



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“INTELIGENCIA COMERCIAL Y LA EXPORTACIÓN DE POLITEREFTALATO DE ETILENO PARA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS DE LA COMPAÑÍA ECOLOGICA GW S.A.C.- PUENTE PIEDRA, 2019”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autores:

Bach. Daniel Limas Valverde

Bach. María Esthelly Mendoza Tenorio

Asesor:

Mg. Willy Frans Aguilar Morante

Lima - Perú

2019

APROBACIÓN DE LA TESIS

El asesor **Mg. Willy Frans Aguilar Morante** y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por los Bachilleres **Daniel Limas Valverde** y **María Esthelly Mendoza Tenorio**, denominada:

**“INTELIGENCIA COMERCIAL Y LA EXPORTACIÓN DE POLITEREFTALATO
DE ETILENO PARA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS DE LA COMPAÑÍA
ECOLÓGICA GW S.A.C. PUENTE PIEDRA 2019”**



Mg. Willy Frans Aguilar Morante
ASESOR



Mg. Berenice Cajavilca Gonzales
JURADO
PRESIDENTE



Mg. Ricardo Fernando Cosio Borda
JURADO



Mg. Juan Jose Salgado Portugal
JURADO

DEDICATORIA

Dedicamos esta tesis a nuestros padres por su apoyo incondicional en todo momento, por inculcarnos valores, motivaciones y consejos constantemente que nos han formado desarrollarnos en lo personal y profesional, mostrándonos su apoyo y ánimo hasta el final de la carrera y el término de este trabajo de investigación.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por todo lo que nos ha dado en la vida, para poder desarrollarnos como profesionales. Agradecemos a nuestras familias que nos apoyaron de forma incondicional. A nuestra querida Universidad Privada del Norte de Comas, por ser nuestra alma máter, el lugar donde pasamos estos años de nuestra vida aprendiendo y formándonos académicamente para el hoy y el mañana.

Tabla de contenidos

DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
ÍNDICE DE FIGURAS	x
INTRODUCCIÓN	13
1.1. Realidad problemática.....	13
1.2. ANTECEDENTES.....	15
1.3. Bases teóricas:.....	28
1.3.1 Variable - Inteligencia Comercial:	28
1.3.2 Importancia de la inteligencia comercial:.....	29
1.3.2 Características de inteligencia comercial:.....	30
1.3.3 Importancia de la inteligencia comercial.....	31
1.3.4 Herramienta de la inteligencia comercial.....	31
1.3.5 Comportamiento de la inteligencia comercial dentro de los negocios internacionales.....	33
1.4 Definición de Mercados Globales:.....	34
1.5 Demanda.....	35
1.6 Precio.....	36
1.7 Mercado de Estados Unidos	36
1.7.1 Comportamiento del consumidor	36
1.7.2 Perfil del consumidor y su poder adquisitivo	37
1.7.3 Recurso al crédito por parte del consumidor	37
1.7.4 Medidas arancelarias y no arancelarias.....	38
1.7.5 Acuerdo Comerciales con Estados Unidos.....	42
1.7.6 Uso del PET (Politereftalato de etileno).....	43

1.8	Variable - exportación:	44
	<i>Exportación</i>	44
	<i>1.8.1. Definición de exportación</i>	45
	<i>1.8.2. Consideraciones generales</i>	46
	<i>1.8.3. Quienes pueden acceder</i>	47
	<i>1.8.4. Requisitos y documentos</i>	47
1.9.	Formulación del problema.....	51
1.10.	Objetivos.....	51
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA		53
2.1.	Tipo de investigación	53
2.2.	Población y muestra (materiales, instrumentos y métodos)	53
2.3.	Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos	53
2.4.	Procedimiento	54
CAPÍTULO III. RESULTADOS.....		55
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		85
ANEXOS		101
Anexo N° A. En 1994, la Food and Drug Administration aprobó el uso del PET RPET ...		101
Anexo N° B. Cotización de la empresa Civatrans EIRL, precio nacional en kilogramo ...		102
Anexo N° C. Matriz de consistencia		103
Anexo N° D. Preformas PET		104
Anexo N° E. Formato de producto terminado		105

.....	105
Anexo N° F. Certificado de origen.....	106
.....	106
Anexo N° H. Modelo de big bag de 1200 kilos	108
.....	108
Anexo N° I. Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable inteligencia comercial.....	109

Índice de tablas

Tabla 1	55
Tabla 2 <i>Principales empresas peruanas que exportan Politereftalato en valor FOB con número de partida 39.07.61.00 periodos 2017 – 2018</i>	57
Tabla 3 <i>Exportaciones nacionales en peso neto en kilogramos de Politereftalato con partida arancelaria 39.07.61.00 periodo 2017 – 2018</i>	60
Tabla 4	
<i>Restricciones y prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la sub partida Nacional 3907.61.90.00 en el territorio Peruano.</i>	63
Tabla 5 <i>Lista De Competidores A Nivel Mundial De Politereftalato Con Partida 39.07.61 Y Su Valor De Países Proveedores, Según País De Exportación, 2018.</i>	65
Tabla 6 <i>Valor CIF de importadores de Politereftalato con partida 39.07.61 según país de Proveedores, Periodo 2018</i>	67
Tabla 7	
<i>Países que exportan Politereftalato a estados unidos precio CIF numero de partida 39.07.61 periodo 2017 – 2018 valor en miles de Dólares</i>	69
Tabla 8 <i>Países que exportan Politereftalato a Estados Unidos en toneladas con número de partida 39.07.61 PERIODO 2017 - 2018</i>	72
Tabla 9 <i>Precio promedio CIF para el Politereftalato con partida 39.07. 61 periodo 2017 – 2018</i>	75

Tabla 10	<i>Precio locales del producto Politereftalato importado por Chile periodo 2017 - 2018 en valor miles de Dólares y Toneladas</i>	78
Tabla 11	<i>Exportaciones por aduanas del Politereftalato partida 39.07.61.00 en valor FOB USD \$ Periodo 2018 2017</i>	79
Tabla 12	<i>Exportaciones por aduanas del Politereftalato partida 39.07.61.00 en peso neto kilogramo periodo 2018 2017</i>	81
Tabla 13	<i>Comercialización de producto presentación, empaque y logística del producto...</i>	83

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Exportación de Politereftalato con Partida 39.07.61.00, según empresas exportadoras peruanas, 2017-18 Precio FOB	59
Figura 2 Exportación de Politereftalato con Partida 39.07.61.00, según empresas exportadoras peruanas, 2017-18 Peso Neto Kilogramos.	62
Figura 3: Importadores de Politereftalato con partida 39.07.61 según país de Proveedores, Periodo 2018.....	68
Figura 4 Precio promedio CIF para el Politereftalato con partida 39.07. 61 periodo 2017 – 2018.....	77
Figura 5 . Exportaciones Por Aduanas Del Politereftalato Partida 39.07.61.00 En valor FOB Periodo 2018 – 2017	80
Figura 6 . Exportaciones Por Aduanas Del Politereftalato Partida 39.07.61.00 En Peso Neto Kilogramos Periodo 2018 2017	82

RESUMEN

El desarrollo del presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar como la inteligencia comercial identifica las exportaciones de politereftalato en el Perú y el mundo en el periodo 2017-2018 por la Compañía Ecológica GW. SAC. La compañía cuenta con diez años de experiencia en el rubro del plástico. Se dedica al acopio, molido, lavado y comercialización del PET en escamas (politereftalato de etileno sin adición de dióxido de titanio), como muestra y población para la investigación se utilizó información de bases de dato de la exportación del politereftalato de etileno en los periodos 2017 y 2018 de las fuentes de Sunat, Adex, Trade Map y Siicex. Por ello debemos considerar que mediante la inteligencia comercial se logró identificar el número de países exportadores y su crecimiento de la demanda del producto de nivel mundial, así como el valor en miles de dólares americanos.

Palabras clave: PET, Escamas, Instrumentos, Inteligencia Comercial, Demanda.

ABSTRAC

The development of this research work aims to determine how trade intelligence identifies the exports of polyterephthalate in Peru and the world in the period 2017-2018 by the GW Ecological Company. Sac. The company has ten years of experience in the field of plastics. It is dedicated to the collection, grinding, washing and marketing of PET in flakes (ethylene polytermalate without the addition of titanium dioxide), as sample and population for research was used data from databases of the export of polyterephthalate ethylene in the 2017 and 2018 periods of Sunat, Adex, Trade Map and Siicex sources. That is why we must consider that trade intelligence identified the number of exporting countries and their growth in global product demand, as well as the value in thousands of US dollars.

Keywords: PET, Scales, instruments, business intelligence, demand.

INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En la actualidad la tendencia mundial es muy cambiante y competitivo, las grandes empresas, corporaciones o firmas están en constante cambio, innovando, haciendo una reingeniería de su estructura como organización interna para tener presencia en la actualidad y manteniéndose en el tiempo, el mercado de Estados Unidos y China son de los países que mueven mucho la industria en el mundo, su formación sobre la aplicación de la inteligencia comercial es muy influyente en el mundo, hoy en día se habla de una nueva potencia como China no solo como manufactura sino como organización interna en las empresas que ha potencializado a los pequeños empresarios chinos a tener presencia en el mundo, a través de la inteligencia comercial. El comercio ha cambiado y ha tenido relevancia en el crecimiento estratégico, organización y económico haciendo que las empresas al día de hoy tenga una visión más panorámica y competitivo a nivel mundial.

El Perú es uno de los países de la región que tiene mucho potencial comercial, cuenta con variedad de productos exportables para los diferentes países del mundo, cuenta con una economía estable y continuo crecimiento de pequeñas empresas que exportan sus productos al mercado internacional, motivado y apoyado por el gobierno en los diferentes programas de ayuda al exportador, siendo un país emergente en el comercio, cabe decir también que existe empresas estancadas y otras que cerraron por problemas de desconocimiento del comercio, por ello es importante conocer, saber la importancia de cómo aplicar la inteligencia comercial para no caer en el estancamiento y poder usar esta herramienta y mejorar las ventas internas e internacionalizar los productos a nuevos mercados. Las

empresas en el mundo al día de hoy han reformado su estructura interna y externa en el comercio exterior, aplicando la inteligencia comercial para potencializar la empresa y tener una participación a nivel mundial, eso ha hecho que el comercio tenga mayor competencia, y esos avances ayudaran mucho al Perú, para que las pequeñas, medianas y grandes empresas estén actualizadas con la herramienta de la inteligencia comercial.

La empresa Compañía Ecológica GW SAC, ubicada en el distrito de puente piedra es una pequeña empresa con nueve años de existencia formalmente y con más de quince años de experiencia. La empresa se dedica al acopio de envases de plástico de botellas descartable para el lavado, molido y tratado con insumos químicos al que se llama producto PET (politereftalato de etileno), este producto es un insumo de mucha importancia para las empresas que manufacturan, como; en la industria textil, en la industria de plásticos, las grandes empresas compran este insumo que fabrica la Compañía Ecológica GW SAC. Por años ha abastecido al mercado nacional pero la empresa tiene proyección de exportar al mercado de Estados Unidos, actualmente a Compañía Ecológica GW SAC, desconoce los precios nacionales de las empresas de la competencia, desconoce los mercados internacionales para poder exportar e internacionalizar el producto, desconoce quiénes compiten en el mercado nacional. A través de las herramientas de la inteligencia comercial como ayuda se logra identificar esta realidad, es de importancia conocer los precios para optimizar los costos internos y externos para tener mayor rentabilidad, igualmente la importancia de conocer nuevos mercados, para conseguir a tener presencia en el mundo como empresa y ser competitivos frente a las empresas de la competencia, eso generaría mayor rentabilidad para la empresa Compañía Ecológica GW SAC.

