a utilizar es la ficha de observación.

3.9. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

Dada la aplicación del instrumento de investigación, los datos recolectados serán tabulados y procesados en el programa estadístico IBM SPSS para Windows Versión XV, con el cual también se elaborarán las tablas que representen la información.

Por otro lado, se hará uso del programa Microsoft Excel 2013, a fin de elaborar las gráficas correspondientes.

En relación a la prueba de hipótesis, se ejecutará haciendo uso del Startgraphics Centurion Version XV, a través del cual se realizará la prueba de regresión lineal, que permita determinar la influencia de la variable dependiente sobre la dependiente.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. TRATAMIENTO ESTADÍSTICO

4.1.1. Precios de venta

Según la tabla 2 se observa que los promedios del precio de venta de los productos hidrobiológicos como jibias, globitos, calamares y potas congeladas, secas, saladas o en salmuera tuvieron un precio de venta que oscilaron en el año 2010 en 1.47 dólares el kg; el año 2011 tuvo un ligero incremento en 1.50; el año 2012 subió el promedio del precio a 2.37, teniendo el valor más alto en el año 2015 donde tuvo un precio de 5.71 dólares el kg para posteriormente ir bajando el precio hasta llegar el año 2018 con un precio de 2.54 dólares el kg.

Cabe resaltar que entre el periodo evaluado el precio más bajo se obtuvo en el año 2010, asimismo en el año 2015 se obtuvo el precio más alto de todo el periodo de estudio elevándose en un 388% respecto al inicio del año en estudio. Asimismo, el último año de análisis 2018 el precio se incrementó en 2.54 dólares comparado con el año 2010 se tuvo un incremento porcentual en 172%.

A continuación, se puede observar en la tabla 2 un resumen de los valores de los precios y durante el periodo de estudio y las empresas participantes en el mismo.

38. Maranatha Fish SAC	1.35	36 450									2.18	36 663.3			2.91	70 079	2.48	57 190
39. Marítima del World SAC.											0.20	5 506						
40. Masbia SAC	1.07	108 537.5						1.25	29 737.5									
41. Montys Perú SAC			1.80	39 600														
42. Negocios Pesqueros Aaron EIRL															1.00	25 000		
43. Nova Perú SAC	1.48	969 290	1.53	70 349	2.21	43 908.4	0.86	11465.3										
44. Ocean Fish SAC									1.25	101 541.8								
45. Ocimar Products SAC			0.40	21 600														
46. Perú Vende SAC											1.10	26 598			2.49	60 965		
47. Perúpez SAC	1.10	505 866 2							0.85	45 900	3.52	50 480	0.44	18 044.7				
48. Praysdi Food SAC											3.11	13.06						
49. Producciones Pacífico Andino SAC	0.87	449 106.5	1.45	38 568.3														
50. Productora Andina de Congelados SRL	1.38	3487 534.2	1.78	79 917.6														
51. Proveedor de alimentos e insumos SAC			1.45	33 801.6	1.57	37 169												
52. Proveedor de productos marinos SA	1.80	2005 232.7			2.12	120 403.3	3.51	33 341.4	1.11	26 367.5	1.33	28 030					2.05	101 567
53. Refrigerados Fisholg e hijos SA	2.18	271 527	1.22	70793.2														
54. Sabanamar pacífico SAC																	1.50	30 375
55. SeaFrost SAC	1.69	1862 672 5					6.17	47 142 7										
56. Servicios Marítimos Santa Elena SAC					1.50	5 754					1.90	14 060						
57. Sipan Fish SAC			0.64	1 644.4														
58. Transportes Sama Internacional SAC											0.89	21 586						
59. WC Pesca SAC							0.94	11 769.5										
60. Zapata Mejías Patricia Yovana															1.00	10 000		
Promedio total	1.47	818 276.2	1.50	43 658.1	2.37	64 691.0	2.76	47 221.0	1.50	44 449.3	5.71	21 318.4	3.19	10 136.4	1.90	44 128.8	2.54	72 068

Fuente: SUNAT

Donde Pv=Precio de venta

Exp= Valor FOB de exportaciones

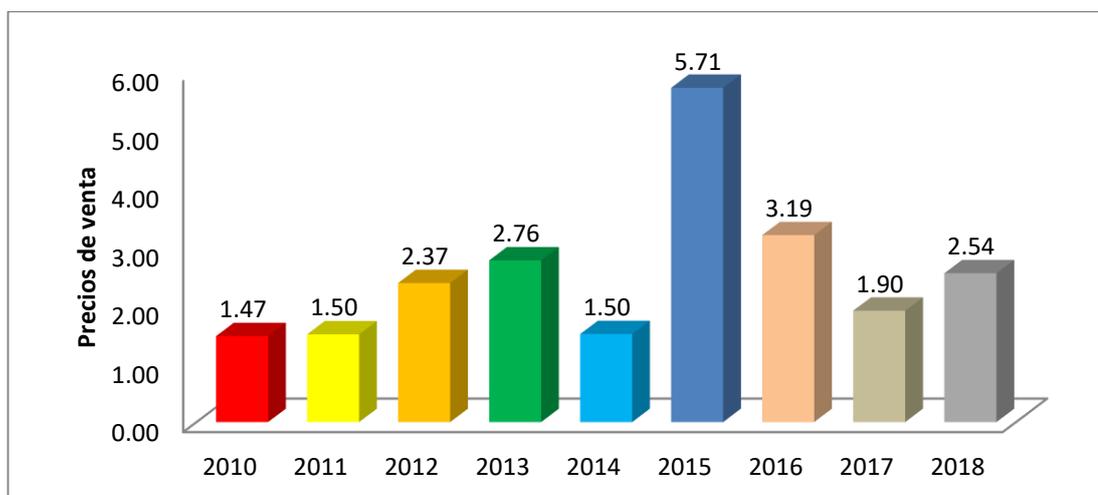


Figura 1: Precios promedio por año de los productos hidrobiológicos

Nota: SUNAT

En la figura 1 se observa los precios promedio por año, donde destaca el precio más alto en el año 2015 y el precio más en el año 2010, con una ligera tendencia hacia arriba en el año 2018.

