

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

Facultad de Ciencias Empresariales

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**



**LOS PRECIOS DE VENTA INTERNACIONAL DE GRANADA Y
SU RELACIÓN CON EL NIVEL DE EXPORTACIONES
PERUANAS, PERIODO 2015-2020.**

TESIS

PRESENTADA POR:

BACH. XIOMARA MAITÉ, PÉREZ AYALA

ASESOR:

Dr. WINSTON CASTAÑEDA VARGAS

Para optar el título Profesional de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TACNA-PERÚ

2021

Agradecimiento

Agradecida con Dios, quien siempre estuvo conmigo en los momentos buenos y malos, quien supo guiarme en el camino de lo correcto.

Quiero agradecer a la Universidad Privada de Tacna, personal directivo y a los docentes que siempre cumplieron con su labor a lo largo de mi carrera.

Por último, agradezco a mi asesor el Dr. Winston Castañeda Vargas, quien tuvo la labor de guiarme académicamente con su experiencia y profesionalismo.

Xiomara Pérez

Dedicatoria

A mi madre María, quien me apoyo incondicionalmente en todo momento.

A mi padre Jorge, por su ejemplo de fuerza y valentía.

A mi hermana y mejores amigos por estar en todo momento.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
1.1. Identificación y determinación del problema.	5
1.2. Formulación del problema	6
1.2.1. Problema general	6
1.2.2. Problemas específicos	6
1.3. Objetivos: generales y específicos.	7
1.3.1. Objetivo general	7
1.3.2. Objetivos específicos	7
1.4. Justificación, importancia y alcances de la investigación.	7
1.4.1. Justificación	7
1.4.2. Importancia	9
1.4.3. Alcances y limitaciones en la investigación	10
1.4.3.1. Alcances	10
1.4.3.2. Limitaciones.....	10
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	11
2.1. Antecedentes de estudio.	11
2.1.1. Antecedentes Internacionales	11

2.1.2. Antecedentes Nacionales	14
2.1.3. Antecedentes Locales.....	18
2.2. Bases teórico – científicas	22
2.2.1. Precio de Venta Internacional	22
2.2.2. Exportaciones	26
2.3. Definición de términos básicos	30
2.4. Sistema de Hipótesis.....	32
2.4.1. Hipótesis General	32
2.4.2. Hipótesis específicas	32
2.5. Sistema de variables.....	32
2.5.1. Variable 1.....	32
Denominación de la Variable	32
Indicadores	33
2.5.2. Variable 2.....	33
2.5.3. Identificación de las Variables.	33
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	34
3.1. Tipo de investigación.....	34
3.2. Diseño de investigación	34
3.3. Población y muestra del estudio.....	35
3.3.1. Población	35
3.3.2. Muestra	35

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	35
3.4.1. Técnicas	35
3.4.2. Instrumentos	36
3.5. Técnicas de procesamiento de datos.....	36
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSION	37
4.1. Tratamiento estadísticos e interpretación de cuadros.	37
4.1.1. Prueba de Normalidad.....	37
4.2. Contraste de Hipótesis	44
4.2.1. Prueba de Correlación.....	44
4.2.2. Verificación de Hipótesis General	45
4.2.3. Verificación de primera Hipótesis especifica.....	46
4.2.4. Verificación de la segunda hipótesis especifica.....	48
4.3. Discusión de Resultados	49
CONCLUSIONES	51
RECOMENDACIONES	53
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	55

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Ventajas y Desventajas de la exportación indirecta.	28
Tabla 2 Ventajas y Desventajas de la exportación directa.....	29
Tabla 3 Prueba de Normalidad de la Variable Precio de Venta Internacional	37
Tabla 4 Prueba de Normalidad de la Variable Nivel de Exportaciones.....	38
Tabla 5 Prueba de Normalidad de la Variable Tipo de Cambio.....	40
Tabla 6 Prueba de Normalidad de la Variable Volumen de exportaciones	41
Tabla 7 Prueba de Normalidad de la Variable Términos de Intercambio.....	42
Tabla 8 Índice R de Pearson	44
Tabla 9 Correlación entre el Precio de Venta Internacional y el Nivel de Exportaciones peruanas de granada.	45
Tabla 10 Correlación entre el Tipo de cambio y las exportaciones peruanas de granada.	47
Tabla 11 Correlación entre el Volumen de exportaciones peruanas de granada y los Términos de Intercambio.	48

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Diagrama de Dispersión de la Variable Precio de Venta Internacional.....	38
Figura 2. Diagrama de Dispersión de la Variable Nivel de Exportaciones	39
Figura 3. Diagrama de Dispersión de la Variable Tipo de Cambio	40
Figura 4. Diagrama de Dispersión de la Variable Volumen de Exportaciones	42
Figura 5. Diagrama de Dispersión de la Variable Términos de Intercambio	43

RESUMEN

El presente trabajo de Investigación titulado “Los precios de venta internacional de granada y su relación con el nivel de exportaciones peruanas, periodo 2015-2020” tiene como principal propósito encontrar la relación que existe entre la variable precio de venta internacional sobre la variable nivel de exportaciones en el periodo señalada.

Para desarrollar la investigación se utilizó la población por la cantidad de datos demandada.

El tipo de investigación empleado fue la investigación básica con un test estadístico, correspondiente a la correlación de Pearson y diseño no experimental, longitudinal. El ámbito de estudio de la investigación es nacional porque se hizo la recolección de datos en plataformas del estado, Banco Central de Reserva, Ministerio de Agricultura, SIICEX, SUNAT y Trade Map. La técnica que se utilizó para recolectar información fue la observación.

Se realizó la conversión de las variables por medio de Logaritmos para luego con los datos transformador por realizar las pruebas de normalidad con éxito. Se utilizó la correlación de Pearson para determinar la relación de las variables Precio de Venta Internacional y Nivel de Exportaciones Peruanas de Granada dando como resultado 0.688 lo cual evidencia una relación positiva entre el Nivel de exportaciones y el Precio de Venta Internacional de Granada, lo que nos permite decir que la Hipótesis general es aceptada, por consiguiente podemos afirmar que existe una relación entre el Precio de Venta Internacional y Nivel de Exportaciones Peruanas de Granada, periodo 2015-2020.

Palabras clave: Precio de venta internacional; nivel de exportaciones; términos de intercambio

ABSTRACT

The present research work entitled "The international sales prices of pomegranate and its relationship with the level of Peruvian exports, period 2015-2020" the main purpose is to find the relation that exists between the independent variable international selling price on the dependent variable export level in the period indicated. To develop the research, the population was used for the amount of data requested.

The type of research used was basic research with a statistical test, corresponding to the Pearson correlation and nonexperimental, longitudinal design. The scope of the research is national because data collection was done on platforms of the state, Central Reserve Bank, Ministry of Agriculture, SIICEX, SUNAT and Trade Map. The technique used to collect information was observation.

The variables were converted by means of Logarithms and then with the transformer data by carrying out the normality tests successfully. Pearson's correlation was used to determine the relationship of the variables International Sales Price and Peruvian Export Level of Granada, resulting in 0.688, which shows a positive relationship between the Export Level and the Sales Price International of Grenada, which allows us to say that the general hypothesis is accepted, therefore we can affirm that there is a relationship between the International Sales Price and Peruvian Export Level of Granada, period 2015-2020.

Keywords: International sale price; level of exports; terms of exchange

INTRODUCCIÓN

En los últimos años y debido a la coyuntura internacional el consumo de productos alimenticios con propiedades que benefician la salud ha ido en aumento. El fruto de la granada calza perfectamente en este grupo ya que es mundialmente conocida por su nivel de antioxidantes, vitaminas A, B5, C, E, y minerales como el potasio y ácido fólico que brindan un sinnúmero de beneficios a la salud. Por esta razón no es de sorprender que este fruto haya tomado un protagonismo tan positivo que sus exportaciones hayan llegado a los Países Bajos, Rusia, Reino Unido, Estados Unidos, entre otros.

Para el desarrollo del presente trabajo de Investigación titulado “Los precios de venta internacional de granada y su relación con el nivel de exportaciones peruanas, periodo 2015-2020” se considera necesario el desarrollo de la investigación en cuatro capítulos:

Capítulo I Planteamiento del Problema:

El primer capítulo desarrolla la descripción del problema, formulación del problema, justificación de la investigación, objetivo general y objetivos específicos.

Capítulo II Marco Teórico:

El segundo capítulo engloba los Antecedentes de la Investigación Internacionales, Antecedentes de la Investigación Nacionales, Antecedentes de la Investigación

Locales, Bases Teóricas sobre Agricultura, Bases Teóricas sobre Crecimiento Económico y Definiciones de Conceptos Básicos.

Capítulo III Metodología:

El tercer capítulo contiene la Hipótesis General, Hipótesis Específicas, Identificación de las Variables, Operacionalización de las Variables, Tipo de Investigación, Diseño de Investigación, Nivel de Investigación, Ámbito de la Investigación, Población, Muestra, Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos, Procesamiento y Análisis de Datos.

Capítulo IV Resultados:

Por último, en el cuarto capítulo desarrollamos las Pruebas de Normalidad, Resultados de los Análisis por Indicador, Resultados de los Análisis por Variable, Prueba de Correlación, Verificación de la Hipótesis General, Verificación de las Hipótesis Específicas.

Para finalizar el Trabajo de Investigación se consideran las Conclusiones, Recomendaciones, Referencias Bibliográficas y los Anexos, que ayudan a comprender con mayor detalle la Investigación.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Identificación y determinación del problema.