1.2. ANTECEDENTES

Variable inteligencia comercial – Nacional

En la ciudad de Lima, Perú en el año 2019 los señores; Bellido Ramírez, Carmen y Ruiz Ramírez, Raquel, elaboraron su tesis titulada “Aplicación de la inteligencia comercial para la importación de accesorios de bebés en la empresa For Pokes periodo 2017 - 2018”, tesis para optar el título profesional: licenciado en administración de negocios internacionales proponen como objetivo general: conocer cómo se aplica la inteligencia comercial en la importación de accesorios para bebé, empresa For Pokes, periodo 2017-2018, además cuenta con objetivos específicos como: identificar cómo se aplica la inteligencia comercial en el proceso de exploración en la importación de accesorios para bebés, empresa For Pokes. Analizar cómo se aplica la inteligencia comercial en la oferta de importación de accesorios para bebés. Saber cómo se aplica la inteligencia comercial en el ingreso de la mercancía en la importación de accesorios para bebés. Plantean la hipótesis: las oportunidades comerciales para la empresa For Pokes, son favorables para las importaciones de accesorios para bebés durante el 2018. Se utilizó como población y muestra, la data documentada, periodo 2016-2017. Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos para el presente estudio fueron; mediante el uso de tablas para la elección del modelo de inteligencia comercial que más se adecue a la investigación que se realiza también para la elección de los criterios de selección de proveedores para la importación. Se empleó como técnica de observación en la cual la empresa proporciona la ficha de registro y facturas comerciales de sus importaciones, métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos, el enfoque usado es cuantitativo, instrumento para recolectar datos se aplica ficha de registros y facturas comerciales de la empresa

For Pokes, se aplicó con la finalidad de identificar, analizar y saber las importaciones realizadas por la empresa. Se utilizarán herramientas de Microsoft office 2010 como el Excel, para realizar el análisis descriptivo de la información y el software estadístico SPSS para elaborar figuras y tablas.

Análisis:

La aplicación de la inteligencia comercial para la importación de accesorios de bebés en la empresa For Pokes periodo 2017-2018, es de mucha importancia, para dar a conocer las herramientas adecuadas para el óptimo desarrollo de selección de productos innovadores para bebés, determinar las mejores ofertas, asimismo optar por el procedimiento más factible para el ingreso de las mercaderías importadas, lo que genera mayor rotación del producto y esto se vería reflejado en el incremento de las utilidades de la empresa.

Variable Inteligencia Comercial – Nacional

En la ciudad de Trujillo – Perú en el año 2018, los señores Barrantes Ramírez, Pedro y Peña Benites, Keny, elaboraron su tesis titulada “Modelo de inteligencia comercial para la selección de proveedores chinos de material quirúrgico para empresas veterinarias de la ciudad de Trujillo, 2018”, tesis para optar el título profesional: licenciado en administración y negocios internacionales, proponen como objetivo general: determinar las etapas que debe considerar un modelo de inteligencia comercial para la selección de proveedores chinos de material quirúrgico veterinario, en Trujillo en el 2018, además cuenta con objetivos específicos como: comparar los principales modelos de inteligencia comercial aplicados para la gestión de información y selección

de proveedores. Determinar los criterios para la selección de proveedores de material quirúrgico de empresas chinas. Estructurar un modelo de inteligencia comercial para facilitar la selección de proveedores de material quirúrgico. Determinar el nivel de aceptación del modelo propuesto ante un panel de expertos compuesto por los principales importadores de material quirúrgico en la ciudad de Trujillo, Perú. Plantean la hipótesis: de un modelo de inteligencia comercial para la importación de material quirúrgico veterinario requiere de etapas como planeación, análisis de requerimientos, consolidación de información e identificación de los criterios, asignación de valores y diseminación de información y toma de decisión final.

Análisis:

Se plantea determinar las etapas a considerar un modelo de inteligencia comercial para la selección de proveedores chinos de material quirúrgico veterinario, en Trujillo en el 2018, igualmente para ello se tendrá que hacer las comparaciones de los principales modelos de inteligencia comercial aplicados para la gestión de información y selección de proveedores. Definir los criterios para la clasificación de proveedores de material quirúrgico de empresas chinas, identificar los criterios de evaluación, establecer el nivel de aprobación del modelo planteado a los principales importadores propuestos.

Variable Inteligencia Comercial – Internacional

En la ciudad de Salgolqui – Ecuador en el año 2015, Rosero Bastida, Andrea Estefanía realizó una tesis titulada “Inteligencia de negocio en el comercio internacional de esencias para base de

perfumería de la partida 33029000” para optar el título profesional de ingeniería en comercio exterior y negociación internacional, propone como objetivo general: identificar la influencia del sistema de inteligencia de negocios en la toma de decisiones gerenciales de comercio internacional, además cuenta con objetivos específicos como: recopilar información de declaraciones aduaneras, someterla a un proceso de depuración, limpieza y extracción de valores específicos para formar una base de datos de importaciones y exportaciones de mezclas odoríferas. Medir el alcance y utilidad de la aplicación del modelo a las exportaciones de empresas que realizan la actividad de exportación mezclas odoríferas, presentar la información y verificar el porcentaje de utilidad de los mismos, el momento de tomar decisiones. Plantean la hipótesis: un 50% de las importaciones de esencias se las realizaron en el primer semestre del año 2015. El 60% de importaciones en kg se realizan vía marítima. La selección de un agente de transporte se hace en base de número de unidades que posee. El precio promedio de las esencias declaradas desde Perú es de \$45. Las exportaciones FOB hacia Estados Unidos superan el \$50000. El 70% de las exportaciones se las realiza entre filiales del mismo grupo empresarial. Metas: realizar la revisión de la litera y finalizar el capítulo 1, hasta el 5 de noviembre del 2015. Analizar los métodos y técnicas de recolección de datos, diseño de investigación hasta 25 de noviembre del 2015. Depurar la información, analizar declaraciones de importación y exportación, comparar con la base de datos, realizar una nueva base en el programa SPSS, hasta el 5 de diciembre del 2015. Finalizar el capítulo 3 hasta el 31 de diciembre del mismo año. Realizar conclusiones y recomendaciones del capítulo 4 hasta el 5 de enero del 2016. Justificación e importancia. El presente protocolo ha alineado el estudio al Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 implementado por el gobierno ecuatoriano, de tal forma se han considerado los siguientes objetivos y lineamientos como parte importante que justifique el

estudio. Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía. (Semplades, 2013). Hablar de potencialidades de la ciudadanía nos referimos al nuevo campo que vamos a incursionar, que es la investigación profunda en la cual vamos a basar los estudios, la educación de calidad puede generar nuevos investigadores, quienes pueden crear nuevos modelos o métodos, enfocarse en la literatura de la naturaleza de las ciencias económicas el nacimiento de nuestra línea de estudios, la transformación de la matriz productiva también dependerá de los resultados obtenidos con nuevas investigaciones científicas y/o tecnológicas. Diseño de la investigación, enfoque cuantitativo descriptivo. Este tipo de enfoque se ha examinado ya que en la investigación se analizará la relación que existe entre variables extraídas de las declaraciones de importación de una parte sector cosmético del Ecuador, tomando en cuenta las características y rasgos de esta parte a ser investigada así como de todos los componentes que intervienen, ya que el objeto del estudio en si es identificar la factibilidad de realizar una inteligencia de negocio hacia un pequeño sector de la industria cosmética, con relación a las decisiones que se tomen respecto a los resultados. (Hernández, Fernández, & Pilar, 2010).

Análisis:

Para la toma de decisiones gerenciales del comercio internacional se determina la influencia del sistema de inteligencia de negocio, para ello se reúne la información necesaria de los testimonios aduaneros a fin de adecuar la base de datos acerca de la importación y exportación de fragancias y determinar la eficacia y utilidad de la aplicación del prototipo a las exportaciones de empresas que se dedican a la actividad de exportación de esencias y concluye que el 60% de importaciones en kg se realiza mediante vía marítima, declarado precio promedio de \$45.00, declarados en Perú y las exportaciones hacia Estados Unidos se hace usando el incoterms FOB. En ese sentido se declara factible elaborar una inteligencia de negocio en la empresa para la importación y exportación de esencias para perfume en la ciudad de Salgolqui – Ecuador.

Variable Exportación – Nacional

En la ciudad de Chiclayo-Perú (2016) Rojas Cubas, María Noemí realizó una tesis de investigación titulada “Propuesta de formalización, para el acceso a mercados de exportación e incremento de rentabilidad de los productores cacaoteros de Bagua Grande - Amazonas 2014”, trabajo para optar el título de contador público. Cuyo objetivo general es determinar si la formalización contribuirá con el mejoramiento de la rentabilidad de los productores de cacao del distrito de Bagua Grande - Amazonas 2014 y como objetivos específicos: diagnosticar la situación actual de los productores de cacao, evaluar si los productores cumplen con los requisitos para acogerse a los beneficios tributarios de la ley de la Amazonía. Plantea la hipótesis: si se aplica la propuesta de formalización, y se logra el acceso a mercados de exportación, entonces se incrementa la rentabilidad de los productores de cacao del distrito de Bagua Grande Amazonas 2014. La población se encuentra

ubicada en el departamento de Amazonas, provincia de Utcubamba, distrito de Bagua Grande, está conformada por 200 productores de cacao de este distrito a su vez la muestra está conformada por 132 productores de cacao del distrito de Bagua Grande, el diseño de investigación del presente proyecto de tesis es no experimental. De esta manera han llegado a las siguientes conclusiones: los precios mundiales del cacao, se fijan en las bolsas internacionales en las que se negocian contratos de compra y venta del producto, como las de Nueva York y Londres principalmente. El precio cuando se exporta es de S/ 9,15 nuevos soles, mucho más rentable a que cuando venden los productores a intermediarios, por cada kilo S/ 6,73 nuevos soles. Los productores de cacao en su mayoría desconocen específicamente de todos los beneficios que se obtienen al formalizarse, no tienen conocimiento o forma de acceso a la información, a causa de que la entidad tributaria (SUNAT), no cuenta con instalaciones en Bagua Grande, menos aún con una unidad móvil que pueda realizar alguna campaña de concientización masiva a la población.

Análisis:

La propuesta de formalización, para el acceso a mercados de exportación e incremento de rentabilidad de los productores cacaoteros de Bagua Grande - Amazonas 2014, es porque en su mayoría desconocen los beneficios que se obtienen, es por ello que a través de la propuesta de formalizarse se les dará las capacitaciones necesarias, tendrán acceso a los mercados internacionales, apoyo en el problema financiero que tiene los agricultores, como acceso a los préstamos bancarios, beneficios tributarios, capacitaciones continuas con la intención de diversificar y expandir el producto. El Estado peruano con el objetivo de fomentar el comercio e

inversión privada en la región de la Amazonía, publica la “ley de promoción de la inversión en la Amazonía ley 27037” que incentiva a la creación de empresas.