4.1.2. Exportaciones

Las exportaciones comprendidas entre los años de estudio comprendido entre el año 2010-2018, según la tabla 3 se reporta en el año 2010 los valores más altos con 818 276.2 valores FOB, registrándose luego el valor más bajo durante el año 2016 con 10 136.4 dólares valor FOB.

Tabla 3.

Resumen de promedio de exportaciones en valor FOB de Jibias, globitos, calamares y potas congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018

Empresas de productos hidrobiológicos	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Total
	Export.	Export.	Export	Export	Export	Export	Export	Export	Export	Valor FOB en US\$
1. AB Foods		76 935.0								76 935.0
2. Agrocean Foods SAC		32 945.0								32 945.0
3. Altamar Foods Perú SRL		153 929.3	408 418.4	208 775.6	183 393.5					954 516.8
4. Anabaseas SAC					28 644					28 644
5. Angels of Light EIRL	1021 778.5								99 140	1120 918.5
6. Arco Trading Corporation		16 166.0								16 166.0
7. Atlantis Force SAC			1 136							1 136
8. Big Fish EIRL		93.50		14 280.0				54 600		68 973.5
9. Cardomar Perú SAC	1349 958.25		37 054.0							1387 012.2
10. CFG Investment SAC					70 163.3					70 163.3
11. CNC SAC	1787 125.5				13 311.2					1800 436.7
12. Cocomar SAC		27 509.6	66 723.9			36 989.9				131 223.4
13. Comercializadora Prisca SA	118 030	118 925								236 955
14. Congemar SA		26 912.7								26 912.7
15. Corporación de Ingeniería de refrigeración SRL	678 684.2		5							678 689.2
16. Corporación Dimoca SAC			49 950		32 940	17 624.4				100 514.4
17. Corporación Superfrío SAC		54 916.5								54 916.5
18. Daewon Susan EIRL	528 865	16 400.5								545 265.5
19. Delicmar Perú SAC		37 640					31 737.1			69 377.1
20. Díaz Sánchez, Elvis Omar		37 053.8								37 053.8
21. Edu Sushi Bar SAC			126.8							126.8
22. El Bosque EIRL	120 700	10 234.5		24 900						155 834.5
23. Fish Company SAC		34 099								34 099
24. Freeko Perú							12 325			12 325
25. Frozen Products Corporation SA	100 418	39 496.5				27 602				167516.5

26. Frutimar SAC				34 800	2 861.5					37 661.5
27. Galser SAC	35 050		5 644.2							40 694.2
28. Gam Corp SA	248 834.2	29 211.8								278 046
29. Ichiban del Perú SAC		44 652								44 652
30. Importaciones Gemma SAC				52.1	154.6	45.3	39.7			291.7
31. Inversiones Gardina EIRL						300.0				300.0
32. Inversiones Perú Pacífico SA	1938 402.5	43 106.2								1981 508.7
33. Inversiones Pesqueras Tacna SAC	5 610.0				56 019.6					61 629.6
34. Inversiones Prisco SA	59 995.0			128 017.8						188 012.8
35. La Coonial Trading Company SAC						17 147.2				17 147.2
36. La Cruzpez SAC				4 808.3						4 808.3
37. Líneas Marinas SAC		22 268.7								22 268.7
38. Maranatha Fish SAC	36 450					36 663.3		70 079	57 190	200 382.3
39. Marítima del World SAC.						5 506				5 506
40. Masbia SAC	108 537.5				29 737.5					138 275
41. Montys Perú SAC		39 600								39 600
42. Negocios Pesqueros Aaron EIRL								25 000		25 000
43. Nova Perú SAC	969 290	70 349	43 908.4	11 465.3						1095 012.7
44. Ocean Fish SAC					101 541.8					101 541.8
45. Ocimar Products SAC		21 600								21 600
46. Perú Vende SAC						26 598		60 965		87 563
47. Perúpez SAC	505 866 2				45 900	50 480	18 044.7			620 290.9
48. Praysdi Food SAC						13.06				13.06
49. Producciones Pacífico Andino SAC	449 106.5	38 568.3								487 674.8
50. Productora Andina de Congelados SRL	3487 534.2	79 917.6								3567 451.8
51. Proveedora de alimentos e insumos SAC		33 801.6	37 169							70 970.6
52. Proveedora de productos marinos SA	2005 232.7		120 403.3	33 341.4	26 367.5	28 030			101 567	2314 941.9
53. Refrigerados Fisholg e hijos SA	271 527	70 793.2								342 320.2
54. Sabanamar pacífico SAC									30 375	30 375
55. SeaFrost SAC	1862 672 5			47 142 7						1909 815.2

56. Servicios Marítimos Santa Elena SAC			5 754			14 060				19 814
57. Sipan Fish SAC		1 644.4								1 644.4
58. Transportes Sama Internacional SAC						21 586				21 586
59. WC Pesca SAC				11 769.5						11 769.5
60. Zapata Mejías Patricia Yovana								10 000		10 000
Total Promedio de exportaciones	818 276.2	43 658.14	64 691.08	47 221.0	44 449.3	21 318.4	10 136.4	44 128.8	72 068.0	167 516.5