En los últimos años Perú ha crecido exponencialmente en lo que exportaciones se refiere. Centrándonos en el tema de investigación el producto granada como tal tuvo un crecimiento considerable del 2015 al 2020. Hasta el año 2010 la producción de granada en Perú no era significativa por tal motivo no llamaba la atención de los empresarios peruanos, pero la tendencia creció cuando la granada empezó a ser considerada a nivel mundial como “superfood” por sus grandes propiedades antioxidantes que se concentran un 70% en la cascara y membranas de la fruta, es rico en minerales, destacando así el potasio, fosforo, magnesio, calcio, hierro, contiene vitaminas C, B1 y B2.

El primer mercado que abarco este fruto fue Ucrania, al generar gran interés a nivel mundial los productores empezaron a cultivar más. En el caso de Peru, su producción paso en menos de 5 años de 500 a 2,000 ha, las cuales están distribuidas principalmente en territorio Iqueño. (SENASA, 2017)

En términos de precio, las exportaciones de granada han ido disminuyendo constantemente durante los últimos cinco años, sin cumplir con las expectativas. Por ejemplo, el precio promedio de las granadas en Perú en 2019 fue de \$ 1,55 / kg, un 17% más bajo que en 2018 y un 25% más bajo que en 2014. Necesitamos estar al tanto de las nuevas tendencias en la exportación o procesamiento de granadas que aumentan el valor de los productos naturales prolongan la cosecha y obtienen mejores precios. (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2019)

Los números presentados hasta el momento nos dan idea clara del mercado de este producto, producto que sigue en constante crecimiento. Por tal motivo la investigación busca comprobar los precios de venta internacional de granada y su relación con el nivel de exportaciones peruanas, periodo 2015-2020.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Qué relación existe entre los precios de venta internacional de granada y el nivel de las exportaciones peruanas, periodo 2015-2020?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Qué relación que existe entre las exportaciones peruanas de granada y el tipo de cambio, periodo 2015-2020?
- ¿Qué relación existe entre el volumen de exportaciones peruanas de granada y los términos de intercambio, periodo 2015-2020?

1.3. Objetivos: generales y específicos.

1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación que existe entre los precios de venta internacional de granada y el nivel de las exportaciones peruanas, periodo 2015-2020.

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar la relación que existe entre las exportaciones peruanas de granada y el tipo de cambio, periodo 2015-2020.

- Determinar la relación que existe entre el volumen de exportaciones peruanas de granada y los términos de intercambio, periodo 2015-2020.

1.4. Justificación, importancia y alcances de la investigación.

1.4.1. Justificación

La justificación de la investigación va con los siguientes argumentos:

Relevancia Económica

Los últimos años el crecimiento de las exportaciones peruanas de granada ha sufrido un aumento del 50%. Actualmente en Perú debido a las buenas condiciones climáticas diversas se cosecha granada comercial desde enero hasta junio; eso indica que por el periodo de 6 meses tenemos un mayor volumen de productos. .

Por esta razón al demostrar que el precio de venta internacional tiene relación con el nivel de exportaciones podemos impulsar las exportaciones de este producto de manera más positiva para los empresarios.

Relevancia Social

Al terminar con la presente investigación el estudio podrá ser de ayuda para futuras investigaciones donde se necesite poner más énfasis en el tema que estamos tratando, así como también el apoyo en la base de datos a utilizar si sea el caso.

Valor Teórico

La presente investigación debe contribuir en el conocimiento sobre la relación que existe entre el precio de venta internacional y el nivel de exportaciones, de esta manera podremos aportar en el área económica al estudiar estas dos variables que son vitales conocer para una correcta actividad de comercio exterior. El resultado del trabajo

busca ayudar a comprender el panorama general y se adecuara a otros trabajos de investigación de ser así el caso.

Utilidad Metodológica

Realizamos esta investigación con un tipo de nivel, diseño y test estadístico definido el cual reunirá la información y se contrastará con lo ocurrido en los últimos años en el sector de granada del Perú, así podernos dar cuenta la situación del mercado actual y cuál sería la tendencia de la misma. Por otro lado, el estudio también permitirá que se conozca si existe una relación entre el precio de venta internacional y los niveles de exportaciones peruanas de granada.

1.4.2. Importancia

Su importancia se centra principalmente en los actores de comercio exterior, ya que podrán tener información valiosa sobre el mercado de granada, tanto fortalezas y limitaciones al momento de incursionar a este. Es un mercado que sigue en constante alza y muy atractivo para mypes del sector agroindustrial.

Se espera contribuir con este estudio a la comprensión de la relación que existe entre los precios de venta internacional de granada y el nivel de exportaciones peruanas.

1.4.3. Alcances y limitaciones en la investigación

1.4.3.1. Alcances

El alcance de la investigación busca que los precios de venta internacional de granada tengan relación con el nivel de las exportaciones peruanas y así las empresas puedan invertir sabiendo la posición y así tomar medidas de identificación y solución al problema.

1.4.3.2. Limitaciones

Falta de información actualizada sobre el tema de parte de las entidades gubernamentales relacionadas.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de estudio.

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Al respecto Alaez, Fernandez y Garcia (2002) en su artículo titulado “Precios relativos y exportaciones manufactureras españolas: ¿explotan las empresas industriales una cadena de valor multinacional?” presentado en la Universidad de Chile, analiza las exportaciones manufactureras españolas a la Unión Europea. Se utiliza un enfoque de datos de panel para probar la Hipótesis de que existen diferencias entre las exportaciones de las ramas manufactureras en relación con su elasticidad a las variaciones de corto plazo en el índice de tipo de cambio efectivo real de la peseta.

Conclusión:

La investigación dio como resultado que las exportaciones de las ramas manufactureras dirigidas por empresas locales son más susceptibles a los cambios de precios relativos, pero estas ramas han reducido su participación en las exportaciones totales en el período considerado. Además, las ramas manufactureras controladas por empresas de propiedad extranjera se han mostrado menos sensibles a las variaciones coyunturales en el índice de tipo de cambio efectivo real de la peseta, pero han aumentado su participación en el valor global de las exportaciones.

Morande y Raineri (1989) en su artículo llamado “Modelando una función de exportaciones con los precios de insumos variables independientes: una nota” presentado a la Universidad de Chile tiene como meta construir un prototipo no monetario de equilibrio general de donde se podrá obtener la función de exportaciones dependiente de los precios relativos de los agentes.

Conclusión:

La relación de equilibrio general nos permite confirmar las condiciones en las que la función puede ser estimadas econométricamente sin emplear la técnica de ecuaciones simultaneas. O, por consiguiente, bajo qué condiciones de estimación, las funciones de exportación darían estimaciones libres del sesgo gracias a la correlación entre las variables independientes y sus residuos. O, por último, podemos llamarlo, como llegar de un análisis de equilibrio a uno parcial.

Santamaria (2018) en su tesis titulada “Efectos del precio internacional del crudo sobre el mercado bursátil colombiano” presentado a la Universidad de los Andes en Colombia, para optar por el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales.

El trabajo de investigación considera datos para Colombia, el cual es un país exportador neto de petróleo y un receptor de precio con una tasa de cambio flotante. Con la finalidad de entender la dirección y la importancia del efecto del precio internacional del petróleo sobre el

mercado bursátil se realiza un ejemplo econométrico en la cual la variable independiente es un índice compuesto por empresas que cotizan en la Bolsa de Valores, pero no son Petroleras.

Conclusión:

Podemos ver que existe evidencia estadística que confirma una relación positiva entre los precios internacionales del petróleo crudo y las empresas comerciales no petroleras. Además, se ha demostrado que el tipo de cambio es un mecanismo que puede explicar el impacto de los precios internacionales del crudo en el índice de empresas no petroleras del 15%. Finalmente, si clasificamos el índice por sectores para un estudio más profundo, vemos que el impacto de los precios internacionales del crudo depende de si el sector es consumidor, alternativo o no vinculado al petróleo.

Ramírez y Cepeda (2018) en su tesis titulada “Incidencia del precio internacional del café sobre la producción del mismo, estudio de caso café de Colombia en el periodo 2002 – 2017” presentada en la Universidad Católica de Colombia.

La producción de café es uno de los rubros que genera mayor empleo rural en Colombia, pero también es la que genera mayor notoriedad en el PBI agrícola. No obstante, ya que el precio internacional del café tuvo continuas caídas esto generó una baja en las áreas cultivadas y como resultado una baja tendencia en los niveles de producción del mismo.

Conclusión:

El trabajo de investigación logro identificar como influye el precio del café sobre su producción, periodo 2002 al 2017. Se empleo un modelo multivariado, se pudo comprobar también que el precio del café tuvo caída en sus niveles de producción.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Rojas (2016) en su tesis titulada “La demanda externa de quinua y su incidencia en el nivel de exportaciones agropecuarias no tradicionales peruanas, periodo: 2004-2014” con el motivo de optar por el grado académico de Economista, presentado a la Universidad Nacional de Trujillo.

El objetivo principal de este estudio fue analizar la evolución de la demanda externa de quinua y su impacto en el nivel de exportaciones agrícolas no tradicionales en el Perú durante el período 2004-2014. La presente investigación posee fuentes estadísticas que ayudaron para su posterior análisis durante el período de estudio.

Conclusión:

Se ha concluido que la demanda externa de quinua está afectando cada vez más el nivel de exportaciones agrícolas no convencionales al Perú.

