

**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS**  
**INTERNACIONALES**



**“RELACIÓN DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS Y LAS  
EXPORTACIONES DE GRANADA 2017-2021”**

**TESIS**

**PRESENTADO POR:**

**BACH. NAOMI CRISTINA JUÁREZ TALLEDO**

**ASESOR:**

**DR. JUSTINIANO DAVID ACOSTA HINOJOSA**

**Para optar por el Título de:**

**LIC. EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TACNA – PERÚ**

**2023**



## **Agradecimiento**

En primer lugar, agradezco a Dios por las oportunidades que pone en mi vida.

A la Universidad Privada de Tacna, a mis maestros, que con su firme enseñanza supieron guiarme día a día entregando su conocimiento y experiencia de manera desinteresada para crear excelentes profesionales.

A mis amigos por acompañarme durante esta etapa, a mis padres, por enseñarme el valor del estudio, el esfuerzo, el sacrificio y el aprendizaje.

Por último, agradezco a mi asesor el Dr. Justiniano David Acosta Hinojosa, quien tuvo la labor de guiarme académicamente con su experiencia y profesionalismo en la elaboración del presente estudio.

**Dedicatoria:**

A mi madre quien siempre me apoyo con gran esfuerzo a lograr cada uno de mis objetivos, le agradezco por haberme dado la oportunidad de estudiar la carrera que deseaba y por sus palabras de aliento en todo momento. Todos mis logros son dedicados a ti.

**TABLA DE CONTENIDO**

RESUMEN	1
ABSTRACT	3
INTRODUCCIÓN	4
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
1.1. Identificación y Determinación del Problema	7
1.2. Formulación del problema	8
1.2.1. Problema general	8
1.2.2. Problemas Específicos	8
1.3. Objetivos: generales y específicos	8
1.3.1. Objetivo general	8
1.4. Justificación, Importancia y alcances de la investigación	8
1.4.1. Justificación	8
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
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	11
2.1. Antecedentes de estudio.	11
2.1.1. Antecedentes internacionales	11
2.1.2. Antecedentes nacionales	13

2.1.3.Antecedentes locales	16
2.2.Bases Teóricas - científicas	18
2.2.1.Exportaciones	18
2.2.2.Volumen de las Exportaciones	21
2.2.3.Evolución de las Exportaciones	22
2.2.4.Normas Incoterms	25
2.2.5.Tratados Internacionales	25
2.2.6.Precios Internacionales	26
2.3.Definición de términos Básicos	31
2.4.Sistema de Hipótesis.	34
2.4.1.Hipótesis General	34
2.5.Sistema de variables.	34
<b>CAPÍTULO III: METODOLOGÍA</b>	<b>35</b>
3.1.Tipo de investigación	35
3.2.Nivel de investigación	35
3.3.Diseño de investigación	35
3.4.Población y muestra del estudio	36
3.4.1.Población	36
3.4.2.Muestra	36
3.5.Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	36
3.6.Técnicas de procesamiento de datos	36
<b>CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b>	<b>37</b>
4.1. Tratamiento Estadístico e Interpretación de Cuadros	37

4.1.1. Prueba de Normalidad	37
4.2. Contraste de Hipótesis	40
4.2.1. Prueba de Correlación	40
4.2.2. Verificación de Hipótesis General	41
4.2.3. Verificación de la Primera Hipótesis Específica	42
4.2.4. Verificación de la Segunda Hipótesis Específica	43
4.3. Discusión de Resultados	44
CONCLUSIONES	46
RECOMENDACIONES	48
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	51

**LISTA DE TABLAS**

Tabla 1 <i>Prueba de normalidad de la Variable Exportaciones Peruanas</i> ....	37
Tabla 2 <i>Pruebas de normalidad de la Variable Volumen de Exportaciones de Granada peruana</i> .....	38
Tabla 3 <i>Pruebas de normalidad de la Variable Precio</i> .....	39
Tabla 4 <i>Resultados de la correlación entre las Exportaciones Peruanas y Exportaciones de granada</i> .....	41
Tabla 5 <i>Resultados de la correlación entre las Exportaciones Peruanas y Volumen de Exportaciones de granada</i> .....	42
Tabla 6 <i>Resultados de la correlación entre las variables Exportaciones peruanas y Precio de la granada</i> .....	43
Tabla 7 <i>Variable Exportaciones Peruanas</i> .....	58
Tabla 8 <i>Variable Exportaciones de granada</i> .....	58

**LISTA DE FIGURAS**

Figura 1 <i>Diagrama de dispersión de la variable Exportaciones Peruanas...</i>	38
Figura 2 <i>Diagrama de dispersión de la variable Volumen de Exportaciones de granada.....</i>	39
Figura 3 <i>Diagrama de dispersión de la variable Precio de la granada.....</i>	40

## RESUMEN

El presente estudio de Investigación titulado "La relación de las exportaciones peruanas y las exportaciones de granada, 2017-2021" tiene como finalidad principal encontrar la relación que existe entre las Exportaciones Peruanas y las Exportaciones de granada durante los cinco años señalados.

Para el desarrollo del estudio se utilizó la población por la cantidad de datos demandados.

La investigación fue de tipo básica con un test estadístico, correspondiente a la correlación Rho de Spearman y diseño no experimental, longitudinal. El ámbito de estudio de la investigación es nacional, ya que la recolección de datos se realizó de plataformas del Estado, Banco Central de Reserva del Perú, Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria, Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior, y La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. La técnica que se utilizó para la recolección de información fue la observación.

Las variables fueron convertidas mediante logaritmos, posteriormente se procedió a realizar las pruebas de normalidad. Se utilizó la correlación de Rho de Spearman ya que los datos eran no paramétricos, obteniendo así la relación entre las variables Exportaciones Peruanas y Exportaciones de granada, dando como resultado Rho de Spearman =  $-0,364$  delimitando que existe una relación negativa, es decir las dos variables se correlacionan en sentido inverso, lo que nos permite decir que la Hipótesis General es aceptada. Por tanto, se puede afirmar que existe

una relación significativa entre las Exportaciones Peruanas y las Exportaciones de granada durante los años 2017-2021.

**Palabras clave:** Exportaciones Peruanas; exportaciones de granada; volumen de exportación

## ABSTRACT

The main purpose of the research study "Relationship between Peruvian Exports and Pomegranate Exports, 2017-2021" is to find the relationship between Peruvian Exports and Pomegranate Exports during the five years indicated.

The Research was of basic type with statistical test, corresponding to Spearman's Rho correlation and non-experimental, longitudinal design. The scope of study is national, since the data collection was carried out from State platforms, Banco Central de Reserva del Perú, Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria, Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior, y La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. The technique used for data collection was observation.

Variables were converted by logarithms, then normality tests were performed. Spearman's Rho correlation was used since the data were non-parametric, thus obtaining the relationship between the variables Peruvian Exports and Pomegranate Exports, resulting in  $-0.364$  delimiting that there is a negative relationship, which means, the two variables are correlated in reverse, which allows us to say that General Hypothesis is accepted. Therefore, it can be affirmed that there is a significant relationship between Peruvian Exports and Pomegranate Exports during 2017-2021.

**Keywords:** Peruvian Exports; Pomegranate Exports; Export volume

## INTRODUCCIÓN

Como resultado de la diversidad de ecosistemas con los que cuenta el Perú, se le considera uno de los países más mega diversos del mundo, lo cual desprende una infinidad de oportunidades para negociar con el resto el mundo. En los últimos años las exportaciones peruanas han tenido un importante incremento, siendo la granada parte de este desarrollo, con un considerable aumento en su demanda internacional.

La granada es una fruta de sabor agradable, color atractivo, con una infinidad de beneficios nutricionales, entre los más conocidos están sus grandes propiedades antioxidantes, su alto contenido de minerales como el potasio, fosforo, magnesio entre otros.

Los países del medio oriente, de donde la fruta tiene su origen, dominan el mercado de la granada; en estos países la mayor parte de la producción no sale del país, ya que su consumo en esas zonas es muy común, mientras que la producción restante es destinada al comercio exterior. Sin embargo, estas regiones sólo pueden satisfacer la demanda de los consumidores de granada del mundo en un periodo determinado de tiempo, ya que su producción empieza aproximadamente en mayo y culmina en diciembre, fuera de estos meses el mercado se encuentra desabastecido, lo cual crea grandes oportunidades para los países que producen en contra estación como es el caso de Perú, ya que la ventana de producción en nuestro país se da entre los meses de febrero a mayo.

Existe una oferta exportable con gran potencial; sin embargo, la falta de conocimiento e información actualizada acerca del tema en cuestión, muchas veces representa una barrera para el desarrollo de una buena negociación. Con el desarrollo del presente estudio se espera ofrecer a los intervinientes e interesados del comercio exterior y de la granada información actualizada sobre el desarrollo que están teniendo las exportaciones de granada y su relación con las exportaciones peruanas.

El presente trabajo de investigación titulado "La relación de las Exportaciones peruanas y las Exportaciones de granada, 2017-2021" se desarrollará en cuatro capítulos:

#### Capítulo I Planteamiento del Problema

En el primer capítulo se encuentra la descripción y formulación del problema, la justificación de la investigación, los objetivos generales y los objetivos específicos.

#### Capítulo II Marco Teórico:

El segundo capítulo contiene los Antecedentes de la Investigación Internacionales, Nacionales y Locales, Bases Teóricas sobre las Exportaciones, Volumen de exportaciones, Precios Internacionales y Definiciones de conceptos Básicos.