Variable Exportación – Nacional

En la ciudad de Trujillo – Perú en el año 2016, los señores Quiroz Torres, Anthony Manuel y Vásquez Novoa, Melissa Sue, elaboraron su tesis titulada “Oportunidades comerciales en el mercado de Suiza para las exportaciones peruanas de cacao en grano tostado - 2015”, tesis para optar el título profesional: licenciado en administración y negocios internacionales, proponen como objetivo general: determinar cuáles son las oportunidades comerciales en Suiza para las exportaciones peruanas de cacao en grano tostado para el 2015, además cuenta con objetivos específicos como: analizar los indicadores económicos y balanza comercial del mercado de cacao en grano tostado en Suiza en el año 2014; describir las principales regulaciones, normas de ingreso y tendencias de consumo para la exportación de cacao en grano tostado en Suiza en el año 2014. Plantean la hipótesis: las oportunidades comerciales en Suiza son positivas para las exportaciones peruanas de cacao en grano en el 2015. Se utilizó como población el mercado de cacao en grano tostado en Suiza durante el 2015. Nro de habitantes 8’238.000 5.2.2. y para determinar la muestra utilizó la información del mercado de cacao en grano tostado en la ciudad de Berna durante el 2015. El tipo de diseño de investigación según su diseño metodológico es no experimental, siendo la investigación un diseño “descriptivo – transaccional o transversal”, al término del estudio se llegaron a las siguientes conclusiones: objetivo 1, analizar los indicadores económicos y balanza comercial del mercado de cacao en grano tostado en Suiza en el año 2014. Con un ingreso per cápita de 83.974 USD aproximadamente, simboliza un poder adquisitivo atractivo para el consumo

del cacao. Siendo sus habitantes leales a sus productos, el índice de compra sigue una tendencia homogénea y en aumento para este producto, estos indicadores son alentados por la balanza comercial superavitaria en los últimos años. Los consumidores suizos están dispuestos a pagar un extra - precio por un producto de calidad, dentro del marco de un comercio justo. Objetivo 2, describir las principales regulaciones y normas de ingreso y tendencias de consumo para la exportación de cacao en grano tostado en Suiza en el año 2014. Si bien es cierto, Suiza mantiene una normativa específica y muy determinada a cuidar el tipo de producto que ingresan a su país, siendo clara y concisa en las reglas de origen y certificaciones que son viables de cumplir gracias a la calidad y facilidades que tiene el cacao en grano tostado siendo un producto con historial exportador a usar como antecedentes. Gracias al TLC Perú - Suiza, se presentan condiciones favorables para con el mejor trato para los productos agrícolas procesados originarios del Perú. Objetivo 3, evaluar la oferta exportable peruana del cacao en grano tostado en el año 2014. Respecto a la oferta del cacao en grano, se puede concluir que se muestra bajo un escenario positivo para poder cubrir la demanda del mercado nacional e internacional, esto gracias a las tierras de producción que han ido creciendo, a los beneficios geográficos del país y al apoyo financiero y promocional de diferentes ministerios y organizaciones, cuyos resultados se ha visto reflejados en el mejoramiento de la producción, precios y transporte favoreciendo a una amplia oferta exportable.

Análisis:

Las oportunidades comerciales de Perú en Suiza respecto del cacao en grano tostado, fueron positivas tanto así que están entre los mejores proveedores de suiza, ya que es un producto que poco a poco está logrando establecer un beneficio en el marco de las exportaciones agrícolas, dando una nueva propuesta de comercio al mercado nacional e internacional, la gran demanda que tiene el país suizo con éste producto ha ido creciendo en los últimos años, para ello usaron indicadores económicos, en los cuales los consumidores suizos estuvieron dispuestos a pagar el excedente por un producto de calidad, gracias al TLC Perú – Suiza, por consiguiente se debe tener en cuenta los factores para la exportación e ingreso del producto al país de Suiza, regulaciones, normas y permisos que se deben cumplir para que el producto llegue a su destino en las condiciones apropiadas para su utilidad. Los beneficiados fueron los productores agrícolas, respondiendo y cubriendo la demanda del mercado nacional e internacional satisfactoriamente gracias a las extensas áreas de producción que tiene el país.

Variable 2 Exportación – Internacional

En la ciudad del Milagro - Ecuador, en el año 2012, los señores Salazar Garabi, Melva María; Zambrano Peñafiel, Hortencia Janeth realizaron la investigación titulada “Estudio de factibilidad para la implementación de un centro de comercialización interna y exportación de cacao en Milagro”. Proyecto de grado previo a la obtención del título de economista, plantean como objetivo general: determinar la situación actual y los factores que inciden en la volatilidad de los precios en la comercialización del cacao, mediante un análisis del sector cacaotero para colaborar con el

desarrollo productivo de Milagro. Como objetivos específicos, comparar las formas en que los intermediarios califican el cacao para su comercialización interna y exportación, investigar sobre temas de manejo técnico en los cultivos de cacao, con el propósito de mejorar la calidad al momento de su comercialización. Planteándose como hipótesis general, la forma en que los intermediarios califican el cacao en la comercialización produce alta volatilidad en los precios y como hipótesis particulares: las frecuentes tensiones entre la oferta y la demanda provocan la variación de los precios del cacao. Un limitado financiamiento de las instituciones del estado da como resultado que los productores no cuenten con suficientes ingresos para invertir en el cultivo del cacao. Tomando como población a los agricultores de cacao específicamente del sector de milagro y sectores aledaños. El tipo de muestra que se utiliza es la no probabilística, y estratificada por actividad económica y por sexo. Sugieren las siguientes conclusiones: que se implemente el centro de comercialización interna y exportación de cacao (Ecuacacao), ya que permite acortar las múltiples cadenas comerciales; con la finalidad de mejorar las falencias que existen en la comercialización del cacao y por ende aumentar la rentabilidad de los productores. Es necesario promover programas de capacitación a los productores, a fin de fortalecer sus conocimientos sobre el manejo técnico del cacao, para que la producción este acorde a los estándares de calidad del mercado nacional e internacional. Se recomienda que las instituciones del Estado brinden más apoyo al sector cacaotero, en vista que los productores no disponen de los recursos necesarios para invertir en sus cultivos y obtener una mejor producción. Desarrollar estrategias para que los productores se asocien y así poder suscribir convenios, a fin de mantener un flujo permanente de compra y venta de cacao en la empresa.

Análisis:

En la ciudad del Milagro – Ecuador, se propone la implementación de un centro de acopio para la comercialización interna y exportación del cacao, lo cual permitirá mejorar las dificultades que existe para los productores del cacao en la comercialización y así incrementar su rentabilidad, también se propone implementar programas de capacitación, a fin de mejorar los conocimientos sobre manejos técnicos y así obtener un producto establecido por los estándares de calidad exigidos por el mercado nacional e internacional.

Variable Exportación – Internacional

En la ciudad de Babahoyo – Ecuador en el año 2016, Vera Barros Maydeline Lisbeth, realizó la investigación titulada “Plan de exportación de cacao fino de aroma para la asociación de productores de la ciudad de Montalvo”, proyecto de investigación previo a la obtención del título de economista, propone desarrollar como objetivo general: diseñar un plan de exportación de cacao fino de aroma que mejore la rentabilidad y producción de la asociación de productores de la ciudad de Montalvo, determinando sus objetivos específicos de la siguiente manera: fundamentar científicamente el marco teórico y conceptual a partir de autores nacionales e internacionales acerca del comercio exterior del producto de estudio y los planes de exportación, diagnosticar la producción de cacao fino aroma de la asociación de productores de la ciudad de Montalvo. Planteándose como hipótesis general que el sistema de costos utilizado para la instalación de una planta procesadora de pasta de cacao en el cantón Mocache mantiene una relación directa con la rentabilidad que se espera, la población o universo total de estudio estuvo conformado por productores pertenecientes a la asociación que asciende a 250 socios agricultores, planteando como diseño específico dentro de su tesis la modalidad con la que cuenta esta investigación es

cuantitativa-cuantitativa. Llegando a las siguientes conclusiones: el proyecto presenta un nivel de aceptación del 80,32% por parte de los agricultores en el cantón Mocache, que opina positivamente sobre la necesidad de crear una planta procesadora de pasta de cacao, de ese porcentaje un 81,38% estarían dispuesto a vender la producción a la planta instalada. El análisis de los costos de producción requeridos para obtener la pasta de cacao en la planta procesadora está determinado en función del sistema de producción que utilizaría la planta para cada proceso que interviene en función del procesamiento de la pasta de cacao, como es; secado, molido, triturado, extracción de licor, extracción de manteca y finalmente realizar la mezcla de estos ingredientes. De conformidad al estudio económico realizado se obtiene una utilidad bruta de \$ 211.635,41 que generaría la planta procesadora de pasta de cacao ubicada en el cantón Mocache, durante los primeros cinco años de productividad.

Análisis:

En la ciudad de Babahoyo se plantea diseñar un plan de exportación de cacao fino de aroma, para apoyar la producción de los agricultores de la ciudad de Montalvo, después del análisis de los planes de exportación y diagnóstico, que concluye que este proyecto cuenta con la aceptación de más del 80% de los agricultores en el cantón Mocache, que ven la necesidad de que se implemente una planta procesadora de pasta de cacao, de ahí más del 81% será vendido directo a la planta, por lo que las ventas de sus productos se encuentran seguras, lo cual incrementa la rentabilidad del agricultor de la ciudad de Babahoyo, para este análisis se tomó como muestra a la totalidad de la población que consta de 205 socios.

1.3. Bases teóricas:

1.3.1 Variable - Inteligencia Comercial:

Lerna, A., (1997) “Inteligencia comercial”, México, hace referencia a que la inteligencia comercial es una práctica que une todos estos conceptos de estrategia aplicada, cuyas herramientas están alineadas a la tecnología de avanzada para ordenar, procesar y permitir un panel de control e indicadores que les facilite a los expertos su trabajo en el área de las ventas y mercadeo de productos y servicios, llegando hasta rubros sociales como las campañas políticas y relaciones públicas. La inteligencia comercial es considerada como un sistema especializado que provee una información cuidadosamente administrada y controlada con el objetivo de ponerla a disposición de los encargados de tomar decisiones dentro de la organización. Sin embargo, el uso de la inteligencia comercial no está muy difundido dentro del ámbito empresarial. Esto es algo paradójico porque hoy en día, gracias a las tecnologías de información, especialmente internet, se puede lograr acceder a un sin número de páginas de información; es por eso que algunos autores señalan, con razón, que estamos “intoxicados” (intoxicados de información) y no sabemos por dónde comenzar. La necesidad de diversificar la oferta y los mercados hace que las empresas que se dedican al agro negocio y agro exportación empleen esta herramienta con la finalidad que les permita conseguir sus objetivos de crecimiento. Una primera cuestión que es necesario aclarar es que la inteligencia comercial no es sinónimo de investigación de mercados. Esta última es solo una de las herramientas empleadas por la inteligencia comercial para obtener información no suministrada por otras fuentes. Ahora, ante la abundancia de información es importante considerar aquella que sea útil, fiable, clara, de fácil interpretación, actualizada y completa. Lo ideal sería que

una empresa cuenta con un área de inteligencia comercial. (Chu Fuentes & Mantilla cuasimodo, 2017, pag.21).