Morante (2018) en su tesis titulada “Precios de venta internacional de los espárragos frescos y la exportación peruana, 2011-2016” en opción al grado académico de Licenciado en Negocios Internacionales en la Universidad Cesar Vallejo. Se utilizó el diseño no experimental, para llegar a la correlación y así establecer la relación entre las variables.

Conclusión:

Finalmente, al analizar los detalles recogidos e involucrados, el estudio es positivo y concluye que existe un vínculo entre el precio de venta internacional del espárrago fresco y la exportación masiva de este producto.

Alvarez (2018) en su tesis titulada “Precios de venta internacional de la palta fresca y la exportación peruana, años 2010 – 2016” presentada a la Universidad Cesar Vallejo, para optar por el Título Profesional de Licenciada en Negocios Internacionales.

El objetivo de este estudio es determinar la relación entre el precio de venta internacional de aguacate fresco y las exportaciones peruanas durante el período 2010-2016 con variables e indicadores. El precio de venta internacional es una variable con su indicador el precio FOB. Asimismo, existen variables de exportación, que son indicadores de la cantidad de exportaciones y exportadores de los principales países importadores durante el período 2010-2016. Los métodos estadísticos utilizados para analizar los datos incluyen la organización de los datos

mediante tablas. Vea los datos gráficamente y use estadísticas para describir los datos.

Conclusión:

Finalmente, cabe señalar que las exportaciones de palta están en alza, al igual que los precios de venta internacionales que se mantuvieron entre 2010 y 2016, aunque fluctúan por diversos factores. Tiene el potencial de mejorar el rendimiento y la calidad de las paltas frescas, abrir nuevos mercados y aumentar las exportaciones cada año.

Villegas (2016) en su tesis titulada “Exportaciones tradicionales peruanas y precios internacionales 2008 – 2014” presentada a la Universidad Cesar Vallejo, para optar por el Título Profesional de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales.

Este trabajo es una encuesta con el objetivo general de determinar la relación entre las exportaciones tradicionales peruanas y los precios internacionales de 2008 a 2014. Desde el punto de vista metodológico, la encuesta es de diseño no experimental, descriptivo y correlativo. Para analizar los datos, se utilizó una técnica estadística para organizar los datos en tablas, mostrar los datos como gráficos de líneas y describir los datos como estadísticas. Los hallazgos clave son que la relación entre las exportaciones pesqueras tradicionales y los precios internacionales creció débilmente de 2008 a 2014.

Conclusión:

La relación que existe entre las exportaciones tradicionales del sector agropecuario y los precios internacionales 2008- 2014 es positiva

y la relación que hay entre las exportaciones tradicionales del sector pesquero y los precios internacionales 2008- 2014 existe un crecimiento negativo muy débil.

Galdós y Velarde (2019) en su tesis titulada “Influencia de exportación y precio del café peruano en las exportaciones totales agrícolas del Perú en los años 2008 – 2018” presentada a la Universidad San Ignacio de Loyola para optar por el Título Profesional de Bachiller en Administración.

Este estudio tiene como objetivo estudiar el impacto de las exportaciones agrícolas totales en los volúmenes y precios de exportación del café de 2008 a 2018. Esto se debe a que el café es un producto de exportación. Las exportaciones de café de Perú han disminuido a lo largo de los años debido a factores como el exceso de oferta. Los datos obtenidos fueron de fuentes secundarias en periodos trimestrales. Se empleó Regresión Lineal para después seguir con todas las pruebas.

Conclusión:

Finalmente, se puede señalar que el café es un producto importante del total de exportaciones agrícolas del Perú. El café incluye caña de azúcar, lana, algodón, cuero, abalorios y más.

2.1.3. Antecedentes Locales

Amézquita (2019) en su tesis titulada “El precio de venta y su influencia en las exportaciones de jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, salada o en salmuera del Perú, periodo 2010-2018” para optar por el título de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales, presentado a la Universidad Privada de Tacna.

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

Encontramos un diseño longitudinal y de nivel explicativo, empleando una metodología de tipo básica. Se comprobó que el precio de venta no influye de forma significativa sobre dichas exportaciones.

Conclusión:

En este sentido, las fluctuaciones de los precios de mercado y el dólar no suelen afectar directamente a los mercados exportadores, pueden generar pérdidas o ganancias, pero se mantienen activas durante todo el periodo de tiempo estudiado.

Uchasara (2013) en su tesis titulada “Análisis del volumen de exportaciones y los precios de la aceituna en los principales mercados atendidos por la producción olivícola de la yarada durante los años 2010-

2012” presentada a la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann para optar por el Título Profesional de Ingeniero en Economía Agraria.

El objetivo del estudio fue analizar la relación entre los volúmenes de exportación y los precios de la aceituna en los principales mercados donde se ofertó la producción de aceitunas entre 2010 y 2012. La encuesta fue descriptiva. La encuesta se realizó a 8 empresas exportadoras de aceituna.

Conclusión:

Los resultados son los siguientes. Las empresas recaudan un promedio de 160 toneladas por año, con un máximo de 500 toneladas y un mínimo de 30 toneladas a precios de productor, con un promedio de 1,52 soles del pago mínimo. Según la empresa, con 1,30 soles, hasta 1,80 soles, las ventas promedio de exportación por kilogramo de aceitunas alcanzaron los \$ 1,52, el precio más bajo fue de \$ 1,30 y el más alto fue de \$ 1,80 USD.

Sanchez (2020) para su tesis “Análisis de los precios FOB en las exportaciones de carmín de cochinilla en el Perú, 2008-2018” presentada a la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann para optar por el Título Profesional de Ingeniero en Economía Agraria.

El propósito de este estudio fue analizar el comportamiento del precio FOB promedio mensual del carmín de cochinilla en Perú del 2008 a 2018 y predecir el comportamiento para los 24 meses de 2019 y 2020. Se empleó el método cuantitativo, descriptivo longitudinal, el tamaño

muestral considerado es de 132 meses, los datos siguen un patrón que no es aleatorio, ni es independiente en el tiempo.

Conclusión:

Los resultados demostraron que existió una variación entre US\$. 23,75 hasta US\$. 289,77 indicando una vaya de US\$. 266,02. Asimismo, se comprobó que los datos siguen una tendencia amortiguada corroborándose de esta manera lo planteado.

Mamani y Plata (2019) en su tesis titulada “Los Términos de Intercambio y su Influencia en la Exportación de Aceituna en Tacna, Período 2016-2018” presentada a la Universidad Privada de Tacna para optar por el Título Profesional de Ingeniero Comercial.

El objetivo del estudio fue determinar el impacto de los términos comerciales en las exportaciones de aceitunas de Tacna de 2016 a 2018, ya que es muy importante saber cómo los términos de intercambio afectan el comportamiento en el mercado. Para desarrollar este trabajo se recolecto datos del BCRP y del INEI, así como el historial de datos del Ministerio de Agricultura. Luego se crearon gráficos para analizar los términos de intercambio y de las exportaciones, y finalmente un modelo econométrico para determinar la influencia de los términos comerciales en las exportaciones.

Conclusión:

Se recomienda diversificar la producción para que los factores negativos que genera los términos de intercambio al disminuir por causa del mercado extranjero no los afecten. Por ello se concluye que existe una relación de los términos de intercambio en las exportaciones en el Perú durante el periodo 2016 al 2018.

Mamani (2020) en su tesis titulada “Las exportaciones de productos no tradicionales y su influencia en el crecimiento económico del Perú, período 2014 – 2019” presentada a la Universidad Privada de Tacna para optar por el grado académico de Contador Público.

La presente Investigación titulada “Las exportaciones de productos no tradicionales y su influencia en el crecimiento económico del Perú, período 2014 – 2019”, Estamos tratando de determinar cómo las exportaciones de productos no tradicionales afectarán el crecimiento económico de Perú de 2014-2019. La hipótesis es la siguiente: La exportación de productos no tradicionales influye significativamente en el crecimiento económico del Perú, periodo 2014-2019. El método de investigación es causal o explicativo, ya que se investiga el efecto de una variable sobre otra. El diseño se consideró no experimental y a longitudinal porque el estudio se desarrolló dentro de un marco de tiempo específico. Para el análisis, se obtuvieron datos de fuentes secundarias durante el período descrito. Usamos técnicas estadísticas de regresión lineal para investigar el efecto de una variable sobre otra.

Conclusión:

La investigación dio como resultado que la exportación de productos no tradicionales si influye significativamente en el crecimiento económico del Perú, periodo 2014-2019.

2.2. Bases teórico – científicas

2.2.1. Precio de Venta Internacional

2.2.1.1. Definición

El precio es "la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio" (Kotler & Armstrong, Fundamentos del Marketing, 2003)

Además, a nivel mundial, las empresas pueden elegir la rentabilidad deseada si son líderes en sus mercados. La estabilidad de precios es crucial para las empresas que trabajan con commodities, productos y servicios que tienen sustitutos. (Kurtz, 2012)

2.2.1.2. Teoría económica del precio

Esta Teoría busca analizar los precios relativos de bienes y servicios de consumo final. Esto se refiere a la cantidad de dinero que posee cada persona por sus remuneraciones y transferencias del Estado, después de haber cumplido con sus respectivos impuestos. El campo que estudia esta materia se conforma por dos partes principales. Microeconomía y la Macroeconomía.