### Capítulo III Metodología:

El tercer capítulo abarca la Hipótesis General, las 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:

En el cuarto capítulo se procede a desarrollar las Pruebas de Normalidad, Resultados de los Análisis por Indicador, Resultados de los Análisis por Variable, Prueba de Correlación, Verificación de la Hipótesis General y Verificación de las Hipótesis Específicas.

Finalmente se consideran las Conclusiones, Recomendaciones, Referencias Bibliográficas y los Anexos para una mejor comprensión del estudio.

## **CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Identificación y Determinación del Problema**

El mercado de la granada es liderado principalmente por los países del medio oriente, de donde la fruta es originaria; gran parte de la producción es dirigida al consumo interno, sin dejar de lado el comercio exterior. Los principales compradores de granada se encuentran en Europa y Asia.

A pesar de la gran demanda existente y creciente de granada el medio oriente sólo puede satisfacer la demanda de los consumidores de granada en un periodo determinado de tiempo, constituyéndose así una problemática, ya que su producción sólo se da entre los meses de mayo a diciembre, los demás meses el mercado no se encuentra abastecido.

En el Perú existe una oferta exportable con gran potencial; sin embargo, la falta de conocimiento acerca de las condiciones, requisitos, oferta y demanda exportable, entre otros, para ofrecer el producto representan barreras, limitaciones que impiden una mejor negociación respecto a, por ejemplo, el precio. Si bien es cierto, uno de los destinos más recurrentes en la actualidad son el Reino Unido, Países Bajos, pese a que son los países que ofrecen el menor precio respecto a otros interesantes, pero no conocidos destinos que no están siendo considerados. Es por ello, la importancia de analizar la evolución de las exportaciones de granada en estos últimos años, mostrando factores importantes como son el precio que están dispuestos a pagar los distintos destinos, el incremento en la demanda del volumen, entre otros factores que deberían ser considerados para futuras negociaciones.

## **1.2. Formulación del problema**

### ***1.2.1. Problema general***

¿Cuál es la relación de las Exportaciones Peruanas con las Exportaciones de granada, 2017-2021?

### ***1.2.2. Problemas Específicos***

- ¿Qué relación existe entre las Exportaciones Peruanas y el Volumen de Exportaciones de granada, periodo 2017-2021?
- ¿Qué relación existe entre las Exportaciones Peruanas y el Precio de la granada, periodo 2017-2021?

## **1.3. Objetivos: generales y específicos**

### ***1.3.1. Objetivo general***

Determinar la relación entre las Exportaciones Peruanas y las Exportaciones de granada, periodo 2017-2021.

### ***1.3.2. Objetivos Específicos***

- Determinar la relación entre las Exportaciones Peruanas y el Volumen de Exportaciones de granada, periodo 2017-2021
- Establecer la relación entre las Exportaciones Peruanas y el Precio de la granada, periodo 2017-2021

## **1.4. Justificación, Importancia y alcances de la investigación**

### ***1.4.1. Justificación***

La presente investigación se justifica en lo siguiente:

**Justificación Teórica:** El presente estudio deberá contribuir al conocimiento teórico respecto a la relación que existe entre las Exportaciones

Peruanas y las Exportaciones de granada, aportando así en el área económica, al estudiar estas dos variables de gran importancia para la actividad pertinente tanto en la ciudad de Tacna debido a la actual apuesta que se está dando, por parte de muchos empresarios y agricultores, como en todo el Perú, debido al gran valor que la granada representa para la salud en otros países así como por el crecimiento constante de su oferta exportable.

**Justificación Práctica:** Los resultados del presente estudio se podrán usar como apoyo teórico en futuros estudios donde se realce el tema tratado, también como una base de datos en caso se requiera. Ofreciendo así una herramienta de medición e información actualizada para entender la relación entre las Exportaciones Peruanas y las Exportaciones de granada. Concluyendo con propuestas que buscan ser de gran utilidad para una mejor toma de decisiones para las empresas y ser una fuente de información más actualizada para las instituciones del rubro del comercio exterior.

**Justificación por su Trascendencia:** Es trascendente ya que ayudará a ampliar la visión del comercio exterior y a conocer el movimiento que está teniendo este producto a nivel internacional, mejorando así la futura toma de decisiones en caso de los exportadores y brindando información actualizada en caso de estudio del área económica.

#### ***1.4.2. Importancia***

El presente estudio es importante, porque expone los resultados de la investigación sobre la relación que tiene las Exportaciones Peruanas y las Exportaciones de granada durante los últimos cinco años. Lo cual dejará una

fuentes actuales de datos para los actores del comercio exterior, quienes tendrán la oportunidad de conocer, datos actualizados de la situación de las Exportaciones peruanas, así como del crecimiento y panorama de las Exportaciones de granada. Los análisis y resultados son de gran valor ya que proyectan el desarrollo que han tenido las exportaciones de granada fresca; fruto muy valorado en todo el mundo por sus distintos beneficios.

Además, también se espera contribuir a los productores de granada, agricultores tanto de nuestra ciudad como de todo el Perú, ya que es un fruto con gran demanda internacional que merece ser revalorizado en especial en nuestra ciudad, siendo parte de nuestra historia al aparecer en un símbolo tan importante como es la bandera tacneña.

### ***1.4.3. Alcances y limitaciones en la investigación***

#### ***1.4.3.1. Alcances***

El alcance de la investigación está definido en los objetivos, los cuales buscan determinar la relación entre las Exportaciones Peruanas y las Exportaciones de granada, evidenciando su desarrollo durante los últimos 5 años y paralelamente datos reales sobre el Volumen exportado y Precios Internacionales. Se espera que los datos expuestos sean útiles para los distintos actores del comercio internacional.

#### ***1.4.3.2. Limitaciones***

Entre las principales limitaciones del estudio está la escasa información actualizada de las entidades gubernamentales peruanas. Además, se observó durante el proceso de recopilación de datos donde el objeto de estudio es la

granada, que este fruto está encasillado en una subpartida general en la cual se consideran otros productos similares, lo cual complicó la recopilación de cifras exactas más no la imposibilitó, por tanto, las cifras de la subpartida se han interpretado en conjunto con los demás productos. A pesar de lo mencionado, se ha logrado realizar un análisis general de las Exportaciones Peruanas y Exportaciones de granada.

## **CAPITULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1. Antecedentes de estudio.**

#### ***2.1.1. Antecedentes internacionales***

Figuroa et. Al.(2019) en el Artículo "Los precios de café en la producción y las exportaciones a nivel mundial". El objetivo principal de las autoras es estudiar el efecto que los precios de los grupos de café clasificados por la Organización del Café(OIC) y los precios de las bolsa de valores de Nueva York y de Londres tienen en la producción y las exportaciones (p. 9)

Como parte de la metodología del estudio proponen dos modelos que fueron estimados mediante regresión de componentes principales. Para mostrar la relación de la producción mundial se usaron como variables explicativas la exportación y los distintos precios; para el caso de las exportaciones fueron la producción y los precios.

El estudio concluye que los precios internacionales influyen en mayor medida en la variabilidad de la producción mundial y las exportaciones de café.

Naranjo y Goicoechea (2018) en su tesis titulada "Estudio del mercado ruso para Exportaciones Colombianas del Sector Agrícola", como requisito para

optar por el título de Ingeniero Administrador en la Universidad EIA en Colombia. Los autores hacen alusión a que en Colombia las importaciones son mayores a las exportaciones, y una de las razones por las que se da esta situación es por la dependencia comercial que existe por ciertos mercados como son Estados Unidos y la Unión Europea. El estudio tuvo como objetivo "Analizar la Viabilidad del mercado de Rusia como potencial socio comercial de Colombia". En cuanto a la metodología, se llevó a cabo una búsqueda de cuatro productos que de acuerdo con sus valores de exportación e importación representaran una oportunidad, y con base en estos se hizo uso de la investigación de mercados para evaluarlos objetivamente en el mercado ruso y otros mercados con el fin de comparar resultados y tener conclusiones más certeras.

Además, se aplicaron métodos estadísticos como la correlación y la regresión lineal múltiple para identificar que variables eran más significativas para hallar el potencial de mercado. Durante el proceso también se hicieron entrevistas a empresas con experiencia exportando a este mercado con el fin de indagar en las posibles barreras culturales existentes. La investigación concluye, que las variables más significativas a la hora de evaluar el posible crecimiento de las exportaciones hacia un mercado son la tasa de crecimiento de las importaciones totales del país en específico y el índice de concentración de proveedores del producto que esté siendo objeto de análisis.

Los autores concluyen que a pesar que el mercado ruso sea poco explorado y que no obtenga una calificación lo suficientemente alta dentro del modelo de IM, los productos analizados en el exponen una clara oportunidad de crecimiento,

la diferencia cultural no es una verdadera barrera para el comercio de productos del sector agrícola.

Vera, J. y Pilozo, I. (2022), desarrollaron la investigación titulada “La evolución de Exportación del Pepino dulce Ecuatoriano y las Oportunidades de Inserción a otros Mercados Internacionales, como requisito para optar el título de Ingeniería en Comercio Exterior de la Universidad Guayaquil en Ecuador”

El trabajo fue realizado con el objetivo de analizar la evolución de las exportaciones de pepino dulce y las oportunidades de inserción de nuevos mercados. Para este efecto se aplicó la metodología de tipo descriptivo, inductivo y de recopilación de datos de fuentes primarias y secundarias.

La investigación concluye con que existe un incremento considerable de las exportaciones de bienes primarios no petroleros no tradicionales; sin embargo, el análisis de la subpartida en la que se clasifica el producto objeto de estudio tuvo un decrecimiento en los últimos dos años, considerando la afectación por la emergencia sanitaria que afectó el comercio mundial.

