

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA**

Escuela Académico Profesional de Administración y  
Negocios Internacionales

Tesis

**Análisis comparativo de los factores de oferta  
exportable de la palta entre Perú y México  
en los periodos 2013-2018**

Jessica Estefani Quintanilla Ponce

Para optar el Título Profesional de  
Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Huancayo, 2021

Repositorio Institucional Continental  
Tesis digital



Esta obra está bajo una Licencia "Creative Commons Atribución 4.0 Internacional" .

**ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS FACTORES DE OFERTA  
EXPORTABLE DE LA PALTA ENTRE PERÚ Y MÉXICO EN LOS  
PERIODOS 2013-2018**

**Asesor:**

Mg. Carlos Alberto Recuay Salazar

**Dedicatoria:**

A la Virgen de Guadalupe, a mis padres, por el cariño, amor que día tras día me demuestran, por motivarme a seguir mis sueños y acompañarme en cada nueva travesía en mi vida.

*Jessica Estefani Quintanilla Ponce*

**Agradecimientos:**

A los docentes de la Escuela Académica Profesional de Administración y Negocios Internacionales, por sus enseñanzas, consejos, ayuda y comprensión.

A la empresa donde laboro por su comprensión, paciencia y soporte para la preparación y culminación de la tesis.

A mi asesor Carlos Recuay, porque sus conocimientos, dedicación y guía, iluminaron esta tesis.

## Lista de contenidos

Dedicatoria: .....	iv
Agradecimientos:.....	v
Lista de contenidos .....	vi
Resumen .....	xiii
Abstract.....	xiv
Introducción.....	1
Capítulo I: Planteamiento del estudio.....	2
1.1. Delimitación de la investigación.....	2
1.1.1. Territorial.....	2
1.1.2. Temporal.....	2
1.1.3. Conceptual .....	2
1.2. Planteamiento del problema.....	2
1.3. Formulación del problema .....	7
1.3.1. Problema general .....	7
1.3.2. Problemas específicos.....	7
1.4. Objetivos de la investigación .....	8
1.4.1. Objetivo general .....	8
1.4.2. Objetivos específicos .....	8
1.5. Justificación de la investigación .....	9

1.5.1.	Justificación teórica .....	9
1.5.2.	Justificación práctica .....	9
Capítulo II: Marco Teórico.....		10
2.1.	Antecedentes de la investigación .....	10
2.1.1.	Artículos científicos.....	10
2.1.2.	Tesis nacionales e internacionales.....	12
2.2.	Bases teóricas.....	18
2.2.1.	Oferta .....	18
2.2.2.	Oferta exportable .....	19
2.2.3.	Capacidad exportadora .....	21
2.2.4.	Estimar la capacidad exportadora.....	21
2.2.5.	El problema de la oferta exportable.....	23
2.2.6.	Competitividad Empresarial .....	26
2.2.7.	Recursos .....	27
2.2.8.	Tecnología productiva .....	28
2.2.9.	Precio Internacional.....	28
2.2.10.	Infraestructura logística internacional .....	29
2.2.11.	Acuerdos y convenios internacionales .....	30
2.3.	Definición de términos básicos .....	31
Capítulo III: Variables .....		33
3.1.	Identificación de la variable.....	33

3.1.1. Variable de estudio .....	33
3.2. Operacionalización de la variable .....	33
Capítulo IV: Metodología.....	35
4.1. Enfoque de la investigación .....	35
4.2. Tipo de investigación.....	35
4.3. Nivel de investigación .....	36
4.4. Métodos de investigación .....	36
4.4.1. Métodos generales .....	36
4.4.2. Métodos específicos .....	37
4.5. Diseño de investigación .....	37
4.6. Población y muestra.....	38
4.6.1. Población .....	38
4.6.2. Muestra .....	38
4.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	42
Capítulo V: Resultados.....	43
5.1. Descripción del trabajo de campo.....	43
5.2. Presentación de resultados .....	44
5.3. Discusión de resultados .....	88
Conclusiones.....	92
Recomendaciones .....	94
Referencias .....	95

## Lista de Figuras

Figura 1. <i>Exportaciones (FOB millones de \$)</i> .....	3
Figura 2. <i>Evolución de las exportaciones peruanas de palta de (enero-noviembre)</i> .....	6
Figura 3. <i>Proceso para determinar la capacidad de exportación</i> .....	22
Figura 4. <i>Principales empresas exportadoras de palta de Perú del 2013-2018</i> . ....	39
Figura 5. <i>Empresas exportadoras de palta de México 2013-2018</i> .....	40
Figura 6. <i>Producción mundial de la palta (en toneladas)</i> .....	44
Figura 7. <i>Producción/ rendimiento de palta en Perú 2013 – 2018 (en toneladas/hectáreas)</i> .....	46
Figura 8. <i>Estacionalidad de producción de palta en Perú (%)</i> .....	47
Figura 9. <i>Principales regiones productoras de palta en Perú (%)</i> .....	49
Figura 10. <i>Producción/ rendimiento de palta en México 2013 – 2018 (en toneladas/hectáreas)</i> .....	50
Figura 11. <i>Estacionalidad de producción de aguacate en México (%)</i> .....	52
Figura 12. <i>Principales regiones productoras de aguacate en México (%)</i> .....	53
Figura 13. <i>Estacionalidad de exportación mundial de la palta</i> .....	55
Figura 14. <i>Variación de los precios de palta de Perú y México 2013-2018 (US\$)</i> .....	60
Figura 15. <i>Variabilidad de los precios internacionales de las exportaciones de la palta de Perú y México en el periodo 2013-2018</i> .....	61
Figura 16. <i>Vías de transporte para la exportación de palta en Perú 2013- 2018 (US\$ FOBTot)</i> .....	68
Figura 17. <i>Vías de transporte para la exportación de palta en Perú 2013- 2018 (KG)</i> .....	70

Figura 18. <i>Vías de transporte para la exportación de palta en México 2013- 2018 (US\$ FOBTotal)</i> .....	72
Figura 19. <i>Vías de transporte para la exportación de palta en México 2013- 2018 (kg)</i> ...	74
Figura 20. <i>Aduanas de las exportaciones de Perú 2013-2018 (US\$ FOB)</i> .....	77
Figura 21. <i>Aduanas de las exportaciones de México 2013-2018</i> .....	80

## Lista de Tablas

Tabla 1. <i>Exportaciones totales y exportaciones no tradicionales en el Perú 2008-2018 (Millones de \$)</i> .....	4
Tabla 2. <i>Exportaciones no tradicionales agrícolas y exportaciones no tradicionales en el Perú 2008-2018 (Millones de \$)</i> .....	5
Tabla 3 <i>Ranking de los 10 países exportadores de la palta 2014-2018 (Millones de \$)</i> .....	7
Tabla 4. <i>Operacionalización de variables de la investigación.</i> .....	33
Tabla 5. <i>Empresas exportadoras de palta de Perú y México 2013-2018</i> .....	41
Tabla 6. <i>Indicadores de producción de palta en el Perú 2013- 2018</i> .....	46
Tabla 7. <i>Indicadores de la producción de palta(aguacate) de México 2013- 2018</i> .....	50
Tabla 8. <i>Comparación de producción de palta Perú – México</i> .....	57
Tabla 9. <i>Variabilidad de los precios internacionales de la palta de Perú y México (en US\$/KG)</i> .....	59
Tabla 10. <i>Doing business de Perú 2013- 2018</i> .....	64
Tabla 11. <i>Doing business de Mexico 2013- 2018</i> .....	65
Tabla 12. <i>Comparativo Doing bussiness Perú - México 2013 - 2018</i> .....	66
Tabla 13. <i>Vías de transporte de las exportaciones de la palta de Perú (US\$ FOBTotal)</i> ..	67
Tabla 14. <i>Vías de transporte de las exportaciones de la palta de Perú (KG)</i> .....	69
Tabla 15. <i>Vías de transporte de las exportaciones de la palta de México 2013- 2018 (US\$ FOBTotal)</i> .....	71
Tabla 16. <i>Vías de transporte de las exportaciones de la palta de México 2013- 2018 (kg)</i>	73
Tabla 17. <i>Aduanas para la exportación de palta en Perú 2013-2018 (US\$ FOBTotal)</i> .....	76

Tabla 18. <i>Aduanas para la exportación de palta en México 2013-2018 (total US\$ FOB)</i> .....	79
Tabla 19. <i>Cuadro comparativo Perú – México</i> .....	82
Tabla 20. <i>Comparativo acuerdos comerciales Perú - México: 2013-2018</i> .....	85
Tabla 21. <i>Comparativo oferta exportable Perú - México: 2013 – 2018</i> .....	86

## Resumen

El objetivo de la presente tesis de investigación condujo a determinar los factores de oferta exportable de la palta entre Perú y México en los periodos 2013-2018; siendo la metodología utilizada de tipo longitudinal; nivel de investigación descriptiva- documental y el diseño no experimental. Las empresas exportadoras de palta de Perú y México son las que conforman la población en estudio; asimismo se consideró como muestra a las 7 primeras empresas exportadoras de ambos países según la plataforma Veritrade. Se recolectaron datos de diferentes fuentes primarias y secundarias como la producción, rendimiento y área cosechada de la palta de ambos países, zonas productoras y estaciones de producción de cada país. De la misma manera se obtuvo datos de la plataforma Veritrade de los precios, vías de transporte y aduanas más utilizada en la exportación de la palta de cada país, así mismo se consideró la información de la plataforma de información *Doing Business* y los acuerdos con Estados Unidos, Unión Europea y Japón. Se aplicó la guía de análisis documental, en el cual se definió los factores de la oferta exportable describiendo las dimensiones de cada uno de los factores como: tecnología productiva, variabilidad del precio internacional, infraestructura logística internacionales; acuerdos y convenios internacionales de cada país. La tesis concluye que desarrollando un análisis comparativo de los factores de la oferta exportable de la palta entre Perú y México en el periodo 2013- 2018 se pudo determinar que tecnología productiva, precio internacional, infraestructura logística internacional, acuerdos y convenios internacionales influyen de manera directa en la oferta exportable.

**Palabras Clave:** Oferta exportable, palta, Perú, México, tecnología productiva.

## Abstract

The objective of this research thesis led to determine the exportable supply factors of avocado between Peru and Mexico in the periods 2013-2018; the methodology used being longitudinal; descriptive-documentary research level and non-experimental design. The avocado exporting companies of Peru and Mexico are those that make up the population under study; Likewise, the first 7 exporting companies from both countries were considered as a sample according to the Veritrade platform. Data were collected from different primary and secondary sources such as the production, yield and harvested area of avocados from both countries, producing areas and production stations in each country. In the same way, data was obtained from the Veritrade platform of the prices, transport routes and customs most used in the export of avocados from each country, as well as the information from the Doing Business information platform and the agreements with States, States, European Union and Japan. The documentary analysis guide was applied, in which the exportable supply factors were defined, describing the dimensions of each of the factors such as: productive technology, international price variability, international logistics infrastructure; international agreements and conventions of each country. The thesis concludes that by developing a comparative analysis of the factors of the exportable supply of avocado between Peru and Mexico in the period 2013-2018, it was possible to determine that productive technology, international price, international logistics infrastructure, international agreements and conventions directly influence in the exportable offer.

**Keywords:** Exportable supply, avocado, Peru, Mexico, productive technology.

## **Introducción**

La importancia de las exportaciones para el desarrollo del Perú es incuestionable, que de acuerdo con la información de Promperu en los últimos años representó un crecimiento entre 21 y 25% del PBI. Y como generador de empleos, por ello el 2017 generó 1 millón 154 mil empleos directos a nivel nacional. En ese sentido, la motivación de la tesis es determinar los factores de oferta exportable de la palta entre Perú y México en los periodos 2013-2018. Teniendo en consideración que la exportación de productos no tradicionales se encuentra la uva, la palta, el mango, los arándanos, entre otros productos agrícolas, que en los últimos años han sido muy requeridos por el mercado internacional. La tesis se encuentra organizada por capítulos, cada uno de ellos con aportes sustanciales, por ello, en el capítulo I, se lleva a cabo el planteamiento del estudio, la delimitación de la investigación, formulación de los problemas, objetivos y justificación de la investigación; en el capítulo II, se desarrolló el marco teórico y conceptual, donde se explora los antecedentes, se analizan las bases teóricas de este estudio y la definición de los términos básicos, asimismo, en el capítulo III, se muestra la identificación de variables y la operacionalización de las variables, también en el capítulo IV, se realiza la metodología de la investigación, analizando el tipo y diseño de la presente investigación, población y muestra, asimismo las técnicas para la recolección de datos; la descripción de los instrumentos para el manejo de información, así como la validez y confiabilidad de instrumentos, también las técnicas para el procesamiento y análisis de los datos, y por último, en el capítulo V, se analizan los resultados de la presente investigación, se desarrolla la interpretación y presentación de datos obtenidos en tablas, gráficas y figuras, y la discusión de resultados.

## Capítulo I: Planteamiento del estudio

### 1.1. Delimitación de la investigación

#### 1.1.1. Territorial

La tesis consideró como unidad de análisis al estudio del comportamiento de la oferta exportable en los países de Perú y México.

#### 1.1.2. Temporal

El análisis comparativo de la tesis se desarrolló tomando en consideración la línea de tiempo concerniente a los periodos del 2013 a 2018.

#### 1.1.3. Conceptual

La oferta exportable se analizó tomando en consideración las siguientes dimensiones: tecnología productiva, precio internacional, infraestructura logística internacional y acuerdos convenios internacionales.

### 1.2. Planteamiento del problema

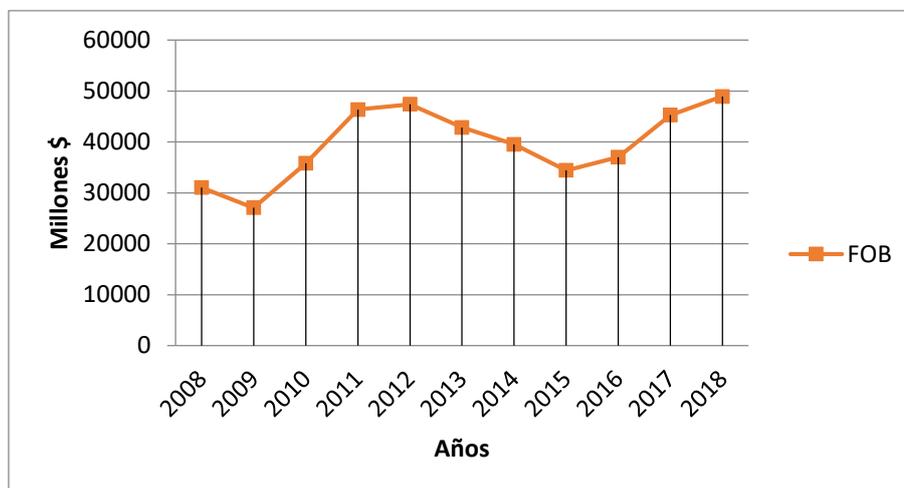
El consumo de palta tiene un crecimiento exponencial en los últimos años, esto gracias a que por su sabor y propiedades nutritivas lo hacen un alimento de moda en los países desarrollados y cada vez más los países emergentes vienen presionando con mayores demandas. Las negociaciones comerciales, políticas arancelarias que implemento el Perú, permite el ingreso de las importaciones con cero del arancel *ad\_valorem*. Por lo tanto, nuestras exportaciones acceden con similar tratamiento en otros mercados.

De acuerdo con la comisión de promoción del Perú para la exportación y el turismo [PROMPERU] las exportaciones en los últimos años desarrollaron una importancia incuestionable, representando entre 21 y 25% del producto bruto interno [PBI]. En el año 2017 genero 1 millón 154 mil empleos directos a nivel nacional. Las exportaciones por tanto son actividades que aportan al crecimiento económico y generación de empleo.

En la figura 1 se observa el comportamiento de las exportaciones en general desde el 2008- 2018 en el Perú.

**Figura 1.**

*Exportaciones (FOB millones de \$)*



*Nota:* Banco Central de Reserva del Perú (2018)

Las exportaciones tienen un crecimiento sostenido desde el año 2015, logrando un resultado de 48 942 millones de dólares en el 2018, estos resultados incluyen a los productos no tradicionales y tradicionales. Las exportaciones que acogen a nuevos productos al mercado internacional son las no tradicionales.

Por esta razón es importante el estudio y análisis de su comportamiento; los productos que se consideran en este tipo de exportación son los siguientes la palta, uva, el mango, los arándanos, el aguaymanto, entre otros productos agrícolas.

En la tabla 1 se observa el comportamiento de las exportaciones no tradicionales.

**Tabla 1.***Exportaciones totales y exportaciones no tradicionales en el Perú 2008-2018 (Millones de \$)*

<b>Año</b>	<b>No tradicional</b>	<b>Total</b>	<b>% participación</b>
2008	7562	31018	24%
2009	6196	27071	23%
2010	7699	35803	22%
2011	10176	46376	22%
2012	11197	47411	24%
2013	11069	42861	26%
2014	11677	39533	30%
2015	10895	34414	32%
2016	10782	37020	29%
2017	11699	45275	26%
2018	13214	48942	27%

*Nota:* Banco Central de Reserva del Perú (2018)

Las exportaciones en general muestran que la cuarta parte incluyen otros productos que permiten diversificar la oferta exportable con ello posicionar mejor a otras que ya tienen presencia en el mercado internacional. Las exportaciones no tradicionales representan entre el 22 y 32% del total de exportaciones, como los productos de los siguientes sectores: agropecuario, químicos, textil, minerales no metálicos, pesquero, textil, maderas y papeles, joyería, siderúrgicas, metal mecánico entre otros. En la tabla 2. Podemos observar el comportamiento de las exportaciones no tradicionales- agrícolas.

**Tabla 2.**

*Exportaciones no tradicionales agrícolas y exportaciones no tradicionales en el Perú 2008-2018 (Millones de \$)*

<b>Año</b>	<b>Total</b>	<b>Agrícola</b>	<b>%</b>
2008	7562	1913	25%
2009	6196	1828	29%
2010	7699	2203	29%
2011	10176	2836	28%
2012	11197	3083	28%
2013	11069	3444	31%
2014	11677	4231	36%
2015	10895	4409	40%
2016	10782	4702	44%
2017	11699	5128	44%
2018	13214	5909	45%

*Nota:* Banco Central de Reserva del Perú (2018)

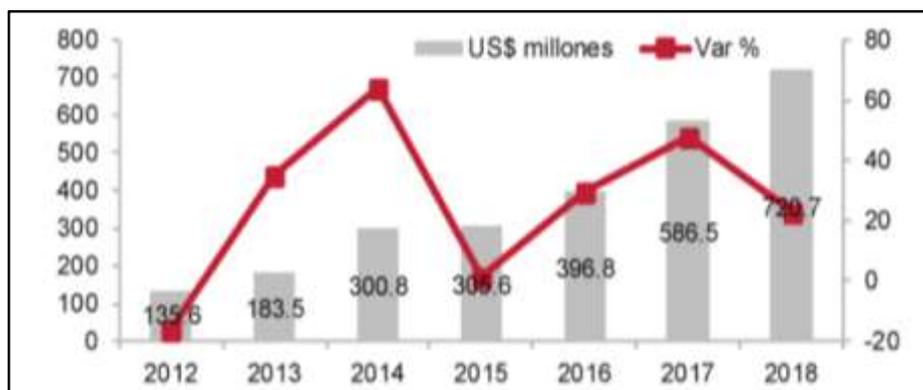
Las exportaciones no tradicionales agrícolas se aproximan a representar el 50 % de las exportaciones no tradicionales, siendo las paltas y los cereales fortificados son los principales productos agrícolas que sustentan este crecimiento.

Conforme a la Sociedad de Comercio Exterior del Perú [COMEX PERU] en el 2018 las paltas se posicionaron, por segundo año consecutivo, como el producto líder del ranking de los productos de exportación no tradicional, con un crecimiento del 22.8% respecto al 2017. En el 2018 las empresas exportadoras de la palta con mayor importancia fueron: Camposol, con US\$ 99.4 millones (+20%); Sociedad Agrícola Drokasa, con US\$ 63.5 millones (+7.8%); Avocado Packing Company, con US\$ 57.4 millones (-29.6%), y Agrícola Cerro Prieto, con US\$ 46.1 millones (+66.9%).

El comportamiento de las exportaciones de este fruto se muestra en la figura 2.

**Figura 2.**

*Evolución de las exportaciones peruanas de palta de (enero-noviembre)*



*Nota:* Sociedad de Comercio exterior del Perú- Semanario 968 (2018)

La palta tuvo una caída de las exportaciones durante el 2015 una rápida recuperación en el 2016, crecimiento en el 2017 y una leve caída en el 2018 a pesar de ello en dicho año se constituyó como el principal producto del rubro agroexportación superando a productos como el espárrago, bananos, café, mandarina, etc.

La demanda de palta es atendida por muchos países que exportan este producto. Por ellos se debe mostrar quienes son los directos competidores de la palta peruana. Para ello recurrimos al portal de la plataforma de información *trade map*. Se presenta el ranking en la tabla 3.

**Tabla 3***Ranking de los 10 países exportadores de la palta 2014-2018 (Millones de \$)*

<b>País</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Mundo	<b>3021460</b>	<b>3219968</b>	<b>4326533</b>	<b>5825489</b>	
México	1395254	1632463	2102981	2901063	2562387
Países Bajos	302989	322613	477240	635872	903799
Perú	300111	306269	396888	580399	
Chile	223893	195275	371935	479290	273628
España	195971	212749	269105	343008	351111
Estados Unidos de América	111854	99398	128665	152379	179579
Nueva Zelandia	99025	62854	87720	87026	69997
Kenya	37082	52086	63991	77997	
Francia	44505	46542	58282	70940	62160
Israel	84922	52635	41683	69373	59778

*Nota:* Plataforma de información Trademap (2019)

Entre el 2014 y el 2018, la ubicación de los 3 primeros países en el ranking no se ve alterado, lo que señala que México, Países Bajos y Perú, tienen una oferta exportable robusta y sustentable.

Del Ranking muestra a México como líder en la exportación de paltas frescas, seguido por EE. UU. y el Perú se ubica en el tercer lugar. Sin embargo, Perú exporta en promedio un 20% del total que exporta México. Algunos analistas afirman que esta primacía está basada en la cercanía de México al principal comprador de paltas frescas.

### **1.3. Formulación del problema**

#### **1.3.1. Problema general**

¿Cuáles son los factores de oferta exportable de la palta entre Perú y México en los periodos 2013-2018?

#### **1.3.2. Problemas específicos**

PEI. ¿Cuáles fueron las características de la tecnología productiva de la palta que inciden en los países de Perú y México?

PE2. ¿Cuáles fueron las variabilidades del precio internacional de la palta en los países de Perú y México?

PE3. ¿Cuáles fueron las características de la infraestructura de logística internacional de la palta que inciden en los países de Perú y México?

PE4. ¿Cuáles fueron los acuerdos y convenios internacionales de la palta que inciden en los países de Perú y México?

#### **1.4.Objetivos de la investigación**

##### **1.4.1. Objetivo general**

Determinar los factores de oferta exportable de la palta entre Perú y México en los periodos 2013-2018.

##### **1.4.2. Objetivos específicos**

OE1. Analizar las características de la tecnología productiva de la palta que incidieron en los países de Perú y México.

OE2. Establecer las variabilidades del precio internacional de la palta de los países de Perú y México.

OE3. Identificar las características de la infraestructura de logística internacional de la palta que incidieron en los países de Perú y México.

OE4. Analizar los acuerdos y convenios internacionales de la palta que incidieron en los países de Perú y México.