Fuente: SUNAT

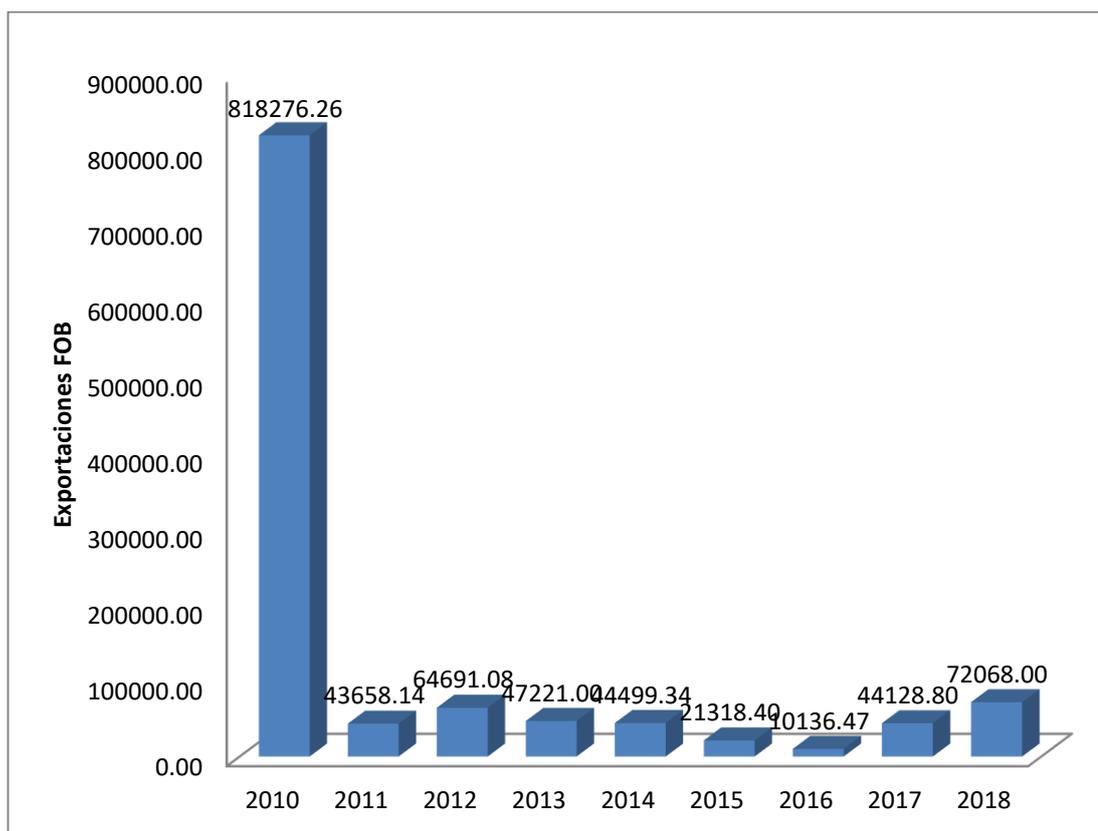


Figura 2. Promedio de exportaciones en valor FOB por años

Nota: SUNAT

Respecto a las exportaciones durante el periodo de análisis se puede observar también que en el año 2010 donde se exporta en mayor cantidad esto puede estar justificado por el precio que reporta durante ese año que llegó con un valor bajo de 1.47 dólares, asimismo en el año 2015 y 2016 que son los años donde los precios llegaron a niveles altos como 5.71 y 3.19 dólares respectivamente, se registra las exportaciones más bajas con 21 318.4 en el año 2015 y 10 136.4 en el año 2016.

A continuación se observa en la figura 2 las exportaciones por empresa exportadora de productos hidrobiológico, su aporte o participación en porcentaje respecto al total de exportaciones.

Tabla 4

Valores de exportación de empresas exportadoras de productos hidrobiológicos 2010-2018

Empresas exportadoras de productos hidrobiológicos	Valor FOB en US\$	Porcentaje
1. AB Foods	76935	0.36
2. Agrocean Foods SAC	32945	0.15
3. Altamar Foods Perú SRL	954516.8	4.42
4. Anabaseas SAC	28644	0.13
5. Angels of Light EIRL	1120918.5	5.19
6. Arco Trading Corporation	16166	0.07
7. Atlantis Force SAC	1136	0.01
8. Big Fish EIRL	68973.5	0.32
9. Cardomar Perú SAC	1387012.2	6.42
10. CFG Investment SAC	70163.3	0.32
11. CNC SAC	1800436.7	8.33
12. Cocomar SAC	131223.4	0.61
13. Comercializadora Prisca SA	236955	1.10
14. Congemar SA	26912.7	0.12
15. Corporación de Ingeniería de refrigeración SRL	678689.2	3.14
16. Corporación Dimoca SAC	100514.4	0.47
17. Corporación Superfrío SAC	54916.5	0.25
18. Daewon Susan EIRL	545265.5	2.52
19. Delicmar Perú SAC	69377.1	0.32
20. Díaz Sánchez, Elvis Omar	37053.8	0.17
21. Edu Sushi Bar SAC	126.8	0.00
22. El Bosque EIRL	155834.5	0.72
23. Fish Company SAC	34099	0.16
24. Freeko Perú	12325	0.06
25. Frozen Products Corporation SA	167516.5	0.78
26. Frutimar SAC	37661.5	0.17
27. Galser SAC	40694.2	0.19