### ***2.1.2. Antecedentes nacionales***

Ampuero y Jara (2020), ante la problemática que observaron respecto a la exportación de la granada, dada su estacionalidad en la producción y la distancia geográfica que se da hacia los países de destino, los autores advirtieron una desventaja ante los productores europeos de la granada en su Tesis titulada, “La Marca País en las exportaciones de las empresas asociadas a ProGranada hacia Rusia durante el periodo 2018” como requisito para optar el grado académico de Licenciado en Negocios de la Universidad César Vallejo en Lima.

El fin principal del estudio es exponer las estrategias que brinda la Marca País sobre los productos agrícolas en los diversos mercados internacionales. Se utilizó un tipo de investigación aplicada, y de diseño no experimental. Se tuvo como población a trabajadores de las empresas asociadas a ProGranada, siendo la muestra 16 personas. El instrumento utilizado fue la encuesta y la técnica el cuestionario; cuyos datos fueron utilizados para la comprobación de la hipótesis, asimismo se hizo uso del SPSS para la obtención de los resultados estadísticos.

Los autores concluyeron que sí existe relación de la marca país en las exportaciones de las empresas asociadas a ProGranada hacia Rusia durante el periodo 2018 (p. 9).

Valla, C. (2015), desarrolló la siguiente investigación titulada “Exportación de Granadas frescas al Reino Unido”, como requisito para optar el título de Licenciada en Negocios Internacionales de la Universidad de Lima.

Este estudio fue realizado con el objetivo de desarrollar un plan de negocios para la exportación de Granadas, que cumpla con los requisitos técnicos del mercado de Reino Unido y cubra la demanda insatisfecha del mismo. En cuanto a la metodología, se realizó el método de descomposición de series de tiempo, el cual se ajusta a un modelo que pondera de igual forma todas las observaciones para determinar el mejor ajuste de regresión de los datos según las estaciones. Cabe resaltar que se utilizó el modelo aditivo por brindar resultados más exactos(p. 92).

Además la autora utilizó el método de la competencia, para identificar la posición del Perú frente a los otros países, y así aprovechar la ventana comercial,

cuando los principales competidores no estén exportando para incrementar el precio(p. 127).

La investigación concluye en que la exportación de granadas frescas de la variedad Wonderful producidas en la región Ica son un negocio rentable debido a que la tasa interna de retorno que se obtuvo fue de 33.27%, la cual es mayor al COK de 15.61%.

Álvarez (2018), en su Tesis titulada "Precios de Venta Internacional de la Palta fresca y la Exportación Peruana, años 2010 – 2016", como requisito para optar el título de Licenciada en Negocios Internacionales de la Universidad Cesar Vallejo en Lima.

Señala como principal objetivo determinar la relación que existe entre los precios de venta internacional de palta fresca y la exportación peruana en los años 2010- 2016 en variables e indicadores, dentro de los cuales se encuentra el precio de venta internacional como variable con su indicador el precio FOB. De la misma forma se encuentra la variable de exportación, la cual cuenta con los indicadores exportación en volumen y empresas exportadoras de los principales países importadores en el periodo 2010 – 2016 (p. 24).

El método estadístico para el análisis de datos consistió en organizar los datos a través de cuadros, gráficos de lineales y describirlos datos a través de números estadísticos.

La investigación concluye que las exportaciones de palta presentan una tendencia creciente en su volumen, así como también en el precio de venta

internacional, que a pesar de ser volátil por diferentes factores ha logrado mantenerse en el período de año 2010-2016.

La autora recomienda "aumentar la producción y calidad de la palta fresca, para poder abrir nuevos mercados"(p.12) e incrementar paralelamente el volumen exportado por año"

### **2.1.3. Antecedentes locales**

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" hace alusión a que en la ciudad de Tacna en los años señalados se observó falta de conocimiento en los productores respecto a la organización, manejo fitosanitario, mercados internacionales, créditos bancarios, acompañado de una marcada carencia de investigación.

La investigación es descriptiva, de carácter exploratorio, de corte longitudinal. Se realizó la encuesta a 8 empresas exportadoras de aceituna. Los resultados evidenciaron que las empresas acopian un promedio anual de 160 TM, siendo el valor mínimo de 30 TM con un valor máximo de 500 TM en cuanto al precio pagado al productor fue de un promedio de 1,52 nuevos soles, siendo el mínimo pagado por la empresa de 1,30 nuevos soles y máximo de 1,80 nuevos soles, en promedio la venta por Kilo de aceituna para la exportación fue de US\$ 1,52, el precio mínimo fue US\$ 1,30 y como máximo llegó a US\$ 1,80 (p. 19).

El autor concluye que existe una relación significativa entre el volumen de las exportaciones y los precios de destinos alcanzados durante el periodo 2010-2012.

Pérez, X.(2021), en su tesis titulada “Los Precios de Venta Internacional de granada y su relación con el Nivel de exportaciones peruanas, periodo 2015-2020”, para optar el título de Licenciada en Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Privada de Tacna. Hace alusión a que se necesita estar al tanto de las nuevas tendencias en las exportaciones, procesamiento de granadas, y todo aquello que aumente el valor de los productos naturales, para así obtener mejores precios.(p. 13).

El principal propósito del estudio es encontrar la relación que existe entre la variable precio de venta internacional sobre la variable nivel de exportaciones en el periodo 2015-2020. 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. La técnica que se utilizó para recolectar información fue la observación.

La autora concluye que, si existe una relación entre el Precio de Venta Internacional y Nivel de Exportaciones Peruanas de Granada, periodo 2015-2020, además recalca un considerable incremento de las exportaciones de granada durante el periodo estudiado.

## **2.2. Bases Teóricas - científicas**

### **2.2.1. Exportaciones**

Díaz (1999), definió a las exportaciones como "todas las existencias que se comercian al resto del mundo" (p. 155).

Navarro (2013), como se citó en Gallardo (2020), añade más términos e indica que las exportaciones son despachos de productos o servicios a países extranjeros con términos mercantiles. Estos bienes exportados se ven sujetos a una serie de normativas legítimas y cuadros fiscales, que son el ámbito de referencia para los vínculos mercantiles entre países (p. 14). Es importante señalar que debe ser de consideración el estudiar la legislación del país al que se va a exportar para evitar problemas como devoluciones, multas, retenciones, entre otros. Muchas veces el exportador se centra sólo en que el fruto cumpla con ciertas características, pero la legislación de cada país implica muchas más cosas en distintas situaciones.

En un estudio de Ramírez (1995) como se citó en Pérez (2021), se hace mención a que las exportaciones, son una forma que algunos consideran menos riesgosa para ingresar a una mercado extranjero. Si el mercado se encuentra en la etapa de madurez del ciclo de vida, se podría desarrollar en el mercado internacional (p. 34).

Por otro lado en el libro "Negocios Internacionales" de Charles Hill(2011), como citaron Valero et al. (2016), se define a la exportación como "la venta de productos o servicios producidos en un país a los residentes de otro país"(p. 129).

Además Hill, (2011), también considera que exportar la mayoría de veces es una forma de aumentar la base de ingresos y utilidades. Ya que, al expandir el tamaño del mercado, la exportación permite que una compañía logre economías de escala y reduzca así sus costos por unidad a diferencia de aquellos que no lo hacen (p. 510). Al producir en mayor cantidad, se puede hacer compras mayores, usar maquinarias de formas más eficientes, aprovechar mejor el tiempo, y todo esto se traduce en una reducción de costos y por ende un aumento en el margen de utilidad que podrá ser reinvertido para seguir creciendo o utilizado en lo que la empresa considere mejor.

Según Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (s. f.), la autoridad en materia de comercio en Perú, define a las exportaciones como el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior" (párr. 1), además se hace hincapié en que las exportaciones no están afectas a ningún tributo.

En un estudio de Rodríguez (2016), citado por Álvarez (2018), se encontró que para hallar el ingreso en términos de exportación, se debe multiplicar el volumen exportado y el precio FOB, dando como resultado el ingreso en términos contables para una empresa exportadora. Como señalan los autores el ingreso para la contabilidad de costos de una exportación se establece de acuerdo al volumen exportado y el precio por unidad. Siendo el resultado de esta operación el ingreso por ventas al exterior (p. 20). Si bien es cierto el autor menciona los costos de forma muy general, por lo que es importante recalcar que para hallar el precio del

producto exportado se debe tener en consideración el INCOTERM con el que se cierra el trato, ya que de este dependerá los costos y riesgos que cada parte debe asumir. Normalmente en una operación de comercio internacional como parte de hallar el precio, se incluye los costos aduaneros, de transporte interno, transporte principal, el seguro, entre otros.

Abassi (2017), indica que el desarrollo y crecimiento de las exportaciones de un país, en la mayoría de casos se traducen en resultados positivos en su economía y en el de las empresas individuales. Es por esto que las naciones comerciantes y las empresas relacionadas deben darle importancia y mayor prioridad al área económica, puesto su correcto tratamiento puede lograr aumentar la rentabilidad, crear empleo y mejorar la balanza comercial (p. 6).

La importancia de las exportaciones radica en el impacto que tienen sobre el crecimiento económico, la productividad y el nivel de empleo de un país.

Ayala (2021), menciona al Producto Bruto Interno en su concepto de exportaciones ya que según el autor, uno de los elementos del Producto Bruto Interno (PBI) son las exportaciones, lo cual significa que cualquier variación en el índice de las exportaciones afecta al PBI ya sea de manera negativa o positiva. Además, las exportaciones tienen un efecto positivo sobre la productividad y facilitan la transferencia de recursos hacia actividades más productivas (p. 34).