## **1.5. Justificación de la investigación**

### **1.5.1. Justificación teórica**

La tesis busca determinar cuáles son los factores de la oferta exportable en las exportaciones de la palta entre Perú y México: 2013-2018, en ese sentido se analizó las perspectivas teóricas del comercio internacional como mucha, incidiendo en fuentes secundarias de los autores que destacan en el desarrollo de la gestión de los negocios internacionales.

### **1.5.2. Justificación práctica**

La tesis pretende profundizar a lo largo del tiempo la determinación de los factores de la oferta exportable de la palta entre Perú y México: 2013- 2018, lo que permitirá como premisa para realizar futuros estudios a otros investigadores interesados en el tema como también a empresarios del sector agrícola para una mejor toma de decisiones. Con la determinación de los factores de la oferta exportable ayudara a la gestión de los negocios internacionales basado en las características de nuestro país.

## **Capítulo II: Marco Teórico**

En este capítulo se establece los antecedentes en general que se consideró para la investigación; las bases teóricas consideradas como directriz para el desarrollo de la tesis; así como también la definición de términos básicos para la mejor comprensión del tema a tratar.

### **2.1. Antecedentes de la investigación**

#### **2.1.1. Artículos científicos**

En el artículo desarrollado por Cuevas (2011), con título “Determinantes de las exportaciones manufactureras en Argentina y México: un estudio comparativo”. El estudio tuvo como objetivo principal evaluar algunos de los principales determinantes de las exportaciones manufactureras, tomando como referencia las economías de Argentina y México, como metodología se utilizó dos métodos econométricos: la regresión múltiple y las series de tiempo multivariadas dichos métodos se complementan puesto que uno conduce a un análisis estático mediante la estimación de elasticidades y el otro termina en un análisis dinámico con un modelo VAR generalizado; los principales resultados tras emplear los métodos la evidencia obtenida indica que para ambas naciones, las exportaciones manufactureras responden positivamente frente al incremento de productividad laboral. Los efectos de algunas otras variables; sobre las exportaciones dependen del país analizado y/o de la metodología econométrica empleada, como el tipo de cambio real que varían de un país a otro, en México tienen una depreciación real de la moneda que genera efectos de signo contrario en la competitividad internacional, por una parte fortalece el abaratamiento de las exportaciones en término de dólares, y por otra debilita con el encarecimiento de insumos y bienes importados en términos de pesos; en Argentina el tipo de cambio real no parece influir en sus exportaciones manufactureras; por ultimo

alguno de los hallazgos realizados son consistentes con la hipótesis de que las decisiones de endeudamiento, inversión, producción y contratación de personal de las empresas manufactureras están sobre todo orientadas a la expansión y diversificación de exportaciones.

El estudio desarrollado por Sanchez, Ferreira, & V. de Arajo (2013), titulado “Determinantes de la oferta de exportación de Mango: estudio de caso para Perú”. Tuvo como objetivo analizar los factores determinantes de las exportaciones de mango realizadas por el Perú, dando un mayor enfoque a los principales mercados de destino, como son los Estados Unidos y la Unión Europea para el período de 2000 a 2011, como metodología empleada fueron los modelos auto-regresivos, como principales resultados el estudio ayuda al entendimiento general de la dinámica de la exportación de mango del Perú. Estudios posteriores deben dar mayor énfasis a temas como los acuerdos de cooperación comercial y libre comercio que el Perú tiene con sus principales demandantes (países importadores de algún producto nacional), como también comparar la capacidad exportadora del Perú con relación a sus competidores vecinos de los cuales Brasil es el más importante. Por último, sería conveniente analizar las restricciones fitosanitarias en el comercio internacional de mango y de otras frutas peruanas, con el objeto de verificar el grado de incidencia que estas pueden causar en las cantidades exportadas; como conclusión principal La productividad del Perú está entre los mayores del mundo cuando se compara con los principales países productores mundiales. Se observa también que gran parte de la producción es destinada al consumo interno o a la agroindustria, dado que del total producido por el Perú aproximadamente 22% es destinado a la exportación. El mercado interno cumple una función fundamental en el proceso del comercio externo de esta fruta. Otro aspecto importante por mencionar está relacionado con la producción. Se observa que de los

departamentos del Perú, Piura y Lambayeque son los que concentran aproximadamente 88% de la producción nacional.

### **2.1.2. Tesis nacionales e internacionales**

La tesis desarrollada por Balvin (2016), que titula “Competitividad de la oferta exportable de la palta hass (persea americana) en el mercado de Estados Unidos”. El estudio tuvo como objetivo general analizar comparativamente el nivel de competitividad de la oferta exportable de palta Hass de Lima e Ica al mercado de Estados Unidos con el nivel de competitividad de México y Chile; para alcanzar un liderazgo como país exportador de esta fruta y permitir el desarrollo de los productores del Perú, la metodología utilizada fue a base de la generación de valor y cadena de valor planteado por Kloter, el diseño es descriptivo – comparativo, el instrumento empleado fue la entrevista- cuestionario a los productores y procesadores de palta Hass, los principales resultados detallan que al realizar la cadena de valor la producción, la logística de salida y marketing- ventas ha producido algunos inconvenientes debido a la falta de orientación para establecer nuevas estrategias que permitan el crecimiento de la demanda del consumidor final hacia la palta Hass, también se determinó la incidencia de la Cadena de Valor en la Competitividad para la exportación de la palta Hass a E.E. U.U; se determinó el nivel de competitividad, para lo cual se utilizaron el método de la ventaja comparativa revelada simétrica, posicionamiento y nivel de eficiencia en el mercado de E.E.U.U. ; su principal conclusión fue que los productos de exportación no tradicionales la oferta exportable de la palta Hass se va incrementando, para el año 2014 entre el periodo enero-agosto se exportó US\$ 298 millones de dicho producto, lo que representó un crecimiento de 67.5% en relación al mismo periodo del año anterior (US\$178 millones). Para mantener esta tendencia es necesario además de contar con los paquetes tecnológicos

de producción y post cosecha, conocer el mercado y la situación de posibles competidores, tendencia de precios, etc., que permitan a los productores planificar su producción con éxito.

El estudio de Cárdenas & Figueroa (2015), titulado “El mercado canadiense; una oportunidad de negocio para las exportaciones de la palta hass peruana; periodo 2016- 2020”. Tuvo como objetivo general analizar en qué medida el mercado canadiense constituiría una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta peruana hass durante el periodo 2016-2020; la metodología utilizada fue el diseño no experimental- longitudinal, los instrumentos empleados fueron la entrevista, índice de datos y fichas bibliográficas para lo cual se utilizaron los análisis de entrevistas de expertos, análisis de datos y análisis bibliográficos; como principales resultados obtuvieron que el Perú presenta ventajas competitivas en comparación con el resto del mundo según la opinión de tres expertos las exportaciones de palta seguirán en aumento por su gran valor nutricional y su gran oportunidad de negocio ya que el Perú no solo posee las tierras y la variedad climática que le propician una importante primacía a nivel global, sino que también cuenta con el adicional de su posición geográfica, contando con estaciones anuales inversas a muchos mercados del mundo también se considera importante mencionar que las exportaciones de palta a Canadá ha ido en crecimiento debido a dos factores el problema hidrológico que atraviesa y el consumo per cápita que va en aumento, la principal conclusión a la que llegaron es que el mercado Canadiense si constituye una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta peruana hass durante el periodo 2016-2020, puesto que la evolución de exportaciones de palta al mercado de Canadá en los años 2009- 2014 es creciente.

La tesis de Reátegui (2017) que lleva como título “Determinantes de las exportaciones de Palta persea americana, en la región La Libertad, periodo 2005-2015”. El estudio tuvo como objetivo general analizar los determinantes de las exportaciones de Palta en La Región La Libertad, periodo 2005-2015, la metodología empleada es la investigación descriptiva con diseño correlacional, los instrumentos utilizados son la revisión documentaria y análisis documental con el método de análisis de datos la estadística descriptiva, los principales resultados que se encontraron es que al obtener el precio FOB de palta peruana y su evolución en el periodo 2005 – 2015 presenta una correlación alta y positiva con el volumen de exportación de la palta peruana, pues el comportamiento del volumen de exportación de palta peruana ha mantenido un crecimiento sostenido, tanto en kilogramos como en unidades monetarias, y a su vez el precio FOB se incrementó en un 39% durante el periodo analizado; por tanto el precio no configura un factor determinante que frene el crecimiento exportador; como principal conclusión se logró analizar a los determinantes de las exportaciones de la palta peruana durante el periodo 2005 – 2015, encontrando que el Precio (FOB, plante y chacra) no constituyen determinantes de las exportaciones, y el PBI per cápita de los países importadores si constituye un determinante, presentando un 71% correlación positiva: a mayor PBI Per Cápita en el país importador, mayor es el Valor FOB de importación de palta peruana en dicho país importador.

La tesis de Larco (2015), titulada “Determinantes de la oferta exportable de esparrago fresco de la economía peruana: periodo 2005-2013”. Tuvo como objetivo general identificar los determinantes de la oferta exportable de esparrago fresco peruano: periodo 2005-2013. La metodología utilizada fue el diseño no experimental y de corte longitudinal. El instrumento empleado es la guía de análisis de contenido.

Los principales resultados de esta investigación es que se definió a la oferta como la cantidad en toneladas de espárrago fresco que los productores nacionales están dispuestos a vender al extranjero a los distintos precios del mercado, la cual dependen de varios factores como el precio del producto, el precio de los factores de producción (salario mínimo vital), la tecnología (coeficiente de inversión bruta fija) y el índice de tipo de cambio multilateral, que generan incrementos y disminuciones en la cantidad ofrecida. Al obtener los resultados del modelo utilizado con las variables estudiadas se concluye que solo dos variables influyen en el modelo de exportación de espárragos frescos el precio y costos de producción. La principal conclusión es que los determinantes de la oferta exportable de espárrago fresco durante el periodo 2005-2012 son solo el precio de las exportaciones (con una incidencia positivamente en la cantidad ofertada) y el índice de remuneración mínima vital.

La tesis desarrollada por Benites & Cruz (2017) que titula “Determinantes de la oferta exportable de Quinoa peruana para el periodo 2000-2016”. Tuvo como objetivo general identificar los principales factores determinantes de la oferta exportable de quinua peruana durante el periodo 2000-2016. La metodología utilizada es de diseño transversal o transaccional: descriptiva. Los instrumentos que se utilizó son el modelo econométrico y entrevista a especialistas en el campo. El resultado de la investigación es que el Perú es el principal productor y exportador de quinua a nivel mundial, el enfoque de estudio y el modelo econométrico es en base a la oferta exportable que viene a ser el volumen de exportaciones de quinua peruana, estudiando los factores expectativos, tecnología, precio, costo de los factores de producción el número de vendedores que serán el input del modelo econométrico a analizar. La conclusión principal de la investigación es que, al aplicar el modelo econométrico de series de tiempo, permitió medir y cuantificar el impacto de cada una de las variables,

seleccionadas bajo la teoría económica, en el volumen exportado de quinua, por tanto, los determinantes que mejor explican la oferta exportable de quinua peruana para el periodo 2000-2016 son: precio, coste de factores y tecnología. Empero, los signos de los coeficientes de las tres variables se reflejaron contradictorios, esto debido a los efectos que ha tenido la sobreproducción del año 2014 en el comportamiento de las exportaciones, una oferta inelástica con relación al precio.

La tesis desarrollada por Coronel (2017) que tiene como título “Factores que determinan la oferta exportable de uva fresca en el Perú: 2000-2015”. Tuvo como objetivo general analizar los factores que determinan la oferta exportable de uva fresca en el Perú: 2000-2016, la metodología utilizada es Descriptivo-explicativo, el instrumento empleado fue la recopilación de información secundaria y el uso del método analítico -sintético y económico. El principal resultado fue que al realizar el análisis de regresión múltiple en la que se incluyeron las variables: precio de las exportaciones de uva fresca, índice de tipo de cambio real multilateral, índice de remuneración mínima vital, coeficiente de inversión bruta fija y exportaciones totales de uva fresca, los factores que determinan la oferta exportable de uva fresca en el Perú son el coeficiente de inversión bruta fija y el índice de remuneración mínima vital, en la cual se excluyeron las variables precio de las exportaciones e índice de tipo de cambio real multilateral ya que fueron no significativas en el estudio. La principal conclusión es que la estructura productiva de la uva favorece a la exportación del país, ya que el Perú posee potencial en la producción y exportación, por los altos rendimientos y productividad, creciendo en promedio anual de 4.8 y 12.4 por ciento respectivamente, asimismo, las regiones que impulsan más la exportación y producción de uva fresca son Ica y Piura, ya que entre las dos poseen el 69 por ciento

de la producción nacional, el 62.85 por ciento de superficie cosechada nacional y los mayores rendimientos dentro del Perú.

La tesis desarrollada por Macas (2014), “La política comercial del Ecuador y su impacto en la diversificación de la oferta exportable y sus mercados periodo 2007-2011”. La tesis tuvo como objetivo principal analizar la incidencia de la política comercial en la diversificación de las exportaciones y los mercados; la metodología que se empleo es la descriptiva; como instrumento se utilizó la investigación documental; los principales resultados son luego de realizar un análisis de las estrategias comerciales y la situación actual que atraviesa la balanza comercial, ha permitido describir que en los últimos cinco años no se ha mejorado la diversificación de productos con mayor valor agregado y nuevas presentaciones. Además, que hay una alta concentración en pocos mercados internacionales. Se puede puntualizar que sólo diez productos de exportación representan entre el 79,1 y 81,2% del total de las ventas. Así también que solo diez países concentran entre el 68,7 y 77,2% el destino de las ventas ecuatorianas; la principal conclusión a la llegaron es que el constante crecimiento del comercio mundial de bienes y servicios en volúmenes cada vez mayores que el crecimiento de la producción mundial, determina que existen mercados insatisfechos, especialmente en aquellos productos, donde no pueden ser reemplazados por la tecnología, estamos hablando de las frutas tropicales, los mismos que son demandados por todo el mundo, y además son recomendados por organismos de salud, debido a su alto valor nutritivo.

La tesis de Fernández (2016), que lleva por título “La exportación de banano orgánico como alternativa para la diversificación de la oferta exportable en la provincia de El Oro”. Tuvo como objetivo general demostrar que la producción de banano orgánico certificado es una alternativa para la diversificación de la oferta

exportable de la provincia de El Oro; la metodología empleada es la descriptiva-analítica; el instrumento utilizado es la investigación documental puesto que se hará un proceso de recopilación conceptual, documental y de datos estadístico; los principales resultados fueron que se puede establecer que la producción y comercialización de banano orgánico genera una rentabilidad superior a la del convencional, no solo por la diferencia de precios por cada caja producida, sino también en el proceso productivo en sí, aunque la transición de convencional a orgánico dura un promedio de uno a dos años y se deben implementar normas e incurrir en gastos para la respectiva certificación, el resultado final conlleva a bajar costos e incrementar la capacidad productiva; su principal conclusión es que se determina que la hipótesis planteada se cumple al demostrar que la producción de banano orgánico certificado es una alternativa para la diversificación de la oferta exportable de la provincia de El Oro, análisis realizado a través del enfoque de tres puntos dirimientes, como respuesta a los objetivos específicos planteados, consistentes en la situación actual de la oferta exportable de banano orgánico certificado en la provincia de El Oro, los factores que inciden para motivar el cambio de cultivo en los productores; y, los mercados de destino existentes.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Oferta**

Según los autores Monchon & Alberto (2008) afirman: que la oferta tiene que ver con los términos en los que las empresas producen y venden sus productos. La tabla de oferta representa, para unos precios determinados, las cantidades que los productores estarían dispuestos a ofrecer.

- La cantidad ofrecida de un bien es la que los vendedores quieren y pueden vender.

- La tabla de oferta muestra las distintas cantidades de un bien que los productores desean ofrecer para cada precio.

### **2.2.2. Oferta exportable**

Según Mincetur (2013) define que el tener una oferta exportable no sólo significa, como muchos piensan, que se debe contar con los volúmenes solicitados por el importador o con un producto acorde con las exigencias del mercado de destino, sino que implica mucho más. Las empresas deben contar con cuatro componentes que se encuentran interrelacionados:

#### **2.2.2.1. Capacidad física.**

Está referida a la capacidad instalada con la que se cuenta, considerando insumos, tecnología y volúmenes de producción que permitan atender la demanda reduciendo cualquier contratiempo, buscando siempre cumplir con los requerimientos de los clientes.

#### **2.2.2.2. Capacidad económica.**

Se refiere a la posibilidad de solventar la actividad de exportación y el costo que implica este proceso, apoyado en la capacidad de utilizar recursos propios, ajustándose a las condiciones de un entorno competitivo.

#### **2.2.2.3. Capacidad financiera.**

Se entiende por ésta a la alternativa de cubrir una necesidad de recursos a través de endeudamiento con terceros.

#### **2.2.2.4. Capacidad de gestión.**

Es el grado que se debe alcanzar para posicionar un producto de manera competitiva en el mercado internacional, siguiendo objetivos que se logran con

el respaldo de profesionales capacitados e idóneos para implementar una estrategia de internacionalización.

Los autores Ledesma, Dominguez, Gnazzo, & Alaskar (2004), afirman: que una vez analizada, evaluada y aprobada la capacidad de internacionalización de las potenciales empresas integrantes, de los consorcios, se seleccionara a los miembros teniendo en cuentas varios aspectos como:

- *La Oferta Exportable.*

Si bien las empresas integrantes conforman un consorcio de exportación para consolidar su oferta exportable, es fundamental que las empresas miembros dispongan de un volumen y continuidad que les permita establecer estrategias de comercialización para abordar diferentes mercados en el mediano y largo plazo.

- *Conformación de una mayor oferta exportable.*

La complementación de la oferta de las empresas integrantes permite conformar un volumen exportable mayor, que viabiliza el acceso a compradores de diferentes segmentos de mercado.

Para el autor Huesca (2012), afirma: que la oferta exportable es la capacidad de producción para exportación, compromisos externos e internos y posibilidades de atender pedidos grandes. (p.103).

Según la (Secretaria de economía , 2016) tener una oferta exportable es contar con un producto competitivo (que cumpla los requerimientos de calidad, precio y ventajas competitivas) y tener la capacidad de producción, entrega a tiempo y flexibilidad para cumplir con los términos de su contrato de exportación.

Para saber si cuenta con oferta exportable:

- a. Debe contar con un producto competitivo.
- b. Conozca la capacidad y ritmo de producción de su empresa para saber si puede cumplir con los volúmenes solicitados por su cliente sin disminuir la calidad de su producto; de lo contrario se corre riesgo de no permanecer en el mercado y perder credibilidad en el exterior.
- c. Debe contar con los apoyos suficientes para presentar su producto en el exterior de manera adecuada como folletos de calidad adaptados al mercado meta.
- d. En el caso de empresas micro, pequeñas y medianas, es conveniente analizar la posibilidad de integrarse con empresas de su mismo ramo o de productos complementarios.

### **2.2.3. Capacidad exportadora**

Según Mincetur (2013), es necesario medir la capacidad exportable de la empresa en cuanto a su sistema de producción o acopio, de gestión, estructura, niveles de precios, soporte financiero y cultura exportadora. Es recomendable que la empresa haga un inventario de los contactos establecidos con proveedores, clientes y otros agentes económicos. Resulta de suma importancia realizar un plan de exportación para saber si se está listo para exportar.

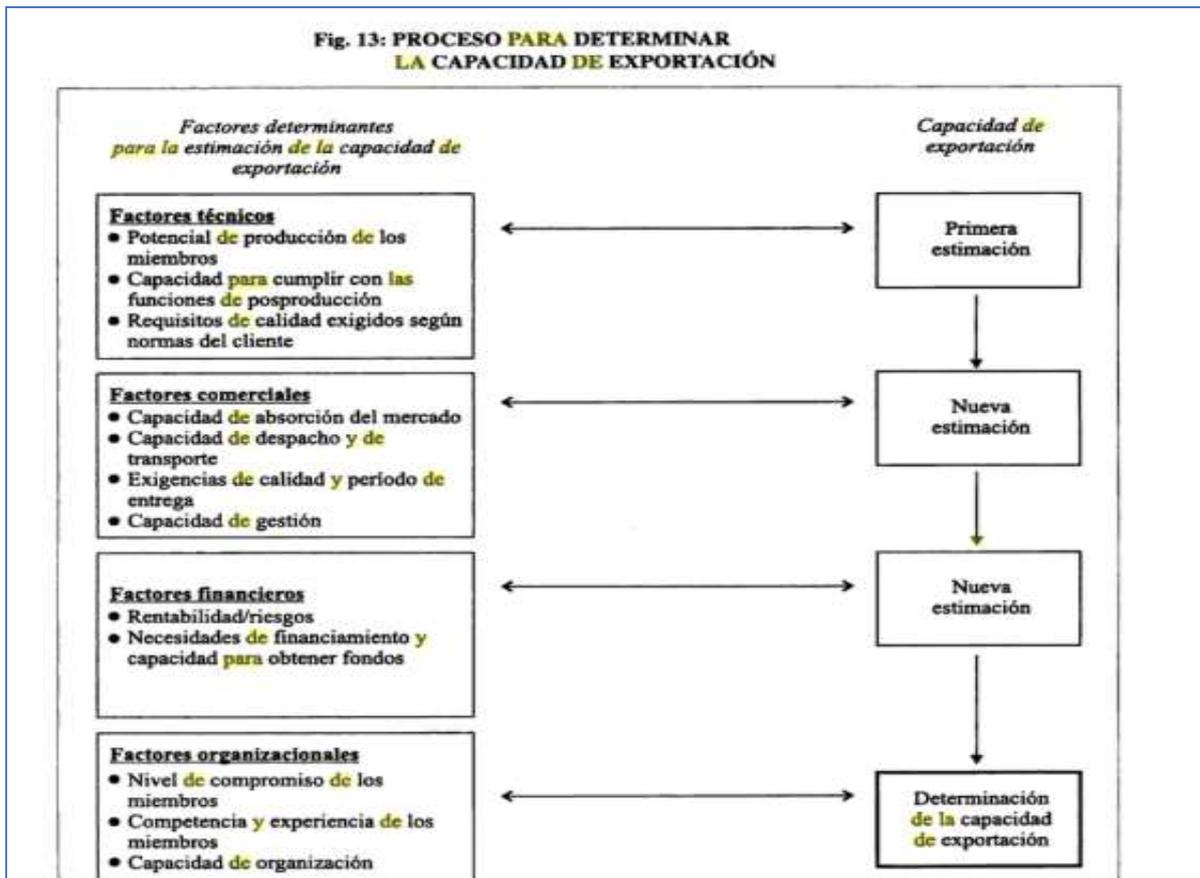
### **2.2.4. Estimar la capacidad exportadora**

Según Procomercio (1999), estimar la capacidad de exportación de una OEP, significa que cantidad de productos podrá exportar con determinado nivel de calidad. Constituye la cantidad óptima que se ha de alcanzar y se determina en función de las potencialidades de la producción y de los diferentes obstáculos que debe superar para realizar sus actividades en condiciones adecuadas.

Son los responsables de la OEP, quienes deben determinar la capacidad de exportación, es decir considerar la cantidad de productos que ellos juzguen deseable y razonable que su organización puede exportar. La cantidad determinada debe corresponder a un periodo determinado en relación con el conjunto de embarques previstos durante la exportación.

**Figura 3.**

*Proceso para determinar la capacidad de exportación*



*Nota:* Extraído de Procomercio (1999)

### 2.2.5. El problema de la oferta exportable

Según el autor (Sierralta, 2007) :

- Falta de capacidad física.