Según (Galeriano, 2009) la inteligencia comercial en realidad nos obliga a tomar decisiones cada vez más rápida y precisas. Los costos del error y de la demora de las decisiones son cada vez más altos. Para ello es necesario contar con información oportuna fehaciente. La efectividad de las decisiones al momento de decidir. A pesar de ello, aun muchas empresas asignan un bajo valor estratégico a la información y hoy; decidir sin información es otorgar muchas ventajas a los competidores.

Bassat (2011). Define la inteligencia comercial, se refiere al conjunto de cualidades y valores necesarios de una persona o empresa para generar confianza en relación entre dos personas o entre empresas y sus consumidores. Realiza un proceso de explotación de productos, marca, tendencia de la demanda y oferta. Hace uso de diferentes herramientas globales que permite convertir dicha información para la toma correcta de decisiones.

1.3.2 Importancia de la inteligencia comercial:

- Brinda alta calidad de información sobre el cliente o competidor.
- Reduce riesgos del mercado.
- Anticipa los cambios en el mercado.
- Identifica oportunidades de negocio, antes o mejor que la competencia.
- Permite priorizar la inversión en mercadeo.
- Facilita un buen planeamiento y ejecución.

- Optimiza la distribución de la información dentro de la organización y su seguridad mejora el control y la administración de ventas.
- Mejora el conocimiento de competencia.
- Disminuye costos de venta.

1.3.2 Características de inteligencia comercial:

Páez (2009) se denomina inteligencia comercial (business intelligence) al conjunto de estrategia y herramientas enfocadas a la administración y creación de conocimiento mediante el análisis de datos existentes en una organización o empresa. Este conjunto de herramientas y metodología tienen en común las siguientes características:

- **Toma de decisiones:** es buscar más allá en la presentación de la información, de manera que los usuarios tengan acceso a herramientas de análisis que les permitan seleccionar y manipular solo aquellos datos que les interesen.
- **Accesibilidad a la información:** los datos son la fuente principal de este concepto. Lo primero que deben garantizar este tipo de herramientas y técnicas será el acceso de los usuarios a los datos con independencia de la procedencia de estos.
- **Orientación al usuario final:** se busca independencia entre los conocimientos técnicos de los usuarios y su capacidad para utilizar estas herramientas.

1.3.3 Importancia de la inteligencia comercial

Matute (2013) el conocimiento de lo que necesita el cliente es uno de los desafíos de las empresas a nivel mundial. Ante ello, aparecen nuevas herramientas para analizar la información de los consumidores y dar productos o servicios casi individualizados. De ahí la importancia de la inteligencia comercial.

Es precisamente en la gestión del conocimiento donde se sustentan estas estrategias que permiten seguir un conjunto de acciones que la empresa inteligente puede emprender y que le conceden una ventaja sobre sus competidores, principalmente porque el valor agregado a los servicios o productos que son consecuencia de estas acciones desarrollan una eficiencia en su producción y una eficacia en su funcionamiento que difícilmente puede ser replicadas por aquellas que no tienen estos procesos o estrategias definidas (Larson, 2009).

1.3.4 Herramienta de la inteligencia comercial

La inteligencia comercial resulta ser una actividad fundamental para las empresas que quieran mejorar su participación en el comercio internacional, con estas herramientas podrán acceder hacia nuevos mercados, segmentos o nichos, ya que permite identificar cuando, como, a donde y a quien ofrecer sus productos o servicios. Del mismo modo, facilita el diseño y la implementación de planes estratégicos de exportación, pues detecta las tendencias de los mercados internacionales a través de la ubicación de información actualizada sobre la demanda mundial y las oportunidades existentes en los diferentes mercados. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), 2013, pág. 3)

➤ **SIICEX (Sistema Integrado de Comercio Exterior)**

Es un portal que proporciona a la comunidad empresarial exportadora información clasificada y actualizada para fortalecer e integrar sus negocios al mundo, mediante sus estadísticas de comercio exterior que está dividida por regiones, estudios de mercado e información adicional con la que cuenta el Siicex, etc. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), 2014, pág. 32).

➤ **Standards Map**

Es una base de datos en línea e interactiva que ofrece información completa y comparable sobre normas privadas con el fin de reforzar la capacidad de productores, exportadores y compradores para participar en una producción y un comercio más sostenibles el cual también incluye información sobre más de 40 normas privadas operativas en más de 200 países, que certifican productos y servicios en más de 60 sectores económicos. Turismo (Mincetur), 2013, pág. 88).

➤ **Trademap**

Es una herramienta que permite analizar las oportunidades existentes en los mercados internacionales. Provee indicadores de desempeño de las exportaciones, de la demanda internacional, sobre alternativas de mercados y sobre el rol de países como competidores. Turismo (Mincetur), 2013, pág. 62).

➤ **Acuerdos comerciales**

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. (Galindo Martin, 2008, pág. 14).

➤ **Export Helpdesk (EHD)**

Es un servicio en internet prestado por la comisión europea para facilitar el acceso al mercado de la Unión Europea, especialmente a los países en desarrollo gratuito y de fácil utilización, este servicio informa a los exportadores interesados en suministrar a la UE. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), 2013, pág., 134).

➤ **SUNAT**

La página web de SUNAT, en su apartado de aduanas (operatividad aduanera) nos permite obtener informes estadísticos tanto de importación y exportación, los cuales luego de un breve proceso de análisis nos muestran a detalle tantas características precisas del producto, lugar de destino y empresa exportadora. Gracias a esta herramienta de inteligencia comercial se puede analizar más a detalle a la competencia y las características de los productos que prefiere nuestro potencial consumidor. (Chu Fuentes & Mantilla Cuasimodo, 2017, pág. 24).

1.3.5 Comportamiento de la inteligencia comercial dentro de los negocios internacionales

Toda organización busca obtener información verídica y actual que se le permita conocer distintos entornos claros, no solo para poder relacionarse con ellos sino también para ver que las actividades realizadas por las empresas estén dando buenos resultados (que estén enfocados en el logro de sus objetivos). Para comprender los negocios internacionales la investigación de mercados internacionales y la inteligencia comercial deben estar constantemente monitoreados, tanto las

herramientas tecnológicas como el equipo profesional especializado tienen que apoyar este monitoreo.

1.4 Definición de Mercados Globales:

Beneria, L. 2015. Mucho se ha dicho durante los últimos quince años sobre los mercados globales. El proceso de globalización acelerada que hemos presenciado en las últimas décadas ha sido una poderosa fuente de cambio social, al impulsar las economías nacionales, profundizar sus relaciones internacionales y también afectar muchos aspectos de la vida económico-social, política y cultural. A pesar de la discusión sobre si el actual grado de globalización es mayor o menor que en otros periodos históricos, pocos dudamos de las fuerzas poderosas que está generando la formación de “aldeas globales”. Desde una perspectiva económica, las características básicas de la globalización son las transformaciones ligadas a la expansión continua de mercados y al acelerado cambio tecnológico en las comunicaciones y el transporte, que trascienden las fronteras nacionales y acortan los espacios. La expansión de los mercados se ha llevado a cabo dentro del contexto del modelo neoliberal de desarrollo, el cual ha vuelto al discurso del laissez-faire que caracterizaba al capitalismo del siglo XIX. Un argumento aquí presentado es que, a pesar de su diferente estructura, la actual expansión global presenta similitudes con la expansión de los mercados nacionales. Éste es el caso para todo tipo de países, incluyendo las economías en transición de la ex Unión Soviética.

Empezando con una discusión del libro de Karl Polanyi. La gran transformación, la primera parte de este trabajo analiza hasta qué punto su análisis del crecimiento del mercado durante el siglo XIX y principios del siglo XX en Europa, puede ser aplicado a la formación de mercados globales

de finales del siglo XX. La segunda parte intenta “generalizar” el análisis de Polanyi argumentando que esta transformación tiene dimensiones de género y señalando que existe una tensión entre los supuestos de la racionalidad económica asociada con el comportamiento del mercado y las experiencias de la vida real de mujeres y hombres. Finalmente, se argumenta que estos supuestos, predominantes en modelos económicos neoclásicos ortodoxos, deben ser complementados o bien reemplazados por “modelos transformadores” alternativos del comportamiento humano.

1.5 Demanda

El deseo que se tiene de un determinado producto que está respaldado por una capacidad de pago. (Kotler.2002, p.54).

Simón Andradem autor del libro “Diccionario de Economía”, proporciona la siguiente definición de demanda:

Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca.

Gregory Mankiw, autor del libro “Principios de Economía”, define la demanda como:

La demanda es la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes, además, tiene la capacidad de pago para realizar la transacción aun precio determinado y en un lugar establecido.

1.6 Precio

Un precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar un servicio. El precio es considerado un elemento flexible, ya que, a diferencia de los productos, este se puede modificar rápidamente.

1.7 Mercado de Estados Unidos

1.7.1 Comportamiento del consumidor

La crisis mundial aumentó la sensibilidad a los precios de los consumidores estadounidenses, llevando a algunos a cambiar sus marcas habituales por unas menos caras. Dicho esto, la mayoría de los estadounidenses siguen siendo fieles a sus marcas favoritas, más que bajando de categoría a opciones más económicas, y buscan maneras para gastar menos en estas marcas predilectas (esta tendencia se visualiza más entre hispanos). De cualquier forma, menos de 10% de ellos compraría marcas más baratas o productos de marcas propias antes que sus marcas preferidas. Entre los consumidores jóvenes, el nuevo mantra es 'acceso no posesión'. Los consumidores estadounidenses son cada vez más conscientes del medio ambiente al momento de tomar las decisiones de compra. Las tendencias demográficas son dominadas por dos elementos claves: los índices de natalidad en declive y el aumento de la tercera edad. Al mismo tiempo, el repunte de la economía y el mercado laboral han mejorado la confianza de los consumidores y el gasto, mientras que la tecnología es cada vez más importante.

1.7.2 Perfil del consumidor y su poder adquisitivo

El gasto de consumo representa más de dos tercios de la actividad económica de EEUU. El consumidor estadounidense se muestra muy abierto a adquirir productos extranjeros. El suministro de productos es muy diverso en Estados Unidos. El consumidor estadounidense es relativamente acomodado y muy diverso en sus intereses y gustos. Valora la comodidad en casa, la alimentación y los coches. Sin embargo, la recesión ha cambiado el panorama económico y parece que ha modificado radicalmente el comportamiento de los numerosos consumidores de EEUU, que ahora están aprendiendo a vivir con menos productos de valor elevado. Los hogares "millennials" tienden más a comparar precios y buscar promociones que el consumidor estadounidense promedio, mientras que el valor de la vivienda y las cotizaciones de acciones han subido, generando más riqueza para algunos estadounidenses, otros hogares con menos recursos tendrán dificultades para aumentar su gasto a medida que aumenten sus obligaciones de deuda. A pesar de todo esto, los consumidores de EEUU muestran una relativa despreocupación por el futuro financiero de su hogar y tienen expectativas positivas.