La primera contribución comienza con Adam Smith (1723-1790), considerado el primer economista. En realidad, fue un filósofo escocés que revolucionó las ideas de su época en su libro “La Riqueza de la Nación” publicado en 1776. Desarrollando un conjunto de herramientas económicas para los problemas de las épocas, así como su comprensión y posibles soluciones. Su enfoque más importante fue mostrar que la idea anterior de asumir la existencia de un mercado caótico y caótico no era correcta y, en cambio, buscó demostrar lo contrario: los precios actúan como una “mano invisible” que orienta los recursos hacia aquellas actividades con mayor valor.

El precio permite a las empresas y los hogares determinar cuántos recursos merecen, guiándolos así a tomar decisiones de uso eficiente, que en última instancia explican la riqueza del país. En ese momento, la mano de obra era el principal costo de producción de bienes y prestación de servicios, por lo que desarrolló una teoría de precios basada en este factor.

Explico la definición de precio relativo, que establece el número de unidades que se deben dar a cambio de un artículo, en función del esfuerzo humano. Por tanto, el costo relativo de una actividad determina su precio. Esto es constante a menos que se cambie la tecnología de fabricación y, si se mejora, la tendencia de los precios relativos cambiará. (Cadena Lozano, 2011)

2.2.1.3. Teoría Financiera del Precio (TF)

Desde una perspectiva financiera, la administración financiera ha sintetizado la mayoría de los enfoques de la teoría económica y los ha adaptado para dos propósitos básicos: expansión algebraica simple y el incremento del beneficio y el incremento o aumento del ingreso. Este enfoque también fue empleado por los estrategas de marketing, asume la linealidad de las funciones de ingresos y costos y comienza con el concepto de equilibrio operativo o punto muerto para encontrar la fórmula de precios.

Toman la curva de demanda inversa como punto de partida. En otras palabras, suponga que el precio es una variable endógena o que se predice con base en el presupuesto o pronóstico disponible para la empresa con respecto a sus volúmenes de producción y ventas. Aunque muchas empresas han encontrado que este enfoque es el más aplicable, tiene numerosos defectos al ignorar las condiciones del

mercado y de la competencia, así como la respuesta de la demanda a las fluctuaciones. (Cadena Lozano, 2011)

2.2.1.4. Teoría sobre Índices de Precios

Al elegir una fórmula particular para calcular un índice de precios, debe tenerse en cuenta que hay una serie de características estadísticas deseables que el índice debe satisfacer. Entre ellos están:

- Proporcionalidad: Si todos los precios cambian a la misma tasa, el índice de precios debería cambiar de acuerdo con esta tasa.
- Commensurabilidad: El índice debe ser invariable a las variaciones en las unidades de medida. (por ejemplo, soles y dólares).
- Tiempo inverso: Si se intercambian los precios de los dos períodos, la variación del índice en el segundo período debe ser opuesta a la variación del índice en el primer período.
- Monotonicidad: Si uno o más precios suben durante el período actual y ninguno baja, el índice debería subir.
- Reversión de factores: El índice de precios multiplicado por cada índice de cantidad debe ser igual al índice de valor para los dos períodos comparados. (Banco Central de Reserva del Perú, s.f.)

2.2.2. Exportaciones

Exportar es una forma menos riesgosa de ingresar a los mercados extranjeros. Los empresarios exportan sus productos debido a varios factores. Si el producto se encuentra en la etapa de madurez del ciclo de vida, se puede desarrollar en el mercado internacional. (Zambrana Ramirez, 1995)

Exportar es el movimiento de mercancías de un país a otro, a través de fronteras y aguas que separan a los países. Sin embargo, si se necesita un concepto más técnico, según la Aduana de Colombia, la exportación se considera como la salida de mercancías del territorio aduanero de un país a un país extranjero u otras jurisdicciones sin bienes y servicios. (Castro Figueroa A. , 2008)

2.2.2.1.Importancia

Su importancia radica en la influencia que tiene sobre el crecimiento económico, la productividad y el empleo del país en cuestión.

Primero, uno de los componentes del Producto Interno Bruto (PIB) son las exportaciones, por ende, cualquier cambio en el índice de exportaciones afecta el PIB ya sea de manera positiva o negativa.

En segundo lugar, las exportaciones tienen un efecto positivo sobre la productividad y facilitan la transferencia de recursos hacia actividades más productivas. En otras palabras, cuando un país exporta productos o bienes que son productivamente ventajosos, las mayores ganancias que se pueden obtener vendiendo estos bienes o servicios en el exterior son las fuentes externas, (trabajadores, inversiones, maquinaria y equipo, etc.). Esta reasignación de recursos conducirá a una mayor productividad para la economía en su conjunto, lo que a su vez conducirá a un mayor crecimiento económico. (Bernard & Jensen, 1999)

Otra razón por la cual las exportaciones tienen un impacto positivo en la productividad es la mejora de la tecnología de producción. Ya que cada vez se requiere mejor cantidad y calidad en los productos que se exportan. (learning-by-exporting). (Atkin, Khandelwal, & Osman, 2014)

2.2.2.2. Tipos de Exportación

- Exportación Indirecta.

Se realiza a través de la venta a clientes nacionales, que luego exportan el producto. En este escenario, es otro agente comercial quien decide que producto puede ser vendido a un mercado

extranjero, analizando la situación a través de investigaciones de mercado y la gestión de exportación.

Este tipo de exportación es utilizado por pequeñas empresas que aún no se sienten preparados para exportar de forma directa, pero eligen la vía del intermediario para ingresar con sus productos a nuevos mercados. (MIDAGRI, s.f.)

Tabla 1

Ventajas y Desventajas de la exportación indirecta.

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> - Es una forma muy eficaz de ingresar a mercados internacionales sin tener que pasar por la complicación de la exportación directa. - No requiere gran inversión - Presenta menos riesgos para la pequeña empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Limita las relaciones de la empresa con los consumidores y usuarios finales. - En algunos casos es difícil encontrar intermediarios con conocimientos adecuados para una buena colocación de los productos. - Contribuye al alza del precio de venta final, ya que no hay ningún control del productor.

Fuente: Minagri

- Exportación Directa

En este tipo de exportación, el exportador debe encargarse de todo el proceso como: aranceles de exportación, transporte, empaque, carga, documentos, desde la investigación del mercado meta hasta la definición del cobro de lo vendido. (MIDAGRI, s.f.)

Tabla 2

Ventajas y Desventajas de la exportación directa.

Ventajas	Desventajas
- Posee mayor control sobre el proceso de exportación.	- Es considerado un riesgo para las pequeñas empresas.
- Se obtiene una relación directa con los mercados y con los clientes finales del producto, teniendo una retroalimentación de primera mano.	- Requiere mayor inversión.
- Al tener menos intermediarios se puede lograr un precio más competitivo.	- Es necesario poseer conocimientos en ciertas áreas como, ventas, marketing, cultura, idiomas y estilos de negociación para lograr relaciones fructíferas con los potenciales clientes.

Fuente: Minagri

2.3. Definición de términos básicos

- Broker: En general, un broker es un agente independiente responsable de llegar a un acuerdo entre un comprador y un vendedor de un determinado producto básico (hoy, esta definición generalmente se refiere a alguien que trabaja en el mundo real financiero). El corredor puede representar al comprador o al vendedor, pero no puede representar a ambos. (GEDESCO, s.f.)

- Costo: Se define como el valor asignado al consumo de un factor de producción como parte del desempeño de un bien o servicio como actividad económica. Este uso de factores agravantes o de costo incluye los costos que surgen de actividades económicas como el pago de trabajadores, la comercialización de servicios o la compra de bienes. (ECONOMIPEDIA, s.f.)

- Demanda: El valor agregado representa la voluntad de compra de la comunidad, y la curva de demanda muestra la cantidad de un producto en particular que una persona o empresa está dispuesta a comprar en función de su precio e ingresos. (Cultural S.A. , 1999)

- Términos de Intercambio: Los términos de intercambio se definen como la relación (cociente) entre el precio de un producto exportado y el precio de un producto importado, que es el precio relativo de una exportación frente a una importación. (Tovar & Chuy)

- Producción: La producción es una actividad económica que transforma los insumos en bienes. Por tanto, la producción es el uso de recursos y materiales para crear y producir bienes y servicios que se utilizan para satisfacer necesidades. (ECONOMIPEDIA, s.f.)

- Oferta: Es la cantidad de un bien que los productores están dispuestos a producir al posible precio de mercado. Además de esta definición, el autor sostiene que la ley de la oferta es la cantidad de un bien que los productores están dispuestos a poner en el mercado y tiende a cambiar según los movimientos de precios, es decir, cuando los precios bajan, significa que la oferta disminuye y aumenta a medida que suben los precios. (Fisher & Espejo)

- Mercado: Un conjunto de requisitos de un cliente potencial para un producto o servicio. Según la teoría económica, los mercados contienen un conjunto de condiciones y fuerzas que determinan los precios. (Pope)

- Marketing: El marketing es el desarrollo social y administrativo en el que los individuos y los grupos obtienen lo que piden y quieren creando e intercambiando productos y valores con otros. (Kotler, Fundamentos del Marketing, 2003)

2.4. Sistema de Hipótesis.

2.4.1. Hipótesis General

Existe una relación significativa entre los precios de venta internacional de granada y el nivel de exportaciones peruanas, periodo 2015-2020.

2.4.2. Hipótesis específicas

- Existe una relación significativa entre las exportaciones peruanas de granada y el tipo de cambio, periodo 2015-2020.

- Existe una relación significativa entre el volumen de exportaciones peruanas de granada y los términos de intercambio, periodo 2015-2020.