La capacidad física se refiere a la estructura de planta y las condiciones productivas que una empresa posee para poder atender mercados ampliados, mayores a aquellos espacios naturales en que está operando y dentro de los cuales se ha constituido. La decisión de internacionalizar conlleva, necesariamente, el incremento de la producción.

Si la unidad productora trabaja a plena capacidad, no tiene condiciones para atender una demanda adicional, ya sea que ella provenga del mercado doméstico o del mercado internacional. En estas circunstancias si la empresa desea atender nuevos clientes, tiene a corto plazo 2 alternativas: subcontratar esa producción adicional a otra empresa o desatender a los clientes tradicionales en sus pedidos normales para satisfacer el incremento de la demanda internacional. En la primera alternativa la de la subcontratación, que puede ser interna o internacional, existirá el problema de viabilidad de precios, disponibilidad de capacidad, y deseo de producir para un competidor. También podría subcontratar se partes o componentes. Sin embargo, en cualquier circunstancia, ello exigirá una estructura administrativa, eficiente, ágil y además con experiencia internacional. El que la empresa desatienda pedidos de los clientes tradicionales para incorporar nuevos clientes en razón de precios o por una política de diversificación puede ser un precedente peligroso en la política de conservación de la lealtad de los clientes debido a que, con frecuencia, un consumidor desatendido se pierde definitivamente.

En numerosos casos en América Latina, este problema de carencia de capacidad física que conlleva la limitación en los volúmenes del producto para exportar es marcado y se debe, entre otras causas, a la relativa capacidad y tamaño del parque industrial y a la alta propensión al consumo en algunos rubros. Para superar dicha limitación se puede optar por 4 mecanismos básicos: aumento de productividad, aumento del horario de trabajo, inversión nueva en planta, y equipo adicional, o conformación de alianzas estratégicas con otras empresas.

- *Falta de capacidad económica.*

La capacidad económica es la posibilidad o condiciones que tiene una empresa para poder atender con sus propios recursos monetarios los requerimientos de los mercados, sea en volumen, envases, adecuación de productos o la prestación de servicios de mantenimiento para dotar de fortaleza a los productos manufacturados. En los referidos a los costos de exportación, existen mecanismos para reducir estos: introducción de medidas de mayor eficiencia; establecimiento por el gobierno de económicas externas, y finalmente el establecimiento de subsidios y subvenciones. Otro mecanismo de reducir el costo de exportación es el empleo del concepto de costeo directo, es decir, incluir precio de venta solamente los componentes directos del costo vinculado expresamente con la decisión de exportar. De esa manera la operación de exportación no absorberá los costos fijos de la empresa, salvo que la empresa se dedique fundamentalmente a exportar.

- *Falta de capacidad financiera.*

Muchas de las empresas latinoamericanas no tienen la capacidad financiera de otorgar créditos a sus compradores ya que no disponen de recursos para adquirir la materia prima y los envases y asumir los costos de fabricación para atender un pedido

que será pagado de seis meses a más. La falta de capacidad financiera es pues, la carencia de la empresa latinoamericana para enfrentar un programa con sus propios recursos un programa efectivo de exportación. Además, hay limitaciones para realizar estudios de mercados externos específicos, lo cual implicara inversión de recursos para proyectos de exportación, análisis de conducta de los consumidores y competidores, test de productos, tipos de envase y embalaje y otros. A través de líneas de crédito especiales, los gobiernos tratan de atender estas necesidades, en tanto que por el lado de los operadores financieros se ofrece el uso de los créditos documentarios, que solo son posible cuando un país es confiable y tiene estabilidad política y económica. El financiamiento es un factor decisivo para la internacionalización de las empresas latinoamericanas.

- *Límites tecnológicos.*

Las mercaderías cada vez más requieren de innovaciones tecnológicas. Incluso aquellas que han tenido una larga e histórica producción, como los textiles han experimentado variaciones en su naturaleza específica. Así los tejidos de algodón ahora son requeridos con características adicionales de brillo y elasticidad para satisfacer determinados usos y lo mismo ocurre con las fibras de lana. Para que las empresas latinoamericanas puedan enfrentar estas nuevas exigencias es necesario, urgentemente, la formación de investigadores, ingenieros, e, incluso especialistas en contratación comercial y negociaciones.

- *Falta de capacidad administrativa.*

Existe aún el caso de empresas, que, superando los problemas anteriores, carecen de una estructura administrativa, de recursos humanos y tecnología decisoria apropiadas para desarrollar el negocio de exportación de una forma continuada. Esto

normalmente ocurre en empresas de porte pequeño y medido, que constituyen la gran mayoría de empresas latinoamericanas, que no han formado cuadros para operar en los mercados internacionales y que con frecuencia tampoco los pueden adquirir en el mercado, pues la demanda de las transnacionales los capta en razón a los beneficios y remuneraciones atractivas y porque la oferta de una empresa sólida de gran parte conlleva un prestigio adicional en el mercado de los ejecutivos.

- *Ausencia de cultura exportadora.*

Finalmente, y siempre relacionando con la oferta, se presenta el problema de la falta de cultura de exportación, debido a que las empresas se crean mayoritariamente para la dedicación en mercados internos e ingresan al negocio de la exportación como un desarrollo posterior. Existen empresas que, teniendo un buen desempeño en el mercado interno, no tiene un interés en exportar. Aún hay otras que no lo hacen por desconocimiento o por una percepción del negocio de exportación como algo complicado. Este tipo de actividad a nivel del propietario o del administrador de una empresa se conoce como carencia de una cultura exportadora.

### **2.2.6. Competitividad Empresarial**

Según Houck & Briz (2004) afirma, que dentro del método de análisis de la competitividad empresarial según el diamante de Porter, el tercer elemento lo forman las condiciones de los factores productivos, existiendo diferentes formas en su agrupación:

- Recursos humanos: su cualificación, cantidad, coste, ética de trabajo.
- Recursos físicos: fuentes energéticas, agua, tierra, minería, pesca, así como condiciones climatológicas.

- Recursos de capital para financiar las actividades empresariales. El volumen disponible y la forma operativa son datos de interés. Hoy en día la globalización de mercado de capitales supone una nueva oportunidad financiera y también un factor de inestabilidad
- Recursos de infraestructura: tales como transporte, vías de comunicación, servicios de correo, vivienda, y alojamiento, hostelerías, establecimientos sanitarios, equipamiento para oficina y fábricas.
- Recursos de conocimiento, tanto científico, como técnicos y de mercado están incluidos en las fuentes de I+D, es decir universidades, centros de investigación, departamentos de estudios empresariales, así como actividades de congreso, publicaciones, innovaciones tecnológicas.
- Condiciones sectores conexos y auxiliares, que sean a su vez competitivos. Así la existencia en el país de sectores proveedores de materias primas y servicios que sean competitivos internacionalmente favorece el desarrollo de empresas demandantes.

### **2.2.7. Recursos**

Para Mayorga & Araujo (1992) en su libro afirma, que los factores que influyen en la determinación de una estrategia son factores internos y externos. Los factores internos que influyen en la determinación de la estrategia de la empresa internacional son el producto, los recursos y el compromiso de la alta dirección.

Los recursos con los que cuenta la empresa le permitirán establecer la viabilidad de la estrategia. Es importante la identificación de aquellas características únicas de la empresa, ya que éstas le permitirán adquirir ventajas competitivas sobre otras. Se debe tomar en cuenta todos los recursos que posee la empresa: humanos,

físicos, financieros o de información. Aquella que posea mayores recursos contará con mejores alternativas para poder entrar en los mercados internacionales. Una empresa con sólidos recursos estará en mejores condiciones para establecer una subsidiaria que le permita efectuar un plan e inversiones de mercadeo en el mercado internacional. Mientras que otra, con menores recursos, únicamente podrá exportar en forma indirecta, a través de la venta de su producto en el país local, para ser posteriormente exportado por una compañía comercializadora o a través de un agente exportador; o en todo caso, exportará directamente contactándose con distribuidores en el extranjero.

### **2.2.8. Tecnología productiva**

Como lo refiere York & Gavaldá Posiello (2009), algunas veces, las nuevas tecnologías son para ser incorporadas al proceso de fabricación y no aparecen en el producto fabricado. Muchas empresas son capaces de diferenciar sus productos en el mercado mediante el empleo de una tecnología altamente productiva, que les proporciona una ventaja en los costes. Si la tecnología se desarrolla dentro de su propia organización, pueden conseguir una ventaja competitiva sostenible.

### **2.2.9. Precio Internacional**

Según Mercado (2000) Dentro del marco internacional uno de los primeros pasos que requiere toda campaña para conquistar mercados exteriores es el de concurrir con precios realistas.

Con frecuencia y considerando que el precio nacional es la base para exportar, se le añaden fletes, seguros y gastos de exportación por lo que se obtiene el precio internacional.

Según Muñoz (2014), el precio es un equilibrio entre los costos de producción y venta del producto y las exigencias del mercado. Cuanto más alejados estén los

costos del precio de mercado, más fuertes y centrado en otras variables de marketing será la política de la empresa. El precio del mercado es aquel que hace un producto vendible, al precio medio de la competencia, en un segmento dado. Llegar a establecer el precio del mercado de un producto no es tarea fácil y menos todavía si pretendemos colocarlo en el mercado internacional, ya que el número de variables intervinientes se incrementan. Entre otras citamos costos de fabricación, costos de logística, seguro de transporte, riesgos, comerciales y políticos, derechos aduaneros e impuestos locales, costos de investigación de mercado y marketing, costos de comercialización y costos de los créditos.

#### **2.2.10. Infraestructura logística internacional**

Según Cipoletta & Perez (2010), La concentración debe estar en la logística avanzada por sobre la logística de distribución, entendiendo como avanzada aquella que busca integrar producción, distribución y facilitación, y no solamente la distribución. La provisión de infraestructura (férrea, portuaria, vial y aeroportuaria, etc.) y la calidad de los servicios logísticos y de transportes deben mejorarse.

Asimismo, se requiere: impulsar la infraestructura logística especializada; integrar la infraestructura física con la de las comunicaciones y las prácticas de facilitación comercial (afianzamiento del complejo portuario-marítimo y del sector de servicios integrados a las cadenas logísticas); emprender un plan de inversiones (públicas y privadas) para el sector de infraestructura y promover la intermodal.

Para mejorar la calidad de los servicios logísticos es preciso relevar y abordar la solución de todos los cuellos de botella en materia de infraestructura y servicios, para lo cual el plan de acción debe comenzar por relevarlos, debido a que estos crean obstáculos innecesarios y artificiales al flujo eficiente de mercancías.

### **2.2.11. Acuerdos y convenios internacionales**

Según Trejos (2009), A lo largo de los últimos años, la mayoría de los países de América Latina han modificado sus políticas comerciales con la intención de integrarse a la economía internacional, promover mayores niveles de exportación e importaciones, y usar activamente el comercio exterior como un vehículo hacia el desarrollo. A partir de los acuerdos se ha generado una base jurídica a las relaciones comerciales con otras naciones, permitiendo la expectativa de que las políticas comerciales se sostendrán en el tiempo. Este ha sido el caso particular de los países pequeños de América Latina, que son partícipes de los acuerdos comerciales de la OMC y la mayoría han negociado acuerdos regionales y bilaterales, tanto con sus vecinos como con sus principales socios.

Según Galindo (2009) Un acuerdo comercial es un pacto o negociación entre dos o más países con el objetivo de armonizar intereses en materia de comercio e incrementar los intercambios entre las partes firmantes. El acuerdo comercial puede ser más o menos complejo, dependiendo de si los países firmantes deciden o no delegar parte de su soberanía a un organismo supranacional y someterse a su control en materia de política económica, incluida la política comercial. En caso de que haya algún tipo de cesión de soberanía hablaríamos de integración económica.

### 2.3. Definición de términos básicos

- a. Exportación:** Según Daniels, Radebaugh, & Sullivan (2013), afirma que es la venta de bienes o servicios producidos por una empresa para su uso o consumo definitivo en el exterior. Para ello es necesario que la transferencia de bienes se efectúe a un cliente domiciliado en el extranjero. Las exportaciones incluyen bienes, servicios, o propiedad intelectual.
- b. Tipo de cambio real multilateral:** Se define como el promedio ponderado de los diferentes tipos de cambio bilaterales. Se utiliza un promedio geométrico por ser estadísticamente preferible, al no estar afecto a la elección del año base o a la utilización de índices o niveles de tipo de cambio nominal. (BCRP, 2016).
- c. Precio:** El autor Baena & Moreno (2010), define que la variable precio se define, como el coste que percibe el consumidor necesario para adquirir los productos que le ofrece el mercado y el mismo desea.
- d. Aduanas:** Es un espacio situado en áreas estratégicas como espacios transfronterizos, espacios portuarios, aeroportuarios y terminales de ferrocarril. Las aduanas también regulan y controlan todas las actividades relacionadas con el tráfico de productos, personas y capitales, tanto si son importados como exportados.
- e. Acuerdos:** Un acuerdo es un convenio entre dos o más partes; o una resolución premeditada de una o más partes, puede decirse que un acuerdo es el fruto de una negociación o un debate donde las partes involucradas exponen sus argumentos durante las conversaciones y buscan una posición común.
- f. Transporte:** El transporte o medios de transporte son los vehículos terrestres, marítimos y aéreos, que llevan mercancías, animales o personas hacia un destino.

- g. Rendimiento:** El rendimiento es la rentabilidad adquirida en una inversión, normalmente medida en porcentaje sobre el capital invertido.
- h. Volumen de exportación:** Cantidad de bienes/servicios, expresada en una medida física de valor (generalmente toneladas), que un país envía como mercancía a otro.

### Capítulo III: Variables

En el presente capítulo se trata acerca de la identificación de variable y su operacionalización, la cual nos ayudará a resolver el trabajo de investigación.

#### 3.1. Identificación de la variable

##### 3.1.1. Variable de estudio

Oferta exportable

#### 3.2. Operacionalización de la variable

**Tabla 4.**

*Operacionalización de variables de la investigación.*

Variable	Dimensión	Definición operacional	Indicadores
Oferta exportable	Tecnología Productiva	Se refiere a los métodos y el recurso tecnológico utilizado por el productor para mejorar la producción enfocándose en los procesos utilizados en el sector para optimizar los recursos y ayudar en la ejecución de sus labores.	Rendimiento por hectárea
	Precio Internacional	Se refiere a la cantidad que se asigna a los bienes y servicios; siendo la cantidad de dinero que se necesita para adquirir productos o servicios, es por ello que tiene dos áreas: rígida la que está representada por la parte de los costos más la utilidad mínima y la blanda, está representada por el precio máximo (precio realista) al que se aspira a vender.	Precios de exportación
	Infraestructura logística internacional	Integra la planificación, organización y control de todas las actividades relacionadas con la obtención, traslado y almacenamiento de materiales y productos, iniciando desde la adquisición hasta el consumo, a través de la organización y como un sistema integrado. Encargándose del diseño, gestión de flujo de información y de	Descripción de la logística

---

materiales entre clientes, proveedores (distribución, fabricación, aprovisionamiento, almacenaje y transporte, etc.) con el propósito de disponer del material adecuado en el lugar, cantidad y momento oportuno, al mínimo costo posible; según la calidad y servicio.

---

Acuerdos y convenios internacionales	Son tratados para que un país se comprometa a aplicar políticas menos proteccionistas frente a las exportaciones de otros países; por ello los otros países también se comprometen hacer lo mismo con las exportaciones de este país.	Lista de acuerdos y convenios
--------------------------------------	---	-------------------------------

---

*Nota:* Elaboración propia.

## **Capítulo IV: Metodología**

En el presente capítulo se dará a conocer la metodología de la tesis, incidiendo al diseño del trabajo de investigación, en función al problema y objetivo planteado en los capítulos anteriores.

### **4.1. Enfoque de la investigación**

El enfoque cuantitativo, fundamenta que la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.

Así mismo, las hipótesis se establecen previamente, antes de recolectar y analizar los datos; la recolección de los datos se fundamenta en la medición y el análisis del procedimiento estadístico.

En la revisión de la literatura y las variables o conceptos de estudio el investigador hace una revisión de la literatura en gran medida para buscar variables significativas que puedan ser medidas, según Hernandez, Fernandez, & Baptista (2006).

En la presente tesis se aplicó el enfoque cuantitativo para comprender la recolección, organización, interpretación y análisis de datos históricos, imprescindibles para fundamentar respuestas e interrogantes planteadas.

### **4.2. Tipo de investigación**

La investigación transversal se caracteriza por el recojo de información en un momento determinado haciendo así la fotografía del momento, como lo menciona Hernandez, Fernandez , & Baptista (2010), por ello en la presente tesis se aplico el tipo de investigacion transversal, ya que la toma de dato se aplico en un momento determiando para que esta pueda ser tratada.

### **4.3.Nivel de investigación**

La investigación descriptiva busca especificar características, propiedades y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población. Hernandez, Fernandez & Baptista (2010), Asimismo, Baena (2014) menciona que la investigación documental busca dar respuesta específica a partir de la indagación de documentos. Como refiere Maurice Duverger entendamos por documento todo aquello donde ha dejado huella el hombre en su paso por el planeta. Una clasificación documental sería: libros, periódicos, revistas, folletos, carteles, volantes, trípticos, documentos de archivo, películas, videos, programas de televisión, programas de radio, grabaciones de audio, mapas, cartas, estadísticas, sistemas de información computarizada (redes, internet, correo electrónico) información vía satélite o fibra óptica, grafitis, etc.

Tomando en consideración la teoría la tesis se determinó del nivel de investigación de descriptivo-documental ya que consiste en describir y predecir propiedades o cualidades de hechos sometidos a una indagación sin que haya manipulación de variables a partir de un estudio en documentos como libros, publicaciones periodísticas, revistas, estadísticas, etc.

### **4.4.Métodos de investigación**

#### **4.4.1.Métodos generales**

Según Tamayo, (2003), el método científico es un procedimiento para descubrir condiciones que presentan sucesos específicos, generalmente caracterizado por ser tentativo de razonamiento riguroso, verificable y observación empírica.

El método general aplicado en la tesis fue el método científico porque se empleó un procedimiento ordenado, realizando la aplicación de la lógica a las realidades o hechos observados. El objetivo es realizar un análisis comparativo de los

factores de oferta exportable entre los países de Perú y México de las exportaciones de la palta.

#### **4.4.2. Métodos específicos**

Según (Ruiz , 2007), el método analítico es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos, este método nos permite conocer más el objeto de estudio, con lo cual se puede; explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías.

En el método específico, se aplicó el analítico porque parte del análisis de la unidad de descomposición, mediante la observación y análisis de investigación documental; para llegar a conclusiones eficientes a través de un procedimiento de los factores de la oferta exportable de la palta entre los países de Perú y México en el periodo 2013-2018.

#### **4.5. Diseño de investigación**

Según Fernandez, Baptista & Hernandez (2014) En la investigación no experimental, las variables independientes se desarrollan y no son manipulables, el investigador no puede influir en el control directo de dichas variables, ya que sucedieron, igual que sus efectos.

El diseño utilizado en la tesis es de carácter no experimental, dado que la observación de las variables es analizada en su contexto real, no se puede hacer manipulación de las variables. Además, porque se limita a identificar y describir las variables observadas. También se utilizará el diseño longitudinal, porque se tomará información de los factores de la oferta exportable de las 7 empresas exportadoras en el periodo 2013-2018 de las exportaciones de palta de los países de Perú y México.

Su representación gráfica es:

M — O

Donde:

M = Muestra.

O = Observación de la muestra.

## **4.6. Población y muestra**

### **4.6.1. Población**

Tomando en considerando la plataforma *Veritrade*, la población estuvo conformada de las empresas exportadoras identificadas en la plataforma antes mencionada de la palta de los países de Perú y México.

### **4.6.2. Muestra**

Para realizar el análisis comparativo de la oferta exportable de palta del periodo 2013-2018 de Perú y México, la muestra está conformada por las 7 primeras empresas exportadoras de ambos países, según *Veritrade*.

#### **A. Unidad de análisis**

La unidad de análisis empleada en la tesis son las empresas exportadoras de palta de Perú y México.

**Figura 4.**

*Principales empresas exportadoras de palta de Perú del 2013-2018.*

EXPORTADORES	↓↑	REGISTROS ↓↑	TOTAL US\$ FOB ↓↑	%	TOTAL KG ↓↑	US\$ / KG
 CAMPOSOL S.A.		<u>4,566</u>	199,075,627	29.64%	98,973,330	2.011
 AVOCADO PACKING COMPANY S.A.C.		<u>1,994</u>	80,278,660	11.95%	32,821,212	2.446
 SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A.		<u>1,293</u>	63,546,874	9.46%	27,479,374	2.313
 AGRICOLA CERRO PRIETO S.A.C.		<u>1,175</u>	51,526,248	7.67%	24,234,866	2.126
 CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A.		<u>855</u>	39,403,709	5.87%	18,296,797	2.154
 CORPORACION FRUTICOLA DE CHINCHA S.A.C.		<u>817</u>	33,996,278	5.06%	16,485,266	2.062
 AVO PERU S.A.		<u>562</u>	24,443,365	3.64%	11,620,078	2.104
 FUNDO LOS PALTOS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		<u>274</u>	21,295,722	3.17%	5,736,845	3.712
 VIRU S.A.		<u>468</u>	19,982,920	2.98%	10,129,844	1.973
 HASS PERU S.A.		<u>286</u>	12,117,331	1.80%	6,170,061	1.964
<b>Totales</b>		<b>15,382</b>	<b>671,666,989</b>	<b>100.00%</b>	<b>315,487,122</b>	

*Nota: Plataforma Veritrade (2019)*

En la figura 4. la empresa Camposol S.A y Avocado Packing Company S.A.C tienen la mayor participación en la exportación de palta a los mercados internacionales como Estados Unidos.

**Figura 5.***Empresas exportadoras de palta de México 2013-2018.*

EXPORTADORES [TODOS]	REGISTROS	TOTAL US\$ FOB	%
	↓↑	↓↑	
COMERCIALIZADORA GLOBAL FRUT S DE RL DE CV	<u>3,914</u>	100,468,747	14.88%
MISSION DE MEXICO SA DE CV	<u>3,766</u>	152,170,174	11.51%
MEVI AGUACATES DE CALIDAD S.A. DE C.V.	<u>2,140</u>	101,808,659	7.70%
PROMOTORA MEXICANA GAITAN SA DE CV	<u>1,135</u>	62,372,406	4.72%
DISTRIBUIDORA AGRICOLA LA VITA SA. DE C.V.	<u>2,745</u>	55,907,749	4.23%
GRUPO MARCHAGO SA DE CV	<u>875</u>	51,973,828	3.93%
FRUTAS FINAS DE VALLES DE MICHOACAN S A DE C V	<u>1,180</u>	50,320,008	3.81%
AVO SELECT SA DE CV	<u>840</u>	46,226,857	3.50%
AGROINDUSTRIAS DE MICHOACAN SA DE CV	<u>818</u>	45,942,571	3.48%
COMERCIALIZADORA DE FRUTAS ACAPULCO SA DE CV	<u>886</u>	42,074,161	3.18%
<b>Totales</b>	<b>29,152</b>	<b>1,321,809,542</b>	<b>100.00%</b>

*Nota: Plataforma Veritrade (2019)*

En la figura 5 observamos que los principales exportadores de palta son Comercializadora global fruit S de RL de CV, Mission de México SA de CV, Mevi Aguacates de Calidad SA de CV y otras más.