1.7.3 Recurso al crédito por parte del consumidor

La utilización de créditos de consumo es alta. Los datos de la Reserva Federal muestran que en 2017 la deuda por tarjeta de crédito sobrepasó 1 billón USD, lo que presenta una nueva marca en la historia estadounidense. El crédito renovable creció con un índice anual de 4,9%, con lo que más de 171 millones de consumidores tuvieron acceso a tarjetas de crédito en 2017 (llegando a niveles inéditos desde la Gran Recesión).

1.7.4 Medidas arancelarias y no arancelarias

Medidas arancelarias

Son dos las instituciones que intervienen directamente en la importación de mercancías en Estados Unidos. La United States International Trade Commission (USITC) es la entidad que se encarga de la publicación oficial del Arancel Armonizado de los Estados Unidos, conocido como HTSUS. Por su parte la Aduana Estadounidense (U.S. Customs and Border Protection - CBP) es la encargada de administrar los regímenes arancelarios y de procesar las declaraciones de importación en el país. Cabe señalar que los derechos aduaneros son establecidos por el Congreso y son vigentes en todo el territorio estadounidense, sin distinción alguna entre los propios estados de la unión americana. El HTSUS contiene principalmente las categorías estadísticas para el tratamiento de cada mercancía en Estados Unidos, así como los derechos arancelarios que le corresponda (ya sean los generales o especiales). Este sistema se construye teniendo como base el Sistema Armonizado Internacional (HTS) dispuesto a 6 dígitos, a los cuáles se le agrega 2 dígitos adicionales para mayores detalles y otros 2 más para registros estadísticos.

En Estados Unidos los aranceles son calculados sobre el valor FOB. La aduana determina el arancel únicamente en función del precio pagado o a ser pagado por la mercadería. No obstante, existen algunos marcos legales que se han establecido con el tiempo que permiten la exención del pago de aranceles. Las preferencias y acuerdos globales más importantes son la Ley Andina de Promoción Comercial y Erradicación de las Drogas – ATPDEA y el Sistema Generalizado de Preferencias – SGP; así como los Acuerdos Comerciales Internacionales establecidos por el país. El promedio de los aranceles NMF cobrados por los Estados Unidos es de 3,4% en general. A

continuación, se muestran datos importantes de los aranceles por grupo de productos de acuerdo al perfil arancelario de Estados Unidos 2013 elaborado por la OMC:

- Frutas, legumbres y otras plantas: el arancel promedio NMF es 4,7% y el 21% de los productos se encuentran desgravados.
- Café y té: arancel promedio NMF de 3,1% y el 54% de productos no pagan aranceles.
- Pescados y mariscos: el 85% de estos alimentos se encuentran exentos del pago de derechos y el promedio NMF es de 0,8%.
- Productos químicos: el arancel NMF promedio es 2,8% y el 41% están desgravados.
- Prendas de vestir: es el sector con menos beneficios, apenas el 3% de los productos no pagan aranceles y el promedio NMF es 11,6%.
- Textiles: el 17% de los productos textiles están exentos de aranceles y el promedio NMF está alrededor de los 7,9%.

En el caso de los principales productos peruanos con valor agregado exportados a Estados Unidos, todos se benefician del arancel 0%, lo que otorga al Perú una valiosa posición competitiva como proveedor, en especial para el caso de alimentos y textiles.

Medidas no arancelarias

El trámite normal aduanero en Estados Unidos es muy riguroso; a pesar de ello, gracias a los sistemas informáticos implementados en el país, el tiempo promedio en el que un producto puede llegar a ser liberado por la aduana americana es de un día. Para ello, es siempre importante el contar con un agente de aduana en el puerto de entrada, que el empaque y embalaje sean los

correctos, y que los respectivos documentos hayan sido completados y entregados a tiempo. De acuerdo al tipo de producto que se desee ingresar a Estados Unidos, existen permisos o certificaciones especiales que son emitidas por la aduana y entidades reguladoras especiales:

- La Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos EPA (Environmental Protection Agency), se compromete a proteger la salud pública mejorando la calidad del aire y reduciendo la contaminación del aire.

Mejora la calidad del aire en las zonas de no logro, la EPA trabaja en colaboración con agencias estatales, locales y tribales para identificar áreas de los Estados Unidos que no cumplen con los estándares nacionales de calidad del aire ambiente.

- Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA): Cosméticos de todo tipo, medicamentos sin receta, píldoras, productos homeopáticos o naturistas, drogas para medicamentos y derivados y su materia prima, leche, crema, nata, queso y derivados del queso, alimentos enlatados, envasados y empaquetados.

Aplicaciones de contacto con alimentos para PET reciclado; ha existido un gran esfuerzo para obtener la aprobación del contacto con alimentos para el PET reciclado. Esto es porque, a diferencia del PE-HD, existen menos aplicaciones de “no contacto con alimentos” para las botellas de PET.

En agosto de 1994, se adoptó una importante medida. La Food and Drug Administration (FDA) aprobó el uso de RPET al 100% para envases en contacto con alimentos. Se trataba de la primera vez que la FDA aprobaba envases para bebidas y alimentos de un 100% de material reciclado. Esto significa que las botellas de PET para refrescos se podían reprocesar para obtener botes nuevos para comida.

En cuanto al empaque, embalaje y etiquetado, los principales organismos que se encargan de la supervisión, normalización y control de los mismos son el Instituto Nacional de Estándares (ANSI) y la Administración de Alimentos y Medicamentos Estadounidense (FDA). Aunado a ello, para el caso de todos los productos que se venden en los Estados Unidos se deben cumplir las reglamentaciones impuestas por la comisión de seguridad de productos de consumo, entre las que destaca que se requiere una certificación de cumplimiento de un fabricante o compañía importadora de Estados Unidos para comercializar los productos sujetos a las normas de seguridad de la Ley de Seguridad de Productos de Consumo. En el caso puntual del etiquetado, las regulaciones que rigen son las emitidas por la FDA, y los principales lineamientos está el que las etiquetas siempre deben estar en inglés, es obligatorio el señalar el lugar de origen, la declaración de contenido e ingredientes, así como la denominación visible del producto a comercializar.

Las últimas tendencias en el mercado americano señalan que los consumidores demandan de nuevos desarrollos en materiales de empaque y embalaje de menos peso, más económicos, con propiedades de permeabilidad y resistencia a diferentes rangos de temperatura, que satisfagan sus necesidades y expectativas además de preservar la calidad de los productos. En materia de certificaciones, el hacerlo de forma voluntaria se ha convertido en una forma adecuada para aquellos exportadores que demuestran utilizar prácticas sostenibles. Entre las principales certificaciones está la de Comercio Justo o Fair Trade Certified. (<http://fairtradeusa.org/certification>).

Del mismo modo, el tema de las certificaciones ambientales comprometidas con la responsabilidad social es una preocupación importante para el gobierno. Es por ello que, en relación a este tema, las principales normas que rigen en el país son la ISO 9000 que busca certificar el proceso y

procedimiento en la cadena de valor de los productos, la ISO 14000 que se relaciona con la problemática ambiental y la ISO 8000 que evalúa los niveles de Responsabilidad Social Internacional.

1.7.5 Acuerdo Comerciales con Estados Unidos.

El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE.UU. se firmó en Washington D.C. el 12 de abril de 2006; y entró en vigencia el 1 Febrero 2009. En este acuerdo se negociaron los siguientes capítulos: trato nacional y acceso a mercados, textiles y vestido, reglas de origen, administración aduanera y facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial, contratación pública, inversión, comercio transfronterizo de servicios, servicios financieros, políticas de competencia, telecomunicaciones, comercio electrónico, derechos de propiedad intelectual, laboral, medio ambiente, transparencia, fortalecimiento de capacidades comerciales, solución de controversias. Los principales productos exportados a los EE.UU. son: minerales/metales, textiles, productos pesqueros, petróleo crudo, café, cacao, artesanías, paprika, alcachofa, uva, mango, mandarina, espárragos.

EEUU es uno de los principales mercados de destino de exportación de productos peruanos. Desde el año 1991, mediante la ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA – siglas en inglés) el Perú contaba con preferencias arancelarias unilaterales otorgadas por los EEUU para el ingreso de ciertas mercancías, la cual estuvo vigente hasta el 2001. Desde el 2002, mediante la ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA – siglas en inglés) los EEUU otorgan nuevamente preferencias arancelarias, las cuales eran renovadas periódicamente, y que estuvieron vigentes hasta diciembre del 2010.

En este contexto, en el año 2004, previos estudios y coordinaciones de los sectores involucrados, se decide iniciar las negociaciones para un tratado de libre comercio, para proporcionar una apertura comercial integral permanente, el cual, brindaría la estabilidad indispensable para el incremento de inversiones en el sector exportador. A partir de 2009, el APC vigente entre el Perú y los EEUU ha empezado a permitir potenciar el desarrollo económico del Perú a través del comercio, con expectativas de comercio nunca antes experimentadas, teniendo de forma consolidada un acceso perenne a mercados muy grandes.

1.7.6 Uso del PET (Politereftalato de etileno)

El PET (polietileno tereftalato) es un polímero de condensación termoplástico y material muy usado en la producción de una gran diversidad de envases de bebidas, como los refrescos, y fibras textiles. El uso del PET en el envase y empaque.

Las firmas de maquinaria han contribuido en gran medida a impulsar la evolución de manera rápida de los envases, por lo que hoy se encuentran disponibles envases para llenado a temperaturas normales y para llenado en caliente; también se desarrollan envases muy pequeños desde 10 mililitros hasta garrafones de 19 litros. Los tarros de boca ancha son utilizados en el envasado de conservas alimenticias.

La participación del PET dentro de este mercado es en:

- Bebidas carbonatadas
- Agua purificada
- Aceite
- Conservas

- Cosméticos.
- Detergentes y productos químicos
- Productos farmacéuticos

El uso del PET en el segmento electro-electrónico

Este segmento abarca diversos tipos de películas y aplicaciones desde las películas ultra delgadas para capacitores de un micrómetro o menos hasta de 0.5 milímetros, utilizadas para aislamiento de motores. Los capacitores tienen material dieléctrico una película PET empleada para telecomunicaciones, aparatos electrónicos entre otros.

El uso del PET en las fibras (telas tejidas, cordeles).

En la industria textil, la fibra de poliéster sirve para confeccionar gran variedad de telas y prendas de vestir, debido a su resistencia, el PET se emplea en telas tejidas y cuerdas, partes para cinturones, hilos de costura y refuerzo de llantas. Su baja elongación y alta tenacidad se aprovechan en refuerzos para mangueras. Su resistencia química permite aplicarla en cerdas de brochas para pinturas y cepillos industriales.

1.8 Variable - exportación:

Exportación:

El concepto de exportación en el territorio aduanero de España ya no se denomina exportación sino venta intracomunitaria. Es decir, venta internacional significa toda mercancía que sale del

territorio español, y exportación se refiere a toda mercancía que sale del territorio comunitario (García, 2013, P. 13).

Exportar es más que un proceso, es un compromiso que afecta desde la forma de producir hasta los mínimos detalles de la administración, la planeación y la definición del presupuesto de la empresa. Por eso, antes de iniciar detenidamente el compromiso y las responsabilidades que se están adquiriendo. Exportar es un proceso de detalle, de análisis y de conocimiento (García, 2006, P. 7).

La exportación es el hecho de exportar, es decir, vender las mercancías al extranjero (Dolores, 2011, P. 120).