Bernard y Jensen (1999), explican que cuando un país exporta productos o bienes que son productivamente ventajosos, las mayores ganancias se ven representadas en las fuentes externas, como los inversionistas, trabajadores, maquinaria y equipo, entre otras. Esta reorientación de recursos lleva a una mejora

en la productividad de la economía en su conjunto, y paralelamente representa un mayor crecimiento económico (p. 30). Al mejorar las condiciones para llegar a altos niveles de calidad, las empresas se ven forzadas a incrementar y desarrollar mejor cada uno de sus procesos, lo cual traerá beneficios a largo plazo para todos los intervinientes.

Hill (2011), divide a la exportación en directa e indirecta: La exportación directa se da cuando las empresas venden los bienes que producen dentro de su país de origen a un país extranjero sin la participación de intermediarios. Según el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, las ventajas de este tipo de exportación son: mayor control y conocimiento del proceso de exportación; potencialmente mayores ganancias, junto con una relación directa tanto con los mercados como con sus clientes (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego[MIDAGRI], 2015, párr. 13). A diferencia de la exportación directa, la exportación indirecta se da cuando una empresa vende los bienes producidos en su país de origen a un país extranjero por medio de un intermediario (2018). Según el MIDAGRI (2015), "la exportación indirecta es utilizada mayormente por pequeñas empresas que no desconocen o tienen dudas e inseguridades sobre el proceso de la exportación; o por empresas que ya exportan, pero que eligen la vía del intermediario para ingresar a nuevos mercados"(párr. 6,7).

### ***2.2.2. Volumen de las Exportaciones***

Respecto al volumen de exportación, Daniels et al. (2013), lo define como cantidades que se miden en magnitudes físicas y mayormente se expresan por el

número de artículos producidos o por unidades de medidas como longitud precio o volumen (p. 109).

Mientras que para Gallardo (2020), el volumen es directamente proporcional a la cantidad de divisas en manos del consumidor nacional, lo cual también aumenta la actividad económica, como el PBI, por ello el volumen de exportaciones determina el global de artículos mandados al extranjero, los cuales son reflejados en toneladas métricas (p. 14).

### ***2.2.3. Evolución de las Exportaciones***

En el 2017 de acuerdo a las cifras que proporciona Aduanas, el valor exportado del sector agroindustrial en el Perú presentó un crecimiento de 6% respecto al 2016, lo cual se debió a factores como el aumento en el valor de las exportaciones tradicionales, en especial en el precio de los productos frescos, congelados, funcionales y del biocomercio. Cabe resaltar que en el 2017 también se observó incrementos en la producción de frutas, a pesar que se esperaba una disminución como consecuencia del Fenómeno de El Niño. En cuanto a volúmenes exportados en toneladas, se dio un crecimiento de 6% respecto al año anterior, esto gracias al alza en los envíos de exportaciones no tradicionales y tradicionales.

Además, se encontró que “los principales envíos de productos no tradicionales que contribuyeron con el incremento del volumen exportado fueron las líneas de productos frescos, congelados, funcionales y del biocomercio, en caso de las exportaciones tradicionales los envíos de café y azúcar. Mientras que los principales mercados destino fueron Estado Unidos 32%, Países Bajos 14%,

España 6%, REINO Unido 5% y Ecuador 5%”(Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo[PROMPERU], 2018, p. 5).

En el siguiente año, 2018, de acuerdo a las cifras que proporciona Aduanas, las exportaciones del sector Agroindustrial se incrementaron en un 12% con respecto al año 2017, debido al incremento en el valor de las exportaciones no tradicionales, en especial en los precios de productos frescos, congelados, procesados y funcionales. En cuanto al volumen exportado, se dio un incremento de 14% respecto al año anterior.

Según el Informe de Desarrollo Agroexportador del 2018 “las agroexportaciones peruanas llegaron a 142 países, 2 países menos que en el 2017. Los principales mercados fueron Estados Unidos 31%, Países Bajos 15%, España 6%, Reino Unido 5% y Ecuador 4%, los cuales tuvieron tasas de variación positivas ([PROMPERU] 2019, p. 6).

En caso del 2019 de acuerdo a las cifras que proporciona Aduanas, las exportaciones del sector Agroindustrial se incrementaron en un 7% con respecto al año 2018, debido al incremento en el valor de las exportaciones no tradicionales y tradicionales, en especial en los precios de productos frescos, congelados. En cuanto al volumen exportado, también se dio un incremento del 6% respecto al año anterior.

Según el Informe de Desarrollo Agroexportador del 2019 “las agroexportaciones peruanas llegaron a 145 países, 2 países más que en el 2018. Los principales mercados fueron Estados Unidos 35%, Países Bajos 15%, España 6%, Reino Unido 5% y Ecuador 4% ([PROMPERU] 2020, p. 6).

Mientras que en el 2020 de acuerdo a las cifras que proporciona Aduanas, las exportaciones del sector Agroindustrial se incrementaron en un 6.7% con respecto al año 2019, debido al incremento en el valor de las exportaciones no tradicionales, en especial en los precios de frutas y hortalizas frescas, alimentos preparados y conservados y alimentos congelados. Respecto al volumen exportado, también se dio un incremento de 7.2% respecto al año anterior. Esto como resultado del alza en los envíos al exterior de productos no tradicionales como las paltas frescas, uvas frescas, mangos frescos, entre otros.

Según el Informe de Desarrollo Agroexportador del 2020 “las agroexportaciones peruanas llegaron a 142 países, 4 países menos que en el 2019. Los principales mercados fueron Estados Unidos 36%, Países Bajos 15%, España 6%, Reino Unido 5% y Alemania 3% ([PROMPERU] 2020, p. 4).

En el año 2021 según Aduanas, las exportaciones del sector Agroindustrial se incrementaron en un 18% con respecto al año 2020, debido al incremento en el valor de las exportaciones no tradicionales, en especial en los precios de las frutas y hortalizas frescas, alimentos preparados y conservados y alimentos congelados. En cuanto al volumen exportado, también se dio un incremento de 8.2% respecto al año anterior. Debido al alza en los envíos de exportaciones no tradicionales, además de del hecho de ir saliendo poco a poco de la pandemia, normalizándose así distintos servicios logísticos, entre otros.

Según el Boletín Mensual del Sector Agronegocios “durante el año 2021 los principales mercados destino fueron Estados Unidos 33.4%, Países Bajos

15.4%, España 5.8%, Reino Unido 4.5% y Chile 4% (Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo[PROMPERU], 2022, p. 5).

#### **2.2.4. Normas Incoterms**

Según Sampalo (2022), los Incoterms son un acuerdo legal que se da entre el vendedor y el comprador de una mercancía. Esta documentación se utiliza como contrato y sirve para regular ciertos aspectos relacionados con la operación de exportación o importación (párr. 6).

Los Incoterms regulan cuatro aspectos básicos del comercio internacional:

- La entrega de mercancías
- La transmisión de riesgos y responsabilidades
- La distribución de gastos
- Los trámites de documentos aduaneros

Es importante señalar que los Incoterms no son obligatorios, su aplicación es voluntaria para cada una de las partes, sin embargo, son términos que son aceptados globalmente y se recomienda su uso ya que esclarece ciertos puntos importantes en el comercio exterior para ambas partes, conocidos y entendidos mundialmente.

#### **2.2.5. Tratados Internacionales**

“Un tratado es una forma eficaz de estructurar un acuerdo. La palabra tratado tiene un significado legal técnico. La Convención de Viena sobre Tratados de 1969 define un tratado como un acuerdo Internacional entre Estados, o entre un Estado y una organización internacional, o entre organizaciones internacionales”(Ministerio de Economía y Finanzas[MEF], s. f., párr. 14).

También se entiende por Tratado de Libre comercio a “un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Los TLC tiene un plazo indefinido, ya que permanecen vigentes a lo largo de tiempo, por lo que tiene carácter de perpetuidad”([MEF] s. f., párr. 1).

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo el Perú tiene al 2022, 22 acuerdos comerciales vigentes. Estos son con: Estado Unidos, Cuba, Mercosur, el Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico, La comunidad Andina, Chile, Canadá, Singapur, China, Tailandia, México, Japón, los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), Corea del Sur, la Unión Europea, Panamá, Costa Rica, Venezuela, Honduras, Australia, Reino Unido y el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP).

Los tratados de Libre Comercio son importantes ya que buscan consolidar mercados para los productos peruanos con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, brindando mayores facilidades, a través de la reducción o eliminación de ciertas barreras comerciales.

#### **2.2.6. Precios Internacionales**

El precio es "la cantidad de unidades monetarias u otros elementos que se necesitan para adquirir un producto o servicio" (Stanton et al., 2007).

Por otro lado Armstrong y Kotler (2007), definen al precio como "la suma de todos los valores a los que renuncian los clientes para obtener los beneficios de

tener o utilizar un producto o servicio" (p. 289). Es decir, la elección que se hace para decidir en qué utilizar ese dinero, y a lo que se renunció a cambio de la adquisición.

Daniels (2010), como se citó en Chupillón (2017), define al precio de exportación como "la cantidad de dinero pagada por unidad de producto(bien o servicio)" (p. 15).

Mientras que otro autor hace alusión a que el precio es "la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, se puede decir que es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar un producto o servicio" (Kotler, 2013).

Bonda y Farber (s. f.), definen al precio como "la expresión de un valor". Se debe considerar que el valor de un producto dependerá de la imagen que perciba el consumidor, ya que el consumidor considera más coherente la relación de a mayor valor adjudicado al producto en cuestión, mayor será el precio (p. 39).

Thompson (2010), define al precio como la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado en términos monetarios u otros elementos de utilidad, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio (párr. 8).