## B. Tamaño de la muestra

La muestra corresponde a 7 empresas como se muestra en la tabla 5 de donde se tomarán los datos de las exportaciones de palta en los periodos 2013-2018.

**Tabla 5.**

*Empresas exportadoras de palta de Perú y México 2013-2018.*

<b>Perú</b>	<b>Chile</b>
Camposol S.A	Comercializadora Global Frut de RL
Avocado Packing Company S.A.C	Mission de México S.A
Sociedad Agrícola Drokasa S.A	Mevi Aguacates De Calidad S.A
Agrícola cerro Prieto S.A	Promotora Mexicana Gaitán S.A
Consortio de productores de fruta S.A	Distribuidora Agrícola la Viña S.A
Corporación Frutícola de Chincha S.A.C	Grupo Marchago S.A
Avo Perú S.A	Frutas finas de Valles de Michoacán S.A

*Nota:* Plataforma Veritrade (2019)

## C. Selección de la muestra

Para la tesis se ha seleccionado las 7 empresas exportadoras de palta de Perú y México, debido a que ambos países exportan dicho producto a los mercados internacionales, por lo cual se analizó el comportamiento durante los periodos 2013-2018.

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

### **4.7.1. Técnicas**

La técnica que se utilizó en la tesis es el análisis documental, basándose en la recolección de datos de fuentes secundarias como: Libros, boletines, revistas, folletos y periódicos.

### **4.7.2. Instrumentos**

En la tesis se utilizó la ficha bibliográfica y la guía de análisis documental. Estos instrumentos ayudaron a realizar el análisis comparativo de la oferta exportable de palta entre Perú y México, mediante el registro de información de los datos históricos de las exportaciones durante los periodos 2013-2018.

#### **A. Diseño**

El instrumento se elaboró tomando en consideración la dimensión de la variable, para la cual se identificó los indicadores para delinear los ítems conformantes del instrumento. (Ver apéndice B).

Por lo consiguiente con la información recabada en el *Veritrade* y otras fuentes se identificó como dimensiones al precio internacional, infraestructura logística, tecnología productiva, convenios y acuerdos internacionales con respecto a los factores de la oferta exportable de la palta entre Perú y México en los periodos 2013- 2018.

#### **B. Validez**

Se utilizó el criterio de juicio de expertos para lograr la validez del instrumento. (Ver apéndice C).

## Capítulo V: Resultados

En el presente acápite se presenta los resultados obtenidos de la aplicación de los instrumentos previamente diseñados de las empresas conformantes la unidad de análisis, con la finalidad de establecer el análisis comparativo de los factores de la oferta exportable de la palta de Perú y México en el periodo 2013- 2018.

### 5.1. Descripción del trabajo de campo

Se realizó un trabajo de campo efectuando el análisis comparativo de factores de la oferta exportable de la palta de Perú y México en el periodo 2013- 2018, se recolecto la información de la plataforma *Veritrade*.

Considerando como dimensiones de los factores de la oferta exportable: La tecnología productiva, el precio internacional, infraestructura logística internacional, acuerdos y convenios internacionales; procediendo aplicar el instrumento de investigación.

En tal sentido, se desarrolló las guías de análisis documental con la información recaba de la plataforma *Veritrade* de ambos países en la línea de tiempo 2013- 2018, luego se realizó la comparación de cada fila y columna. Después se detalló las observaciones en la última columna.

Los resultados obtenidos se contrastaron con la información de las estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (*TRADE MAP*), Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), Asociación de Exportadores (ADEX), Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEXPERU), Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) México, Sistema de Administración Tributaria (SAT) México.

## 5.2. Presentación de resultados

### 5.2.1. Tecnología productiva

Para poder definir las características de la tecnología productiva de la palta de Perú y México se tomará en cuenta la producción mundial, estacionalidad de cosecha, zonas productoras de ambos países.

**Figura 6.**

*Producción mundial de la palta (en toneladas).*

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Total</b>	<b>3 683 499</b>	<b>3 533 621</b>	<b>4 002 687</b>	<b>3 974 144</b>	<b>4 266 261</b>	<b>4 513 854</b>	<b>4 744 937</b>	<b>5 153 462</b>	<b>5 411 602</b>	<b>5 737 522</b>	<b>6 048 508</b>
México	1 142 892	1 162 429	1 230 973	1 107 135	1 264 141	1 316 104	1 467 837	1 520 695	1 644 226	1 889 354	2 029 886
Rep Dominicana	183 468	188 139	184 357	285 590	295 081	290 011	387 546	513 961	526 438	601 349	637 688
Perú	121 720	136 303	157 415	184 370	213 662	268 525	288 387	349 317	367 110	455 394	466 758
Indonesia	201 635	244 215	257 642	224 278	275 953	294 200	289 901	307 326	382 530	304 938	363 157
Colombia	193 996	183 968	189 029	205 443	215 089	255 384	294 997	288 739	309 852	294 389	314 275
Brasil	154 096	147 214	139 089	153 189	160 376	159 903	157 482	156 699	180 652	196 422	213 041
Kenya	93 639	103 523	145 204	202 294	149 241	166 948	177 799	218 692	136 420	176 045	194 279
Venezuela	83 304	71 771	68 701	83 618	107 301	116 964	112 670	121 576	128 601	130 290	133 922
Chile	209 645	122 633	232 202	166 382	156 247	160 000	165 000	160 000	148 459	140 558	133 636
EE.UU.	193 100	105 230	270 813	158 150	205 432	238 495	166 106	179 124	207 750	124 860	132 730
Otros países	1 106 004	1 068 196	1 127 262	1 203 695	1 223 738	1 247 320	1 237 212	1 337 333	1 379 564	1 423 923	1 429 136

*Nota:* Extraído de la plataforma FAOSTAT (2019)

Evidenciando la figura 6, las estadísticas de la plataforma FAOSTAT, la producción de palta en el mundo muestra un crecimiento de un 5,1% por año en el período 2007-2017, como reacción al consumo mundial, mostrando que la mayor producción de aguacate se concentra en los países del continente americano. Dicha distribución de la producción mundial es resultado de las condiciones climatológicas y edafológicas que prevalecen en este continente, siendo las ideales para que este fruto pueda alcanzar su madurez y óptimo desarrollo; alcanzando en el 2017 la cifra de producción más elevada con 6,048 mil toneladas.

México es el principal productor, consumidor y exportador en el mundo, en el 2018 represento un 34% de la producción mundial con una tasa de crecimiento anual de 5,09% en promedio (2000-2017).

Obteniendo en los últimos años un crecimiento notable de 1, 467 toneladas en el 2013; 1, 889 toneladas en el 2016 a 2, 029 toneladas en el año 2017; seguido por República Dominicana con un 11% de participación y un incremento del 13,3% en promedio anual. Siendo el tercer país en volumen de producción de palta el Perú, con un 8% de participación, obteniendo un moderado incremento de su rendimiento en los últimos años, en el 2017 se produjo 466.758 toneladas de palta, 2016 se obtuvo 455.394 toneladas, 2015 (367.110 toneladas), 2014 (349.317 toneladas), 2013 (288.387 toneladas) evidenciando que el Perú muestra la tasa más elevada de crecimiento de su producción con un 14,4% por año, superando a países como Estados Unidos en el 2007, Chile en el 2008, Indonesia en el 2014 y Colombia en el 2015.

En los últimos años el consumo mundial de palta creció exponencialmente; siendo sus principales características las propiedades nutritivas, sabor, convirtiéndolo en un alimento de moda en los países desarrollados y de los consumidores más jóvenes

de los países emergentes vienen presionando con mayores demandas; incrementando la demanda de dicho producto por la cual desarrollan un mayor rendimiento de su producción e impulsando un mayor profesionalismo en el cultivo para mayor satisfacción de los consumidores.

### 5.2.1.1. Tecnología productiva de Perú

**Tabla 6.**

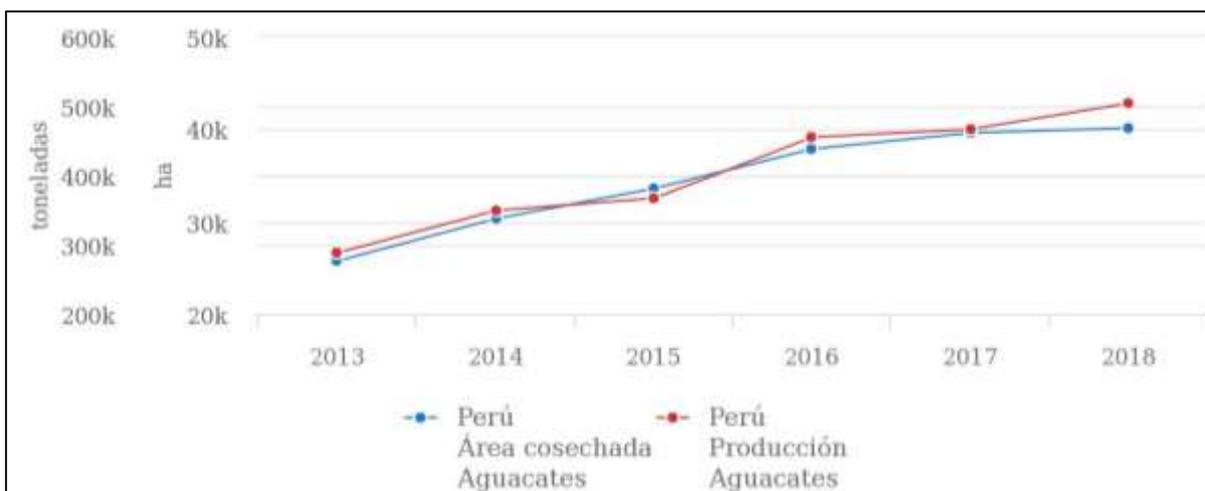
*Indicadores de producción de palta en el Perú 2013- 2018*

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Producción (toneladas)	288,387	349,317	367,110	455,394	466,796	504,517
Rendimiento (hg/ha) hectogramos por hectárea	111,982	115,210	109,291	120,248	117,792	125,708
Área Cosechada (ha)	25,753	30,320	33,590	37,871	39,629	40,134

*Nota:* Extraído de la plataforma FAOSTAT (2019)

**Figura 7.**

*Producción/ rendimiento de palta en Perú 2013 – 2018 (en toneladas/hectáreas)*



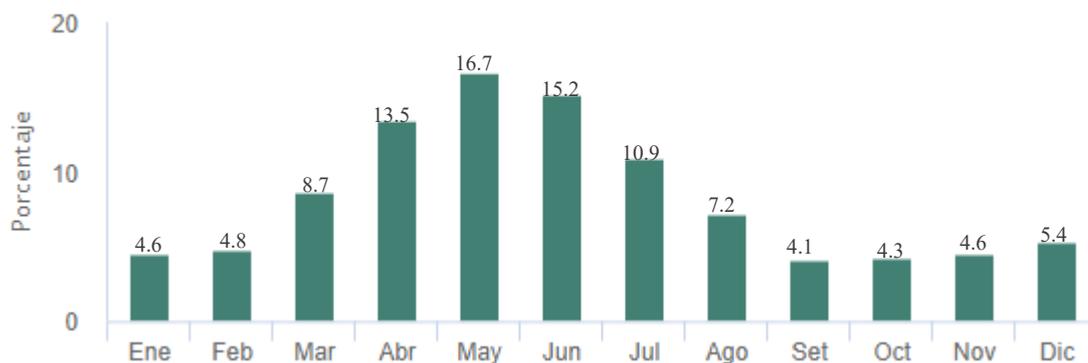
*Nota:* Extraído de la plataforma FAOSTAT (2019)

En la tabla 6 muestran los datos de área cosechada, producción y rendimiento para el periodo 2013-2018 observando que el área cosechada de palta peruana se elevó en promedio anual 9.2%, la producción ha crecido en un promedio anual del 10.5% y

el rendimiento tuvo un crecimiento ligero con un promedio anual del 1.2%; es así como en el año 2016 se obtuvo un área cosechada de 37,871 hectáreas habiendo alcanzado el 11% más respecto al año 2015 con 33,590 hectáreas. En la figura. 4 se muestra que hubo un crecimiento constante en el rendimiento de la palta, destacando que en 2015 y 2016 se puso en funcionamiento los protocolos fitosanitarios del acceso de nuestra fruta al mercado de China; motivando al incremento de la superficie cultivada y volúmenes comercializados. El 2018 se produjo un incremento en 10% a nivel mundial, es decir se habrían producido 504 millones de toneladas, lo que implicaría un récord en producción.

**Figura 8.**

*Estacionalidad de producción de palta en Perú (%)*



*Nota:* MINAGRI- SIEA (2019)

En la figura 8. Se muestra el calendario de cosechas a nivel nacional según MINAGRI, la diversidad de climas y las variedades nos permiten tener paltas todo el año; los últimos cinco años, 2013-2018, en los meses de marzo, abril, mayo, junio, julio y agosto es donde existe una mayor producción de palta, y en los meses de enero, febrero, setiembre, octubre, noviembre y diciembre existe una producción baja, en términos de un calendario anual. Siendo las variedades producidas la palta hass, la fuerte y nabal.

En el caso de la variedad Hass: esta variedad es la más comercial con fines de exportación, su fruto posee entre 170 g a 350 g, aunque en varios países tiende a ser de poco peso, es una pulpa cremosa de sabor excelente, sin fibra, contenido de aceite de 23,7%, cáscara algo coriácea, rugosa, color púrpura. Los agricultores modernos, casi en su mayoría proviene de la combinación de dos y a veces de las tres razas del aguacate; en el caso del Hass cuenta entre un 10% a 15% de genes de raza mexicana y el resto de raza guatemalteca. La raza mexicana le da una menor adaptación a climas más templados, por lo que le confiere la posibilidad de ubicarse en una gran amplitud de altitudes. La Hass es una variedad adaptada a las condiciones ecológicas de la costa y la selva alta del país. En la costa central se cosecha en noviembre a diciembre; en la selva, en épocas más tempranas. Su producción está orientada esencialmente al mercado exterior.

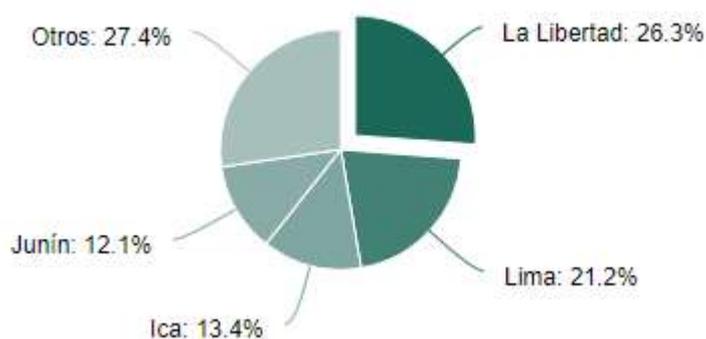
En el caso de la variedad Fuerte: anteriormente fue por muchas décadas es una variedad estándar, en los años 60 fue reemplazado paulatinamente por el cultivar Hass. Tiene una producción alternada, habiendo años en que las cosechas son muy bajas. Tiene un regular comportamiento al transporte y almacenamiento para cubrir distancias relativamente grandes. En condiciones de la costa peruana no es una variedad recomendable (al nivel del mar); en la sierra o en la selva alta (de 700 a 1 800 m.s.n.m.) se comporta muy bien, con buenas cosechas. En la costa central del Perú el período de cosecha se extiende desde mayo hasta agosto; en otras áreas, las condiciones ambientales permiten tener frutas en épocas diferentes. Su producción está orientada básicamente al mercado interno.

En el caso de la variedad Nabal: es una variedad alternante, en los años productivos pueden lograrse cosechas excepcionales. Sin embargo, al año siguiente es posible que no haya un solo fruto en la planta. Se cultiva desde el nivel del mar hasta

los 1500 mt. En valles abrigados ya que las plantas son algo sensibles al frio. Se adapta bien a la costa peruana, en la costa central se cosecha a partir de setiembre hasta noviembre, incluso se extiende hasta diciembre. Su fruta es de buena calidad, ocupa el tercer lugar en las preferencias de los peruanos.

**Figura 9.**

*Principales regiones productoras de palta en Perú (%)*



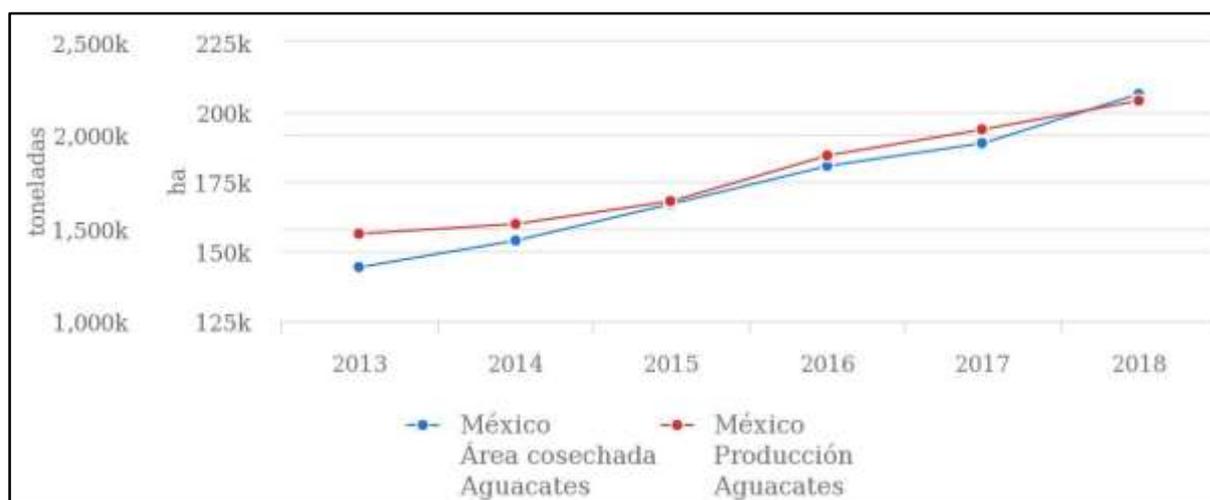
*Nota:* MINAGRI- SIEA (2019)

Como muestra en la figura 9. Las principales regiones en producir palta entre el periodo 2013- 2018 son: La libertad tiene la mayor superficie cosechada con 13, 575 hectáreas representando el 26.3%, seguidos por las regiones de Lima (21.2%) con 6,482 ha., Ica (13.4%) con 3,850 ha. y Junín (12.1%) con 3, 563 ha. Estas cuatro regiones concentran el 76% de la producción. De mayo a setiembre se da la mayor producción en Lima, en La Libertad, existe cosecha todo el año, sin embargo, la mayor producción se concentra entre los meses de marzo a setiembre, en Junín la mayor producción se concentra en los meses de octubre a junio y en Ica la producción es de abril a agosto.

## 5.2.1.2. Tecnología productiva de México

**Tabla 7.***Indicadores de la producción de palta (aguacate) de México 2013- 2018*

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Producción (toneladas)	1,467,837	1,520,695	1,644,226	1,889,354	2,029,886	2,184,663
Rendimiento (hg/ha) hectogramos por hectárea	101,761	98,893	98,489	104,652	107,559	105,852
Área Cosechada (ha)	144,244	153,771	166,945	180,536	188,723	206,389

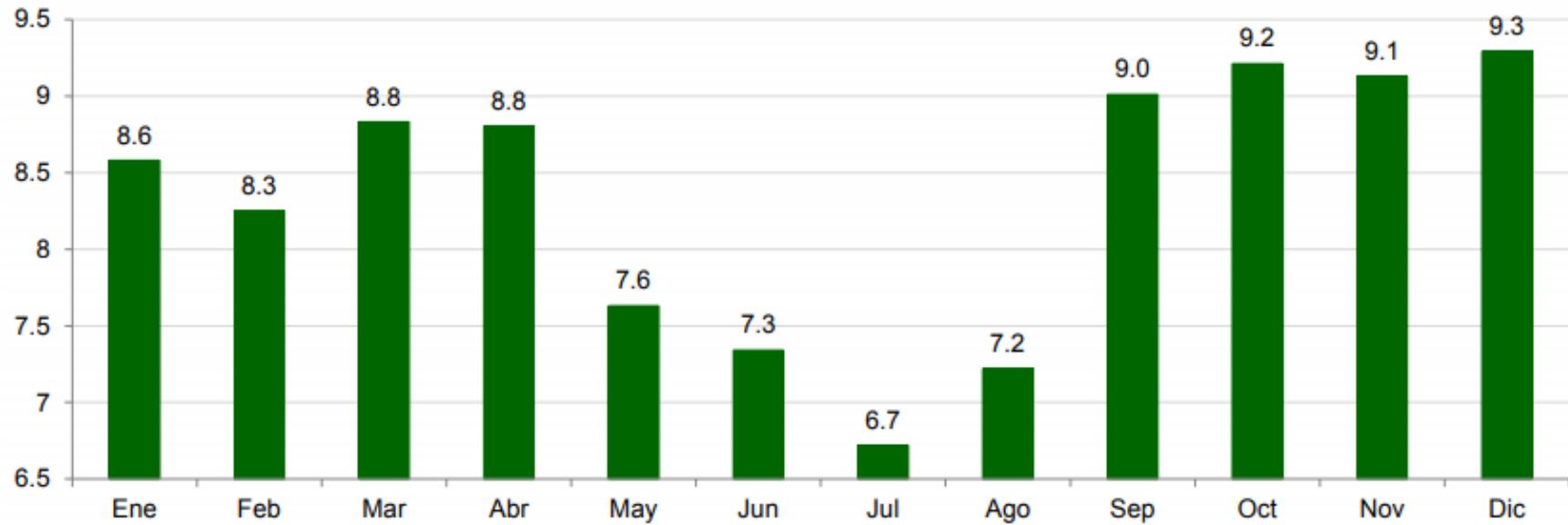
*Nota:* Extraído de la plataforma FAOSTAT (2019)**Figura 10.***Producción/ rendimiento de palta en México 2013 – 2018 (en toneladas/hectáreas)**Nota:* Extraído de la plataforma FAOSTAT (2019)

En la tabla 7 y la figura 10 se puede evidenciar que México es el principal productor y exportador de aguacate en el mundo, participó con 34% de la producción mundial, la ampliación de su producción en los últimos años se debe al aumento en su área cosechada con promedio anual del 7.6%, por su parte, el rendimiento de producción redujo en un promedio anual del 1.6%; el área cosechada promedio de

aguacate es de 206 mil hectáreas, con la producción promedio de 2,184 millones de toneladas. México incrementó su superficie cosechada en 30.8% en los últimos 5 años.

**Figura 11.**

*Estacionalidad de producción de aguacate en México (%).*



*Nota:* SIAP (2019)

México dispone de aguacate durante todo el año por sus condiciones climáticas, posicionando su consumo en el mercado, acrecentando su producción en enero, febrero, marzo, abril, septiembre, octubre, noviembre y diciembre (ver figura 11). El proceder de la producción es dinámico y la variación de mes a mes difiere de manera importante, el periodo de menor producción es en mayo, junio, julio y agosto.