2.5. Sistema de variables.

2.5.1. Variable 1

Denominación de la Variable

Precio de Venta Internacional

Indicadores

Tipo de Cambio US\$

Términos de Intercambio

2.5.2. Variable 2**Denominación de la Variable**

Nivel de exportaciones

Indicadores

Exportaciones peruanas de Granada. (FOB)

Volumen de exportaciones peruanas de Granada (Kg).

2.5.3. Identificación de las Variables.

La relación funcional es la siguiente: $Y = f(X)$

Dónde:

X: variable 1: Precio de Venta Internacional.

Y: variable 2: Nivel de exportaciones.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación a utilizar será pura o también llamada básica para obtener y recolectar información por medio de una base de conocimiento que enriquece la información que ya existe actualmente.

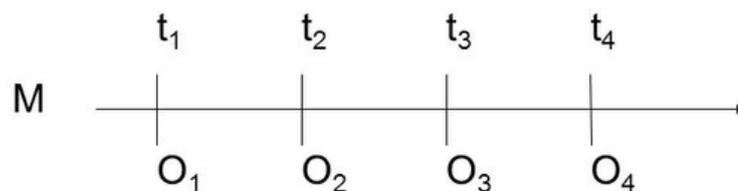
3.2. Diseño de investigación

La investigación es de carácter no experimental y longitudinal.

Se considera no experimental, ya que las variables empleadas en el problema son analizadas en su contexto real, sin sufrir modificaciones.

Se considera longitudinal, ya que analiza los datos obtenidos en el periodo 2015-2020, por ende, se realiza un estudio de serie de tiempo.

No Experimental – Longitudinal



Donde:

M = Representa la muestra o grupos de sujetos a ser estudiados.

t1 a t4 = Representa momentos en que se hacen las observaciones.

O1 a O4 = Vienen a ser observaciones hechas en las variables de estudio.

3.3. Población y muestra del estudio

3.3.1. Población

La población a considerar son las series con periodicidad mensual expresadas en miles de las exportaciones peruanas de granada, periodo 2015-2020.

3.3.2. Muestra

Se consideró para el estudio las exportaciones peruanas de granada, periodo 2015-2020.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

3.4.1. Técnicas

La presente investigación empleó datos e información secundaria. según Sabino (1992) explica que; “Los datos secundarios,

son registros escritos que proceden también de un contacto con la práctica, pero que ya han sido recogidos y muchas veces procesados por otros investigadores.”

3.4.2. Instrumentos

El instrumento que se utilizó es la serie de tiempo, se considerarán los resultados mensuales de la base de datos del Banco Central de Reserva del Perú, Ministerio de Agricultura, así como también la data de Sunat para las variables de investigación.

3.5. Técnicas de procesamiento de datos.

En la investigación, los datos obtenidos del Banco Central de Reserva del Perú y los obtenidos de Sunat en relación a las exportaciones de granada en series de tiempo con periodicidad mensual serán trabajados mediante una base de datos en el Software Estadísticos IBM SPSS Statistics 20.

La escala de medición que se utilizó para las dos variables es la escala Ratio, por lo cual se empleó los siguientes métodos estadísticos: análisis explicativos, histogramas, prueba de normalidad, gráficos de dispersión, la correlación de Pearson para la comprobación de la Hipótesis y así exponer el caso por completo.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSION

4.1. Tratamiento estadísticos e interpretación de cuadros.

4.1.1. Prueba de Normalidad

Es necesario identificar lo significativa que es la prueba de normalidad cuando estamos trabajando con variables cuantitativas como en la investigación que estamos presentando ya que los resultados que se obtengan nos ayudaran a comprobar si la información tiene una distribución normal.

Por ello se realizará de la siguiente manera:

Ho: Los datos no siguen una distribución Normal.

H1: Los datos siguen una distribución Normal.

Donde:

Si, $p\text{-valor} > \alpha$ se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 3

Prueba de Normalidad de la Variable Precio de Venta Internacional

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	co	gl	Sig.	co	gl	Sig.
PVINTER	,124	72	,180	,973	72	,526

La Tabla 3 nos indica que el nivel de Significancia (p-valor) es mayor a α equivalente a 0.05 de la variable e indicadores mediante la prueba de Kolmogorov – Sminov, por lo tanto, procedemos a rechazar la Hipótesis nula, eso quiere decir que los datos siguen una distribución normal.

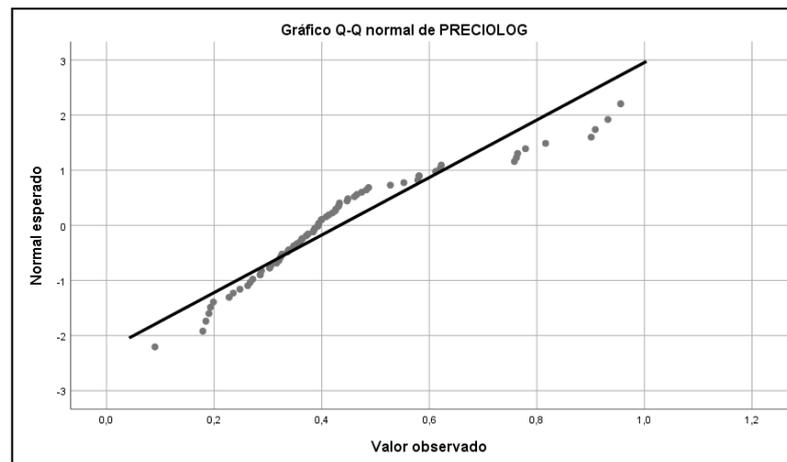


Figura 1 *Diagrama de Dispersión de la Variable Precio de Venta Internacional*

Interpretación:

La figura 1 nos muestra la posición de los puntos de la variable precio de venta internacional, los cuales siguen una distribución asimétrica a la derecha – normal, se comprueba gracias a que los datos se encuentran cerca de la línea de la función de identidad.

Tabla 4

Prueba de Normalidad de la Variable Nivel de Exportaciones

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	co	Gl	Sig.	co	gl	Sig.
EXPFOB	,126	72	,158	,919	72	,012

La Tabla 4 nos indica que el nivel de Significancia (p-valor) es mayor a α equivalente a 0.05 de la variable e indicadores mediante la prueba de Kolmogorov – Sminov, por lo tanto, procedemos a rechazar la Hipótesis nula, eso quiere decir que los datos siguen una distribución normal.

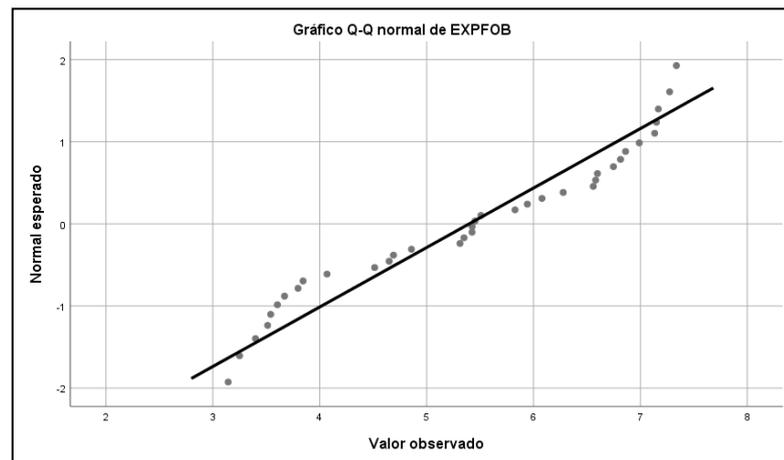


Figura 2. *Diagrama de Dispersión de la Variable Nivel de Exportaciones*

Interpretación:

La figura 2 nos muestra la posición de los puntos de la variable nivel de exportaciones, los cuales siguen una distribución asimétrica a la derecha – normal, se comprueba gracias a que los datos se encuentran cerca de la línea de la función de identidad.

Tabla 5*Prueba de Normalidad de la Variable Tipo de Cambio*

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	co	gl	Sig.	co	gl	Sig.
TIPO DE CAMBIO	,101	72	,166	,969	72	,175

La Tabla 5 nos indica que el nivel de Significancia (p-valor) es mayor a α equivalente a 0.05 de la variable e indicadores mediante la prueba de Kolmogorov – Sminov, por lo tanto, procedemos a rechazar la Hipótesis nula, eso quiere decir que los datos siguen una distribución normal.

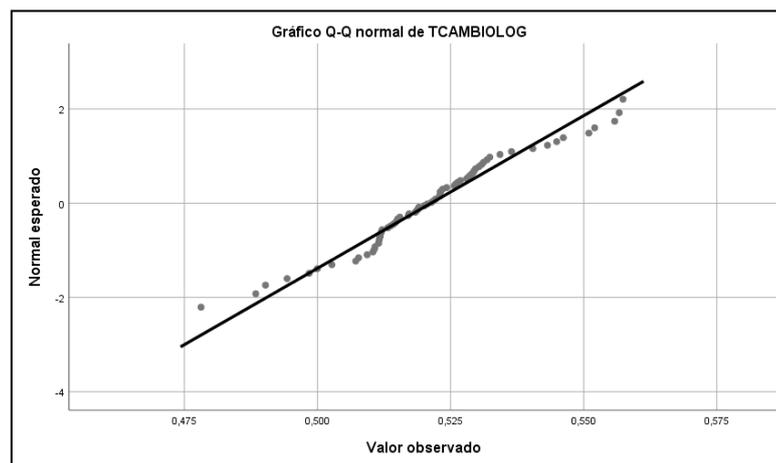


Figura 3. *Diagrama de Dispersión de la Variable Tipo de Cambio*

Interpretación:

La figura 2 nos muestra la posición de los puntos de la variable Tipo de Cambio, los cuales siguen una distribución asimétrica a la derecha – normal, se comprueba gracias a que los datos se encuentran cerca de la línea de la función de identidad.