28. Gam Corp SA	278046	1.29
29. Ichiban del Perú SAC	44652	0.21
30. Importaciones Gemma SAC	291.7	0.00
31. Inversiones Gardina EIRL	300	0.00
32. Inversiones Perú Pacífico SA	1981508.7	9.17
33. Inversiones Pesqueras Tacna SAC	61629.6	0.29
34. Inversiones Prisco SA	188012.8	0.87
35. La Coonial Trading Company SAC	17147.2	0.08
36. La Cruzpez SAC	4808.3	0.02
37. Líneas Marinas SAC	22268.7	0.10
38. Maranatha Fish SAC	200382.3	0.93
39. Marítima del World SAC.	5506	0.03
40. Masbia SAC	138275	0.64
41. Montys Perú SAC	39600	0.18
42. Negocios Pesqueros Aaron EIRL	25000	0.12
43. Nova Perú SAC	1095012.7	5.07
44. Ocean Fish SAC	101541.8	0.47
45. Ocimar Products SAC	21600	0.10
46. Perú Vende SAC	87563	0.41
47. Perúpez SAC	620290.9	2.87
48. Praysdi Food SAC	13.06	0.00
49. Producciones Pacífico Andino SAC	487674.8	2.26
50. Productora Andina de Congelados SRL	3567451.8	16.51
51. Proveedora de alimentos e insumos SAC	70970.6	0.33
52. Proveedora de productos marinos SA	2314941.9	10.71
53. Refrigerados Fisholg e hijos SA	342320.2	1.58
54. Sabanamar pacífico SAC	30375	0.14
55. SeaFrost SAC	1909815.2	8.84
56. Servicios Marítimos Santa Elena SAC	19814	0.09

57. Sipan Fish SAC	1644.4	0.01
58. Transportes Sama Internacional SAC	21586	0.10
59. WC Pesca SAC	11769.5	0.05
60. Zapata Mejías Patricia Yovana	10000	0.05
Total	21 608 825.26	100.0

Fuente: SUNAT

En cuanto a la tabla 4 y figura 3 se puede ver que la empresa Productora andina de Congelados SRL es la que mayor participación tiene en las exportaciones con 3 567 451.8 dólares valor FOB y que contribuye con un 16.51% de participación, asimismo la empresa Provedora de alimentos e insumos SAC exporta 2 314 941.9 dólares valor FOB con una participación de 10.71% y las empresas que no cuenta con participación en la exportación son Importaciones Gemma SAC, Inversiones Gardina EIRL y Praysdi Food SAC con 0.00 % de participación. Ello se justifica ya que haciendo un análisis de las exportaciones estas empresas solo han exportado durante un año o en pequeñas cantidades que son irrelevantes para el estudio.