**Figura 12.**

*Principales regiones productoras de aguacate en México (%).*

Estado	Estacionalidad de la producción de aguacate en función de la producción 2018												% Participación Nacional
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	
Michoacán	173,671	181,982	173,249	136,854	114,319	113,690	99,051	110,909	118,227	151,203	124,047	171,154	76%
	94%	92%	95%	79%	74%	71%	67%	67%	65%	72%	62%	76%	
Jalisco	7,802	5,075	5,344	20,856	8,914	3,353	8,239	10,146	21,472	33,886	48,249	28,844	9%
	4%	3%	3%	12%	6%	2%	6%	6%	12%	16%	24%	13%	
Edo. de México		6,842	178	2,302	19,526	28,090	11,388	8,403	8,807	5,883	3,719	10,070	5%
		3%	0%	1%	13%	17%	7.7%	5%	5%	3%	2%	4%	
Nayarit							4492	7823	16,333	8,647	11,951	8,317	3%
							3%	5%	9%	4%	6%	4%	
Morelos			711	2,341	1,657	3,792	11,062	14,778	4,293	2,870	3,812	706	2%
			0.4%	1.3%	1.1%	2.4%	7.5%	8.9%	2.4%	1.4%	1.9%	0.3%	
Otros	2,337	3,891	2,979	11,755	10,845	12,199	13,019	13,735	12,713	7,905	8,299	7,370	5%
	1%	2%	2%	7%	7%	8%	9%	8%	7%	4%	4%	3%	
Nacional	183,810	197,790	182,461	174,108	155,261	161,124	147,251	165,794	181,845	210,394	200,077	226,461	100%
	8%	9%	8%	8%	7%	7%	7%	8%	8%	10%	9%	10%	

*Nota:* SIAP (2019)

La siembra del aguacate se realiza en regiones templadas, libres de heladas, vientos calurosos y secos. Siendo las lluvias abundantes y distribuidas importantes, al menos 1,200 mm al año. El exceso de precipitaciones durante la fase de floración y fructificación puede reducir la producción y hacer que se caiga el fruto. En la figura 9 se observa que el estado de Michoacán es el principal productor con un

76% que representa un poco más de cuatro quintas partes del total de su producción nacional, seguida de Jalisco con 9% y Estado de México 5%.

**Figura 13.***Estacionalidad de exportación mundial de la palta.*

Nota: MINAGRI (2017)

Para consolidar nuestra presencia en el mercado norteamericano y mundial necesitamos analizar la estacionalidad de las exportaciones de ambos países. México ingresa al mundo durante todo el año, alcanzando sus volúmenes más numerosos entre los meses de octubre a mayo de cada año, mientras que Perú a partir de marzo hasta setiembre de cada año, obteniendo la oportunidad de abastecer con paltas en aquellos períodos en que México declina sus niveles de exportación. Evidenciando que Perú tendría mejores oportunidades de ingresar a mercados donde México disminuye su oferta exportable, aprovechando esta ventana estacional. En la época de menor oferta de paltas por parte de México influye en un mejor precio del producto en el mercado internacional, siendo el mejor momento para poder consolidar nuestra presencia en el

mercado norteamericano y mercados potenciales para el Perú, como Japón, Canadá, China y Centroamérica.

En ese sentido con respecto a la producción de palta en la línea de tiempo que corresponde a los periodos 2011 al 2017 se puede evidenciar una relativa ventaja de México. Así Perú en el 2013 tenía de 288 mil toneladas teniendo un rendimiento de 10.8 tn/ha. En tanto México en el 2013 obtuvo 1468 mil toneladas con un rendimiento de 11.3 tn/ha. Tomando como referencia el periodo del 2017, el Perú tuvo una producción de 467 mil toneladas con un rendimiento de 11.8 tn/ha. En tanto México llegó a 2 030.000 mil toneladas en el 2017 con un rendimiento de 14 tn/ha.

**Tabla 8.***Comparación de producción de palta Perú – México.*

<b>Año</b>	<b>País</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Producción (toneladas)	Perú	288,387	349,317	367,110	455,394	466,796	504,517
	México	1,467,837	1,520,695	1,644,226	1,889,354	2,029,886	2,184,663
Rendimiento	Perú	111,982	115,210	109,291	120,248	117,792	125,708
	México	101,761	98,893	98,489	104,652	107,559	105,852
Área cosechada (ha)	Perú	25,753	30,320	33,590	37,871	39,629	40,134
	México	144,244	153,771	166,945	180,536	188,723	206,389

*Nota:* Extraído de la plataforma FAOSTAT (2019)

Como se evidencia en la tabla 8, en el caso de Perú la producción en toneladas ha ido aumentando progresivamente, así en el 2013 tuvo una producción de 288,387 toneladas, llegando al periodo del 2018 con una producción neta de 504,517 tn. En el caso de México de igual forma ha ido creciendo, así en el 2013 tenía una producción de 1,467,837 tn. y en el 2018 alcanzó 2,184,663 tn. En el indicador de rendimiento, Perú, en el 2013 genero 111,982 hg/ha pasó a un 125,708 hg/ha. en el 2018. México en el 2013 de 101, 761 hg/ha pasó a un

105,852 hg/ha. en el 2018. En cuanto a área cosechada Perú en el periodo del 2013 tuvo 25,753 ha, llegando en el 2018 a 40,134 ha. En tanto México en 2013, tuvo 144,244 ha, llegando en el 2018 a 206,389 ha. En ese sentido se determina que México tiene una mayor producción y mayores niveles en cuanto se refiere a las áreas cosechadas; más no en el factor rendimiento.

### 5.2.2. Variabilidad de precios

**Tabla 9.**

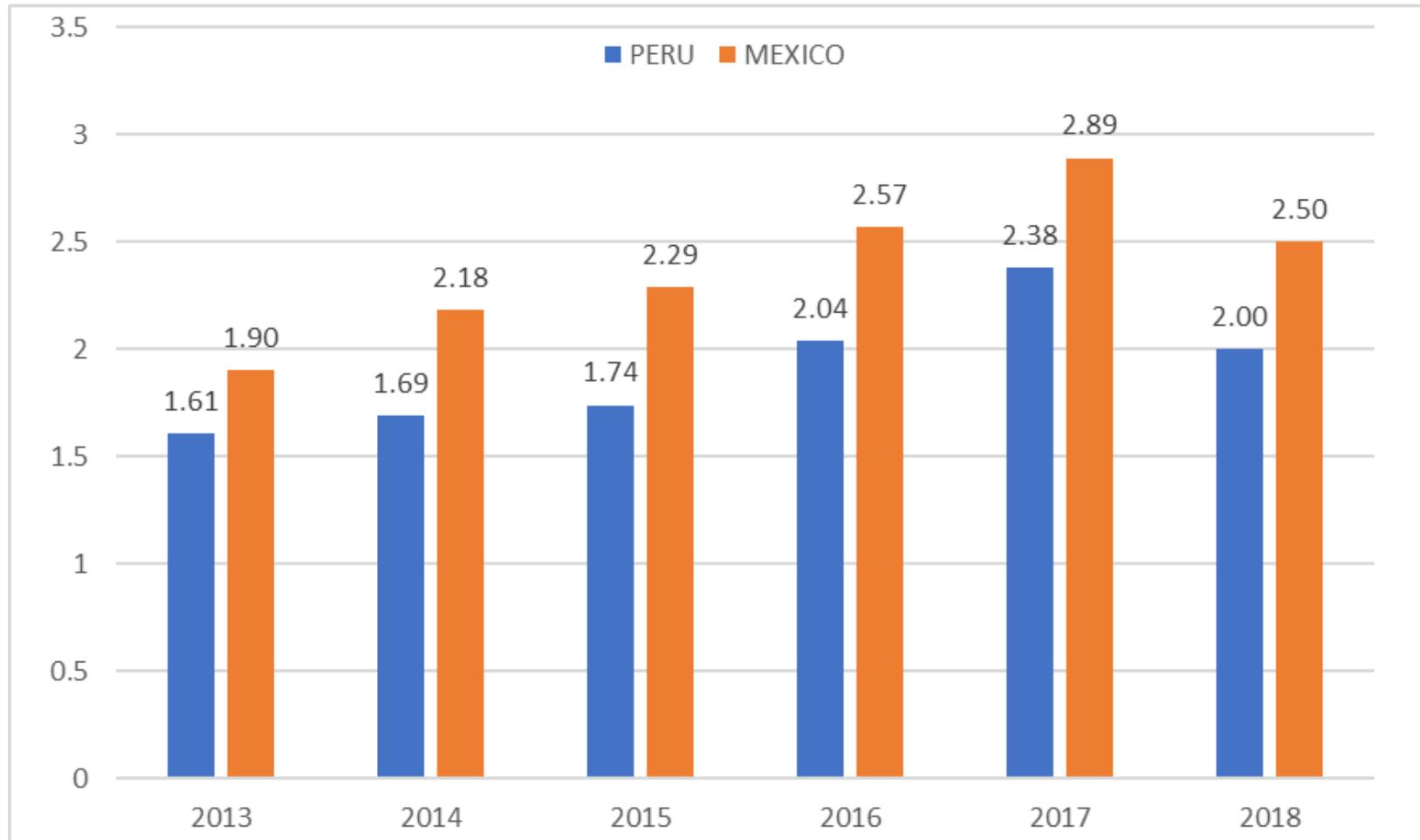
*Variabilidad de los precios internacionales de la palta de Perú y México (en US\$/Kg)*

Años	Perú		México	
	US\$ / Kg	%	US\$ / Kg	%
2013	1.61	0	1.90	0
2014	1.69	4.97%	2.18	14.74%
2015	1.74	2.96%	2.29	5.05%
2016	2.04	17.24%	2.57	12.23%
2017	2.38	16.67%	2.89	12.45%
2018	2.00	-15.97%	2.50	-13.49%

*Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

**Figura 14.**

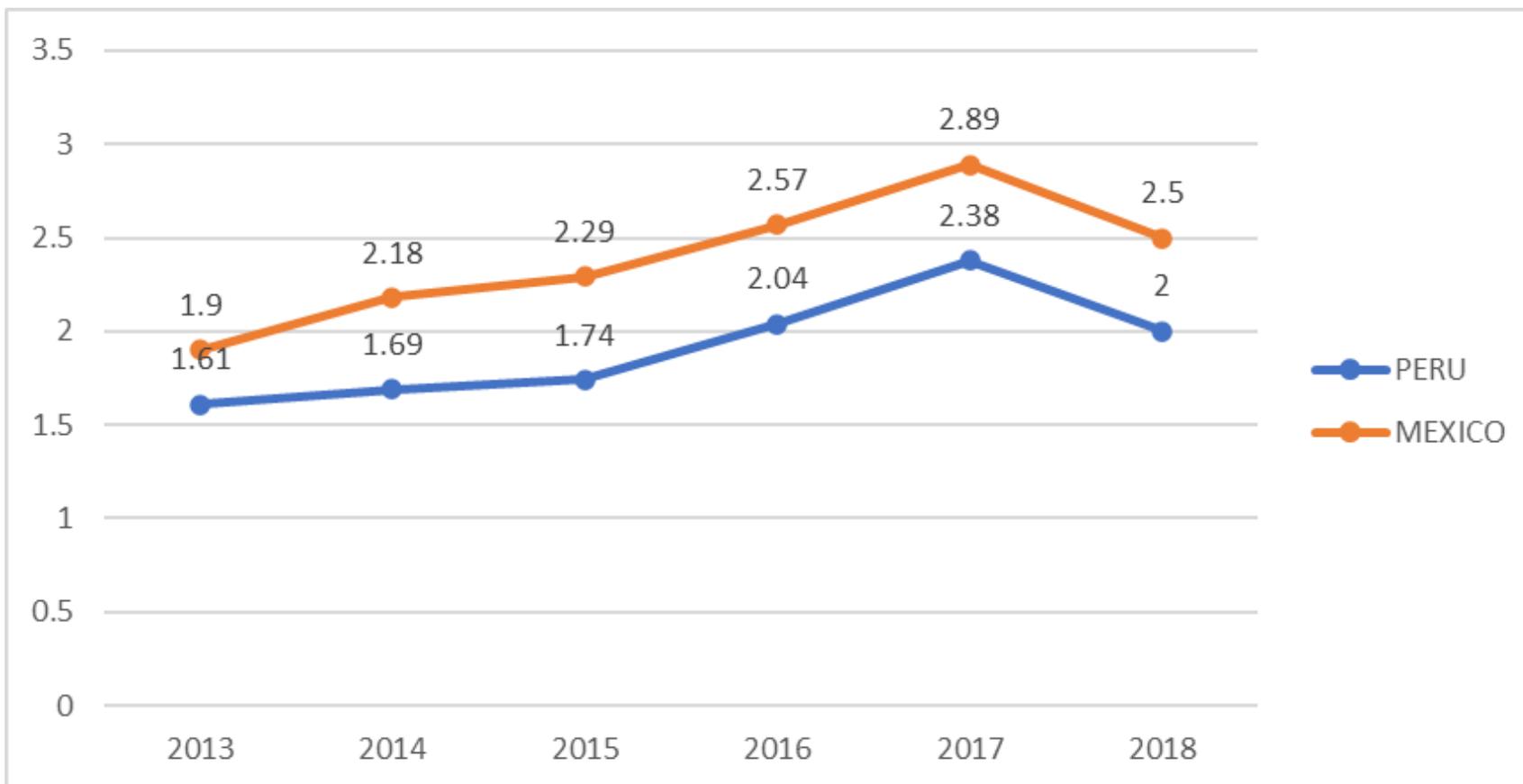
*Variación de los precios de palta de Perú y México 2013-2018 (US\$)*



*Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

**Figura 15.**

*Variabilidad de los precios internacionales de las exportaciones de la palta de Perú y México en el periodo 2013-2018*



*Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

En la figura 14 y 15 tenemos los datos sobre los precios internacionales de la palta (aguacate) de Perú y México el precio promedio muestra un comportamiento muy similar entre ambos países, el consumo global de paltas creció a una tasa mayor que el aumento de la producción, habiendo países donde su población aún, no sabe cómo se puede consumir este producto, en cambio otras regiones presentan consumos habituales, la cual elevara la demanda en todos los estratos sociales de los principales mercados de destino como Estados Unidos, el bloque de la Unión Europea liderada por Holanda, Francia e Inglaterra; y un poco lejos Canadá y Japón, entre otros.

Se aprecia en los gráficos, que los precios promedios anuales registran un crecimiento anual, en los años 2016 y 2017 los precios han oscilado entre los 2.04 – 2.38 dólares por kilogramo en Perú, y los 2.57 – 2.89 dólares por kilogramo en México esto a pesar de que en el 2015 en México hubo algunos fenómenos meteorológicos como el Huracán Patricia que provoco menor volumen de aguacate con la calidad de exportación; el Perú por su parte en su temporada alta de exportación lo utilizan para poder mejorar sus precios a los mercados internacionales.

En el año 2018, la tendencia en precios está bastante marcada ya que en tanto en Perú como en México hubo una caída respecto a los años anteriores; esto debido a que México tuvo que superar huelgas para que pueda volver a reanudar las exportaciones de palta; el peor año de las exportaciones de la palta peruana fue el 2018, porque los precios no fueron los adecuados debido al alto volumen y al desorden en los envíos.

### **5.2.3. Infraestructura logística internacional**

La presente investigación tiene como uno de sus objetivos poder definir las características de infraestructura de logística internacional, que permite el traslado por ende la exportación de la palta a los principales destinos como son países bajos, estados Unidos y china.

Para ello se recopiló información del *DOING BUSINESS* siendo una publicación insignia del Grupo del Banco Mundial donde registra la medición anual objetiva sobre las principales restricciones regulatorias que afectan a las pequeñas y medianas empresas, para nuestra investigación tomaremos los datos más resaltantes como son los documentos para la exportación, los tiempos y costos de exportación por cada país; de la misma forma se tomara en cuenta los datos de la plataforma *Veritrade* con lo que podremos determinar cuál es el medio de transporte que más se utiliza por país y porque aduana se exporta la mayor cantidad de toneladas de la palta (aguacate) por cada país respectivamente.

**Tabla 10.***Doing business de Perú 2013- 2018*

<b>Doing Business</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Comercio transfronterizo (rango)	60	55	55	88	86	92
Documentos para exportar (numero)	6	5	5			
Tiempo de exportación (días)	12	12	12	Documentary compliance (hours) 48 Border compliance (hours) 48 Domestic transport (hours) 1	Documentary compliance (hours) 48 Border compliance (hours) 48	Documentary compliance (hours) 48 Border compliance (hours) 48
Costo de exportación (US\$ por contenedor)	890	890	890	Documentary compliance (US\$) 50 Border compliance (US\$) 460 Domestic transport (US\$) 278	Documentary compliance (US\$) 50 Border compliance (US\$) 460	Documentary compliance (US\$) 50 Border compliance (US\$) 460

*Nota:* Extraído de Doing Business (2013- 2018)

En la tabla 15 podemos observar como en el Perú ha ido mejorando en cuanto a los tiempos de exportación pasando de 12 días a tan solo 2 días y los costos de exportación por contenedor que en los años de 2013- 2016 costaba \$ 890 dólares y en los últimos años hasta \$510 dólares, la documentación en años atrás eran entre 5 y 6, desde el año 2016 no es necesario hacer mucha documentación esta información analizada según la revista *Doing Business*.

**Tabla 11.***Doing business de Mexico 2013- 2018*

<b>Doing Business</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Comercio transfronterizo (rango)	61	59	44	59	61	63
Documentos para exportar (numero)	5	4	4			
Tiempo de exportación (días)	12	11	12	Documentary compliance (hours) 8 Border compliance (hours) 20.4 Domestic transport (hours) 27.3	Documentary compliance (hours) 8 Border compliance (hours) 20.4	Documentary compliance (hours) 8 Border compliance (hours) 20.4
Costo de exportación (US\$ por contenedor)	1450	1450	1499	Documentary compliance (US\$) 60 Border compliance (US\$) 400 Domestic transport (US\$) 1217.1	Documentary compliance (US\$) 60 Border compliance (US\$) 400	Documentary compliance (US\$) 60 Border compliance (US\$) 400

*Nota:* Extraído de Doing Business (2013- 2018)

En México en los aspectos en los que ha mejorado es en los tiempos de exportación ya que pasó de 11 o 12 días a 1 día y 4 hrs, y en cuanto a los costos de exportación en el periodo 2013 – 2016 tenían el costo de \$ 1450 y \$ 1499 dólares mientras que en los últimos años máximo hasta \$ 460 dólares, en cuanto a los documentos hasta el año 2015 tenían que presentar entre 4 y 5 en los últimos años ya no es necesario presentar documentación. En ese sentido, se puede apreciar una ventaja superlativa de México sobre Perú (Ver tabla 12).

**Tabla 12.***Comparativo Doing bussiness Perú - México 2013 - 2018*

<b>Doing Bussines</b>	<b>País</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Comercio transfronterizo (rango)	Perú	60	55	55		88	92
	México	61	59	44		59	63
Documentos para exportar (numero)	Perú	6	5	5			
	México	5	4	4			
Tiempo de exportación (días)	Perú	12	12	12	Documentary compliance (hours) 48 Border compliance (hours) 48 Domestic transport (hours) 1	Documentary compliance (hours) 48 Border compliance (hours) 48	Documentary compliance (hours) 48 Border compliance (hours) 48
	México	12	11	12	Documentary compliance (hours) 8 Border compliance (hours) 20.4 Domestic transport (hours) 27.3	Documentary compliance (hours) 8 Border compliance (hours) 20.4	Documentary compliance (hours) 8 Border compliance (hours) 20.4
Costo de exportación (US\$ por contenedor)	Perú	890	890	890	Documentary compliance (US\$) 50 Border compliance (US\$) 460 Domestic transport (US\$) 278	Documentary compliance (US\$) 50 Border compliance (US\$) 460	Documentary compliance (US\$) 50 Border compliance (US\$) 460
	México	1450	1450	1499	Documentary compliance (US\$) 60 Border compliance (US\$) 400 Domestic transport (US\$) 1217.1	Documentary compliance (US\$) 60 Border compliance (US\$) 400	Documentary compliance (US\$) 60 Border compliance (US\$) 400

*Nota:* Extraído de Doing Business (2013- 2018)

## 5.2.3.1. Vías de transporte de Perú

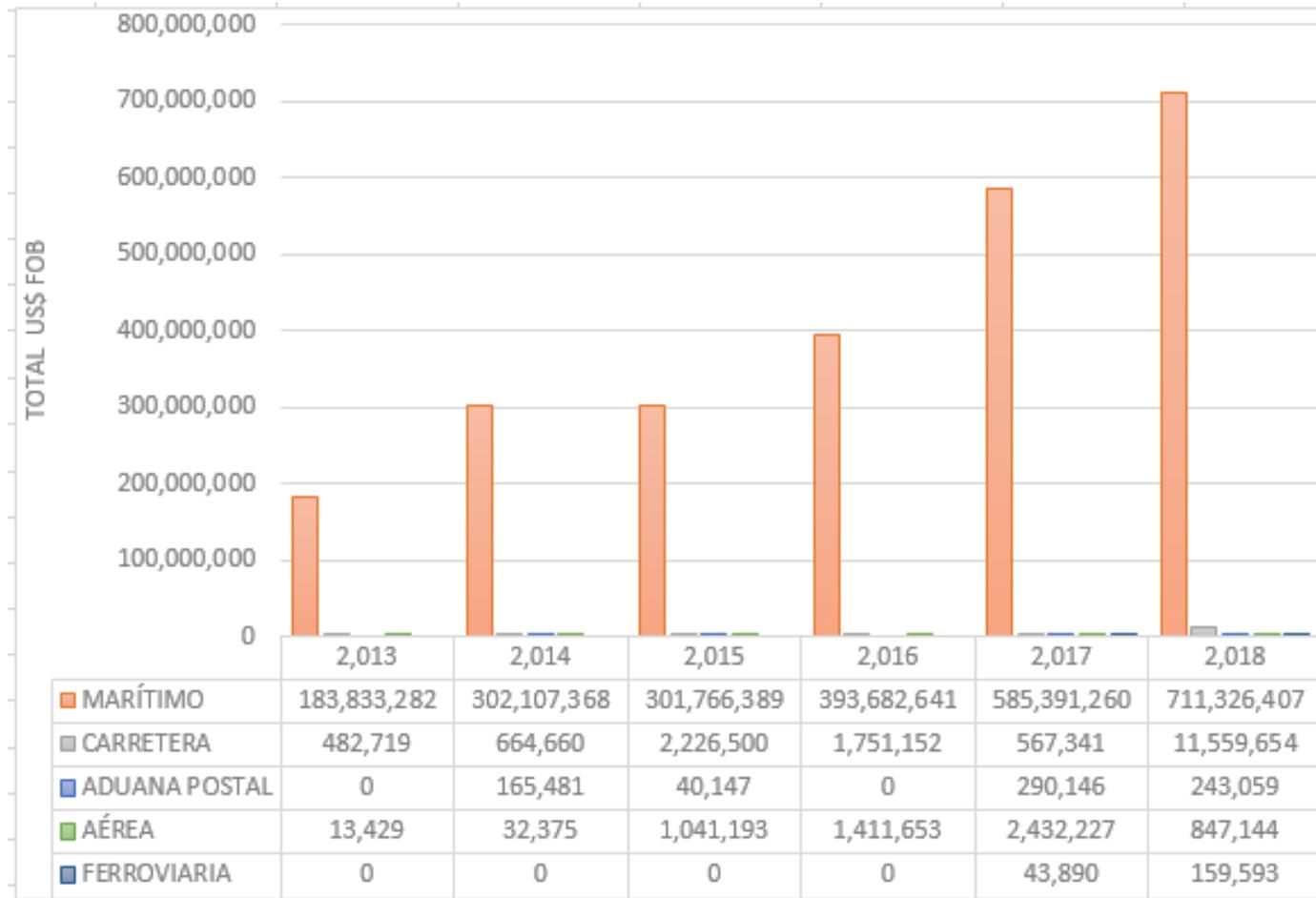
**Tabla 13.***Vías de transporte de las exportaciones de la palta de Perú (US\$ FOB-Total)*

<b>Vía Transporte/Año</b>	<b>Total US\$ FOBTot</b>					
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Marítimo	183,833,282	302,107,368	301,766,389	393,682,641	585,391,260	711,326,407
Carretera	482,719	664,660	2,226,500	1,751,152	567,341	11,559,654
Aduana postal	-	165,481	40,147	-	290,146	243,059
Aérea	13,429	32,375	1,041,193	1,411,653	2,432,227	847,144
Ferroviaria	-	-	-	-	43,890	159,593
<b>Total</b>	<b>184,329,430</b>	<b>302,969,884</b>	<b>305,074,229</b>	<b>396,845,446</b>	<b>588,724,864</b>	<b>724,135,857</b>

*Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

**Figura 16.**

*Vías de transporte para la exportación de palta en Perú 2013- 2018 (US\$ FOB-Total)*



*Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

Durante el periodo de estudio de la tesis el 98.97% Perú realiza sus exportaciones por vía marítima en el año 2018 alcanzo un total de exportación de 711,326,407 dólares FOB, siendo el transporte más utilizado en el comercio internacional de Perú. (ver tabla 13 y figura 16).