Tabla 6

Prueba de Normalidad de la Variable Volumen de exportaciones

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	co	gl	Sig.	co	gl	Sig.
EXPKG	,116	72	,172	,809	72	,022

La Tabla 6 nos indica que el nivel de Significancia (p-valor) es mayor a α equivalente a 0.05 de la variable e indicadores mediante la prueba de Kolmogorov – Sminov, por lo tanto, procedemos a rechazar la Hipótesis nula, eso quiere decir que los datos siguen una distribución normal.

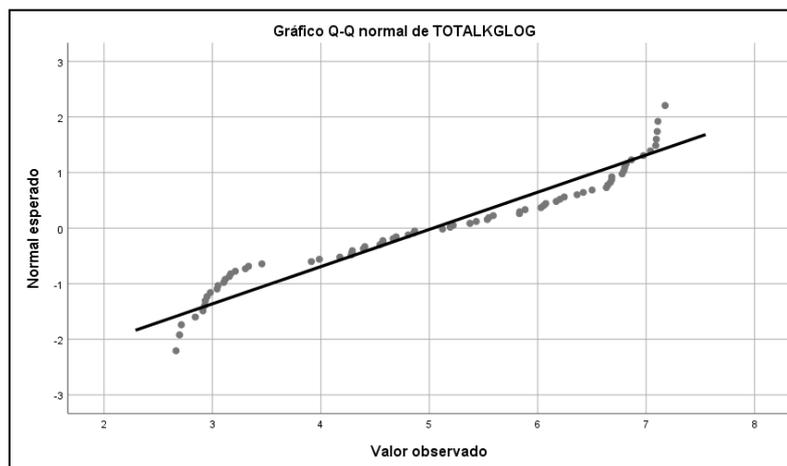


Figura 4. *Diagrama de Dispersión de la Variable Volumen de Exportaciones*

Interpretación:

La figura 4 nos muestra la posición de los puntos de la variable Volumen de Exportaciones, los cuales siguen una distribución asimétrica a la derecha – normal, se comprueba gracias a que los datos se encuentran cerca de la línea de la función de identidad.

Tabla 7

Prueba de Normalidad de la Variable Términos de Intercambio

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	co	gl	Sig.	co	gl	Sig.
TERMIT						
ERCAM	,115	72	,152	,683	72	,031
BIO						

La Tabla 7 nos indica que el nivel de Significancia (p-valor) es mayor a α equivalente a 0.05 de la variable e indicadores mediante la prueba de Kolmogorov – Sminov, por lo tanto, procedemos a rechazar la Hipótesis nula, eso quiere decir que los datos siguen una distribución normal.

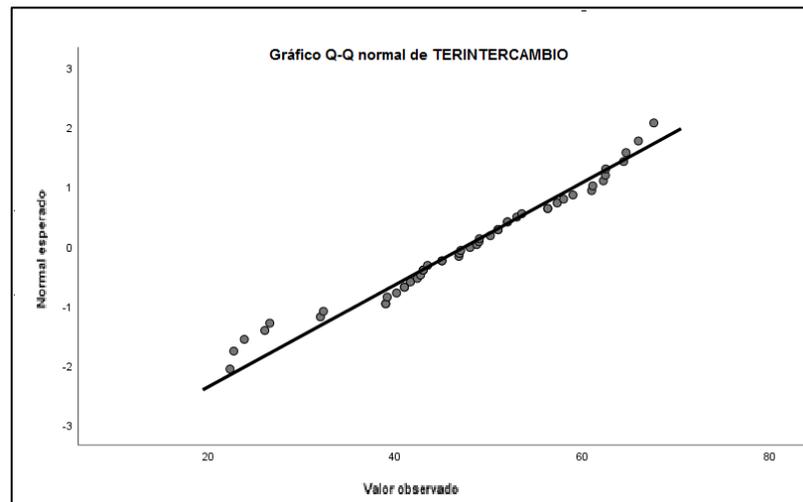


Figura 5. *Diagrama de Dispersión de la Variable Términos de Intercambio*

Interpretación:

La figura 5 nos muestra la posición de los puntos de la variable Términos de Intercambio, los cuales siguen una distribución asimétrica a la derecha – normal, se comprueba gracias a que los datos se encuentran cerca de la línea de la función de identidad.

4.2. Contraste de Hipótesis

4.2.1. Prueba de Correlación

Se posee una prueba de distribución para realizar la prueba de Correlación y demostrar si mi variable y sus indicadores tienen relación.

Tabla 8

Índice R de Pearson

Valor	Tipo de Correlación
0.00 – 0.20	Ínfima Correlación
0.21 – 0.40	Escasa Correlación
0.41 – 0.60	Moderada Correlación
0.61 – 0.80	Buena Correlación
0.80 – 1.00	Muy Buena Correlación

(Hernandez Sampieri, 2012)

Para conocer la correlación debemos de formular lo siguiente;

Ho: No existe una relación significativa entre las variables

H1: Existe una relación significativa entre las variables

Entonces esto quiere decir que;

Si P-Valor < α equivalente al 0.05 se rechazará la hipótesis nula.

4.2.2. Verificación de Hipótesis General

H0= No Existe relación significativa entre el Precio de Venta Internacional y el nivel de exportaciones peruanas de granada, periodo 2015 - 2020.

H1= Existe relación significativa entre el Precio de Venta Internacional y el nivel de exportaciones peruanas de granada, periodo 2015 - 2020.

Se aplicó la prueba de Correlación a la variable Precio de Venta Internacional y al Nivel de Exportaciones peruana de granada para comprobar la hipótesis general.

Tabla 9

Correlación entre el Precio de Venta Internacional y el Nivel de Exportaciones peruanas de granada.

		PVINTER	EXPFOB
PVINTER	Correlación de Pearson	1	,688**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	72	72
EXPFOB	Correlación de Pearson	,688**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	72	72

La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La siguiente tabla nos muestra que el P- Valor (Sig. Bilateral) de las Variables e Indicadores es de 0.000 que es menor a α quien es equivalente a 0.05 por consiguiente nos indica rechazo de la hipótesis H_0 por lo que podemos presumir que si existe correlación entre las variables.

Luego de ver los resultados podemos decir que, según el Índice R de Pearson las variables tienen una correlación positiva media, ya que la correlación que existe entre El Precio de Venta Internacional y el Nivel de Exportaciones peruanas de granada es de 0.688.

4.2.3. Verificación de primera Hipótesis específica.

Para la realización de la prueba de Hipótesis necesitamos una

H_0 = No Existe relación significativa entre las exportaciones peruanas de granada y el tipo de cambio, periodo 2015-2020.

H_1 = Existe relación significativa entre las exportaciones peruanas de granada y el tipo de cambio, periodo 2015-2020.

Tabla 10

Correlación entre el Tipo de cambio y las exportaciones peruanas de Granada

		EXPFOB	TCAMBIO
EXPFOB	Correlación de Pearson	1	,104
	Sig. (bilateral)		,000
	N	72	72
TCAMBIO	Correlación de Pearson	,000	1
	Sig. (bilateral)	,104	
	N	72	72

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La siguiente tabla nos muestra que el P- Valor (Sig. Bilateral) de las Variables e Indicadores es de 0.000 que es menor a α quien es equivalente a 0.05 por consiguiente nos indica rechazo de la hipótesis H0 por lo que podemos presumir que si existe correlación entre las variables.

Luego de ver los resultados podemos decir que, según el Índice R de Pearson las variables tienen una correlación positiva débil por aproximarse a 0, ya que la correlación que existe entre el Tipo de cambio con Las exportaciones peruanas de granada es de 0.104

4.2.4. Verificación de la segunda hipótesis específica.

Para la realización de la prueba de Hipótesis necesitamos una
 H_0 = No Existe una relación significativa entre el volumen de exportaciones peruanas de granada y los términos de intercambio, periodo 2015-2020.

H_1 = Existe una relación significativa entre el volumen de exportaciones peruanas de granada y los términos de intercambio, periodo 2015-2020.

Tabla 11

Correlación entre el Volumen de exportaciones peruanas de granada y los Términos de Intercambio.

		TERMINTER	
		EXPKG	CAMBIO
EXPKG	Correlación de Pearson	1	,641
	Sig. (bilateral)		,000
	N	72	72
TERMINT	Correlación de Pearson	,641	1
ERCAMBI	Sig. (bilateral)	,000	
O	N	72	72

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La siguiente tabla nos muestra que el P- Valor (Sig. Bilateral) de las Variables e Indicadores es de 0.000 que es menor a α quien es equivalente a 0.05 por consiguiente nos indica rechazo de la hipótesis H0 por lo que podemos presumir que si existe correlación entre las variables.

Luego de ver los resultados podemos decir que, según el Índice R de Pearson las variables tienen una correlación positiva moderada, ya que la correlación que existe entre los términos de intercambio y el volumen de exportaciones peruanas de granada es de 0.641.

4.3.Discusión de Resultados

La presente investigación tiene con finalidad hallar la relación entre el precio de venta internacional de granada y el nivel de exportaciones de la misma. Luego de obtener los resultados ya expuestos podemos decir que el precio de venta internacional de granada tiene un moderado nivel de relación con el nivel de exportaciones.