La nueva mentalidad exportadora surge de la necesidad de aplicar conocimientos sobre negocios internacionales para entonces configurar la empresa exportadora a los requerimientos del comercio internacional, esto generará la necesidad de adoptar una nueva cultura y actitud hacia la exportación para la cual se tendrá como base producir bienes o servicios que satisfagan las normas de calidad y necesidades de los clientes internacionales. Para lograr la cultura exportadora, se requiere invertir tiempo, esfuerzo, dinero y utilizar de manera eficiente todos los recursos organizacionales principalmente en las áreas que permiten ser más competitivos (Tabra, 2015, p. 115).

1.8.1. Definición de exportación

“La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo

para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economía de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de venta” (Daniels, Radebaugh. & Sullivan.2004).

(SUNAT, 2016) Define a la exportación como régimen aduanero por el cual se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. Para ello la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado en el extranjero.

(Promperú, 2017). La exportación consiste en la salida de la plaza, para ser consumidas en el exterior del territorio aduanero nacional de mercaderías nacionales o nacionalizadas, sujeta al pago de tributo o el amparo de las franquicias correspondientes. La actividad exportadora del Perú ha sido impulsada gracias a la alianza implícita entre el sector público y privado, logrando posicionar al Perú como un país exportador serio, con una cartera de productos de calidad “Premium” y un alto grado de conocimiento de las necesidades de cada mercado.

1.8.2. Consideraciones generales

Mediante el Despacho Simplificado de Exportación se tramitan las exportaciones.

- a. Mercancías que no tengan fines comerciales o si los tuvieran su valor FOB no exceda de cinco mil dólares US\$ 5 000,00.
- b. Equipaje y menaje de casa
- c. Muestras sin valor comercial.
- d. Donaciones, cuyo valor FOB no exceda los US\$ 5,000 dólares.
- e. Obsequios, cuyo valor FOB no exceda los US\$ 1000 dólares de los Estados Unidos de América.
- f. Mercancías comprendidas en el Tráfico fronterizo.
- g. Bienes a que se refiere el numeral 5 del Artículo 33° de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo cuyo valor FOB no exceda de cinco mil dólares US\$ 5 000,00.

- h. Se emplea el formato denominado Declaración Simplificada de Exportación (DSE), el mismo que debe ser llenado de acuerdo con la cartilla de instrucciones (RIN N° 3270, publicada el 03.12.1997 y sus modificatorias).

El despacho simplificado de exportación de la mercancía podrá solicitarse ante la Intendencia de Aduana por el mismo exportador o un tercero habilitado por éste mediante carta poder legalizada notarialmente o por un despachador de aduana.

1.8.3. Quienes pueden acceder

Pueden acceder el personal natural o empresas que exporten mercancías con fines comerciales por un valor que no podrá exceder de US\$ 7500 ni los 30 kilos de peso.

El exportador deberá de contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) activo y no tener la condición de no hallado o no habido.

1.8.4. Requisitos y documentos

Ruc:

Registro informático a cargo de la SUNAT donde se encuentran inscritos los contribuyentes de todo el país; número de identificación del contribuyente ante la SUNAT, de uso obligatorio.

Factura o boleta de venta

El comprobante de pago a presentar debe cumplir con la normatividad del Reglamento de Comprobantes de Pago.

Documento de control

En el caso de mercancías restringidas: los documentos registrados en el portal de la VUCE o fotocopia autenticada por el agente de aduana de la autorización o documento de control o

declaración jurada suscrita por el representante legal del importador en los casos que la norma específica lo señale.

Certificado de origen

Fotocopia autenticada del certificado de origen, cuando corresponda.

Fuente de información sobre exportación

Marco normativo SUNAT

- <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/index.html>

Guía del exportador (MINCETUR)

- <http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/estudios.html>

Aprendiendo a exportar (PIMEX):

- <http://www.pymex.pe/aprenda-a-exportar.html>

Organismo de promoción y facilitación de exportación en Perú

- PROMPERU
- Ministerios (MINCETUR, MINAG, PRODUCE, entre otros)
- Entidades de control (SENASA, DIGESA, DIGEMID, INC, otros)
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT)
- Gremios empresariales, Cámara de Comercio

Entidades de Promoción de otros Países

- ICEX en España
- ProChile en Chile
- Bancomext en México
- Exportar en Argentina
- Proexport en Colombia.

Fuente de información sobre importación en Estados Unidos

Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA).

- <https://www.epa.gov/>

La Administración de Alimentos y Medicamentos (Food and Drug Administration, FDA) de los EE. UU.

- <https://www.fda.gov/>

Matriz de Operacionalización:

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
INTELIGENCIA COMERCIAL	Inteligencia comercial se refiere al conjunto de acciones que realiza una empresa (organización) como un proceso de exploración y análisis de las variables indicativas del comportamiento actual y tendencia de la oferta, demanda, precio de productos, servicios en mercados locales o globales (Bassat, L (2011).	Se entiende por inteligencia comercial, es un proceso mediante el cual una organización recauda la información relevante y la modifica en conocimiento para la toma de decisiones para mejorar el plan comercial, con el fin de poner en camino la idea de negocio e ingresar a nuevos mercados.	Mercados Globales	Número de competidores a nivel mundial.
				Valor de países proveedores
			Demanda	Valor y volumen de importación en el mercado destino
				Competencia en el mercado destino
			Precio	Precio promedio CIF Precios locales
	La exportación es una actividad vital dentro de los negocios internacionales y consiste en comercializar los productos o servicios fuera de los límites territoriales del país al que pertenece el oferente; junto con las importaciones integra el concepto de comercio internacional. Tener un negocio de alcance internacional representa oportunidades y riesgos, y un conjunto de actividades para desenvolverse en el contexto global & Márquez, (2010)	Se entiende por exportación a la salida de productos o servicios nacionales fuera del país de origen, con fines comerciales, generando negocios internacionales y oportunidades en nuevos mercados.	Oportunidad	Crecimiento en la demanda en el último año Beneficios arancelarios de los principales demandantes
			Contexto global	Competencia en el mercado nacional
				Normas y estándares internacionales
Comercialización de productos			Movimiento comercial por Aduana de exportación tipos de transporte que utiliza	
			Presentación, empaque y logística del producto.	

1.9. Formulación del problema

¿Cómo la inteligencia comercial identifica los precios, oportunidades y el contexto global del politereftalato en los periodos 2017-2018 por la compañía GW SAC?

Problemas específicos

- ¿Cómo la inteligencia comercial permite conocer las exportaciones en los mercados globales en el mundo del politereftalato en el periodo 2017-2018 por la compañía GW SAC?
- ¿Cómo la inteligencia comercial identifica las exportaciones de la demanda en Estados Unidos del politereftalato en el periodo 2017-2018 por la Compañía Ecológica GW SAC?
- ¿Cómo la inteligencia comercial permite conocer las exportaciones de la comercialización en el Perú del politereftalato en el periodo 2017-2018 por la compañía GW SAC?

1.10. Objetivos

1.10.2. Objetivo general

- Conocer cómo la inteligencia comercial identifica los precios, oportunidades y el contexto global del politereftalato en los periodos 2017-2018 por la compañía GW SAC.

1.10.3. Objetivos específicos

- Determinar cómo la inteligencia comercial contribuye en conocer los mercados globales en el mundo de las exportaciones de politereftalato en los periodos 2017-2018 por la Compañía Ecológica GW SAC.
- Identificar cómo la inteligencia comercial permite conocer las exportaciones de la demanda en Estados Unidos del politereftalato en los periodos 2017-2018 por la Compañía Ecológica GW SAC.
- Determinar cómo la inteligencia comercial contribuye a identificar la comercialización de exportaciones en el Perú de politereftalato en los periodos 2017-2018 por la Compañía GW SAC.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

No experimental: la finalidad del presente estudio, es la observación para analizarlos con posterioridad, las cuales son necesarias para el desarrollo de la investigación, donde la variable, no es manipulable.

Investigación básica: tiene como finalidad la obtención y recopilación de información para ir construyendo una base de conocimiento que se va agregando a la información existente.

Transversal – descriptiva: el principal objetivo es describir la variable (inteligencia comercial) en un momento determinado, analizando datos en un tiempo único. El alcance de la investigación es descriptivo.

2.2. Población y muestra (materiales, instrumentos y métodos)

Información recolectada de bases de dato de la Sunat, Trade Map, Siicex de la exportación del politereftalato de etileno periodo 2017 y 2018.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Para el estudio se usaron lo siguiente:

- Uso de tablas para la elección del modelo de inteligencia comercial que más se adecue a la investigación que se realiza y también para la elección de los criterios de selección de proveedores, para la exportación.

- Se empleó ficha de recopilación de datos.

2.4. Procedimiento

El enfoque usado es cuantitativo, instrumento para recolectar datos se aplica la data de la Sunat, Trade Map, Siicex, Adex, Data Trade, se aplicó con la finalidad de identificar, analizar y saber las exportaciones a nivel nacional y mundial. Se utilizó herramientas de microsoft office 2010 como el excel, para realizar el análisis descriptivo de la información.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1. Análisis descriptivo

Tabla 1

Número de países que Perú exporta producto Politereftalato con partida 39.07.61.00 precio FOB – países que importan el producto con partida 39.07.61 precio CIF periodo 2017 – 2018

Países	Exportación del Perú (Miles de dólares FOB)	Importadores		Porcentaje
		Rank ing	Importación del Mundo de la Partida 3907.61	
Total	25 996,4		11 527 038,0	0,2%
Estados Unidos	7 561,7	1	1 291 065,0	0,6%
Italia	33,3	3	595 615,0	0,0%
Bélgica	996,2	8	192 937,0	0,5%
Colombia	3 680,7	9	185 653,0	2,0%
China	768,8	13	151 163,0	0,5%
Luxemburgo	19,0	16	132 663,0	0,0%
Reino Unido	268,7	19	121 124,0	0,2%
Chile	472,2	20	108 605,0	0,4%
El Salvador	504,0	26	89 671,0	0,6%
Uruguay	0,6	27	89 064,0	0,0%
Paraguay	3,0	32	77 896,0	0,0%
Ecuador	2 941,0	41	46 579,0	6,3%
Brasil	216,2	45	31 582,0	0,7%
Bolivia	3,8	49	26 674,0	0,0%
Guatemala	71,5	52	21 495,0	0,3%
Irlanda	721,8	56	11 807,0	6,1%
Costa Rica	34,1	64	5 339,0	0,6%
República Dominicana	1,7	68	3 444,0	0,0%
Honduras	180,7	S.D	S.D	S.D
México	7 265,9	S.D	S.D	S.D
Trinidad y Tobago	247,1	S.D	S.D	S.D
Nicaragua	2,2	S.D	S.D	S.D
Puerto Rico	2,4	S.D	S.D	S.D

Fuente: Adex data, Trade Map

Elaboración: Propia, SD: Sin datos

De la Tabla 1, se observó que en el 2018 las exportaciones peruanas de politereftalato fueron iguales a 25 996,4 miles de dólares FOB, lo que representó aproximadamente el 0,2% de la demanda de los mercados importadores en el mundo. Teniendo como los tres principales países con destino de exportación del politereftalato a Estados Unidos como primer destino de exportación 7 561,7 miles de dólares FOB, proveyendo el 0,6% de su demanda, Italia como segundo destino de exportación con 33,3 miles de dólares FOB, proveyendo el 0,0% de su demanda y Bélgica como tercer destino de exportación con 996,2 miles de dólares FOB, proveyendo el 0,5% de su demanda.