**Tabla 14.**

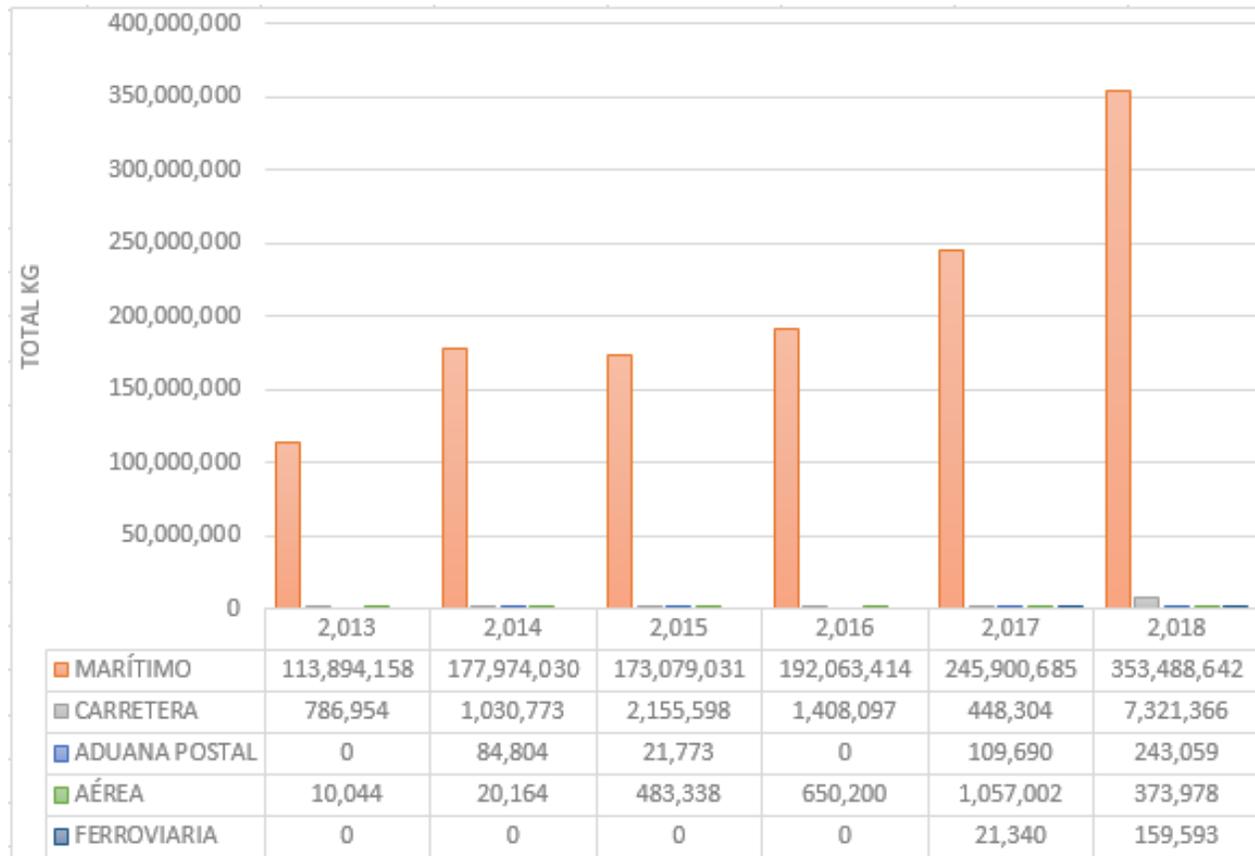
*Vías de transporte de las exportaciones de la palta de Perú (Kg)*

<b>Vía Transporte/Año</b>	<b>Total Kg</b>					
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Marítimo	113,894,158	177,974,030	173,079,031	192,063,414	245,900,685	353,488,642
Carretera	786,954	1,030,773	2,155,598	1,408,097	448,304	7,321,366
Aduana postal	-	84,804	21,773	-	109,690	123,793
Aérea	10,044	20,164	483,338	650,200	1,057,002	373,978
Ferroviaria	-	-	-	-	21,340	54,029
<b>Total</b>	<b>114,691,156</b>	<b>179,109,771</b>	<b>175,739,740</b>	<b>194,121,711</b>	<b>247,537,021</b>	<b>361,361,808</b>

*Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

**Figura 17.**

*Vías de transporte para la exportación de palta en Perú 2013- 2018 (Kg)*



*Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

Como se evidencia en la tabla 14 y figura 17, Perú realiza sus exportaciones por vía marítima, logrando así exportar en los últimos años más de 3 millones de Kilogramos de palta siendo el transporte más utilizado en el comercio internacional.

## 5.2.3.2. Vías de transporte de México

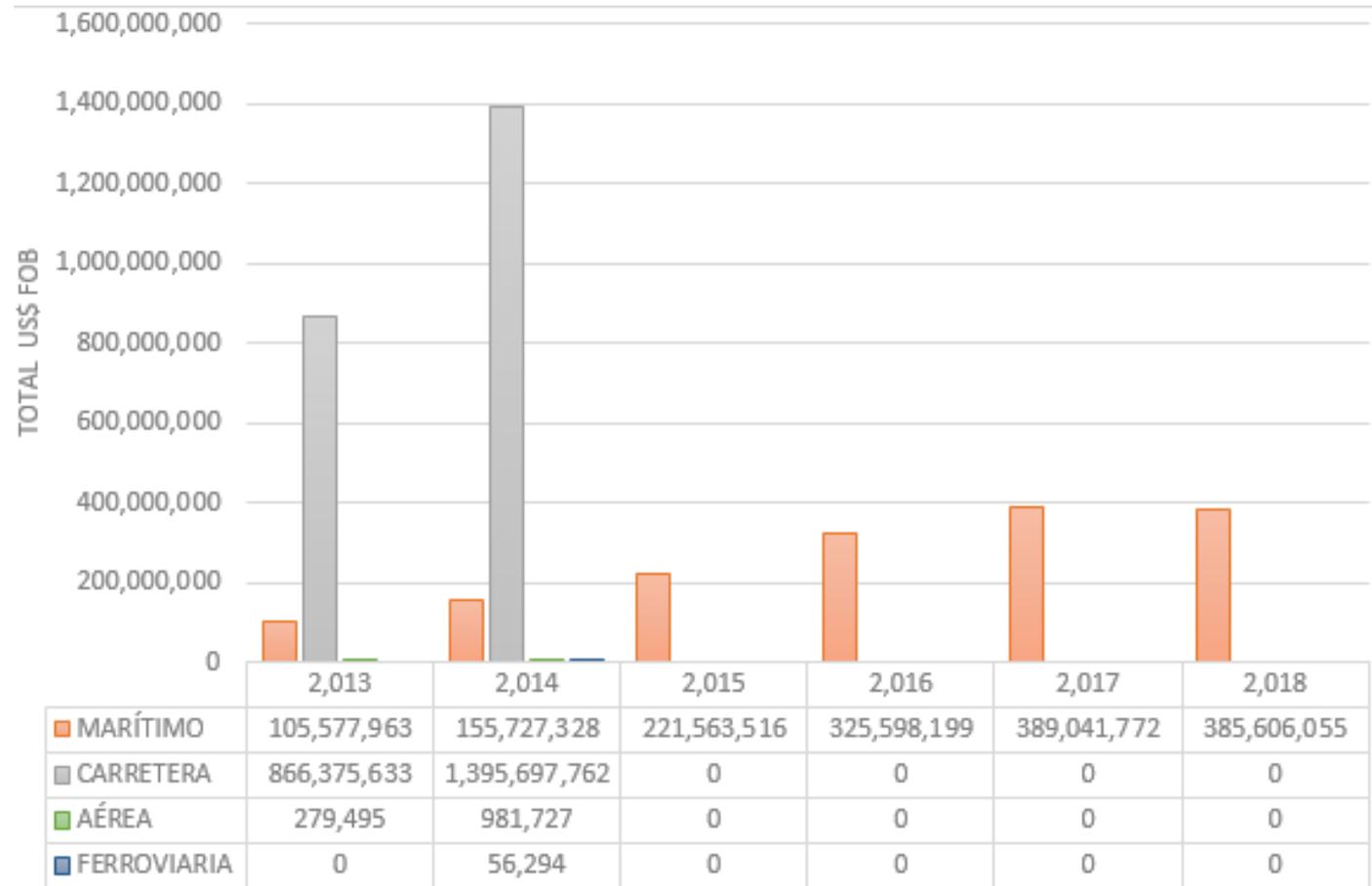
**Tabla 15.***Vías de transporte de las exportaciones de la palta de México 2013- 2018 (US\$ FOB-Total)*

<b>Vía Transporte/Año</b>	<b>Total US\$ FOBTotal</b>					
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Marítimo	105,577,963	155,727,328	221,563,516	325,598,199	389,041,772	385,606,055
Carretera	866,375,633	1,395,697,762	-	-	-	-
Aérea	279,495	981,727	-	-	-	-
Ferroviaria	-	56,294	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>972,233,091</b>	<b>1,552,463,111</b>	<b>221,563,516</b>	<b>325,598,199</b>	<b>389,041,772</b>	<b>385,606,055</b>

*Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

**Figura 18.**

*Vías de transporte para la exportación de palta en México 2013- 2018 (US\$ FOB-Total)*



*Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

En el caso del país de México podemos observar en la tabla 15 que la vía de transporte utilizada es la vía marítima que ocupa el mayor porcentaje en periodo de años del 2015 al 2018 logrando alcanzar los más 3 millones y medio de dólares; sin embargo, en el 2013 se utilizó las vías de carretera y aéreo, teniendo mayor número de exportación por la vía de carretera, la misma situación se puede observar en el año 2014 donde también debemos añadir el uso de la vía ferroviaria.

**Tabla 16.**

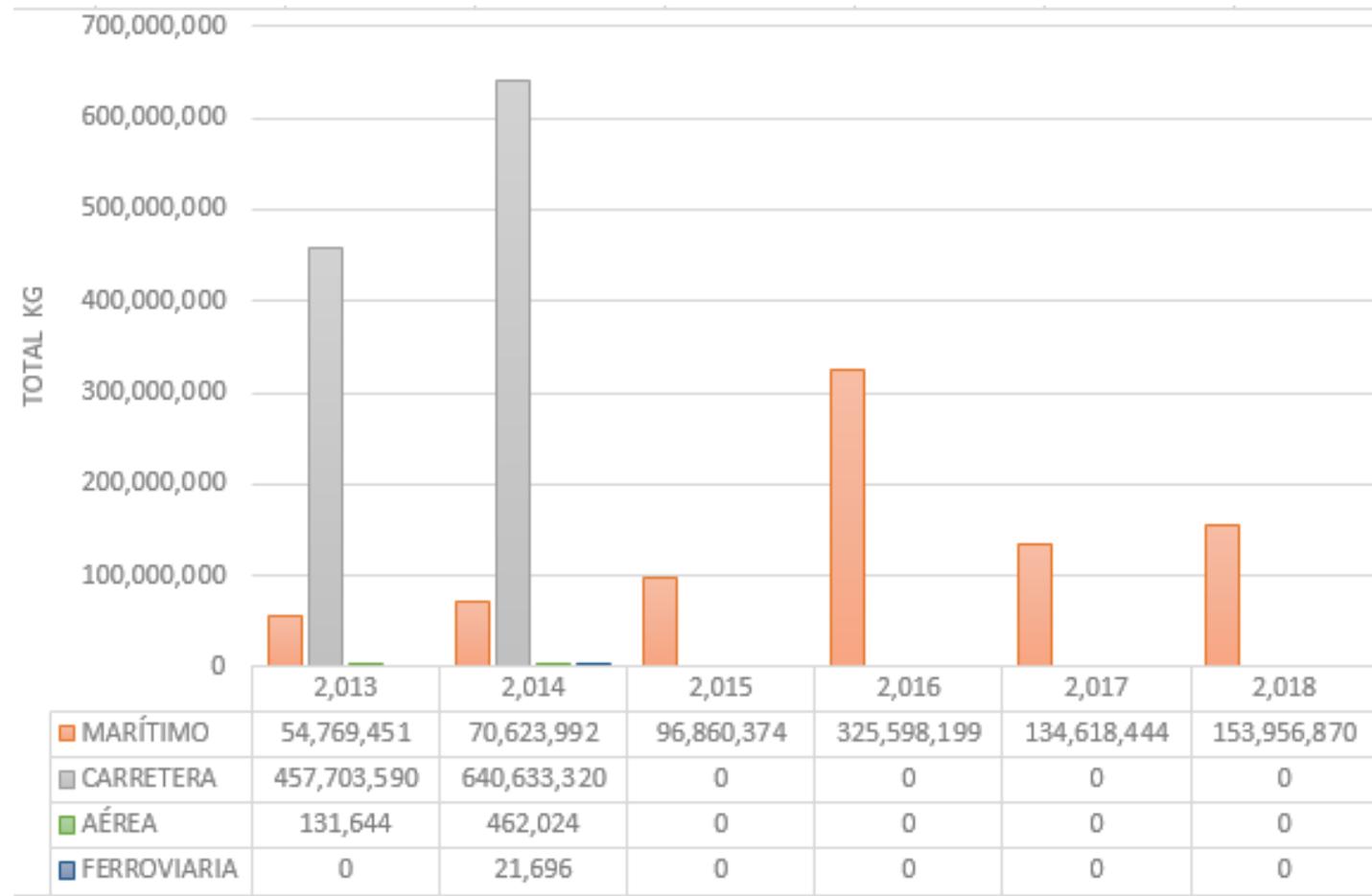
*Vías de transporte de las exportaciones de la palta de México 2013- 2018 (kg)*

Vía Transporte/Año	Total Kg					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Marítimo	54,769,451	70,623,992	96,860,374	325,598,199	134,618,444	153,956,870
Carretera	457,703,590	640,633,320	-	-	-	-
Aérea	131,644	462,024	-	-	-	-
Ferroviaria	-	21,696	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>512,604,685</b>	<b>711,741,032</b>	<b>96,860,374</b>	<b>325,598,199</b>	<b>134,618,444</b>	<b>153,956,870</b>

*Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

**Figura 19.**

*Vías de transporte para la exportación de palta en México 2013- 2018 (kg)*



*Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

En la tabla 16 y figura 19, México realiza sus exportaciones por vía marítima, siendo el transporte más utilizado en el comercio internacional.

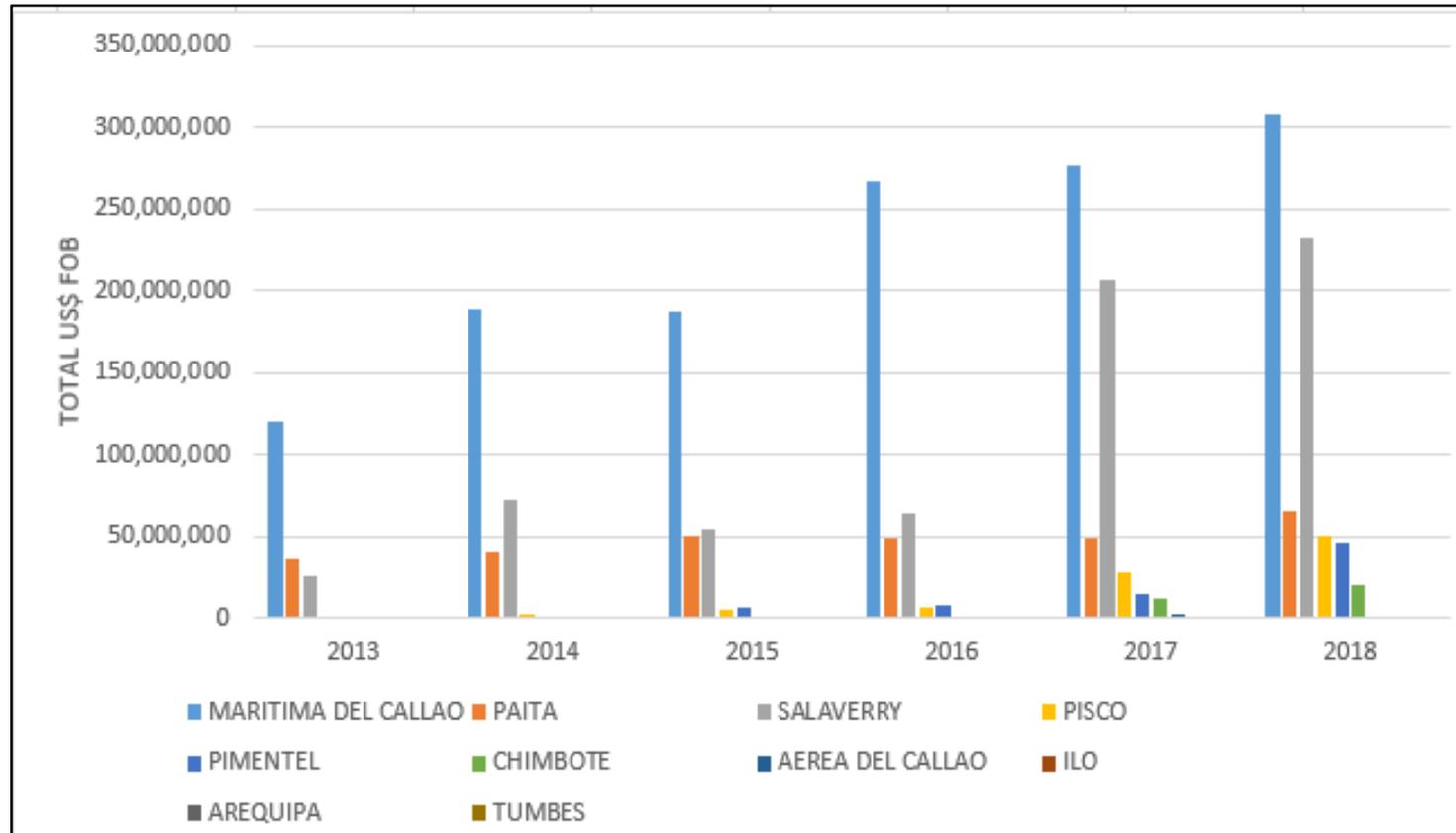
Realizando la comparación entre ambos países, se determina que el Perú utiliza para la exportación de la palta, la vía marítima, de igual forma las vías de carretera y aérea, en los últimos años 2017 y 2018 se optó también por utilizar la vía de ferroviaria. En tanto, México utiliza tomando en consideración el 2018, optó como vía de transporte la vía marítima corroborando que nuestro planeta está cubierto de agua en las dos terceras partes, de todos los medios de transporte, por su capacidad es la vía marítima por mover el mayor volumen de mercancías en el tráfico internacional.

## 5.2.3.3. Aduanas de Perú

**Tabla 17.***Aduanas para la exportación de palta en Perú 2013-2018 (US\$ FOB-Total)*

<b>Aduana</b>	<b>Total US\$ FOB-Total</b>					
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Marítima del Callao	120,537,713	187,946,603	187,794,030	266,390,111	276,682,031	307,732,820
Paita	36,950,911	40,112,640	49,619,822	48,805,662	48,460,512	65,610,229
Salaverry	25,959,500	72,038,093	54,618,354	64,407,934	206,501,391	232,994,006
Pisco	34,301	2,160,694	5,088,039	6,292,383	28,798,413	49,831,709
Pimentel	-	-	8,131,815	11,642,998	14,793,872	24,135,008
Chimbote	-	37,499	339,151	1,348,528	11,182,333	19,327,918
Aérea del Callao	13429	32,375	1,041,193	1,411,652	2,208,524	611,297
Arequipa	-	-	50,424	-	-	1,178,747
Ilo	-	424,805	413,638	495,513	279,273	1,040,013
Tumbes	1,332	192,947	120,832	108,858	-	-
<b>Total</b>	<b>184,987,934</b>	<b>312,360,765</b>	<b>312,254,913</b>	<b>407,196,022</b>	<b>617,704,762</b>	<b>751,114,709</b>

*Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

**Figura 20.***Aduanas de las exportaciones de Perú 2013-2018 (US\$ FOB)**Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

En la tabla 17 y figura 20, las aduanas por las que el Perú transitan las exportaciones de palta se destacan las aduanas marítima del Callao, Salaverry y Paita; en los años siguientes se añaden las aduanas de Pisco, Ilo, Chimbote, Pimental. Sin embargo, se muestra

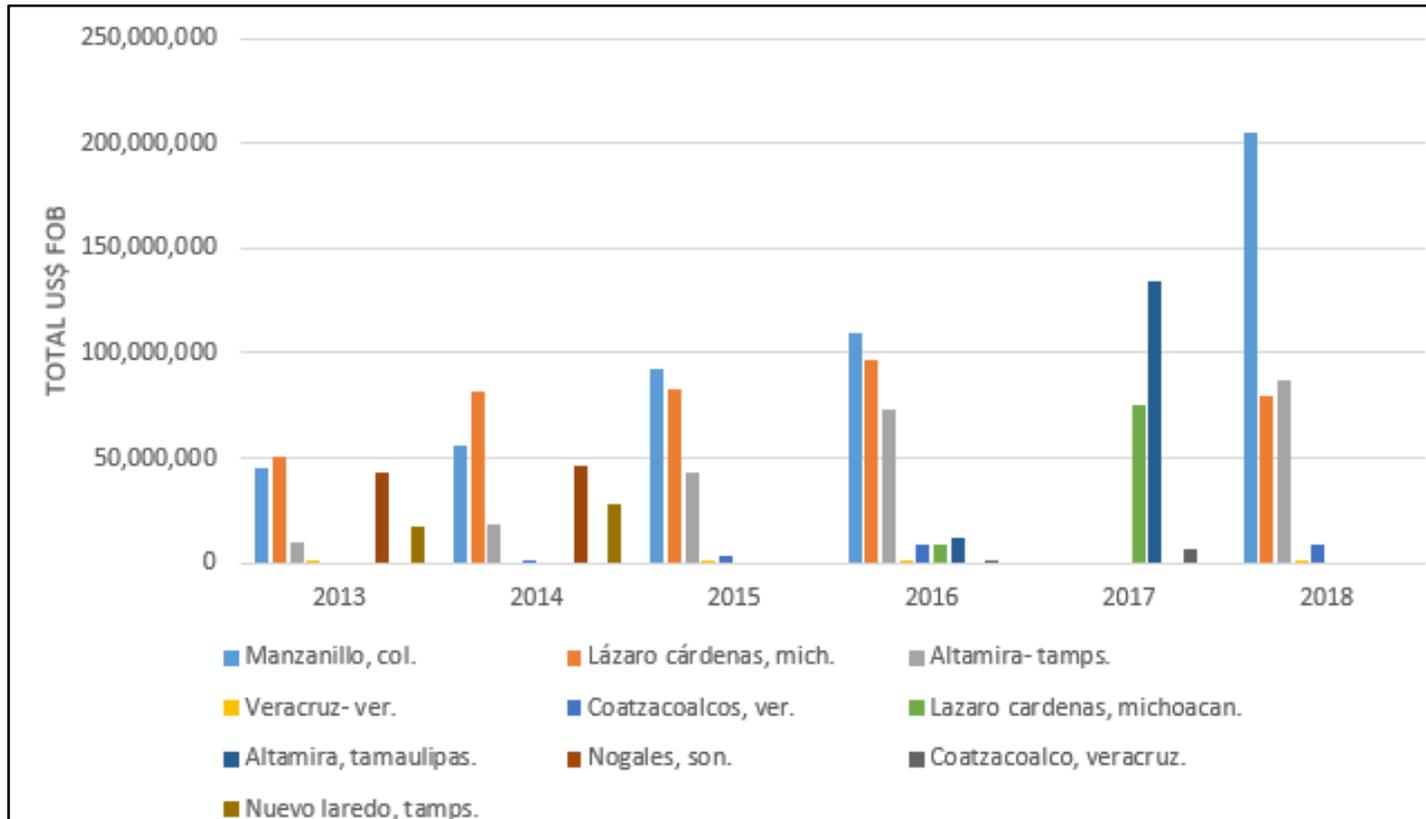
claramente que la aduana por la que salen la mayor cantidad de exportación de la palta en el Perú es la aduana de marítima de Callao ya que está situado en la capital del país lo cual es accesible para todas las regiones productoras de palta para poder realizar sus exportaciones, por otro lado, los puertos de Paita y Salaverry también son importantes ya que están situadas en las regiones con mayor producción y empresas de exportación de este producto.