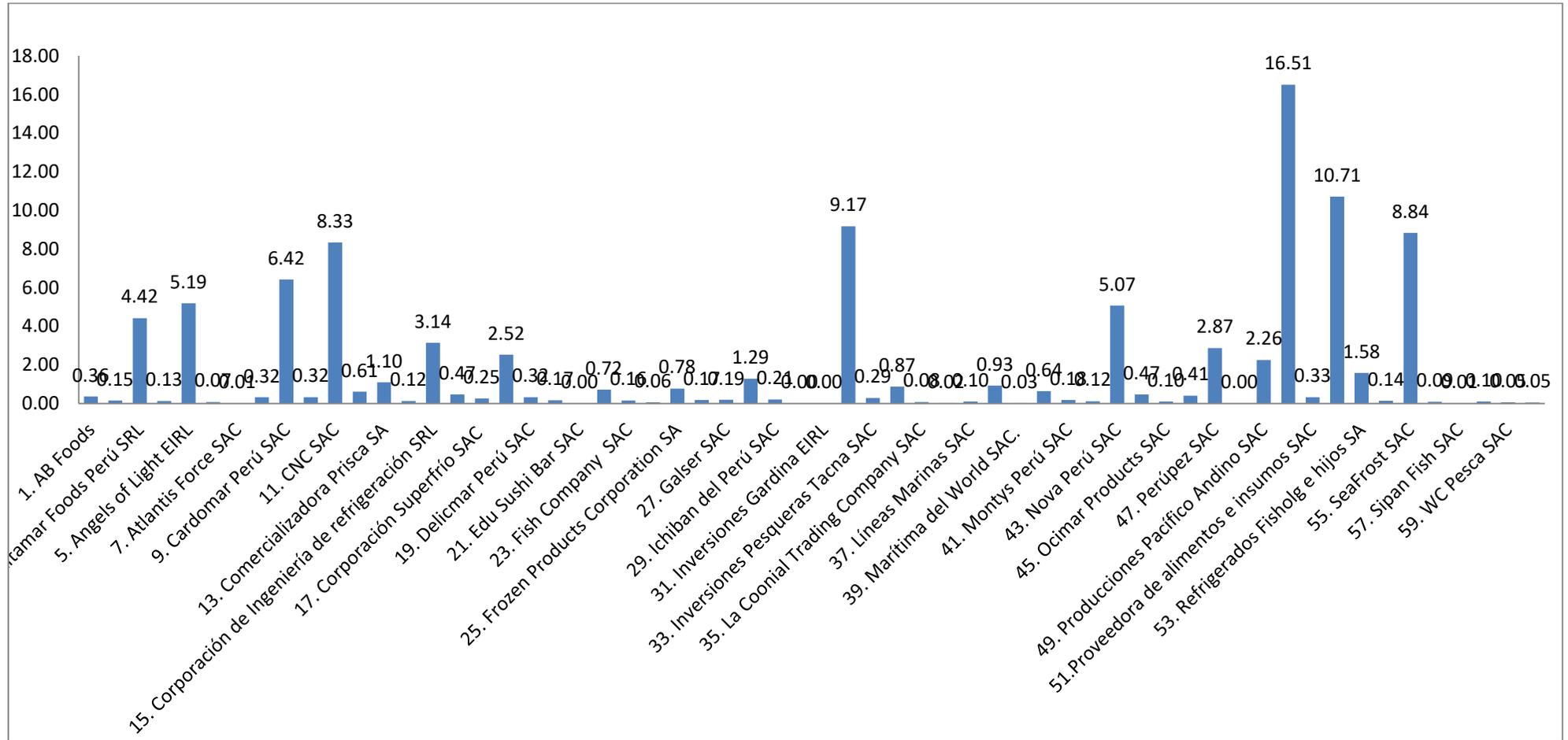


Figura 3. Exportaciones en valor FOB por empresa y su aporte porcentual

Nota: Elaboración propia

35. La Coonial Trading Company SAC											27 000	17 147.2						
36. La Cruzpez SAC						4 750.0	4 808.3											
37. Líneas Marinas SAC			12 546.4	22 268.7														
38. Maranatha Fish SAC	27 000	36 450									15 833.3	36 663.3			24 000	70 079	23 000	57 190
39. Marítima del World SAC.											27 119	5 506						
40. Masbia SAC	99 660	108 537.5							23 790	29 737.5								
41. Montys Perú SAC			22 000	39 600														
42. Negocios Pesqueros Aaron EIRL														25 000	25 000			
43. Nova Perú SAC	576 806.2	969 290	45 540	70 349	17 990.9	43 908.4	13 300	11465.3										
44. Ocean Fish SAC									80 849.5	101 541.8								
45. Ocimar Products SAC			54 000	21 600														
46. Perú Vende SAC											24 000	26 598			24 475	60 965		
47. Perúpez SAC	514 380	505 866.2							54 000	45 900	14 310.9	50 480	40 500	18 044.7				
48. Praysdi Food SAC											4.25	13.06						
49. Producciones Pacífico Andino SAC	601324.5	449 106.5	26 555	38 568.3														
50. Productora Andina de Congelados SRL	6 021 663	3487 534.2	44 800	79 917.6														
51. Proveedora de alimentos e insumos SAC			23 333.3	33 801.6	23 500	37 169												
52. Proveedora de productos marinos SA	1323 918	2005 232.7			56 031	120 403.3	15 021.5	33 341.4	23 500	26 367.5	21 020	28 030				49 380	101 567	
53. Refrigerados Fisholg e hijos SA	194 227.5	271 527	57 999.6	70793.2														
54. Sabanamar pacífico SAC																20 250	30 375	
55. SeaFrost SAC	1602 613	1862 672.5					7 633.9	47 142.7										
56. Servicios Marítimos Santa Elena SAC					3 836.0	5 754					7 400	14 060						
57. Sipan Fish SAC			2 404.2	1 644.4														
58. Transportes Sama Internacional SAC											24 000	21 586						
59. WC Pesca SAC							12 500	11 769.5										
60. Zapata Mejías Patricia Yovana														1 000	10 000			
Promedio Total	842 564.1		27 709.6		30 186.6		30 191.8		61 899.3		15 582.5		14 491.6		20 095.0		29 157.5	