Ramirez y Cepeda (2018) A través de un modelo multivariado encuentran en el periodo de estudio que el comportamiento del precio internacional genera una caída en los niveles de producción.

Alaez, Fernandez y Garcia (2002) en su artículo nos dicen que el resultado principal es que las exportaciones de las ramas manufactureras

son más sensibles a los cambios de precios relativos, pero estas ramas han reducido su participación en las exportaciones totales en el período considerado.

Rojas (2016) concluyó que la demanda externa de quinua ha evidenciado tener una incidencia creciente sobre el nivel de exportaciones agropecuarias no tradicionales en el Perú.

Morante (2018) concluyo en su tesis mediante el análisis de los detalles recogidos y correlacionados que la investigación resulta positiva, existe relación entre el precio de venta internacional del espárrago fresco y la exportación en volumen de este producto.

Alvarez (2018) Finalmente apporto que es necesario resaltar que las exportaciones de paltas en cuanto a volumen tienen una tendencia creciente, como en el precio de venta internacional que, aunque es volátil por diferentes factores ha logrado mantenerse en el período de año 2010-2016,

La presente investigación respaldad las investigaciones de los autores antes mencionados, luego de realizar el procesamiento de datos y análisis, se llega a la siguiente conclusión, existe una relación positiva en las variables precio de venta internacional y nivel de exportaciones. Por ende, se afirma que el comportamiento del precio de venta internacional afecta de manera significativa el nivel de exportaciones de granada peruana.

CONCLUSIONES

PRIMERA

Después de realizar las pruebas en los datos de las variables precio de venta internacional y nivel de exportaciones nos damos cuenta que existe una relación significativa entre ambas variables ya que se afectan entre sí. Observamos una correlación de Pearson de 0.688 y por otro lado tenemos un p-valor de 0.000 que se encuentra por debajo del nivel de significancia. Con el paso de los últimos años la granada peruana se proyectó como una de las nuevas frutas con mayores oportunidades comerciales. El valor mínimo de las Exportaciones a lo largo del periodo 2015 -2021 es de 1,391 miles de US\$ perteneciente al mes de octubre del año 2017, a comparación del máximo que se sitúa en el mes de abril del año 2018 con un total de 28,871,601 miles de US\$, podemos interpretar que hubo un incremento muy considerable.

SEGUNDA

En la Hipótesis específica 1 se comprueba que las exportaciones peruanas de granada y el Tipo de Cambio se relacionan, después de procesar los datos correspondientes obtenernos una Correlación de Pearson de 0.104 con un nivel de significancia de 0.00. El resultado antes mencionado demuestra que nuestras variables se relacionan. Podemos presumir que al ser un producto que en el paso de los últimos años está tomando protagonismo con su crecimiento exponencial en sus exportaciones en la cual también interfieren otras variables como en este caso el Tipo de Cambio.

TERCERA

Analizando la específica 2 se comprueba que los Términos de Intercambio y el Volumen de Exportaciones de granada peruana, periodo 2015-2020, poseen una relación muy alta, La Correlación es positiva y perfecta, obtenemos una Correlación de Pearson de .641 con un nivel de significancia de 0.000. Las exportaciones de granada peruana han tenido un crecimiento muy positivo, de 49.8 toneladas a 32.9 mil toneladas, figurando un crecimiento anual de 43,4% en cuanto a volumen de exportaciones. Actualmente la economía peruana a diversificado sus exportaciones, entre ellas la exportación de granada, sin embargo, aún se depende de algunos factores externos. Ya que somos una economía pequeña y abierta, podemos decir que al ser los términos de intercambio un indicador de fluctuaciones en el mercado de exportaciones e importaciones tiene mucha relación con los volúmenes exportados de granada.

RECOMENDACIONES

PRIMERA

Tenemos claro que el mercado de granada seguirá expandiéndose en los próximos años, ya sea por sus altos beneficios alimenticios o tal vez transformados para satisfacer las necesidades de todos los mercados.

Se recomienda a las empresas exportadoras de granada trabajar más su inteligencia comercial, apoyados de instituciones como MINCETUR, PROMPERU, ADEX, entre otras, y así buscar nuevos mercados potenciales además de los ya posicionados, trabajar más maneras de exportar el producto pudiendo transformarlo según las necesidades y gustos que demande cada país e innovando en la presentación dándoles un valor agregado.

SEGUNDA

Se sugiere a las empresas peruanas exportadoras de granada realizar contratos de opciones sobre divisas para poder afrontar las posibles fluctuaciones que puedan aparecer a lo largo del tiempo. En los últimos años el dólar ha ido cambiando repentinamente debido a temas políticos, sociales, etc. Por ende, realizar contratos podremos determinar precios fijos a largo plazo los cuales ayudara en que estos cambios no afecten las operaciones exportadoras y sus ingresos.

TERCERA

La granada es un fruto que tiene la estacionalidad más fuerte en los meses de enero hasta junio, este aspecto es crucial aprovechar para poder ser eficaz en el mercado internacional. Se sugiere más evaluaciones de tierras potenciales, seguir impulsando

como hasta ahora la expansión de áreas con este cultivo así poder proyectarnos y tener más capacidad de ofertar cantidades competitivas frente al mercado internacional. Esta tarea va de la mano con entidades que apoyan a los empresarios como; MINAGRI.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarez, E. (2018). *Precios de venta internacional de la palta fresca y a exportacion peruana, años 2010-2016*. Lima: Universidad Cesar Vallejo.
- Arambulo, M., & Mamani, I. (2020). *Las exportaciones de productos no tradicionales y su influencia en el crecimiento económico del Perú, período 2014 – 2019*. Tacna: Universidad Privada de Tacna.
- Atkin, D., Khandelwal, A., & Osman, A. (2014). *Exporting and Firm Performance: Evidence from a Randomized Trial*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Banco Central de Reserva del Perú. (s.f.). <https://www.bcrp.gob.pe/>.
- Bernard, A., & Jensen, B. (1999). *Exporting and productivity*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Cadena Lozano, J. (2011). *La teoria economica y financiera del precio: dos enfoques complementarios*. Bogotá: Criterio Libre.
- Castro Figueroa, A. (2008). *Manual de Exportaciones, la exportacion en Colombia*. Bogota: Universidad de Rosario.
- Castro Figueroa, A. (2008). *Manual de Exportaciones: La exportación en Colombia*. Bogotá: Universidad del Rosario.
- Choque, I., & Leon, A. (22 de Marzo de 2020). *Fresh Fruit*. Obtenido de <https://freshfruit.pe/2020/03/15/granada-limitada/>
- CONAVALSÍ. (s.f.). <https://www.conavalsi.com>.

Cultural S.A. . (1999). *Diccionario de Marketing*. España.

ECONOMIPEDIA. (s.f.). <https://economipedia.com>.

Fisher, L., & Espejo, J. (s.f.). *Mercadotecnia*.

Flores Gonzalez, M. (2007). *La proteccion juridica para el cacao fino y de aroma del Ecuador*. Quito: Corporacion Editora Nacional.

Galdos Arias, I., & Velarde Rimac, D. (2019). *Influencia de exportación y precio del café peruano en las exportaciones totales agricolas del Perú en los años 2008 - 2018*. Lima: Universidad San Ignacion de Loyola.

GEDESCO. (s.f.). <https://www.gedesco.es>.

Gonzalez, M. F. (2007). *La Proteccion Juridica para el cacao fino y de aroma del Ecuador*. Quito: Corporacion Editora Nacional.

Hernandez Sampieri, R. (2012). *Metodología de la Investigación*. McGraw-Hill.

Kotler, P. (2003). *Fundamentos del Marketing*.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos del Marketing*. PEARSON.

Kurtz, D. (2012). *Marketing Contemporáneo*. México D.F. : CENGAGE Learning.

Mamani Choque, R., & Plata Mollinedo, R. (2019). *Los Términos de Intercambio y su Influencia en la Exportación de Aceituna en Tacna, Período 2016-2018*. Tacna: Universidad Privada de Tacna.

MIDAGRI. (s.f.). <https://www.midagri.gob.pe>.

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2019). *La granada: nueva estrella de las agroexportaciones peruanas*.

- Pope, J. (s.f.). *Investigacion de Mercados, Guia Maestra para el Profesional*. Norma.
- Ramirez, & Cepeda. (2018). *Incidencia del precio internacional del café sobre la producción del mismo, estudio de*. Colombia: Creative Commons.
- Ramirez, C. Z. (1995). *Administracion del Comercio Internacional*. Costa Rica: EUNED.
- Santamaria Echevarria, J. (2018). *Efectos del precio internacional del crudo sobre el mercado bursátil colombiano*. Colombia: Universidad de los Andes.
- SENASA. (20 de Marzo de 2017). Obtenido de <https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/ica-senasa-certifica-primer-envio-de-granada-peruana-de-exportacion-ucrania/>
- Tovar , P., & Chuy, A. (s.f.). *Terminos de Intercambio y ciclos Economicos 1950-1998*. (B. C. Peru, Ed.) *Estudios Economicos*.
- Villegas, J. P. (2016). *Exportaciones tradicionales peruanas y precios internacionales 2008 - 2014*. Lima: Universidad Cesar Vallejo.
- Zambrana Ramirez, C. (1995). *Administración del comercio internacional*. Universidad Estatal a Distancia.