Pérez (2021), haciendo referencia a la Teoría de Precios de Adam Smith comenta que el precio permite a las empresas y los hogares determinar cuántos recursos merecen, guiándolos a así tomar decisiones de uso eficiente, que finalmente explicarán la riqueza de los países (p. 31).

Fonseca (2012), considera en su estudio que existen 6 factores que determinan los precios a nivel internacional: en primer lugar el autor menciona a los costes en donde se consideran los de comercialización, transporte y seguro, en segundo lugar se hace mención a las ganancias de los intervinientes, en tercer lugar se encuentra la competencia a través de las distintas estrategias que se puedan utilizar, en cuarto lugar está la demanda, en quinto las condiciones del ambiente empresarial, donde se hace mención a los mecanismos de distribución, dumping, mercados paralelos, entre otros; el siguiente factor es el marketing, continuando con las condiciones económicas, haciendo referencia en este punto a las tasas de cambio, la inflación, los índices de precios, y por último pero no menos importante el escenario legal de cada país (p. 80). Al considerar los distintos factores para determinar un precio internacional, este será mucho más real y acertado.

Sulser y Pedroza (2004), mencionan que el concepto de precio internacional, involucra una serie de factores no considerados en la venta de la plaza nacional. Esto es, flete de carga internacional, empaques y embalajes, maniobras de carga y descarga e impuestos a la importación, seguros, intermediarios(en caso de ser una operación comercial indirecta), entre otros (p. 99). Como se hizo mención anteriormente en el caso del comercio internacional se suman nuevos costos, es de suma importancia siempre hacer una evaluación de cuáles son los proveedores, y puertos más convenientes, no solo por ubicación sino también por experiencia prestigio y precio.

También se encontró que " se considera precios internacionales a los precios de exportación e importación. Mientras que los precios de exportación se determinan en los mercados de destino, los de importación son aquellos de los bienes comprados dentro de un país pero que se producen fuera de sus fronteras (Food and Agriculture Organization of the United Nations[FAO], s. f., párr. 2).

Las importaciones paralelas son algunos de los elementos más importantes al momento de establecer los precios para los mercados. En un estudio se encontró que "el hecho de que el precio sea sumamente alto en algunos mercados internacionales, pero sumamente bajos en otros es un incentivo para mover productos de una frontera a otra con el propósito de tomar ventaja de esta diferencia" Liang (2006), como se citó en Fonseca (2012, p. 81).

Smith (1776) como se citó en Loayza y Arenas (2018), estudió la doctrina del liberalismo económico donde propone que "los individuos son sujetos económicos racionales que buscan su propio beneficio disminuyendo los costos de sus actividades e incrementando sus ganancias"(p. 16). Lo cual se ve reflejado en la libre interacción de las leyes de la oferta y la demanda, generándose así que aquellos productos con una mayor demanda tengan mejores precios, mientras que si la oferta es mayor a la demanda, los precios caerán y se alcanzaría un nuevo equilibrio (Smith, 1776).

Mientras que David Ricardo (1817), como se citó en Jaime y Pilozo (2022), indican que la teoría de la ventaja comparativa sugiere que "los países deben especializarse en la producción y exportación de los bienes con un costo

menor, respecto a los demás países y por otro lado deben importar aquellos bienes en los que no tengan especialidad (p. 28).

Buendía (2013), menciona en su artículo el modelo Heckscher y Ohlin llamado Dotación de los Factores el cual predice que:

"Un país tendrá ventaja comparativa y por lo tanto exportará aquel bien cuya producción es relativamente intensiva en el factor con el que esté bien dotado" (p. 7). El modelo busca explicar que cuanto más abundante sea un factor, menor será su costo, ya que, si la mano de obra en un país fuera abundante en comparación con el capital y la tierra, los costos de la mano de obra serían menores en relación con los costos de otros factores. Esta diferencia convendría a aquellos países para producir y exportar los productos que utilicen aquellos factores más abundantes con los que cuentan y por lo tanto que su producción sea más barata y genere un mayor margen de ganancia.

Gonzales (2011), hace referencia a que el libre comercio iguala, no sólo el precio de los bienes, sino también el precio de los factores entre países y de esta forma el comercio sirve como sustituto a la movilidad internacional de los factores (p. 16). Al respecto Pimentel (2014), menciona que el teorema postula que: "Al llevarse a cabo el comercio, los precios relativos de los factores en cada país van cambiando hasta igualarse (p. 5).

Buendía (2013), indica que según el Teorema de Rybczynski:

"Si los precios de los bienes se mantienen constantes, un incremento en la dotación de un factor causa un aumento más que proporcional de la producción

del bien que utiliza ese factor con relativa intensidad y una disminución absoluta de la producción del otro bien" (p. 6).

### **2.3. Definición de términos Básicos**

#### **Economías de Escala**

La economía de Escala tiene su origen en la obra de Adam Smith, su teoría nos dice que a mayor producción y en cuanto más rápido se produzca, menor será el coste unitario. Es decir, a mayor productividad, menor será el coste (Smith, 1776).

#### **Régimen Aduanero**

Según Páez (2022), "es el destino que tendrán las mercancías objeto de comercio exterior que se encuentran sujetas a control aduanero" (párr. 1).

#### **Territorio Aduanero**

Según Law (s. f.), el territorio aduanero es aquel territorio nacional donde la leyes aduaneras se deben cumplir en su plenitud. En este territorio se podrán ejercer controles aduaneros especiales en los casos donde el Estado ejerce jurisdicción especial de acuerdo con los principios de comercio internacional (párr. 1)

#### **Mercancía**

Mise (2022), hace referencia a que "cualquier bien mueble corporal que pueda ser objeto de transferencia y que sea susceptible de ser clasificado en el Arancel Nacional es una mercancía" (párr. 1).

#### **Precio FOB**

Según Mondragón (2022), es el valor de la mercancía puesta en el puerto de embarque, incluye el costo de empaquetado, etiquetado, gastos de aduana, el flete desde el lugar de producción hasta el puerto y gastos de puerto como la carga y estiba al buque (párr. 3).

### **Incoterms**

López (2022), los Incoterms "son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional, que se utilizan en los contratos de compraventa internacional". Son usados para determinar en qué momento de la compra se transmite el riesgo sobre la mercancía y sobre cuáles serán las responsabilidades del comprador y cuáles serán las del vendedor.

### **Precio Relativo**

Baca (2017), considera que el precio relativo es aquella relación que existe entre los precios de dos o más productos. Por ejemplo, se considera que en un periodo en específico el precio del azúcar se mantiene estable y el del pollo se incrementa en 15%, entonces se puede decir que el precio relativo del pollo respecto al del azúcar se incrementó en 20% (párr. 1).

### **Costo**

Según Prieto (2005), el costo es el valor monetario de los bienes o servicios consumidos en el proceso de producción (p. 40).

### **Oferta**

Según Pedrosa (2022), la oferta en economía es la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos (párr. 1).

### **Demanda**

Según Fisher y Espejo (2011), la demanda hace referencia a "las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado (p. 240).

### **Contabilidad de Costos**

Reveles (2019), apunta que la contabilidad de costos es un sistema de información, que nos permite predeterminar, registrar, acumular, distribuir, controlar, analizar, interpretar e informar sobre los costos de producción, distribución, administración y financiamiento (p. 38).

### **Crecimiento Económico**

Según Larraín y Sachs (2002), es el aumento sostenido de una economía. Se suele medir considerando el aumento del producto bruto interno real en un periodo de varios años o décadas (p. 203).

### **Importaciones Paralelas**

Benites (s. f.), define a las importaciones paralelas como "los actos de comercialización efectuados por terceros ajenos a la producción del bien, es decir, que no forman parte de la red de distribución regular de un producto determinado y que no cuentan con vinculación económica con el legítimo titular" (p. 4).

### **Producto Bruto Interno**

Según Sachs y Larraín (2002), "es el valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional durante un cierto período de tiempo, que normalmente es un trimestre o un año" (p. 110).

## **2.4. Sistema de Hipótesis.**

### **2.4.1. Hipótesis General**

¿Existe una relación significativa entre las Exportaciones Peruanas y las Exportaciones de granada, 2017-2021?

### **2.4.2. Hipótesis Específica**

- Existe una relación significativa entre las Exportaciones Peruanas y el Volumen de granada, periodo 2017-2021.
- Existe una relación significativa entre las Exportaciones Peruanas y el Precio de la granada, periodo 2017-2021.

## **2.5. Sistema de variables.**

### **2.5.1. Variable 1**

#### **Denominación de la Variable**

Exportaciones Peruanas

#### **Indicadores**

Valor de las Exportaciones (FOB)

### **2.5.2. Variable 2**

#### **Denominación de la Variable**

Exportaciones de Granada

#### **Indicadores**

Volumen de las Exportaciones de Granada (Kg)

Precios de la Granada (\$)

### **2.5.3. Identificación de las Variables.**

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

Dónde:

**X: variable 1:** Exportaciones de Peruanas

**Y: variable 2:** Exportaciones de Granada

### **CAPÍTULO III: METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo de investigación**

La investigación es de tipo básica con un test estadístico, correspondiente a la correlación de Ro de Spearman y diseño no experimental, longitudinal. El ámbito de estudio de la investigación es nacional ya que se hizo la recolección de datos en plataformas del Estado como el Banco Central de Reserva del Perú, Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria, Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior, y La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo.

#### **3.2. Nivel de investigación**

El nivel de investigación es correlacional, posteriormente se desarrolla el análisis de normalidad, y al ser los datos no paramétricos se aplica la Ro de Spearman. Además, se trabaja con estadística descriptiva para interpretar las tablas.

#### **3.3. 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 2017-2021, por lo tanto, se realiza un estudio de serie de tiempo.