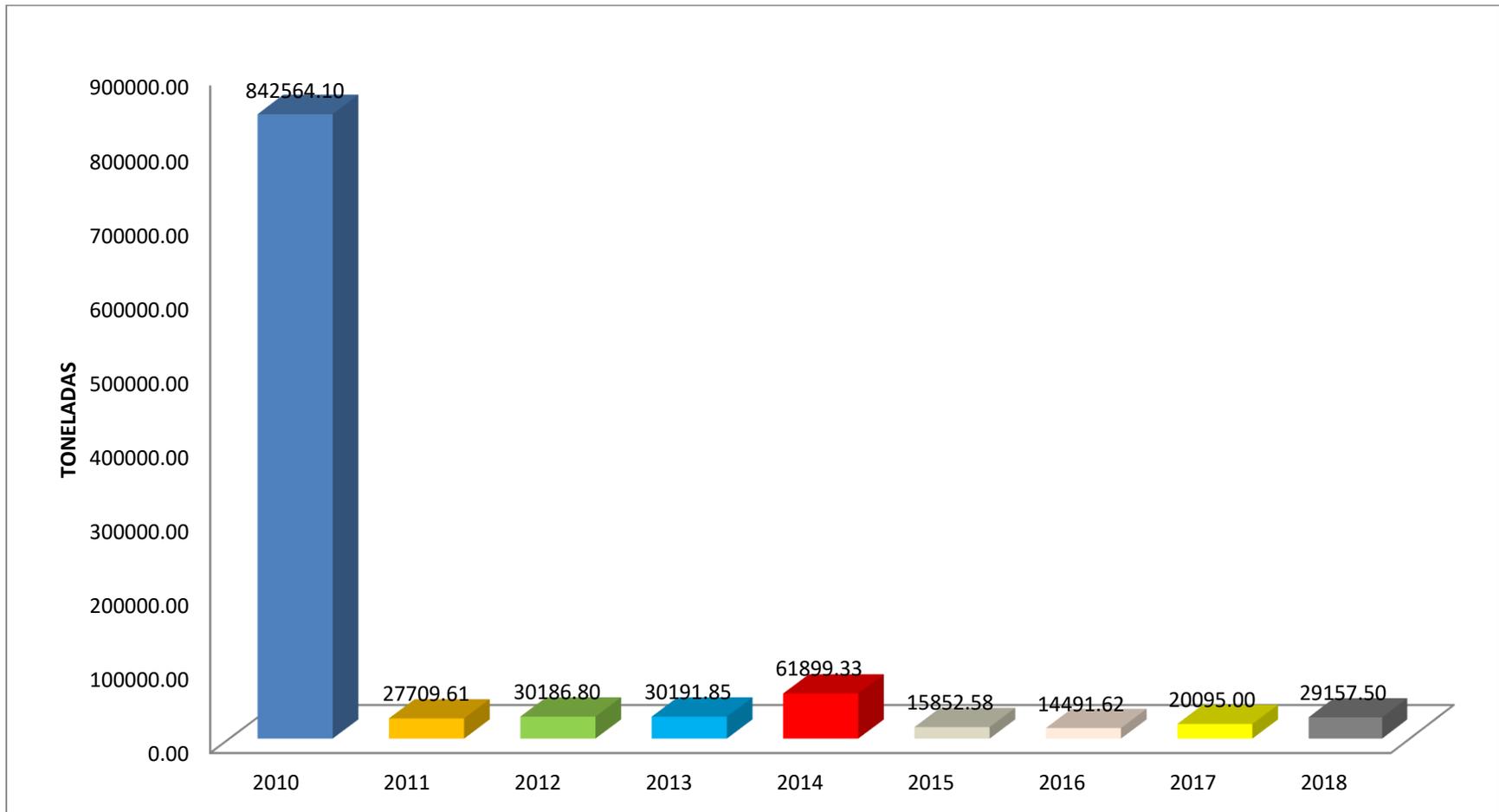


Figura 4. Exportaciones por peso, periodo 2010-2018

Nota:SUNAT

4.1.3 Exportaciones en toneladas métricas

En la figura 4 se observa que en el año 2010 se exportó 842 564.1 Tn de producto hidrobiológico, siendo este el año con mayor valor promedio, le sigue el año 2014 con 61 899.3 Tn. El año 2016 registra el menor valor con 14 491.6 tn. Cabe resaltar que en el año 2015 el precio de venta de los productos hidrobiológicos fue el de mayor valor y por ende la cantidad exportada también fue uno de los menores con 15 852.5 Tn.

4.2. VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

4.2.1. Verificación de hipótesis general

La hipótesis general indica que:

H0: El precio de venta no influye significativamente en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018.

H1: El precio de venta influye significativamente en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018.

Para ello, tomando en cuenta los 32 trimestres que comprenden el periodo de tiempo entre 2010 a 2018, se realiza la prueba de regresión lineal estadística tomando la data de precios de exportaciones y valores de exportación.

Los resultados son:

Tabla 6

Coefficientes del modelo de regresión lineal

	<i>Mínimos Cuadrados</i>	<i>Estándar</i>	<i>Estadístico</i>	
<i>Parámetro</i>	<i>Estimado</i>	<i>Error</i>	<i>T</i>	<i>Valor-P</i>
Intercepto	667773.	266045.	2.51	0.0186

Pendiente	-63229.8	67118.7	-0.942059	0.3548
-----------	-----------------	---------	-----------	--------

Nota. SPSS Windows

En tanto el análisis de varianza del modelo es:

Tabla 7

ANOVA del modelo de regresión lineal

<i>Fuente</i>	<i>Suma de Cuadrados</i>	<i>Gl</i>	<i>Cuadrado Medio</i>	<i>Razón-F</i>	<i>Valor-P</i>
Modelo	7.49965E11	1	7.49965E11	0.89	0.3548
Residuo	2.19714E13	31	8.45055E11		
Total (Corr.)	2.27214E13	32			

Nota. SPSS Windows

Los coeficientes calculados para el presente modelo permiten determinar la influencia a partir de los siguientes coeficientes:

Tabla 8

Coefficientes que determinan la influencia

<i>Coefficiente</i>	<i>Valor</i>
Coefficiente de Correlación	-0.181678
R-cuadrada	3.3007 por ciento
R-cuadrado (ajustado para g.l.)	-0.418503 por ciento
Error estándar del est.	919269.
Error absoluto medio	517599.

Nota. SPSS Windows

El ajuste del modelo lineal para describir la relación entre Exportación y Precio, permite calcular la ecuación del modelo ajustado:

$$\text{Exportación} = 667773 - 63229.8 * \text{Precio}$$

Puesto que el valor-P en la tabla ANOVA es mayor o igual a 0.05, no hay una relación estadísticamente significativa entre Exportación y Precio con un nivel de confianza del 95.0% ó más.

El estadístico R-Cuadrada indica que el modelo ajustado explica 3.3007% de la variabilidad en Exportación. El coeficiente de correlación es igual a -0.181678, indicando una relación relativamente débil entre las variables.

En función de este resultado se aprueba la hipótesis nula formulada.

4.2.2. Verificación de hipótesis específicas

4.2.2.1. Prueba de hipótesis específica 1

Se plantea que:

H0: Los términos de intercambio no influyen en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 son altamente volátiles.

H1: Los términos de intercambio influyen en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 son altamente volátiles.

Para determinar la influencia se realiza el modelamiento de regresión lineal en uso del programa estadístico, siendo el resultado:

Tabla 9

Coefficientes del modelo de regresión lineal

	<i>Mínimos Cuadrados</i>	<i>Estándar</i>	<i>Estadístico</i>	
<i>Parámetro</i>	<i>Estimado</i>	<i>Error</i>	<i>T</i>	<i>Valor-P</i>
Intercepto	-49968.3	60413.4	-0.827107	0.4157
Pendiente	2.0388	0.121887	16.7271	0.0000

Nota. SPSS Windows

En tanto el análisis de varianza del modelo es:

Tabla 10

ANOVA del modelo de regresión lineal

<i>Fuente</i>	<i>Suma de Cuadrados</i>	<i>Gl</i>	<i>Cuadrado Medio</i>	<i>Razón-F</i>	<i>Valor-P</i>
Modelo	2.07895E13	1	2.07895E13	279.79	0.0000
Residuo	1.93187E12	31	7.43029E10		
Total	2.27214E13	32			
(Corr.)					

Nota. SPSS Windows

Los coeficientes calculados para el presente modelo permiten determinar la influencia a partir de los siguientes coeficientes:

Tabla 11

Coefficientes que determinan la influencia

Coefficiente	Valor
Coefficiente de Correlación	0.956544
R-cuadrada	91.4976 por ciento
R-cuadrado (ajustado para g.l.)	91.1705 por ciento
Error estándar del est.	272586.
Error absoluto medio	147948.