## 5.2.3.4. Aduanas de México

**Tabla 18.***Aduanas para la exportación de palta en México 2013-2018 (total US\$ FOB-Total)*

<b>Aduana</b>	<b>Total US\$ FOB-Total</b>					
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Manzanillo</b>	44,675,400	56,048,830	92,098,216	109,600,110	-	205,375,141
<b>Lázaro Cárdenas</b>	50,542,725	81,398,351	82,838,501	97,158,954	75,413,609	79,723,921
<b>Altamira</b>	10,028,736	18,387,446	42,883,277	72,969,763	133,849,258	87,187,684
<b>Veracruz</b>	372,103		232,966	411,000		160,793
<b>Coatzacoalcos</b>	-	645,438	3,510,555	8,788,151	6,529,158-	8,984,051
<b>Nogales</b>	43,019,226	46,333,935	-	-	-	-
<b>Nuevo Laredo.</b>	16,952,153	27,446,961	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>165,590,343</b>	<b>230,260,961</b>	<b>221,563,516</b>	<b>311,226,996</b>	<b>215,792,025</b>	<b>381,431,590</b>

*Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

**Figura 21.***Aduanas de las exportaciones de México 2013-2018**Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

En la tabla 18 y la figura 21 se muestra la operatividad de las aduanas en los puertos más utilizadas para la exportación de palta (aguacate) en México es el puerto de Manzanillo, col. como la principal entrada para el manejo de mercancías en el Comercio

Internacional, de las Zonas Centro y Bajío de la República Mexicana teniendo gran cercanía con los estados de Aguas calientes, Coahuila, Colima, Distrito Federal, Durango, Estado de México, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, y el puerto lázaro cárdenas, mich. identificándose como un puerto de alto potencial para la concentración y distribución de mercancías correspondientes al intercambio comercial entre los países de Asia, Oceanía, México y EE. UU. por su ubicación geográfica. Por ser en américa latina el puerto más grande e importante y el segundo con mejor productividad en el continente americano.

**Tabla 19.***Cuadro comparativo Perú – México*

<b>Indicadores</b>	<b>Perú</b>	<b>México</b>
Rango comercio fronterizo	92	63
Demora en trámite documentario (en horas/2018)	48	8
Medio de transporte más usado (Marítimo)	99.00%	98.00%
Puertos	Callao y Salaverry	Manzanillo, col.; lázaro cárdenas, mich

*Nota:* Extraído de la Plataforma Veritrade (2019)

Evidenciando los valores obtenidos en los indicadores, se concluye (ver tabla comparativa 22) que el Perú para el comercio transfronterizo está en el rango 92, y México rango 63, el tiempo de exportación para el trámite documentario en Perú es de 48 horas, caso México es de 8 horas en el año 2018, a comparación de años anteriores. Para la exportación de las paltas (aguacates) el transporte más utilizado en ambos países es el marítimo, el puerto más empleado para exportar en el caso de Perú son callao y Salaverry; en caso de México son Manzanillo, col.; lázaro cárdenas, mich.

#### **5.2.4. Acuerdos y convenios internacionales**

En la actualidad el Perú y México tienen vigentes los siguientes acuerdos comerciales con preferencia arancelaria.

##### *a. Acuerdos de Estados Unidos con Perú y México.*

El 1 de febrero del 2009 entro en vigor el Acuerdo de Promoción Comercial Perú- Estados Unidos, teniendo por objetivo fundamental: Garantizar el acceso preferencial permanente de exportaciones peruanas a uno de sus principales mercados de destino y acrecentar las exportaciones, mediante la eliminación de distorsiones causadas por subsidios, aranceles, cuotas de importación y barreras paraarancelarias.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos (TLCAN) entró en vigor el 1ro de enero de 1994, presentando como objetivo principal superar y expulsar obstáculos al comercio, facilitando la circulación trilateral de bienes y servicios entre los territorios de las partes.

Requisitos generales para exportar paltas a los Estados Unidos son:

- Certificado fitosanitario
- Certificado de planta de empaque
- Certificado de lugar de producción
- Plagas reguladas
- Requisitos de etiquetado

##### *b. Acuerdos y convenios de Perú y México con la Unión Europea.*

El acuerdo comercial entre el Perú y los Estados miembros de la Unión Europea fue firmado en Bruselas el 26 de junio del 2012, entrando en vigor el 1

de marzo del 2013; se establece un área de libre comercio entre el Perú y los Estados miembros de la Unión Europea, otorgando preferencias arancelarias a productos que obedecen con el régimen de origen.

El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) es un acuerdo comercial multilateral que entró en vigor el 1ro de julio del 2000. Como principal objetivo es la liberalización progresiva de bienes agrícolas, industriales y servicios de México con los Estados miembros de la Comunidad Europea.

Requisito general para exportar paltas a la Unión Europea es:

- Certificado fitosanitario

c. *Acuerdos y convenios de Perú y México con Japón.*

El Acuerdo de Asociación Económica (AAE) fue suscrito el 31 de mayo del 2011, poniéndose en vigencia el 1ro de marzo del 2012, se establece un área de libre comercio entre ambos países, otorgando preferencias arancelarias a mercancías que cumplan con el Régimen de Origen.

En el 2004 se firmó el Tratado de Libre Comercio entre Japón y México, accediendo al vigor el 1ro de abril del 2005, siendo el primer tratado que afectara al sector agrícola japonés, reduciendo los aranceles a las exportaciones de México, estableciendo la eliminación gradual de aranceles para llegar a un 90% de los productos en los próximos diez años.

El requisito general para exportar paltas a la Unión Europea es:

- Certificado fitosanitario

**Tabla 20.***Comparativo acuerdos comerciales Perú - México: 2013-2018*

<b>Nombre del acuerdo</b>	<b>Perú</b>	<b>México</b>
Acuerdo de Promoción Comercial (APC) con Estados Unidos	Vigencia 2009	Vigencia 1994
Acuerdo Comercial con la Unión Europea	Vigencia 2013	Vigencia 2000
Acuerdo de Asociación Económica con Japón	Vigencia 2012	Vigencia 2005

*Nota:* Elaboración propia (2019)

Como se puede evidenciar en la tabla 23, el país de México ha incidido con más importancia en acuerdos y tratados comerciales en relación a Perú. Así el Acuerdo Comercial con EE.UU., México lo firmó 15 años antes (1994) que Perú (2009), México firma el Acuerdo Comercial con la Unión Europea en el 2000 en tanto Perú, tres años después (2013), de igual forma el Acuerdo de Asociación Económica con Japón, México lo firma el 2005 en tanto Perú siete años después (2012); lo que evidencia la política de apertura a nuevos mercados emprendida por México y lo cual redunda en indicadores de su oferta exportable de la palta.

En ese sentido, debe manifestarse que las exportaciones tienen un crecimiento sostenido, lo cual representa oportunidades de desarrollo para los países. En los últimos años, se ha incidido un auge en los productos de carácter no tradicional como la palta, realizado el comparativo de la oferta exportable del producto en mención entre México y Perú, en el lapso de 2013 al 2018 (ver tabla 24) se puede evidenciar el nivel superlativo del país sureño

**Tabla 21.***Comparativo oferta exportable Perú - México: 2013 – 2018*

Ítems	Año		2013	2014	2015	2016	2017	2018
Indicadores de producción	Producción (tn)	Perú	288,387	349,317	367,110	455,394	466,796	504,517
		México	1,467,837	1,520,695	1,644,226	1,889,354	2,029,886	2,184,663
	Rendimiento (tn/ ha)	Perú	111,982	115,210	109,291	120,248	117,792	125,708
		México	101,761	98,893	98,489	104,652	107,559	105,852
	Área cosechada(ha)	Perú	25,753	30,320	33,590	37,871	39,629	40,134
		México	144,244	153,771	166,945	180,536	188,723	206,389
Precio Internacional	Precios de exportación	Perú	1.61	1.69	1.74	2.04	2.38	2.00
		México	1.90	2.18	2.29	2.57	2.89	2.50
Infraestructura Logística Internacional	Comercio Transfronterizo (rango)	Perú	60	55	55	88	86	92
	Documentos para exportar (numero)	México	61	59	44	59	61	63
		Perú	6	5	5			
	Tiempo de exportación (días)	México	5	4	4			
		Perú	12	12	12	Documentary compliance (hours) 48	Documentary compliance (hours) 48	Documentary compliance (hours) 48
		Perú	12	12	12	Border compliance (hours) 48	Border compliance (hours) 48	Border compliance (hours) 48
						Domestic transport (hours) 1		
		México	12	11	12	Documentary compliance (hours) 8	Documentary compliance (hours) 8	Documentary compliance (hours) 8
						Border compliance (hours) 20.4	Border compliance (hours) 20.4	Border compliance (hours) 20.4

	Costo de exportación (US\$ por contenedor)	Perú	890	890	890	Domestic transport (hours) 27.3 Documentary compliance (US\$) 50 Border compliance (US\$) 460 Domestic transport (US\$) 278	Documentary compliance (US\$) 50 Border compliance (US\$) 460	Documentary compliance (US\$) 50 Border compliance (US\$) 460
		México	1450	1450	1499	Documentary compliance (US\$) 60 Border compliance (US\$) 400 Domestic transport (US\$) 1217.	Documentary compliance (US\$) 60 Border compliance (US\$) 400	Documentary compliance (US\$) 60 Border compliance (US\$) 400
Vías de transporte	Marítimo	Perú	183,833,282	302,107,368	301,766,389	393,682,641	585,391,260	711,326,407
		México	105,577,963	155,727,328	221,563,516	325,598,199	389,041,772	385,606,055
	Carretera	Perú	482,719	664,660	2,226,500	1,751,152	567,341	11,559,654
		México	866,375,633	1,395,697,762	0	0	0	0
	Aéreo	Perú	13,429	32,375	1,041,193	1,411,653	2,432,227	847,144
		México	279,495	981,727	0	0	0	0
	Aduana postal	Perú	0	165,481	10,147	0	290,146	43,890
		México	0	0	0	0	0	0
Ferroviaria	Perú	0	0	0	0	43,890	159,593	
	México	0	56,294	0	0	0	0	

### 5.3. Discusión de resultados

La tesis tuvo como, objetivo planteado determinar los factores de la oferta exportable de palta entre Perú y México en los periodos 2013-2018. En los resultados se evidencian que México cuenta con mayores factores exportables de la palta. Así mismo se evidencia que México representa el 34% de la producción mundial con una tasa de crecimiento anual de 5,09% en promedio, siendo el principal productor, consumidor y exportador de palta en el mundo. En los novísimos años tuvo un importante crecimiento de 1, 467 toneladas en el 2013; 1, 889 toneladas en el 2016 a 2, 029 toneladas en el año 2017.

Por otro lado, el Perú representa el tercer país con mayor producción de paltas siendo las variedades Hass y la fuerte los requeridos a nivel mundial, obteniendo un moderado incremento de su rendimiento en 288 toneladas pasando a 455 toneladas en el 2016 y 466 toneladas en el 2017. Resultados que se encuentra en correlato con la investigación de Macas (2014); quien evidenció que el constante crecimiento del comercio mundial de bienes y servicios en volúmenes cada vez mayores que el crecimiento de la producción mundial, determina que existen mercados insatisfechos, especialmente en aquellos productos, donde no pueden ser reemplazados por la tecnología, estamos departiendo de las frutas tropicales, los mismos que son demandados por todo el mundo, y además son recomendados por organismos de salud, debido a su alto valor nutritivo. Por otro lado, el precio internacional de la palta tiene una relación con la demanda del mercado internacional resultados que se contrastan con el estudio de Larco (2015) “evidencia que los determinantes de la oferta exportable son sólo el precio de las exportaciones (con una incidencia positivamente en la cantidad ofertada) y el índice de remuneración mínima vital”.

La tesis de tuvo la motivación de identificar las características de la tecnología productiva de la palta de los países de Perú y México. En ese sentido, se consideró como indicadores a la producción, rendimiento y estacionalidad. Con respecto a la producción de

palta en la línea de tiempo que corresponde a los periodos 2011 al 2017 se puede evidenciar una relativa ventaja de México. Así Perú en el 2013 tenía de 288,387 mil toneladas teniendo un rendimiento de 111,982 hg/ha. En tanto México en el 2013 obtuvo 1 467,837 mil toneladas con un rendimiento de 101,761 hg/ha. Tomando como referencia el periodo del 2017, el Perú tuvo una producción de 466,796 mil toneladas con un rendimiento de 117,792 hg/ha. En tanto México llegó a 2 029,886 mil toneladas en el 2017 con un rendimiento de 107,559 hg/ha. Considerando que la variedad más comercial en las exportaciones es la Hass ya que su producción está orientada al mercado exterior, seguida por la variedad fuerte que tiene un comportamiento regular al transporte y almacenamiento; resultados que coinciden con la tesis de Balvín (2019) determinando el 2014 la oferta exportable de la palta Hass se va incrementando, en el periodo de enero-agosto exportando US\$ 298 millones de dicho producto, la cual presenta un crecimiento de 67.5% en relación al mismo periodo del año anterior (US\$178 millones). Resultados que se encuentran en similitud con los hallazgos de Reátegui (2017), analizando los determinantes de las exportaciones de la palta peruana durante el periodo 2005 – 2015, resolviendo que el Precio (FOB, planta y chacra) no constituyen determinantes de las exportaciones, sin embargo el PBI per cápita de los países importadores si, presentando una 71% de correlación positiva: a mayor PBI Per Cápita en el país importador, mayor es el Valor FOB de importación de palta peruana en dicho país.

La tesis también planteo identificar las variabilidades del precio internacional de la palta de los países de Perú y México en el periodo del 2013-2018. Los resultados evidencian un incremento positivo hasta el 2017 en Perú el año 2013 el precio por kg era de \$1.61 dólares, en el 2014 se incrementó a \$1.69 dólares, en el 2015 el precio llegó a \$1.74 dólares, en el 2016 el precio fue \$2.04 dólares, en el año 2017 se registró el precio más elevado siendo este \$ 2.38 dólares/kg y en el año 2018 el precio tuvo una baja de \$ 2 dólares/kg siendo incluso menor al año 2016. Por otro lado, en México se tuvo el mismo

comportamiento los precios han ido incrementando de \$ 1.9 dólares/ kg a \$ 2.89 dólares/kg hasta el año 2017 sin embargo en el año 2018 se tuvo una disminución bastante notable de \$ 2.5 dólares/kg siendo incluso menor que en el año 2016 donde el precio alcanzo a \$2.57 dólares/kg.

La tesis incurrió en identificar las características de la infraestructura logística internacional de la palta de los países de Perú y México. Los resultados evidencian una ventaja superlativa de México sobre Perú. Perú, en cuanto a los tiempos de exportación, pasó de 12 días a tan solo 2 días y los costos de exportación por contenedor que en los años de 2013- 2016 costaba \$ 890 dólar llegó a \$510 dólares. En tanto México, pasó de 11 o 12 días a 1 día y 4 hrs, y en cuanto a los costos de exportación pasó de \$ 1450 y \$ 1499 dólares a \$ 460 dólares. Realizando la comparación entre ambos países, se determinó que el Perú utiliza para la exportación de la palta, la vía marítima, de igual forma las vías de carreteo y aérea, en los últimos años 2017 y 2018 se optó también por utilizar la vía de ferroviaria. En tanto, México utiliza tomando en consideración el 2018, optó como vía de transporte la vía marítima, (Ver tabla 20). Resultados que se contrastan con la investigación de Cárdenas (2015), determinando que Perú muestra ventajas competitivas en comparación con el resto del mundo, ya que tierras y variedades climáticas que le propician una importante primacía a nivel global, también cuenta con el adicional de su posición geográfica, contando con estaciones anuales inversas a muchos mercados del mundo.

La tesis consideró también el objetivo de identificar las certificaciones internacionales de la palta de los países de Perú y México, en la línea de tiempo de 2013 al 2018. Debe considerarse que, para ingresar a los mercados internacionales, se requiere cumplir con certificaciones, requisitos fitosanitarios y sanitarios, aranceles, entre otros. En esos sentidos, se determinó que, el país de México ha incidido con más importancia en acuerdos y tratados comerciales en relación con Perú. Así el Acuerdo Comercial con

EE.UU., México lo firmó 15 años antes (1994) que Perú (2009), México firma el Acuerdo Comercial con la Unión Europea en el 2000 en tanto Perú, tres años después (2013), de igual forma el Acuerdo de Asociación Económica con Japón, México lo firma en el 2005 en tanto Perú siete años después (2012); lo que evidencia la política de apertura a nuevos mercados emprendida por México y lo cual redunda en indicadores de su oferta exportable de la palta. Resultados que están en correlato con la investigación de Coronel (2017) donde se determinó que la apertura comercial a través de los Tratados de Libre Comercio es fundamental para la continua expansión de las exportaciones peruanas, ayudando a los exportadores de este producto frutícola a buscar nuevos mercados internacionales.

## Conclusiones

1. Según el análisis comparativo de los factores de la oferta exportable de la palta entre Perú y México en los periodos 2013-2018, corresponde a la tecnología productiva, el precio internacional, infraestructura logística internacional y los acuerdos y convenios internacionales. Los resultados evidencian que México es el principal productor, consumidor y exportador de la palta en el mundo siendo así el país fijador de precios, con una infraestructura logística que puede lograr un menor tiempo y costo de exportación, cuenta también con acuerdos comerciales desde hace más de 15 años lo cual le permite el ingreso a diferentes mercados; por su parte el Perú representa el tercer país con mayor producción de palta, obteniendo un moderado incremento de su rendimiento en los últimos años, manteniendo un precio sostenible, logrando así posicionarse y llegar a firmar acuerdos con mercados de gran demanda.
2. Las características de la tecnología productiva de la palta de los países de Perú y México en el periodo de estudio. En el año 2018, el Perú tuvo una producción de 504,517 tn con un rendimiento de 125,708 hg/ha en tanto México llegó a 2, 184,663 tn con un rendimiento de 105,852 hg/ha con lo cual se determina una ventaja de México; así mismo podemos indicar que la variedad de palta que posee mayor producción durante todo el año es la Hass con ventajas en algunos meses en cada país.
3. La variabilidad del precio internacional de la palta de los países de Perú y México en los periodos del 2013- 2018, se evidencia un crecimiento positivo es así como en México en los años del 2013 al 2017, los precios llegaron a \$ 2.89 dólares el Kg en tanto en Perú a \$ 2.38 dólares el Kg. En el año 2018 en ambos países hubo una caída respecto a los años anteriores debido a que México tuvo que superar huelgas para poder reanudar sus exportaciones de la palta y en el Perú el alto volumen y el desorden en los envíos de palta provocaron dicha caída.

4. Con respecto a la infraestructura logística internacional de la palta de ambos países, México cuenta con una ventaja superlativa sobre Perú; es así como en México el tiempo de exportación es de 1 día y 4hrs provocando así que los costos sean de \$460 dólares y en el Perú en cuanto a los tiempos de exportación son 2 días y los costos de exportación por contenedor llegó a \$510 dólares; así mismo el medio de transporte usado para las exportaciones de palta en el Perú y México es la vía marítima con el 98.97% seguido por el transporte de carretera; siendo los puertos más importantes para Perú marítima del callao, Paita y Salaverry, y en México son los puertos de Manzanillo y Lázaro Cárdenas.
  
5. Con respecto a los acuerdos y convenios internacionales de ambos países se ha determinado que México lleva ventaja a Perú. Así el Acuerdo Comercial con EE.UU. con la Unión europea y Japón fueron firmados entre 7 y 15 años antes lo que evidencia la política de apertura a nuevos mercados emprendida por México y lo cual redunda en indicadores de su oferta exportable de la palta.

## Recomendaciones

1. Con respecto a los factores de la oferta exportable de la palta en Perú y México es imprescindible profundizar e indagar de los productos como la palta los siguientes: la producción mundial, zonas productoras, costos y tiempos de exportación y las diferentes certificaciones que solicitan los diferentes mercados para poder exportar. Lo que permitirá a las empresas y productores a predecir mejor su producción.
2. Considerando que ambos países cuentan con condiciones climáticas y geográficas deben promover la inversión y del incremento del uso de tecnologías en su producción para lograr una exportación a gran escala y así abastecer las diferentes demandas de nuevos mercados.
3. Los productores de palta de Perú y México deben aprovechar al máximo los periodos estacionales a fin de que sus productores tengan un trabajo planificado teniendo en cuenta los eventos externos, permitiendo aumentar su presencia en nuevos mercados.
4. En cuanto a infraestructura logística internacional ambos países deben incidir en la inversión para la mejora de sus exportaciones, a fin de que estos no generen incrementos en los tiempos y costos de exportación y poder tener precios competitivos de la palta.
5. El Gobierno de ambos países deben promover el ingreso a nuevos mercados iniciando un programa de promoción y difusión de las bondades, calidad de la palta a fin de consolidar la presencia de palta; también gestionar más tratados internacionales.