Eso quiere decir que el Perú en participación o cobertura de las exportaciones peruanas de politereftalato en los mercados demandantes no tiene mucha presencia en la demanda mundial del producto por que representa menos del 1 % en el mundo exportando el politereftalato.

De todos los países importadores del producto politereftalato su importación total es 11, 527, 038,0 en miles de dólares americanos, precio CIF. Siendo los tres países principales importadores del politereftalato. Estados Unidos con un total 1 291 065,0 en miles de dólares americanos precio CIF. Italia con un total de 595 615,0 en miles de dólares americanos precio CIF y Bélgica con un total de 192 937,0 miles de dólares americanos precio CIF, en ese sentido podemos afirmar que existen oportunidad para que Perú al tener poca participación en exportar el producto politereftalato, puede ser aprovechado para establecer mayores exportaciones aprovechando los tratados comerciales y sus beneficios arancelarios de los principales demandantes en el mundo.

Tabla 2

Principales empresas peruanas que exportan Politereftalato en valor FOB con número de partida 39.07.61.00 periodos 2017 – 2018

N^a	Empresas	2017	2018	Participación	Acumulado	Variación 2018/2017
1	San Miguel Industrias Pet S.A. Polímeros Y Plásticos	8,781,289	13,668,563	52.58	52.58	55.66
2	Andina SAC	6,304,971	5,721,291	22.01	74.59	-9.26
3	Perú Mundo Ambiental Sociedad Anónima Cerrada - Pemuna S.A.C	393,880	2,219,633	8.54	83.12	463.53
4	Silpet S.A.C.	231,293	1,366,142	5	88.38	490.65
5	Otros	7,102,296	3,020,786	11.62	100	-57.47
6	Total	22,813,729	25,996,415	100.00		13.95

Fuente: Sunat.

Elaboración: Propia.

Luego, en la tabla 2 se observó en el año 2017 y 2018 las principales empresas peruanas exportadoras de politereftalato, siendo tres las principales empresas nacionales, como San Miguel Industrias PET SA teniendo una exportación en el 2017 de 8 781,289 miles de dólares americanos precio FOB y en el año 2018 la exportación es de 13 668,563 miles de dólares americanos precio FOB, con una participación de 52.58% a nivel nacional como empresa exportador del politereftalato, siendo segundo la empresa Polímeros y Plásticos Andina SAC teniendo una exportación en el 2017 de 6,304,971 miles de dólares americanos precio FOB y en el año 2018 una exportación de 5,721,291 miles de dólares americanos precio FOB, con

una participación de 22.01% a nivel nacional. Y como tercero se encuentra Perú Mundo Ambiental SAC teniendo una exportación en el 2017 de 393,880 miles de dólares americanos precio FOB y en el año 2018 la exportación es de 2, 219,633 miles de dólares americanos precio FOB, con una participación de 8.54% a nivel nacional como empresa exportadora del politereftalato.

A nivel nacional en el año 2017 al 2018 es San Miguel Industrias PET SA teniendo una variación de 55.66 del año 2017 al 2018. Como segunda empresa con crecimiento ha sido Polímeros y Plásticos Andina SAC teniendo un acumulado de 74.59 y variación de -9.26 del año 2017 al 2018, siendo la tercera empresa Perú Mundo Ambiental SAC, teniendo un acumulado de 83.12 y variación de 463.53 del año 2017 al 2018.

Es decir que, fue un total de 15 empresas a nivel nacional que han exportado el producto Politereftalato con partida 39.07.61.00 en el año 2017 y un total de 14 empresas en el año 2018, eso quiere decir que, no obstante, son pocas las empresas que exportan el politereftalato, se ve que existe un crecimiento de las empresas en el Perú lo cual ayuda al incremento económico y a la competencia por liderar el mercado nacional al exportar.

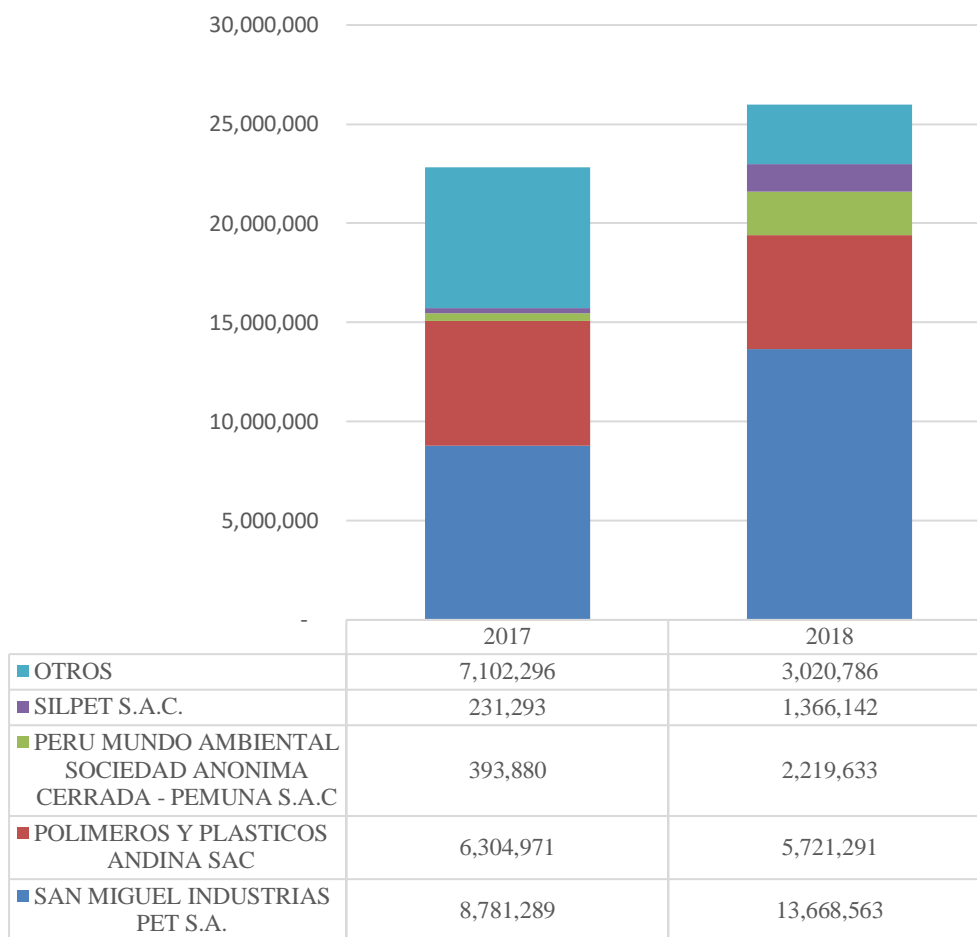


Figura 1: Exportación de politereftalato con partida 39.07.61.00, según empresas exportadoras peruanas, 2017-18 precio FOB
Elaboración: Propia.

Similarmente, en la figura 1, se conoce e identifica las principales empresas peruanas exportadoras de politereftalato, teniendo como principal exportador a la empresa San Miguel Industrial PET SA, con precio FOB 2017 de 8,781,289 miles de dólares americanos y 2018 el precio FOB es de 13,668,563 miles de dólares americanos seguidamente por Polímeros y Plásticos Andina SAC con precio FOB 2017 de 6,304,971 miles de dólares americanos y 2018

el precio FOB es de 5,721,291 miles de dólares americanos y en tercer lugar a Perú Mundo Ambiental SAC con precio FOB de 393,880 miles de dólares americanos y en el 2018 el precio FOB es de 2,219,633 miles de dólares americanos.

Tabla 3

Exportaciones nacionales en peso neto en kilogramos de politereftalato con partida arancelaria 39.07.61.00 periodo 2017 – 2018

N ^a	Empresas	2017	2018	Participación	Acumulado	Variación 2018/2017
1	San Miguel Industrias Pet S.A.	8,547,640	10,314,20	39.52	39.52	20.67
2	Polímeros Y Plásticos Andina Sac Perú Mundo Ambiental Sociedad Anónima	9,716,187	7,443,076	28.52	68.04	-23.4
3	Cerrada - Pemuna S.A.C	702,674	2,654,433	10.17	78.22	277.76
4	Silpet S.A.C. Negociaciones Eac Jc Sociedad Anónima	328,320	1,775,827	6.8	85.02	440.88
5	Cerrada- Negociaciones Eac Jc S.A.C.	34,370	1,284,900	4.92	89.94	3,638.43
6	Otros	10,123,358	2,624,255	10.06	100	-74.08
7	Total	29,452,548	26,096,695	100	189.94	-11.39

Fuente: Sunat.

Elaboración: Propia.

Luego, en la tabla 3 se observó en el año 2017 y 2018 existen diez empresas peruanas exportadoras de politereftalato, siendo tres las principales empresas nacionales como; San Miguel Industrias

PET SA teniendo una exportación en peso neto en kilogramos de 8,547,640 en el 2017 y en el año 2018 con una exportación de 10,314,204 en kilogramos, con una participación de 39.52% a nivel nacional como empresa líder exportador del politereftalato en peso neto kilos, seguido por Polímeros y Plásticos Andina SAC, teniendo una exportación en peso neto en kilogramos de 9,716,187 en el 2017 con una caída en el año 2018 a 7,443,076 en kilogramos, con una participación de 28.52% a nivel nacional como segundo exportador del politereftalato en peso neto kilos, seguidamente por la empresa Perú Mundo Ambiental SAC, teniendo una exportación en peso neto en kilogramos de 702,614 en el 2017 y en el año 2018 una exportación de 2,654,433 en kilogramos, con una participación de 10.17% a nivel nacional como tercera empresa líder en la exportación del politereftalato en peso neto kilos.

A nivel nacional en el año 2017 al 2018 es San Miguel Industrias PET SA, teniendo un acumulado de 39.52 y una variación de 20.67 del año 2017 al 2018. Como segunda empresa con crecimiento ha sido Polímeros y Plásticos Andina SAC, teniendo un acumulado de 68.04 y variación de -23.40 del año 2017 al 2018. Siendo la tercera empresa Perú Mundo Ambiental SAC, teniendo un acumulado de 78.22 y variación de 277.76 del año 2017 al 2018.

Lo que hace un total de 10 empresas a nivel nacional que han exportado el producto politereftalato con partida 39.07.61.00 en el año 2017, en peso neto kilogramos y un total de 15 empresas en el año 2018. Eso quiere decir que las empresas que fabrican el politereftalato para su exportación hay una variación según los años de exportación en kilos a nivel nacional.