### **3.4. Población y muestra del estudio**

#### **3.4.1. Población**

La población a *considerar son las series de* periodicidad mensual expresadas en miles de las exportaciones peruanas de granada, extraídas del BCRP y SUNAT.

#### **3.4.2. Muestra**

Exportaciones peruanas mensuales durante los años 2017-2021

### **3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.**

#### **3.5.1. Técnicas**

El presente estudio emplea datos de fuentes secundarias.

#### **3.5.2. Instrumentos**

El instrumento que se utiliza es la serie de tiempo, se considera los resultados mensuales de la base de datos del BCRP y SUNAT para las variables de investigación.

### **3.6. Técnicas de procesamiento de datos**

Los datos obtenidos de las fuentes secundarias, Banco Central de Reserva del Perú y de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria relacionados con las variables Exportaciones peruanas y Exportaciones de Granada en series de tiempo mensual se han procesado en el Software Estadístico IBM SPSS Statistics.

La escala de medición que se utiliza para ambas variables es el Ratio, por lo que se emplea métodos estadísticos como: análisis explicativos, histogramas,

prueba de normalidad, gráficos de dispersión, y la correlación de Spearman para la comprobación de la Hipótesis.

## **CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **4.1. Tratamiento Estadístico e Interpretación de Cuadros**

#### ***4.1.1. Prueba de Normalidad***

Es necesario identificar lo significativa que es la prueba de normalidad cuando se trabaja con variables cuantitativas, como es el caso de la presente investigación, ya que los resultados que se obtengan, serán de ayuda para la comprobación de la distribución normal.

Por ello se realizará de la siguiente manera:

Ho: Los datos siguen una distribución Normal.

Ha: Los datos no siguen una distribución Normal.

Donde:

Si,  $p < 0.05$   $\alpha$  se rechaza la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna.

Si  $p \geq 0.05$  aceptamos la hipótesis nula y rechazamos la hipótesis alterna.

**Tabla 1**

*Prueba de normalidad de la Variable Exportaciones Peruanas*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Total, Export. Peruanas FOB millones de \$	,219	60	,000	,857	60	,000

La Tabla 1 nos indica que el nivel de Significancia (p-valor) es menor a  $\alpha$  equivalente a 0.05 de la variable e indicadores mediante la prueba de Kolmogorov – Sminov, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, lo cual quiere decir que los datos no siguen distribución normal, por lo tanto, se aplicara estadística no paramétrica.

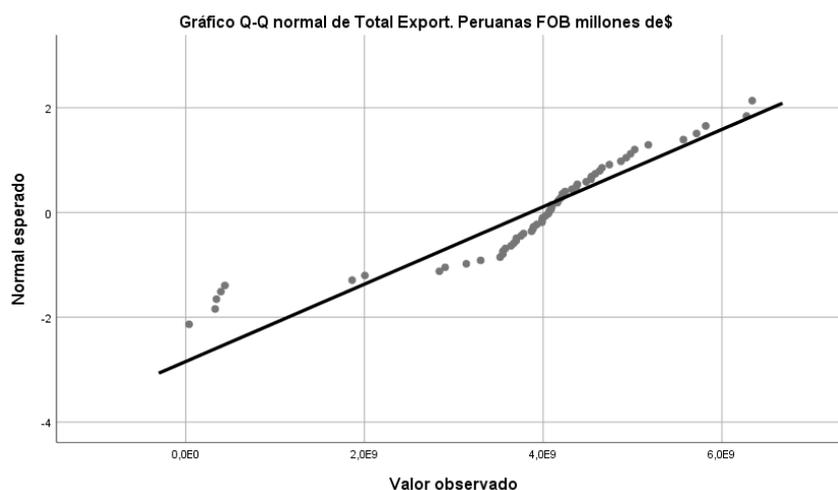


Figura 1 Diagrama de dispersión de la variable Exportaciones Peruanas

### Interpretación

La figura 1 muestra la posición de los puntos de la variable Exportaciones Peruanas, los cuales siguen una distribución asimétrica a la derecha normal.

**Tabla 2**

*Pruebas de normalidad de la Variable Volumen de Exportaciones de Granada peruana*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Volumen Export. Granada	,303	60	,000	,563	60	,000

La Tabla 2 nos indica que el nivel de Significancia (p-valor) es menor a  $\alpha$  equivalente a 0.05 de la variable e indicadores mediante la prueba de Kolmogorov – Smirnov, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, lo cual quiere decir que los datos no siguen distribución normal, por lo tanto, se aplicara estadística no paramétrica.



Figura 2 Diagrama de dispersión de la variable Volumen de Exportaciones de granada

### Interpretación

La figura 2 muestra la posición de los puntos de la variable Exportaciones Peruanas, los cuales siguen una distribución asimétrica a la derecha normal.

### Tabla 3

Pruebas de normalidad de la Variable Precio

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Precio X KG Granada	,249	60	,000	,722	60	,000

La Tabla 3 nos indica que el nivel de Significancia (p-valor) es menor a  $\alpha$  equivalente a 0.05 de la variable e indicadores mediante la prueba de Kolmogorov

– Smirnov, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, lo cual quiere decir que los datos no siguen distribución normal, por lo tanto, se aplicara estadística no paramétrica.

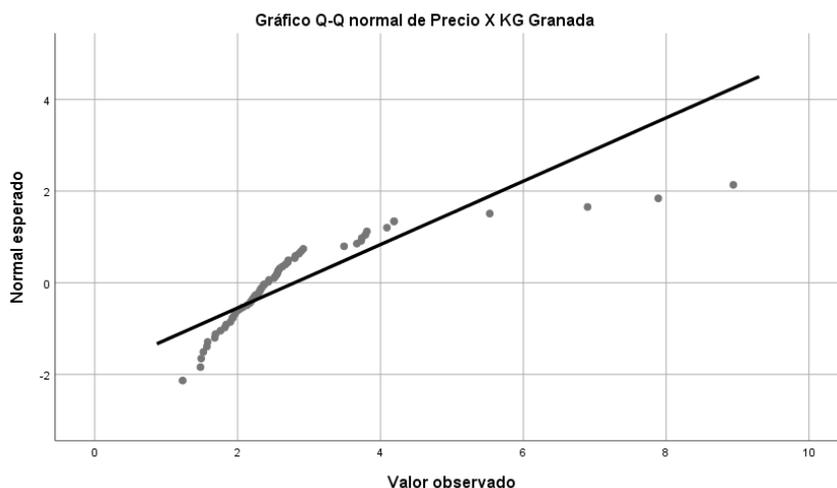


Figura 3 *Diagrama de dispersión de la variable Precio de la granada*

### **Interpretación**

La figura 3 muestra la posición de los puntos de la variable Exportaciones Peruanas, los cuales siguen una distribución asimétrica a la derecha normal.

## **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 las variables tienen relación.

Se presentan los Resultados Inferenciales de las variables, Exportaciones Peruanas Totales, Volumen de Exportación de la Granada (Kg) y Precios Internacionales de la Granada peruana con el coeficiente de correlación de Rho de Spearman.

Para conocer la correlación debe formularse lo siguiente:

**H<sub>0</sub>:** No existe relación significativa entre las variables

**H<sub>a</sub>:** Existe relación significativa entre las variables

Entonces quiere decir que:

Si P-Valor <  $\alpha$  equivalente al 0.05 se rechazará la hipótesis nula y se aceptará la hipótesis alterna.

#### 4.2.2. Verificación de Hipótesis General

**H<sub>0</sub>:** No existe relación significativa entre las Exportaciones Peruanas y las Exportaciones de Granada, 2017-2021.

**H<sub>a</sub>:** Existe relación significativa entre las Exportaciones Peruanas y las Exportaciones de Granada, 2017-2021.

#### Tabla 4

*Resultados de la correlación entre las Exportaciones Peruanas y Exportaciones de granada*

*Correlación de Spearman de las Exportaciones totales las Exportaciones de granada*

			Export. Peruanas FOB millones de\$	Valor FOB \$ Export. Granada
Rho de Spearman	Export. Peruanas FOB millones de\$	Coefficiente de correlación	1,000	-,364**
		Sig. (bilateral)	.	,004
		N	60	60
	Valor FOB \$ Export. Granada	Coefficiente de correlación	-,364**	1,000
		Sig. (bilateral)	,004	.
		N	60	60

La Tabla 4 muestra el análisis realizado para determinar si existe correlación entre las variables Exportaciones Peruanas y Exportaciones de granada, según los datos obtenidos de las distintas fuentes estadísticas como BCRP, SIICEX, PROMPERU, entre otros, de donde se obtuvo como resultado la vinculación de

las variables de estudio por Rho de Spearman =  $-.364$  delimitando que existe una relación negativa, es decir las dos variables se correlacionan en sentido inverso. Asimismo, el Sig. (bilateral) fue de  $0 < 0,05$  lo que quiere decir que el porcentaje de error es mínimo y confiable. Es por ello que, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna de forma inversa. Afirmando que existe relación significativa entre las Exportaciones Peruanas y el las Exportaciones de granada durante los años 2017-2021. Lo que significa que mientras mayor sean las Exportaciones menor será el Valor de exportaciones de granada y viceversa.

#### 4.2.3. Verificación de la Primera Hipótesis Específica

**Ho:** No existe relación significativa entre las Exportaciones Peruanas y el Volumen de Exportaciones de granada, periodo 2017-2021.

**Ha:** Existe relación significativa entre las Exportaciones totales y el Volumen de Exportaciones de granada, periodo 2017-2021.