## Referencias

- Baena G. , V., & Moreno S. , M. D. (2010). *INSTUMENTOS DE MARKETING*.  
Barcelona: UOC. Recuperado el 18 de Noviembre de 2019
- Baena, G. (2014). *Metodologia de la investigacion-serie intergral por competencias*  
(Primera ed.). Mexico: Grupo Editorial Patria S.A. Obtenido de  
<http://www.editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074384093.pdf>
- Balvin , E. (2016). *Competitividad de la oferta exportable de la palta hass (persea  
americana) en el mercado de estados unidos*. Lima: Universidad Nacional Agraria  
La Molina. Recuperado el 12 de Febrero de 2019, de  
<http://repositorio.lamolina.edu.pe/handle/UNALM/2744>
- Benites, J., & Cruz, E. (2017). *Determinantes de la oferta exportable de quinua peruana  
para el periodo 2000-2016*. Trujillo: Universidad Privada del Norte. Recuperado el  
19 de Febrero de 2019, de <http://hdl.handle.net/11537/13010>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodologia de la investigacion* (Tercera ed.). (O. F. Palma, Ed.)  
Colombia: Pearson Educacion .
- Calua, D. (2017). *Factores que influyen en el crecimiento de las exportaciones de Sacha  
Inchi en Perú*. Universidad de Buenos Aires. Recuperado el 19 de Febrero de 2019,  
de  
<http://ri.agro.uba.ar/files/download/tesis/especializacion/2017caluavasquezdavid.pdf>
- Cantos , M. (1998). *Introduccion al comercio internacional*. Barcelona: EDIUOC-  
Edicions de la Universitat Oberta de Catalunya. Obtenido de  
[https://books.google.com.pe/books?id=XUL--  
tAKYKYC&pg=PA79&dq=capacidad+exportadora+de+cantos&hl=es&sa=X&ve](https://books.google.com.pe/books?id=XUL--tAKYKYC&pg=PA79&dq=capacidad+exportadora+de+cantos&hl=es&sa=X&ve)

d=0ahUKEwi\_1JLX5P7iAhVCrVvKkHVcqBSUQ6AEIJzAA#v=onepage&q=capacidad%20exportadora%20de%20cantos&f=false

Cárdenas, J. L., & Figueroa, M. A. (2015). *El mercado Canadiense; una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta hass peruana; periodo 2016- 2020.*

Trujillo: Universidad Privada del Norte. Recuperado el 12 de Febrero de 2019, de <http://hdl.handle.net/11537/6286>

Chavez C. , J., & Krause, J. (1997). *La certificacion de productos organicos en el Peru.*

Informe de seminario, IICA-GTZ, Lima. Recuperado el 16 de Junio de 2019, de [https://books.google.com.pe/books?id=pXgLSlGqtvYC&pg=PA23&dq=que+es+una+certificacion+internacional+y+cuales+son+las+importantes&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwitkZDK2O\\_iAhUswlkKHTQ4BX8Q6AEIPDAE#v=onepage&q=que%20es%20una%20certificacion%20internacional%20y%20cual](https://books.google.com.pe/books?id=pXgLSlGqtvYC&pg=PA23&dq=que+es+una+certificacion+internacional+y+cuales+son+las+importantes&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwitkZDK2O_iAhUswlkKHTQ4BX8Q6AEIPDAE#v=onepage&q=que%20es%20una%20certificacion%20internacional%20y%20cual)

Chipana, K. R. (2017). *Factores que impulsan a la exportación de arándanos frescos de la Region de Lima.* Lima: Universidad de San Martín de Porres. Recuperado el 19 de Febrero de 2019, de

<http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/3100>

Cisneros , G. M. (2013). *Exportación de aguacate de la provincia de Manabí - Ecuador y la demanda requerida en Bogota-Colombia.* Tulcan: Universidad Politécnica

Estatad del Carchi. Recuperado el 19 de Febrero de 2019, de

<http://repositorio.upec.edu.ec/handle/123456789/88>

Coronel , K. R. (2017). *Factores que determinan la oferta exportable de uva fresca en el Perú: 2000-2015.* Lima: Universidad Agraria La Molina. Recuperado el 12 de

Febrero de 2019, de

<http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/2674/E71-C67-T.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Cuevas, V. (2011). Determinantes de las exportaciones manufactureras en Argentina y Mexico: un estudio comparativo. *Economía, Sociedad y Territorio*, 39.
- Daniels , J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan , D. P. (2013). *Negocios Internacionales ambientes y operaciones* (Decimocuarta ed.). (G. Dominguez , Ed.) Mexico: Pearson Educacion.
- Fernandez , C., Baptista, M. D., & Hernandez , R. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). Mexico: Mc Graw Hill Education.
- Fernández , J. (2016). *La exportación del banano orgánico como alternativa para la diversificación de la oferta exportable en la provincia de El oro*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Recuperado el 18 de Febrero de 2019, de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/13738>
- Galindo , M. (2009). *fundamentos de la administracion* .
- Hernandez, L. (2003). *Los riesgos y su cobertura en el comercio Internacional*. España, Madrid: Fundacion Confemetal. Recuperado el 16 de Junio de 2019, de <http://librogratis.saint-michaels.org.uk/gratis/8495428024-los-riesgos-y-su-cobertura-en-el-comercio-internacional.html>
- Hernandez, R., Fernandez , C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación* (Quinta ed.). (J. M. Chacón, Ed.) MEXICO: Mc Graw Hill.
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación* (Cuarta ed.). Mexico: The McGraw Hill Companies. Obtenido de <https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/38758233/sampieri-et-al-metodologia-de-la-investigacion-4ta-edicion-sampieri->

2006\_ocr.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1558127849&Signature=WhUes%2BDPp3NKD1oWHWAV4sRmTPw%3D&response-content-di

Houck, J., & Briz, J. (2004). *Comercio exterior agrario - Fundamentos y analisis* (Tercera ed.). Ediciones Mundi-Prensa.

Huesca, C. (2012). *Comercio Internacional*. Obtenido de [http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico\\_administrativo/Comercio\\_internacional.pdf](http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comercio_internacional.pdf)

Larco, Y. J. (2015). *Determinantes de la oferta exportable de esparrago fresco de la economía peruana: periodo 2005-2013*. Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo. Recuperado el 19 de Febrero de 2019, de [http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/941/larcobuchelli\\_yoana.pdf?sequence=1](http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/941/larcobuchelli_yoana.pdf?sequence=1)

Ledesma, C., Dominguez , M., Gnazzo, L., & Alaskar , L. (2004). *Consortios de exportacion*. Buenos Aires.

Lerma, A., & Marquez, E. (2010). *Comercio y marketing internacional* (Cuarta ed.). (J. Reyes Martinez, Ed.) Mexico: Cengage Learning Editores, S. A. de C. V. Recuperado el 16 de Junio de 2019, de [https://www.academia.edu/36077147/Comercio\\_y\\_Marketing\\_Internacional\\_4ed\\_-\\_Alejandro\\_Lerma\\_y\\_Enrique\\_M%C3%A1rquez.pdf](https://www.academia.edu/36077147/Comercio_y_Marketing_Internacional_4ed_-_Alejandro_Lerma_y_Enrique_M%C3%A1rquez.pdf)

Macas , G. (2014). *La politica comercial del Ecuador y su impacto en la diversificacion de la oferta exportable y de mercados periodo 2007- 2011*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Recuperado el 18 de Febrero de 2019, de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/5235>

- Mayorga, D., & Araujo, P. (1992). *Introducción a los negocios internacionales*. Lima: Centro de investigación de la universidad del Pacifico.
- Mincetur. (2013). El ABC del comercio exterior-Guia practica del exportador. *III*.  
Obtenido de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/Pecex/lecturas\\_complementarias/03\\_GUIA\\_DEL\\_EXPORTADOR.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/lecturas_complementarias/03_GUIA_DEL_EXPORTADOR.pdf)
- Monchon, F., & Alberto, V. (2008). *Economia principios y aplicaciones* (Cuarta ed.). Mexico: McGraw-Hill.
- Mujica , E., & Rueda , J. (1996). *Contribuciones para el desarrollo de sistemas de produccion agricola sostenible para el sector campesino de los Andes Centrales*. Ecuador . Recuperado el 16 de Junio de 2019, de [https://books.google.com.pe/books?id=AJUgAQAAIAAJ&pg=PA7&dq=INFRAESTRUCTURA+PRODUCTIVA&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjI0t7\\_ve\\_iAhUMx1kKHbwrD7o4MhDoAQhGMAc#v=onepage&q=INFRAESTRUCTURA%20PRODUCTIVA&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=AJUgAQAAIAAJ&pg=PA7&dq=INFRAESTRUCTURA+PRODUCTIVA&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjI0t7_ve_iAhUMx1kKHbwrD7o4MhDoAQhGMAc#v=onepage&q=INFRAESTRUCTURA%20PRODUCTIVA&f=false)
- Otero, M. A. (2008). *Internacionalizacion-Como iniciar la expansion de su empresa en el mercado internacional*. (M. Martinez, Ed.) España: Netbiblo S.L. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=w5kGN2WPwWkC&pg=PA44&dq=capacidad+exportadora&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiQh\\_LiluDhAhWpnOAKHSPnASEQ6AEILjAB#v=onepage&q=capacidad%20exportadora&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=w5kGN2WPwWkC&pg=PA44&dq=capacidad+exportadora&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiQh_LiluDhAhWpnOAKHSPnASEQ6AEILjAB#v=onepage&q=capacidad%20exportadora&f=false)
- Parkin, M. (2009). *Economia* (Octava ed.). (G. Pablo Miguel, Ed.) Mexico: Pearson educacion.
- Procomercio. (1999). *La empresa andina y la exportacion-Guia practica para el uso de las organizaciones economicas de productores y agroindustrias rurales*. Lima.

- Procomercio. (1999). *La empresa andina y la exportacion-Guia practica para el uso de las organizaciones economicas de productores y agroindustrias rurales*. (I. B. Venezuela, Ed.) Lima. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=nOIOAQAAIAAJ&dq=La+empresa+andina+y+la+exportacion-Guia+practica+para+el+uso+de+las+organizaciones+economicas+de+productores+y+agroindustrias+rurales+estimar+la+capacidad+exportadora&hl=es&source=gb\\_s\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=nOIOAQAAIAAJ&dq=La+empresa+andina+y+la+exportacion-Guia+practica+para+el+uso+de+las+organizaciones+economicas+de+productores+y+agroindustrias+rurales+estimar+la+capacidad+exportadora&hl=es&source=gb_s_navlinks_s)
- Quintanilla, G. I., & Prieto, P. R. (2016). *Análisis de mercado canadiense para determinar la oportunidad de exportar arándano fresco del Distrito La Joya, Arequipa 2016*. Arequipa: Universidad Católica de Santa María. Recuperado el 19 de Febrero de 2019, de <http://tesis.ucsm.edu.pe/repositorio/handle/UCSM/5932>
- Reátegui, B. G. (2017). *Determinantes de las exportaciones de palta, persea americana, en la region La Libertad, periodo 2005- 2015*. Trujillo: Universidad Cesar Vallejo. Recuperado el 12 de Febrero de 2019, de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/9878>
- Rua, J. (2011). *Normalizacion, certificacion y homologacion - Sistemas de aseguramiento bajo UNE-EN-ISO 9000* (Primera ed.). (Lulu.com, Ed.) Recuperado el 16 de Junio de 2019, de [https://books.google.com.pe/books?id=b5GVAgAAQBAJ&pg=PA3&dq=CONCEPTO+DE+CERTIFICACION+INTERNACIONAL&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiJzcHc0u\\_iAhVLvFkKHdHEBtY4FBDoAQhGMAc#v=onepage&q=CONCEPTO%20DE%20CERTIFICACION%20INTERNACIONAL&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=b5GVAgAAQBAJ&pg=PA3&dq=CONCEPTO+DE+CERTIFICACION+INTERNACIONAL&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiJzcHc0u_iAhVLvFkKHdHEBtY4FBDoAQhGMAc#v=onepage&q=CONCEPTO%20DE%20CERTIFICACION%20INTERNACIONAL&f=false)
- Ruiz , R. (2007). *El metodo cientifico y sus etapas*. Mexico.

- Sanchez, J. L., Ferreira, J. R., & V., A. F. (2013). Determinantes de la oferta de exportación de mango: estudio de caso para el Perú. *Revista de Economía e Sociología Rural*, 51(1), 20. Recuperado el 19 de Febrero de 2019, de <http://www.scielo.br/pdf/resr/v51s1/06.pdf>
- Secretaria de economia . (2016). Guía para la determinacion de un producto exportable. v.
- Sierralta, A. (2007). *Internacionalizacion de las empresas latinoamericanas* (Primera ed.). Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Catolica del Peru.
- Sulser Valdez , R. A., & Pedroza Escandon, J. E. (2004). *Exportacion Efectiva-Reglas basicas para el exito del pequeño y mediano exportador*. (Primera ed.). Mexico: Isef Empresa Lider. Recuperado el 16 de Junio de 2019, de [https://books.google.com.pe/books?id=xAUmAgalnHAC&pg=PA99&dq=PRECIO+INTERNACIONAL&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi72aDiwu\\_iAhXCzlkKHdr cCQI4ChDoAQhVMak#v=onepage&q=PRECIO%20INTERNACIONAL&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=xAUmAgalnHAC&pg=PA99&dq=PRECIO+INTERNACIONAL&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi72aDiwu_iAhXCzlkKHdr cCQI4ChDoAQhVMak#v=onepage&q=PRECIO%20INTERNACIONAL&f=false)
- Tamayo, M. (2003). *El proceso de la investigacion cientifica -incluye evaluacion y administracion de proyectos de investigacion* (Cuarta ed.). Mexico : Editorial Limusa S.A .
- Valenciano, E. O., & Ganster, P. (1992). *La integracion fronteriza en los acuerdos de libre comercio-El acuerdo de libre comercio Mexico-Estados Unidos y repercusiones en la frontera*. Buenos Aires. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=dbWFLdjpz7QC&pg=PA221&dq=la+infraestructura+productiva&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj565Po9YDjAhUNvIkKHcLvAPU4ChDoAQg3MAQ#v=onepage&q=la%20infraestructura%20productiva&f=false>

Valenciano, J. D., Giacinti, M. A., & Carretero, A. (2015). *Mapas de competitividad internacional del limon 2002-2010*. Almeria: Universidad de Almeria. Recuperado el 16 de Junio de 2019, de [https://books.google.com.pe/books?id=hYfBCQAAQBAJ&pg=PA72&dq=infraestructura+logistica+internacional&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjp86\\_f2-\\_iAhUpw1kKHYRUAtcQ6AEILDAB#v=onepage&q=infraestructura%20logistica%20internacional&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=hYfBCQAAQBAJ&pg=PA72&dq=infraestructura+logistica+internacional&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjp86_f2-_iAhUpw1kKHYRUAtcQ6AEILDAB#v=onepage&q=infraestructura%20logistica%20internacional&f=false)

York, J. (1994). *Calitividad la mejora simultánea de la calidad y la productividad*. España : Marcombo .

## Apéndice A. Matriz de Consistencia

### Título: Análisis comparativo de los factores de oferta exportable de la palta entre Perú y México en los periodos 2013- 2018.

Problema	Objetivos	Variable y dimensiones	Diseño metodológico
<p><b>Problema general</b> ¿Cuáles son los factores de la oferta exportable de la palta entre Perú y México: 2013- 2018?</p>	<p><b>Objetivo general</b> Determinar los factores de la oferta exportable en las exportaciones de palta entre Perú y México en los años 2013- 2018.</p>	<p><b>Oferta exportable</b> Tecnología productiva Precio internacional Infraestructura logística internacional Acuerdos y convenios internacionales</p>	<p><b>Tipo de investigación</b> Longitudinal <b>Nivel de investigación</b> Descriptivo <b>Diseño de la investigación</b> No experimental <b>Población</b> Empresas exportadoras de palta de los países de Perú y México <b>Muestra</b> Las 7 primeras empresas exportadoras de ambos países según el veritrade</p>
<p><b>Problemas específicos</b> PE1. ¿Cuáles fueron las características de la tecnología productiva de la palta que inciden en los países de Perú y México?</p>	<p><b>Objetivos específicos</b> OE1. Analizar las características de la tecnología productiva de la palta en los países de Perú y México</p>		
<p>PE2. ¿Cuáles fueron las variabilidades del precio internacional de la palta en los países de Perú y México?</p>	<p>OE2. Establecer las variabilidades del precio internacional de la palta en los países de Perú y México</p>		
<p>PE3. ¿Cuáles fueron las características de la infraestructura de logística internacional de la palta que indican en los países de Perú y México?</p>	<p>OE3. Identificar las características de la infraestructura de logística internacional de la palta en los países de Perú y México</p>		
<p>PE4. ¿Cuáles fueron los acuerdos y convenios internacionales de la palta que indican en los países de Perú y México?</p>	<p>OE4. Analizar los acuerdos y convenios internacionales de la palta en los países de Perú y México.</p>		

**Apéndice B. Instrumento aplicado.****Ficha de análisis documental (instrumento de recolección de datos)****Objetivo:**

Desarrollar un análisis comparativo de los factores de oferta exportable de la palta entre Perú y México en los periodos 2013- 2018.

**Categorías:**

Criterios de evaluación de los factores de oferta exportable: precio internacional, infraestructura logística, tecnología productiva, convenios y acuerdos internacionales.

**Descripción:**

El instrumento que se utilizará identifica en la información recaba de la base de datos del Veritrade los factores de la oferta exportable de la palta entre Perú y México en los periodos 2013- 2018. Los criterios de evaluación son: precio internacional, infraestructura logística internacional, acuerdos y convenios internacionales, tecnología productiva.

**Aplicación:**

Primero se completará las guías de análisis documental con la información recaba del Veritrade de ambos países en el periodo 2013- 2018, luego se realizará la comparación de cada fila y columna. Después se detallará las observaciones en la última columna.

**Validación:**

Se realizará a través de juicios de expertos.

### Guía de análisis documental 1: base de datos Veritrade

Información recabada de la base de datos Veritrade de los factores de la oferta exportable de la palta de Perú y México en el periodo 2013- 2018

Información del Veritrade	Perú				México			
	Tiene		Se revisó		Tiene		Se revisó	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Precio internacional	X		X		X		X	

#### Fuentes de información y verificación:

- Información recabada y procesada del sistema Veritrade 2019



### Guía de análisis documental 3: Infraestructura logística internacional

Con el análisis de la infraestructura logística de los países de Perú y México en el periodo 2013- 2018 se analizará a las vías de transporte, las aduanas y geolocalización de los embarques, la información será recabada y analizada del ministerio de transportes y comunicaciones de ambos países.

	Infraestructura internacional de Perú						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Observaciones
Vías de transporte							
Aduanas							

	Infraestructura internacional de México						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Observaciones
Vías de transporte							
Aduanas							

#### Guía de análisis documental 4: Tecnología productiva

Con el análisis de la tecnología productiva de los países de Perú y México en el periodo 2013- 2018 se analizará a la producción por hectárea, la información será recabada y analizada del ministerio de agricultura de ambos países

	Tecnología productiva de Perú						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Observaciones
Producción por hectárea							
Zonas productoras de palta							
Estacionalidad de producción de palta							

	Tecnología productiva de México						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Observaciones
Producción por hectárea							
Zonas productoras de palta							
Estacionalidad de producción de palta							

### Guía de análisis documental 5: acuerdos y convenios internacionales

Con el análisis de los acuerdos y convenios de los países de Perú y México en el periodo 2013- 2018 de la palta se analizará a los acuerdos y convenios que ayudan en una mejor comercialización de la palta, la información será recabada y analizada del ministerio del comercio exterior y turismo de ambos países

	<b>Acuerdos y convenios internacionales de Perú</b>						
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>Observaciones</b>
Acuerdos							

	<b>Acuerdos y convenios internacionales de México</b>						
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>Observaciones</b>
Acuerdos							

## Apéndice C. Validación de Instrumento aplicado.

### JUICIO DEL EXPERTO

#### • DATOS DEL EXPERTO

Apellidos y Nombres	VICENTE RAMOS WAGNER
Grado Académico	
Especialidad	
Institución de trabajo	UNIVERSIDAD CONTINENTAL
E- mail	wvicente@continental.edu.pe

- **Instrucciones:** evaluar si ha sido CORRECTO O INCORRECTO, colocando un aspa (X) en el casillero correspondiente.

N°	CRITERIOS DE EVALUACION	CORRECTO	INCORRECTO
1	La Guía de Análisis Documental de evaluación refleja el contenido temático.	X	
2	La Guía de Análisis Documental de evaluación permite recoger información de acuerdo a los objetivos.	X	
3	La Guía de Análisis Documental está de acuerdo a las dimensiones e indicadores planteados en la operacionalización de las variables.	X	
4	La Guía de Análisis Documental de evaluación es comprensible.	X	
5	El grado de dificultad o complejidad de la Guía de Análisis Documental es aceptable.	X	
6	El instrumento tiene estructura lógica.	X	
7	La secuencia de la presentación de las Guías de Análisis Documental es óptima.	X	
8	Las Guías de Análisis Documental son suficientes.	X	
9	Las Guías de Análisis Documental se entienden con claridad, y sin errores de redacción.	X	

Sugerencias del experto: .....

.....

.....

En consecuencia el instrumento puede ser aplicado.

Huancayo, 16 de septiembre de 2019.



### JUICIO DEL EXPERTO

#### • DATOS DEL EXPERTO

Apellidos y Nombres	Malpartida Lazo, Lucho Lorenzo
Grado Académico	Magister
Especialidad	Comercio exterior y Aduanas
Institución de trabajo	SUNAT
E-mail	/malpartida.l@contratula.edu.pe

- **Instrucciones:** evaluar si ha sido CORRECTO O INCORRECTO, colocando un aspa (X) en el casillero correspondiente.

N°	CRITERIOS DE EVALUACION	CORRECTO	INCORRECTO
1	La Guía de Análisis Documental de evaluación refleja el contenido temático.	X	
2	La Guía de Análisis Documental de evaluación permite recoger información de acuerdo a los objetivos.	X	
3	La Guía de Análisis Documental está de acuerdo a las dimensiones e indicadores planteados en la operacionalización de las variables.	X	
4	La Guía de Análisis Documental de evaluación es comprensible.	X	
5	El grado de dificultad o complejidad de la Guía de Análisis Documental es aceptable.	X	
6	El instrumento tiene estructura lógica.	X	
7	La secuencia de la presentación de las Guías de Análisis Documental es óptima.	X	
8	Las Guías de Análisis Documental son suficientes.	X	
9	Las Guías de Análisis Documental se entienden con claridad, y sin errores de redacción.	X	

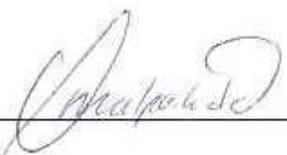
Sugerencias del experto: .....

.....

.....

En consecuencia el instrumento puede ser aplicado.

Huancayo, 10 de septiembre de 2019.



### JUICIO DEL EXPERTO

#### • DATOS DEL EXPERTO

Apellidos y Nombres	SANTILLAN ZAPATA NIVARDO
Grado Académico	MG. ADMINISTRACIÓN
Especialidad	LIC. ADMINISTRACIÓN
Institución de trabajo	U. CONTINENTAL
E- mail	nsantillan@continental.edu.pe

- **Instrucciones:** evaluar si ha sido CORRECTO O INCORRECTO, colocando un aspa (X) en el casillero correspondiente.

N°	CRITERIOS DE EVALUACION	CORRECTO	INCORRECTO
1	La Guía de Análisis Documental de evaluación refleja el contenido temático.	X	
2	La Guía de Análisis Documental de evaluación permite recoger información de acuerdo a los objetivos.	X	
3	La Guía de Análisis Documental está de acuerdo a las dimensiones e indicadores planteados en la operacionalización de las variables.	X	
4	La Guía de Análisis Documental de evaluación es comprensible.	X	
5	El grado de dificultad o complejidad de la Guía de Análisis Documental es aceptable.	X	
6	El instrumento tiene estructura lógica.	X	
7	La secuencia de la presentación de las Guías de Análisis Documental es óptima.	X	
8	Las Guías de Análisis Documental son suficientes.	X	
9	Las Guías de Análisis Documental se entienden con claridad, y sin errores de redacción.	X	

Sugerencias del experto: .....

.....

En consecuencia el instrumento puede ser aplicado.

Huancayo, 10 de septiembre de 2019.

  
 Lic. Nivardo Santillán Zapata  
 ADMINISTRADOR