Nota. SPSS Windows

El ajuste del modelo lineal para describir la relación entre Exportación y Términos de intercambio, permite calcular la ecuación del modelo ajustado:

$$\text{Exportación} = -49968.3 + 2.0388 * \text{Términos de intercambio}$$

Puesto que el valor-P en la tabla ANOVA es mayor o igual a 0.05, no hay una relación estadísticamente significativa entre Exportación y los términos de intercambio con un nivel de confianza del 95.0% ó más.

El estadístico R-Cuadrada indica que el modelo ajustado explica 91.4976% de la variabilidad en Exportación. El coeficiente de correlación es igual a 0.956544, indicando una relación relativamente fuerte entre las variables.

En función de este resultado se aprueba la hipótesis alterna formulada.

4.2.2.2. Prueba de hipótesis específica 2

H0: El número de países no influye en el número de exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 ha sido positivo.

H1: El número de países influye en el número de exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 ha sido positivo.

Para determinar la influencia se realiza el modelamiento de regresión lineal en uso del programa estadístico, siendo el resultado:

Tabla 12

Coefficientes del modelo de regresión lineal

	<i>Mínimos Cuadrados</i>	<i>Estándar</i>	<i>Estadístico</i>	
<i>Parámetro</i>	<i>Estimado</i>	<i>Error</i>	<i>T</i>	<i>Valor-P</i>
Intercepto	-522767.	175757.	-2.97437	0.0063
Pendiente	368687.	52317.7	7.04709	0.0000

Nota. SPSS Windows

En tanto el análisis de varianza del modelo es:

Tabla 13

ANOVA del modelo de regresión lineal

<i>Fuente</i>	<i>Suma de Cuadrados</i>	<i>Gl</i>	<i>Cuadrado Medio</i>	<i>Razón-F</i>	<i>Valor-P</i>
---------------	--------------------------	-----------	-----------------------	----------------	----------------

Modelo	1.49135E13	1	1.49135E13	49.66	0.0000
Residuo	7.80789E12	31	3.00304E11		
Total (Corr.)	2.27214E13	32			

Nota. SPSS Windows

Los coeficientes calculados para el presente modelo permiten determinar la influencia a partir de los siguientes coeficientes:

Tabla 14

Coefficientes que determinan la influencia

Coeficiente	Valor
Coeficiente de Correlación	0.810163
R-cuadrada	65.6364 por ciento
R-cuadrado (ajustado para g.l.)	64.3147 por ciento
Error estándar del est.	548000
Error absoluto medio	378519.

Nota. SPSS Windows

El ajuste del modelo lineal para describir la relación entre Exportación y Número de países, permite calcular la ecuación del modelo ajustado:

$$\text{Exportación} = -522767 + 368687 * \text{Número de países}$$

Puesto que el valor-P en la tabla ANOVA es mayor o igual a 0.05, no hay una relación estadísticamente significativa entre Exportación y el número de países con un nivel de confianza del 95.0% ó más.

El estadístico R-Cuadrada indica que el modelo ajustado explica 65.6364% de la variabilidad en Exportación. El coeficiente de correlación es igual a 0.810163, indicando una relación relativamente fuerte entre las variables.

En función de este resultado se aprueba la hipótesis alterna formulada.

CONCLUSIONES

1. Se logró determinar que el precio de venta no influye de forma significativa sobre en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018, el mismo que se justifica en el valor de significancia mayor a 0.05 y un R-cuadrado que indica que la variación de las exportaciones podrían verse mínimamente afectados en un 3.3% a causa de los precios de exportación. En este sentido se puede detectar que la volatilidad de precios de mercado y fluctuaciones del dólar no suelen condicionar de forma directa al mercado exportador, el mismo que en cierta medida podría generar pérdidas o ganancias pero que mantiene operaciones activas durante el periodo de tiempo evaluado.
2. Tras medir la influencia de los términos de intercambio en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 son altamente volátiles, se logró determinar que existe una influencia significativa dado el valor de significancia menor de 0.05, y un R-cuadrado que indica que las exportaciones si pueden verse afectadas por los términos de intercambios medidos en función de los valores exportados a los diferentes países. Cabe precisar que, a pesar de los precios fluctuantes del mercado, los ingresos por exportaciones han sido constantes y con ello las cantidades exportadas también, las mismas que guardan relación directa de acuerdo a los hallazgos de la investigación.

3. El número de países es un factor sumamente importante para determinar las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 ha sido positivo, el cual se determina a partir del valor de significancia calculado menor de 0.05 y un R-cuadrado que es indicador que el número de países demandantes determina en un 91.49% las exportaciones de estos productos. Ello indica que a medida que el mercado exportador nacional se abra más a diferentes zonas geográficas logrará mejorar los ingresos por exportación favoreciendo a las propias empresas exportadoras como también a favor del desarrollo de la región.

RECOMENDACIONES

1. Se sugiere que las empresas exportadoras de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, realicen contratos de opciones sobre divisas que permita hacer frente a las fluctuaciones del mercado en términos de precios, considerando que las políticas internacionales, tales como los conflictos comerciales entre EEUU y China podrían afectar los precios del dólar, por lo que a través de dichos contratos se podrá determinar precios fijos a largo plazo que no afecten las operaciones exportadoras a nivel de ingresos generados.
2. Se sugiere que las empresas exportadoras nacionales de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera consideren realizar negociaciones con empresas grandes que aseguren la compra de altos valores de producto que permitan asegurar las colocaciones en nuevos mercados de alta demanda, estableciendo para ello contratos por cantidades mínimas a fin de generar sostenibilidad a las exportaciones nacionales.
3. Es necesario que, por medio del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, se promueva políticas y programas de inteligencia de mercados que permita a los empresarios diversificar su oferta en nuevos países y lograr mayor posicionamiento y competitividad para nuestros productos nacionales. Dicho programa debe de incluir técnicas de búsqueda de mercados, negociación y gestión de la calidad.