**Tabla 5**

*Resultados de la correlación entre las Exportaciones Peruanas y Volumen de Exportaciones de granada*

*Correlación de Spearman de las Exportaciones Peruanas y el Volumen de exportaciones de granada*

			Export. Peruanas FOB millones de\$	Volumen Export. Granada
Rho de Spearman	Export. Peruanas FOB millones de\$	Coefficiente de correlación	1,000	$-.383^{**}$
		Sig. (bilateral)	.	,003
		N	60	60
	Volumen Export. Granada	Coefficiente de correlación	$-.383^{**}$	1,000
		Sig. (bilateral)	,003	.
		N	60	60

La Tabla 5 nos muestra que Rho de Spearman =  $-,383$  lo cual significa que existe una relación negativa, es decir las dos variables se correlacionan en sentido inverso. Asimismo, el Sig. (bilateral) fue de  $0,003 < 0,05$  por lo tanto, se puede decir que el porcentaje de error es mínimo y confiable. Es por ello que, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna de forma inversa. Afirmando que existe relación significativa entre las Exportaciones peruanas y el Volumen de las Exportaciones de granada, periodo 2017-2021. Lo que significa que mientras mayor sean las Exportaciones menor será el Volumen de exportaciones de granada peruana y viceversa.

#### 4.2.4. Verificación de la Segunda Hipótesis Específica

**H<sub>0</sub>:** No existe relación significativa entre las Exportaciones Peruanas y el Precio de la granada, periodo 2017-2021.

**H<sub>a</sub>:** Existe relación significativa entre las Exportaciones Peruanas y el Precio de la granada, periodo 2017-2021.

**Tabla 6**

*Resultados de la correlación entre las variables Exportaciones peruanas y Precio de la granada*

			Export. Peruanas	Precio X KG Granada
Rho de Spearman	Export. Peruanas FOB millones de\$	Coeficiente de correlación	1,000	,331**
		Sig. (bilateral)	.	,010
		N	60	60
	Precio X KG Granada	Coeficiente de correlación	,331**	1,000
		Sig. (bilateral)	,010	.
		N	60	60

La Tabla 6 nos muestra que Rho de Spearman =  $,331$  lo cual significa que las dos variables se correlacionan. Asimismo, el Sig. (bilateral) fue de  $,010 < 0,05$  lo que

quiere decir que el porcentaje de error es mínimo y confiable. Es por ello que, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Afirmando que existe relación significativa entre las Exportaciones totales y el Precio Internacional de la granada peruana durante los años 2017-2021. Lo que significa que mientras mayor sean las Exportaciones totales mayor será el Precio Internacional de la granada peruana y viceversa.

### **4.3. Discusión de Resultados**

La presente investigación tiene como finalidad hallar la relación entre las Exportaciones Peruanas y el Precio de la granada. Luego de obtener los resultados ya expuestos. Se puede decir que las Exportaciones Peruanas y las Exportaciones de granada tienen relación significativa.

Smith (1776) como se citó en Loayza y Arenas (2018), desarrolló la doctrina del liberalismo económico donde postuló que "los individuos son sujetos económicos racionales que buscan su propio beneficio disminuyendo los costos de sus actividades e incrementando sus ganancias"(p. 16). Lo cual se ve reflejado en la libre interacción de las leyes de la oferta y la demanda, generándose así que los productos más demandados tengan mayores precios, caso contrario cuando la oferta sea mayor a la demanda, los precios bajarían y se alcanzaría un nuevo equilibrio (Smith, 1776).

Buendía (2013), indica que según el Teorema de Rybczynski:

"Si los precios de los bienes se mantienen constantes, un incremento en la dotación de un factor causa un aumento más que proporcional de la

producción del bien que utiliza ese factor con relativa intensidad y una disminución absoluta de la producción del otro bien" (p. 6).

Figuroa et. Al.(2019) El estudio concluye que los precios internacionales fueron los que influyeron en mayor medida en la variabilidad de la producción mundial y las exportaciones de café. (p. 9)

Álvarez (2018), La investigación concluye que las exportaciones de palta presentan una tendencia creciente en su volumen, así como también en el precio de venta internacional, que a pesar de ser volátil por diferentes factores ha logrado mantenerse en el período de año 2010-2016 (p. 24).

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" La autora concluye que existe una relación significativa entre el volumen de las exportaciones y los precios de destinos alcanzados durante el periodo 2010-2012 (p. 19).

## CONCLUSIONES

### PRIMERA

Habiéndose realizado la correlación de Rho de Spearman con las variables Exportaciones Peruanas y Exportaciones de granada, se determinó que sí existe una relación significativa entre ambas variables, durante el periodo 2017-2021. En el estudio se puede observar una correlación de Rho de Spearman de  $= -,364$  delimitando que existe una relación negativa, es decir las dos variables se correlacionan en sentido inverso. Asimismo, el Sig. (bilateral) fue de  $0 < 0,05$  lo que quiere decir que el porcentaje de error es mínimo y confiable.

### SEGUNDA

En la primera Hipótesis se determinó que las Exportaciones Peruanas y el Volumen de Exportaciones de granada se relacionan, durante el periodo 2017-2021. Se obtuvo una correlación de Rho de Spearman de  $= -,383$  lo cual significa que existe una relación negativa, es decir las dos variables se correlacionan en sentido inverso. Asimismo, el Sig. (bilateral) fue de  $0,003 < 0,05$  lo que quiere decir que el porcentaje de error es mínimo y confiable.

### TERCERA

En la segunda Hipótesis Específica se determinó que las Exportaciones Peruanas y los Precios Internacionales de granada, durante el periodo 2017-2021, tienen relación, siendo su correlación Rho de Spearman  $= ,331$ . Asimismo, el Sig.

(bilateral) fue de  $,010 < 0,05$  lo que quiere decir que el porcentaje de error es mínimo y confiable. Por lo cual se puede inferir y confirmar el supuesto de que los precios internacionales influirán en los resultados de la posterior demanda del producto.

#### **CUARTA**

Por último, se puede concluir que la Exportación de granada peruana representa una gran oportunidad para la región, y es necesario prestar atención al estudio de las variables que influyen en su desarrollo, ya que tener conocimiento de estas será de gran ayuda en la toma de decisiones durante la negociación de los intervinientes del comercio exterior.

## **RECOMENDACIONES**

### **PRIMERA**

El consumo y demanda de granada va en aumento a nivel mundial, además de ser cada vez más valorada en distintas partes del mundo. Es de suma importancia tomar conocimiento de las tendencias actuales de las exportaciones, así como del estudio de los distintos mercados para poder tomar una decisión más certera a la hora de negociar.

### **SEGUNDA**

Se sugiere a los actuales y futuros productores de granada buscar asociarse para lograr de una manera menos complicada certificaciones que puedan abrir puertas en mercados que puedan pagar mejor precio por su producto, así como la inversión y apuesta por la tecnología en sus campos. Ya que para satisfacer a grandes compradores se necesitará grandes volúmenes que cumplan con los estándares de calidad internacional.

### **TERCERA**

Existe una ventana desabastecida a nivel mundial en los primeros meses del año, lo cual representa una oportunidad para los productores del Perú, ya que la ventana de producción en nuestro país se da entre los meses de febrero a mayo. Se recomienda invertir en capacitación de un especialista en los campos de cultivo, para que los productores puedan armar un calendario de cosecha y tener a tiempo

sus productos en las condiciones que el mercado internacional lo requiere, esto hará que puedan negociar un mejor precio y ofrecer un producto de mayor calidad, consolidándose de esta forma en el mercado y abriendo paso a nuevas y mejores oportunidades en el futuro.

#### **CUARTA**

Se recomienda a los agricultores como asociación o en conjunto solicitar, asistir, investigar sobre los programas de asistencia técnica que brinda el Estado a través del Ministerio de Agricultura y Riego en el Instituto Nacional de Innovación Agraria. Además, también es de gran ayuda para el crecimiento el aplicar a los distintos fondos de cofinanciamiento que existen, como por ejemplo AGROIDEAS, ya que son oportunidades donde podrán adquirir asistencia técnica, insumos, herramientas agrarias entre otros tangibles gratuitamente.

#### **QUINTA**

La capacidad de gestión, fondos y el valor de las entidades del Estado relacionadas al comercio exterior, como son: SENASA, MINCETUR, Promperú entre otros es de gran valor ya que la eficiencia de sus gestiones podrá favorecer enormemente tanto a los productores(brindando facilidades de capacitación, seguimiento, aplicación de nuevas tecnologías, entre otros), exportadores(facilitando el ingreso a nuevos mercados, creando normativas adecuadas a la realidad, entre otros), universidades(brindando instalaciones adecuadas como laboratorios abiertos al estudio de productos locales, entre otros),

empresa privada. El trabajo en conjunto de Estado, Privado y Universidades, permitirá lograr objetivos en menor tiempo y a favor de todos, sumando así al desarrollo en conjunto de la región.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, E. (2018). *Precios de Venta Internacional de la Palta fresca y la Exportación peruana, años 2010 – 2016*. 73.
- Ampuero, J., & Jara, J. (2020). *La Marca País en las exportaciones de las empresas asociadas a ProGranada hacia Rusia durante el periodo 2018*. 58.
- Armstrong, G., & Kotler, P. (2007). *Fundamentos del Marketing*.
- Baca, J. (2017). *Los precios relativos*. <https://alertaeconomica.com/los-precios-relativos/>
- Benites Arrieta. (s. f.). *La Importaciones Paralelas como fuente del Agotamiento del Derecho de Marcas: Un breve repaso por su tratamiento en la jurisprudencia nacional y comunitaria*. 16.
- Bernard, A. B., & J. Bradford, J. (1999). *Exporting and productivity*.
- Bonta, P., & Farber, M. (s. f.). *199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad*.
- Chupillón Cárdenas, C. (2017). *Exportación del frijol castilla de la empresa Alisur S.A.C al mercado de Estados Unidos—2015*.
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2018). *Desenvolvimiento del Comercio Exterior Agroexportador Informe 2017* (p. 133).  
<https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/Desenvolvimiento%20agroexportador%202017.pdf>

- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2019).  
*Desenvolvimiento del Comercio Exterior Agroexportador Informe 2018*.  
<https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/Desenvolvimiento%20agroexportador%202018.pdf>
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2020).  
*Desemvolvimiento del Comercio Exterior Agroexportador Informe Anual 2019* (p. 132).
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2022).  
*Boletín Mensual Diciembre 2021*. <https://recursos.exportemos.pe//boletin-mensual-diciembre-agronegocios.pdf>
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2013). *Negocios Internacionales: Ambientes y operaciones*.
- Díaz, J. (1999). *Macroeconomía: Primeros conceptos*.
- Figueroa-Hernández, E., Pérez-Soto, F., Godínez-Montoya, L., & Perez-Figueroa, R. A. (2019). Los precios de café en la producción y las exportaciones a nivel mundial. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 14(1), 41-56.  
<https://doi.org/10.21919/remef.v14i1.358>
- Fisher, & Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia*.
- Fonseca Sepúlveda, C. (2012). *Factores que afectan la toma de decisión de los precios a nivel internacional*. 472.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations. (s. f.). *Datos y análisis de la FAO sobre los precios*. Food and Agriculture Organization of the

- United Nations. Recuperado 26 de julio de 2022, de <http://www.fao.org/prices/es/>
- Gallardo, A. (2020). *Exportación de granada fresca a los Países Bajos en el periodo 2014—2020*.
- Gonzales, R. (2011). *Diferentes Teorías del Comercio Internacional*. 16.
- Hill, C. (2011). *Negocios Internacionales Competencia en el Mercado global* (8.<sup>a</sup> ed.). McGrawHill.
- Jaime Vera, F., & Piloza Ruiz, I. (2022). *La Evolución de Exportación del pepino dulce ecuatoriano y las oportunidades de inserción a otros mercados internacionales*. 90.
- Kotler, P. (2013). *Fundamentos del Marketing*.
- Larraín, F., & Sachs, J. D. (2002). *Macroeconomía en la economía global*.
- Law, C. F. (s. f.). *¿Qué es el territorio aduanero?* Recuperado 26 de julio de 2022, de <https://fc-abogados.com/es/que-es-el-territorio-aduanero/>
- Liang, B. A. (2006). *Parallel trade in Pharmaceuticals: Injecting the counterfeit Element into the Public Health*.
- Loayza, C., & Arenas, E. (2018). *Análisis de la evolución de las exportaciones de la subpartida arancelaria 11062010, correspondiente a la harina de maca peruana, a la República Popular China entre los años 2013-2017* [Licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. <https://doi.org/10.19083/tesis/625733>
- López, D. (2022). *Incoterms*. <https://economipedia.com/definiciones/incoterms.html>

- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2015). *Formas de Exportación*.  
<https://www.midagri.gob.pe/portal/comercio-exterior/icomoeexportar/introduccion62/677-formas-de-exportacion>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (s. f.). *Acuerdos Internacionales*. Recuperado 4 de diciembre de 2022, de  
[https://www.mef.gob.pe/es/?option=com\\_content&language=es-ES&Itemid=101704&lang=es-ES&view=article&id=2441](https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101704&lang=es-ES&view=article&id=2441)
- Mise, J. (2022). *Mercancías*. <https://www.acavir.com/comercio-exterior/mercancia/>
- Mondragón, V. (2022). Calcular el precio del producto en FOB ¿qué significa?  
*Diario del Exportador*.  
<https://www.diariodelexportador.com/2017/12/calcular-el-precio-del-producto-en-fob.html>
- Naranjo, J., & Goicoechea, M. (2018). *Estudio del mercado Ruso para Exportaciones Colombianas del Sector Agrícola*. 80.
- Páez, G. (2022). *Régimen aduanero*. Economipedia.  
<https://economipedia.com/definiciones/regimen-aduanero.html>
- Pedrosa, S. J. (2022). *Oferta*. <https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>
- Pérez, X. (2021). *Los precios de venta internacional de granada y su relación con el nivel de exportaciones peruanas, periodo 2015-2020*. 79.
- Pimentel Linares, G. L. P. (2014). *La igualación de los precios de los factores en el modelo Hecksher-Ohlin y la migración: Un estudio comparativo de Estados Unidos y México*. 15.

- Prieto, B., Santidrián, A., & Aguilar, P. (2005). *Contabilidad de costes y de gestión: Un enfoque práctico*.
- Reveles, R. (2019). *Análisis de los elementos del costo*.
- Ricardo, D. (1817). *La Ventaja Comparativa*.
- Rice, E. A. (2013). *El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países*. 25.
- Rubio Valla, C. A. (2015). *Exportación de granadas frescas al Reino Unido* [Universidad de Lima]. <https://doi.org/10.26439/ulima.tesis/3465>
- Sampalo, M. (2022). *Todo lo que debes saber sobre Incoterms en 2022*. Outvio. <https://outvio.com/es/blog/incoterms/>
- Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*.
- Stanton, W. J., Etzel, M. J., & Walker. (2007). *Fundamentos de Marketing*.
- Sulzer, R., & Pedroza, J. E. (2004). *Exportación Efectiva*. 118.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (s. f.). *Definición de Exportación*. Recuperado 23 de julio de 2022, de <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/index.html>
- Thompson, I. (2010). *Definición de Precio*. <https://www.marketing-free.com/precio/definicion-precio.html>
- Toledo, W. (2017). El Rol de las Exportaciones en el Crecimiento Económico: Evidencia de una Muestra de Países de América Latina y el Caribe. *Revista de Economía, Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Yucatán*, 34(89), 78-100. <https://doi.org/10.33937/reveco.2017.88>

- Uchasara, J. L. (2013). *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.*
- Valero, G., Rodenes, M., & Rueda, G. (2016). *La internacionalización de las empresas exportadoras. Estado de la cuestión.* 147.

## **APÉNDICE**

## APÉNDICE A

### Operacionalización de las Variables

**Tabla 7**

*Variable Exportaciones Peruanas*

Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores	Escala
Exportaciones Peruanas	Charles Hill(2011), define a las Exportaciones como la venta de productos o servicios producidos en un país a los residentes de otro país.	Valor de las Exportaciones	Valor de las Exportaciones peruanas FOB.	Ratio

*Nota.* La tabla muestra la Operacionalización de las variables Exportaciones peruanas y su escala de medición.

**Tabla 8**

*Variable Exportaciones de granada*

Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores	Escala
Exportaciones de Granada	Charles Hill(2011), define a las Exportaciones como la venta de productos o servicios producidos en un país a los residentes de otro país.	–Volumen de las Exportaciones peruanas – Precios de las Granada	– Volumen de las Exportaciones peruanas en Kg. – Precio Internacional \$ de la granada peruana.	Ratio

*Nota.* La tabla muestra la Operacionalización de la variable Exportaciones de granada, indicando la escala de medición.

## APÉNDICE B

### Matriz de Consistencia

#### “LA RELACIÓN DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS CON LAS EXPORTACIONES DE GRANADA. 2017-2021”

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	INDICADORES
<p style="text-align: center;"><b>Problema general</b> ¿Cuál es la relación de las Exportaciones Peruanas con las Exportaciones de granada, 2017-2021?</p> <p style="text-align: center;"><b>Problemas Específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué relación existe entre las Exportaciones Peruanas y el Volumen de Exportaciones de granada, periodo 2017-2021?</li> <li>- ¿Qué relación existe entre las Exportaciones Peruanas y el Precio de la granada, periodo 2017-2021?</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Objetivo general</b> Determinar la relación entre las Exportaciones Peruanas y las Exportaciones de granada, periodo 2017-2021.</p> <p style="text-align: center;"><b>Objetivos Específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Determinar la relación entre las Exportaciones Peruanas y el Volumen de Exportaciones de granada, periodo 2017-2021</li> <li>- Establecer la relación entre las Exportaciones Peruanas y el Precio de la granada, periodo 2017-2021</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Hipótesis General</b> H1: ¿Existe una relación significativa entre las Exportaciones Peruanas y las Exportaciones de granada, 2017-2021?</p> <p style="text-align: center;"><b>Hipótesis Específicas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe una relación significativa entre las Exportaciones Peruanas y el Volumen de granada, periodo 2017-2021.</li> <li>- Existe una relación significativa entre las Exportaciones Peruanas y el Precio de la granada, periodo 2017-2021.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Variable 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Exportaciones peruanas</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Variable 2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Exportaciones de granada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Valor de Exportaciones (FOB).</li> <li>- Volumen de Exportaciones de granada Volumen en Kg.</li> <li>- Precios de la granada Precio Internacional en \$</li> </ul>
Método y Diseño		Población y Muestra		Técnicas e Instrumentos
<p style="text-align: center;">Tipo de investigación: Básica o pura Nivel de investigación: Relacional Diseño de investigación: No experimental Longitudinal</p>		<p style="text-align: center;">Población: La población a considerar serán las series con periodicidad mensual expresadas en miles de las exportaciones peruanas de granada, extraídas del BCRP y SUNAT.</p> <p style="text-align: center;">Muestra: Exportaciones peruanas mensuales durante los años 2017-2021</p>		<p style="text-align: center;">Método: Cuantitativo, Descriptivo, Longitudinal Técnica: Estadística Coeficiente de correlación de Rho de Spearman Tratamiento estadístico: Comprobación de hipótesis</p>