APÉNDICE

APÉNDICE A

Datos extraídos de la Variable Nivel de Exportaciones

AÑO	MENSUAL	EXPORTACIÓN	EXPORTACIÓN
		Total FOB (Miles US\$)	Total peso neto (kg)
2015	1	106,525	35,077
	2	1,894,086	765,221
	3	11,015,803	4,678,859
	4	9,748,370	4,818,399
	5	7,258,155	388,490
	6	1,198,047	678,152
	7	133,158	71,986
	8	6,410	1,103
	9	16,292	2,012
	10	6,263	956
	11	10,128	1,272
	12	1,758	461
2016	1	587,210	237,277
	2	3,615,780	1,481,829
	3	13,589,842	6,230,629
	4	13,846,982	6,552,618
	5	6,655,898	3,171,251
	6	1,572,832	682,004
	7	223,573	37,198

	8	172,238	19,067
	9	6,982	817
	10	2,261	848
	11	4,017	695
	12	1,776	497
2017	1	859,285	354,030
	2	3,807,378	1,605,784
	3	14,693,512	6,350,314
	4	23,767,619	10,951,668
	5	14,119,756	7,319,054
	6	2,390,541	1,071,827
	7	876,011	342,461
	8	205,133	73,349
	9	3,253	859
	10	1,391	516
	11	2,505	893
	12	5,569	2,151
2018	1	35,585	132,341
	2	5,589,375	2,305,567
	3	20,947,202	9,431,693
	4	28,871,601	14,949,504
	5	8,587,091	4,432,095
	6	2,041,734	1,133,978
	7	23,851	19,353
	8	66,950	25,461
	9	2,571	1,124

	10	44,567	14,960
	11	11,692	2,857
	12	3,476	1,309
2019	1	2,518,915	1,188,002
	2	12,073,933	6,010,150
	3	21,701,549	12,843,802
	4	18,762,503	12,268,220
	5	7,580,661	4,812,686
	6	2,625,931	165,881
	7	322,021	155,910
	8	31,144	8,167
	9	4,684	1,623
	10	6,162	1,471
	11	3,863	1,427
	12	48,955	19,502
2020	1	3,963,162	1,756,632
	2	5,502,506	2,630,927
	3	21,825,768	12,667,815
	4	19,704,880	12,413,893
	5	6,507,383	4,297,659
	6	671,900	271,287
	7	283,035	49,409
	8	266,675	63,920
	9	72,092	24,701
	10	142,230	46,403
	11	32,627	9,679

	12	93,591	37,299
--	----	--------	--------

APÉNDICE B

Datos extraídos de la variable Precio de Venta Internacional

AÑO	MENSUAL	PRECIO DE VENTA INTERNACIONAL	PBI %
2015	1	3.04	137.9
	2	2.48	137.3
	3	2.35	148.2
	4	2.02	151.7
	5	1.87	150.4
	6	1.77	150.8
	7	1.85	153.5
	8	5.81	149.7
	9	8.1	152.2
	10	6.55	155.9
	11	7.96	153.6
	12	3.81	170.6
2016	1	2.47	143
	2	2.44	146.5
	3	2.18	154.3
	4	2.11	157
	5	2.1	159.1

	6	2.31	157.3
	7	6.01	160.3
	8	9.03	158.9
	9	8.55	159.3
	10	2.67	159.4
	11	5.78	158.8
	12	3.57	177
2017	1	2.43	150.1
	2	2.37	147.3
	3	2.31	155.3
	4	2.17	156.5
	5	1.93	163.6
	6	2.23	162.5
	7	2.56	162.7
	8	2.8	162.8
	9	3.79	164.3
	10	2.7	164.9
	11	2.81	162.1
	12	2.59	178.9
2018	1	2.70	154.4
	2	2.42	151.2
	3	2.22	161.3
	4	1.93	168.9
	5	1.94	174.5

	6	1.83	165.9
	7	1.23	166.9
	8	2.63	166.7
	9	2.29	168.4
	10	2.98	171.7
	11	4.09	170.4
	12	2.66	187.3
2019	1	2.12	157.1
	2	2.01	154.7
	3	1.69	166.8
	4	1.53	169.1
	5	1.58	175.9
	6	1.55	170.6
	7	2.07	173.3
	8	3.81	172.8
	9	2.89	172.6
	10	4.19	176.2
	11	2.71	174
	12	2.51	189
2020	1	2.26	161.7
	2	2.09	160.5
	3	1.72	138.8
	4	1.56	103
	5	1.51	118.6

	6	2.48	139.3
	7	5.73	153.7
	8	4.17	156.8
	9	2.92	161.8
	10	3.07	170.3
	11	3.37	169.7
	12	2.51	190

APÉNDICE C

AÑO	MENSUAL	TÉRMINOS DE INTERCAMBIO	TIPO DE CAMBIO
2015	1	93.2	3.007
	2	94.2	3.079
	3	91.1	3.092
	4	91.9	3.121
	5	93.1	3.151
	6	91.8	3.162
	7	89.7	3.182
	8	88.1	3.239
	9	86	3.219
	10	89.3	3.25
	11	86.9	3.338
	12	85.9	3.384
2016	1	84	3.439
	2	85.5	3.507
	3	90	3.407
	4	88.7	3.301
	5	88.1	3.335
	6	87.7	3.316
	7	91.8	3.299
	8	90.2	3.334
	9	91.6	3.382
	10	90.2	3.386
	11	94.5	3.403
	12	96	3.395
2017	1	91.6	3.34
	2	93.5	3.26
	3	95.6	3.264
	4	92.1	3.248
	5	93.2	3.273
	6	92.8	3.268

	7	94.1	3.249
	8	97.8	3.242
	9	100.5	3.247
	10	102	3.251
	11	103.6	3.241
	12	102.4	3.247
2018	1	102.2	3.215
	2	102.4	3.249
	3	100.3	3.252
	4	98.6	3.231
	5	98.3	3.274
	6	97.3	3.271
	7	95.4	3.277
	8	91.6	3.289
	9	90.7	3.312
	10	91.4	3.335
	11	92.5	3.376
	12	94.8	3.364
2019	1	94.4	3.344
	2	91.8	3.322
	3	93	3.304
	4	94.6	3.303
	5	94.5	3.334
	6	95.1	3.325
	7	96.8	3.29
	8	95.3	3.379
	9	95.9	3.357
	10	94.2	3.36
	11	93.7	3.373
	12	95.9	3.355
2020	1	99.5	3.328
	2	96.7	3.391
	3	93.7	3.493
	4	93.7	3.398
	5	96.2	3.422
	6	100.1	3.471
	7	102.9	3.517
	8	107.7	3.565
	9	110.3	3.556
	10	109.3	3.596
	11	113.1	3.609
	12	115.3	3.603

APÉNDICE C

Operacionalización de las variables.

VARIABLE 1	DEFINICIÓN	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Precio de Venta Internacional	<p>“La cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio" (Kotler & Armstrong, 2003)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Tipo de Cambio US\$ – Términos de Intercambio 	Ratio

La tabla muestra la Operacionalización de la variable 1 Precio de Venta Internacional, indicando la escala de medición.

VARIABLE 2	DEFINICIÓN	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Exportaciones	<p>“La exportación es una técnica de bajo riesgo para entrar a los mercados extranjeros. Las empresas exportan producto por varias razones. Aquellas cuyos productos se encuentran en etapa de madurez de su ciclo de vida pueden desarrollarse en los mercados internacionales.”.</p> <p>(Zambrana Colman, 1995)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Exportaciones peruanas de Granada. (FOB). - Volumen de exportaciones peruanas de Granada (Kg). 	Ratio

La tabla muestra la Operacionalización de la variable 2 exportaciones indicando la escala de medición.

APÉNDICE D

Matriz de consistencia

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Problema Principal	Objetivo General	Hipótesis General		Enfoque de
¿Qué relación existe entre los precios de venta internacional de granada y el nivel de exportaciones peruanas, periodo 2015-2020?	Determinar la relación que existe entre los precios de venta internacional de granada y el nivel de exportaciones peruanas, periodo 2015-2020.	Existe una relación significativa entre los precios de venta internacional de granada y el nivel de exportaciones peruanas, periodo 2015-2020.	Variable 1 X: Precio de Venta Internacional - Tipo de Cambio - Términos de Intercambio	Investigación: Cuantitativo Tipo de Investigación. Investigación pura o básica
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas		Nivel de Investigación:
- ¿Qué relación existe entre las exportaciones peruanas de granada y el tipo de cambio, periodo 2015-2020?	- Determinar la relación que existe entre las exportaciones peruanas de granada y el tipo de cambio, periodo 2015-2020.	- Existe una relación significativa entre las exportaciones peruanas de granada y el tipo de cambio, periodo 2015-2020.	Variable 2 Y: Exportaciones	Relacional

<p>- ¿Qué relación existe entre el volumen de exportaciones peruanas de granada y los términos de intercambio, periodo 2015-2020?</p>	<p>- Determinar la relación que existe entre el volumen de exportaciones peruanas de granada y los términos de intercambio, periodo 2015-2020.</p>	<p>- Existe una relación significativa entre el volumen de exportaciones peruanas de granada y los términos de intercambio, periodo 2015-2020.</p>	<p>- Exportaciones peruanas de Granada. (FOB) - Volumen de exportaciones peruanas de Granada (Kg).</p>	<p>Diseño de la Investigación: No experimental, longitudinal. Recolección de datos: Series de tiempo Test estadístico: Correlación de Pearson</p>
---	--	--	--	--