REFERENCIAS

- (s.f.). Obtenido de Web y Empresas: <https://www.webyempresas.com/diferencia-entre-costo-y-gasto/>
- Alfaro, J. L. (2012). *Estudio sobre el impacto de las exportaciones en el crecimiento económico del Perú durante los años 1970 - 2010*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Alva, M. (2015). *La exportación de bienes y servicios: ¿conoce la regulación en la ley del igr?* Lima: Blog PUCP.
- Álvarez, M. (2013). *Precios y Cotizaciones Internacionales* . AE Empresarial.
- Andina. (15 de Abril de 2008). El 60% de las exportaciones de productos hidrobiológicos peruanos se dirigen a mercados del Pacífico. *Andina del Perú para el Mundo*.
- Asqui, E. (2016). "Análisis de las Limitaciones para la Exportación de aceituna de mesa en envases destinados al consumo en la empresa Agroindustrias Olivepack S.A.C.". Tacna: Universidad Privada de Tacna.
- Briones Sánchez, J. K. (2009). *Estudio de pre-factibilidad sobre la producción y exportación de los moluscos navaja y almeja a España*. Lima Universidad Católica del Perú: Pontificia .
- El Comercio. (02 de Abril de 2017). Exportación de productos pesqueros rompió récord en enero. *Diario El Comercio*.
- Espinoza, S. A. (2006). *Diccionario de Economía* . Lima.
- Farber, P. B. (2003). *199 Preguntas sobre Marketing y Publicidad*. Norma.

- Fish Information Services. (06 de Marzo de 2017). Nueva marca internacional distinguirá los productos pesqueros de Nueva Escosia. *Fish Information Services*.
- Fontaine, E. R. (1999). Teoría de los Precios. En E. R. Fontaine, *Teoría de los Precios 5a Edición* (pág. 472). Mexico DF : Alfaomega Grupo Editor .
- Fontaine, E. R. (1999). Teoría de los Precios. En E. R. Fontaine, *Teoría de los Precios 5a Edición* (pág. 472). Mexico D.F.: Alfaomega Grupo Editor.
- GESTION.ORG. (s.f.). *GESTION.ORG*. Obtenido de <https://www.gestion.org>
- Izquierdo Arana, A. E. (2016). *El precio y su Efecto en las exportaciones peruanas de oro y cobre, periodo 2010-2015*. Trujillo, Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Jorge, F. L. (2004). *Mercadotecnia*. Mexico.
- Kerin, Berkowitz, Hartley, & Rudelius. (2007). *Marketing*. McGraw Hill.
- Lea Mamani, S. X. (2016). *Influencia del Precio en las Exportaciones de Orégano de Perú periodo 2010-2014*. Tacna, Perú: Universidad Privada de Tacna.
- León, A. O. (1994). *Contabilidad de costos*. Mexico.
- Maria Cedeño, D. M. (2004). *Plan Exportador, Logístico y de Comercialización de Uchuva al Mercado de Estados Unidos para Frutoexpo S.C.I. LTDA*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Philip Kotler, G. A. (2004). *Marketing*. Madrid.
- RAM, R. d. (s.f.). *Jibias (sepias)* y globitos; calamares y potas congelados*. Lima: PromPeru.
- RPP Noticias. (26 de Enero de 2016). Incrementan precio de productos hidrobiológicos por "El Niño". *RPP Noticias*.
- Sepúlveda, C. M. (2012). *Factores que afectan la toma de decisión de los Precios a nivel Internacional*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.

Smith, A. (1759). *Teoria de los Sentimientos Morales*. FONDO DE CULTURA ECONOMICA DE ESPAÑA.

Stampa, G. (2009). *El arbitraje internacional. Cuestiones de Actualidad*. JM Bosh Editor.

SUNAT. (2010). *Normas Generales - Ley General de Aduanas*. Lima, Perú: SUNAT.

Tey, M. F. (2014). *Yirepa.es*. Obtenido de Yirepa.es:
<http://yirepa.es/el%20sistema%20de%20precios.html>

Torrico, A. O. (2017). *“Los Precios de Exportación de soya en el Desarrollo Productivo de Bolivia 1998-2016”*. La Paz, Bolivia.

APÉNDICE

Apéndice A. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable Independiente: Precios de venta	Precio de venta	Valor de venta en USD
¿Cuál es la influencia del precio de venta en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018?	Determinar la influencia del precio de venta en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018.	El precio de venta influye significativamente en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018.		Variación de precios de venta	% de Variación del Precio en el periodo de estudio
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Variable Dependiente: Exportaciones	Valor FOB exportado	FOB en USD
¿Cómo influye los términos de intercambio en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 son altamente volátiles?	Medir la influencia de los términos de intercambio en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 son altamente volátiles.	Los términos de intercambio influyen en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 son altamente volátiles.		Termino de Intercambio según la Cantidad exportada	Toneladas Métricas exportadas

¿Cómo influye el número de países en el número de exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 ha sido positivo?	Evaluar la influencia del número de países en el número de exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 ha sido positivo.	El número de países influye en el número de exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018 ha sido positivo.		Destino de las exportaciones	Número de países destinos de exportación
METODO Y DISEÑO		POBLACIÓN Y MUESTRA		TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	
Tipo de investigación:	Tipo básico	Población:	32 series de tiempo (trimestres)	Técnica:	Observación
Nivel de investigación:	Explicativo	Muestra:	32 series de tiempo (trimestres)	Instrumentos:	Ficha de observación
Diseño de investigación:	Transversal			Tratamiento estadístico:	SPSS para Windows / Statgraphics Centurion