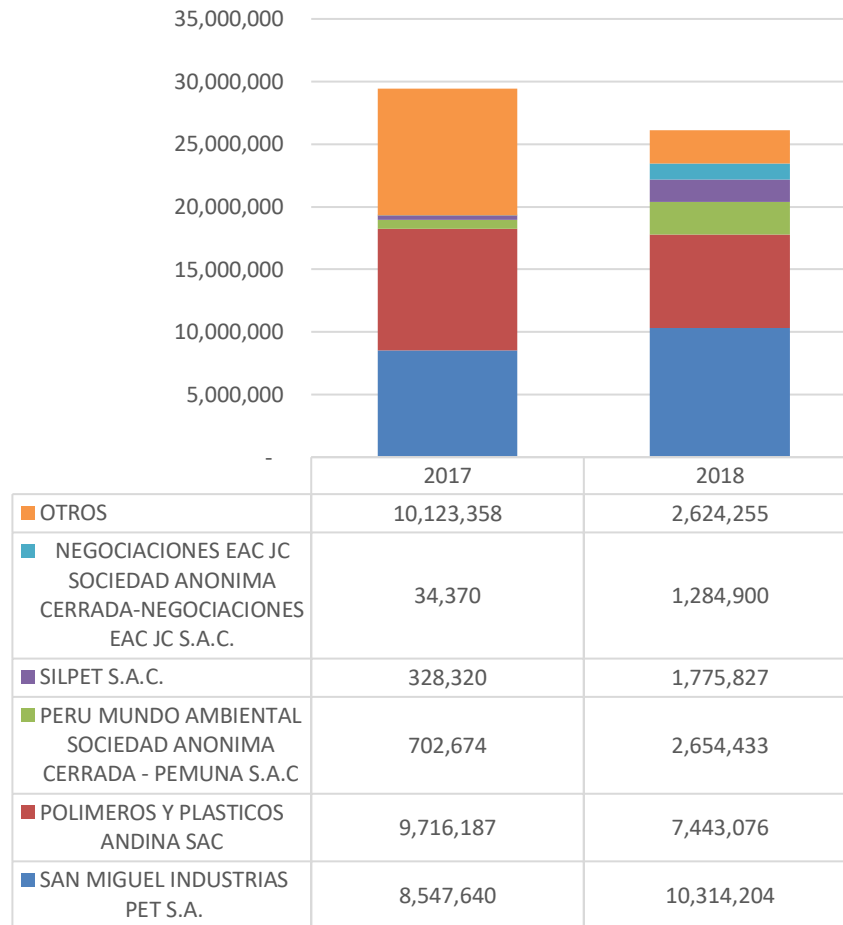


Figura 2: Exportación de Politereftalato con Partida 39.07.61.00, según empresas exportadoras peruanas, 2017-18 Peso Neto Kilogramos.

Elaboración: Propia.

Figura 2, se conoce e identifica las principales empresas peruanas exportadoras de politereftalato, teniendo como principal exportador a la empresa San Miguel Industrial PET SA, peso neto 8, 547,640 kilogramos y 2018 peso neto 10, 314,204 kilogramos, seguidamente por Polímeros y Plásticos Andina SAC, con peso neto 9, 716,187 Kilogramos y 2018 peso neto 7, 443,076 kilogramos y tercero a Perú Mundo Ambiental SAC con peso neto 328,320 kilogramos y 2018 peso neto 2, 654,433 kilogramos.

Tabla 4

Restricciones y prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la sub partida Nacional 3907.61.90.00 en el territorio Peruano.

Mercancía Descripción	Control	Vigencia		Base Legal
		Desde	Hasta	
Solo: residuos d/Politereftalato de etileno sin adición de óxido titanio c/R D DIGESA	Digesa (Minsa)	01/01/2017	31/12/9999	Ley 27314; D.S. 057 – 2004 - PCM
Solo: residuos d/Politereftalato de etileno sin adición de óxido titanio c/R D DIGESA	Ministerio Del Ambiente	22/12/2017	31/12/9999	Dleg 1278; DS 014 – 2017 - MINAM

Fuente: web. www.Minsa.gob.pe
Elaboración: Propia.

Restricciones Comerciales en el Mercado de Estados Unidos

El "permiso de exportación" y la "aprobación de exportación" son necesarios, aunque sólo hacen referencia a bienes internacionalmente reconocidos que puedan estar sujetos a esas restricciones;

- Armas
- Energía Nuclear
- Misiles

Bajo ese contexto, se establece que no habiendo restricciones para la exportación de politereftalato de etileno a los Estados Unidos, la Compañía Ecológica GW SAC es factible continuar con la exportación del politereftalato de etileno hacia el mercado de los Estados Unidos.

Entidad que Regula Uso y Consumo en los Estados Unidos del Plástico

- Agencia de protección ambiental de los Estados Unidos (EPA)

- Comida y Drogas en Estados Unidos (FDA).

En agosto de 1994, se adoptó una importante medida. La Food and Drug Administration (FDA) aprobó el uso de RPET al 100% para envases en contacto con alimentos. Se trataba de la primera vez que la FDA aprobaba envases para bebidas y alimentos de un 100% de material reciclado. Esto significa que las botellas de PET para refrescos se podían reprocesar para obtener botes nuevos para comida.

De la información encontrada en el portal de FDA, no hay restricción para la exportación del politereftalato hacia el mercado de Estados Unidos, lo cual no repercute en la exportación del politereftalato de la Compañía Ecológica GW SAC.

Información obtenida de la página web (como se aprecia en el anexo A)

Tabla 5

Lista de competidores a nivel mundial de politereftalato con partida 39.07.61y su valor de países proveedores, según país de exportación, 2018.

Países exportadores	Miles de dólares americanos	Porcentaje
Total	10 501 200	100,0
China	3 301 802	31,4
Taipéi Chino	1 190 306	11,3
India	1 050 623	10,0
Países Bajos	726 948	6,9
Corea	608 746	5,8
Bélgica	464 165	4,4
Tailandia	457 455	4,4
Alemania	375 637	3,6
España	353 399	3,4
Lituania	304 245	2,9
Indonesia	231 985	2,2
Brasil	185 351	1,8
Polonia	182 909	1,7
Canadá	131 457	1,3
Pakistán	131 213	1,2
Malasia	128 201	1,2
Estados Unidos de América	99 635	0,9
Sudáfrica	90 107	0,9
Rusia	70 653	0,7
Japón	47 597	0,5
Grecia	34 180	0,3
Francia	32 274	0,3
Turquía	29 782	0,3
Ecuador	25 871	0,2
Perú	25 681	0,2
Otros países (40)	1 10 489	1,1

Fuente: COMTRADE.

Elaboración: Propia.

En la tabla 5, se observó que en el periodo 2018 se registraron 65 países exportadores de politereftalato de etileno por un monto total de 10,501,200 de miles de dólares americanos, siendo el principal exportador China con USD\$ 3, 301,802 equivalente a una participación del 31,4%, luego le sigue Taipéi chino con USD\$ 1,190,306 equivalente a una participación del 11.3% y tenemos a la India ocupando el tercer lugar con USD\$ 1,050,623 equivalente a una participación del 10.0%, lo cual indica que estos tres países abastecieron el 52.7% del total.

Para el caso del Perú, ésta se ubicó en la posición 25 con una exportación de USD\$ 25,681 logrando una participación de 0,2% del total de las exportaciones mundiales de politereftalato de etileno.

Por lo tanto, la aplicación de la Inteligencia Comercial muestra al detalle los países competidores; sus posiciones, porcentajes, la transacción en miles de dólares en ese sentido el uso de esta herramienta ayuda a identificar y conocer a los potenciales importadores en el mercado global.

Tabla 6

Valor CIF de importadores de politereftalato con partida 39.07.61 según país de proveedores, periodo 2018

Países importadores	Miles de dólares americanos	Porcentaje
Total	11 527 038,0	100,0
Estados Unidos de América	1 291 065,0	11,2
Japón	1 091 770,0	9,5
Italia	595 615,0	5,2
Francia	594 887,0	5,2
Alemania	398 667,0	3,5
Turquía	292 471,0	2,5
Polonia	241 339,0	2,1
Bélgica	192 937,0	1,7
Colombia	185 653,0	1,6
Rusia, Federación de	166 314,0	1,4
Perú	161 052,0	1,4
Otros países (68)	3 157 634,0	27,4

Fuente: COMTRADE.

Elaboración: Propia.

De la tabla 6, se observó que en el periodo 2018 se registraron 79 países importadores de politereftalato de etileno, por un monto total de 11,527,038,0 de millones de dólares americanos, siendo el principal país importador Estados Unidos con un valor de USD\$ 1,291,065,0 cuya participación es del 11,2% de las importaciones seguido por Japón con un valor de importación de USD\$ 1,091,770,0 cuya participación es del 9,5%, luego Italia con un valor de importación en USD\$ 595,615,0 equivalente al 5,2% de participación y en cuarto lugar se ubica Francia con un valor de importación 594,887,0 lo que equivale al 5,2% de participación. Por lo tanto, entre estos 4 países que tuvieron mayor demanda por el politereftalato de etileno fue adquirido el 31.1% quiere decir que casi la tercera parte de un

total de 79 países. En ese sentido, la aplicación de la inteligencia comercial nos muestra al detalle los países importadores; sus posiciones, porcentajes, la transacción en miles de dólares, por lo tanto el uso de esta herramienta ayuda a identificar y conocer a los potenciales importadores y proveedores en el mercado global.

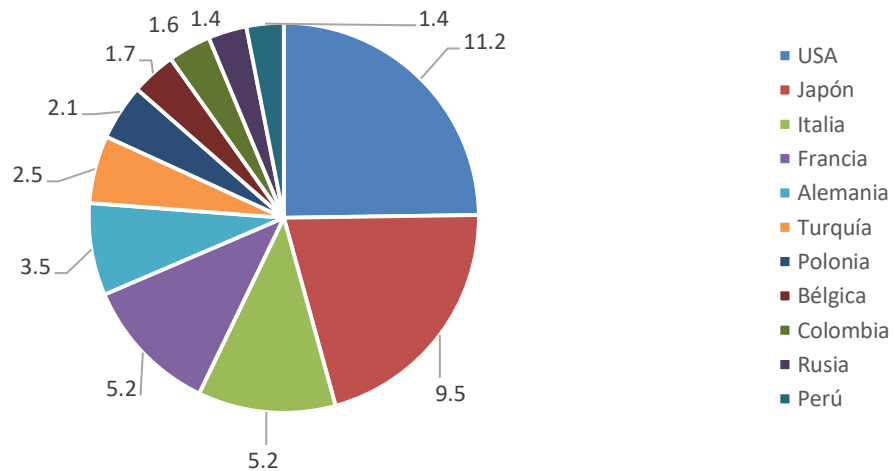


Figura 3: Importadores de Politereftalato con partida 39.07.61 según país de Proveedores, Periodo 2018
Elaboración: Propia.

De la figura 3, se logró identificar la relación de países competidores de politereftalato en el mercado mundial, el cual en términos de valor de exportación es liderado por China (31,4%), Taipéi Chino (11,3%) e India (10,0%). También, se observó que la demanda de politereftalato fue principalmente en Estados Unidos (11,2%) seguido por Japón (9,5%) Italia (5,2%) y Francia (5,2%). Por lo tanto, a través de la inteligencia comercial se conoce los valores de países proveedores de politereftalato en el mundo, por cuanto permite conocer los proveedores, países exportadores y la demanda de los países importadores.

Tabla 7

*Países que exportan politereftalato a estados unidos precio CIF numero de partida 39.07.61
periodo 2017 – 2018 valor en miles de Dólares*

Exportadores	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018
Mundo	764,323.00	1,291,065.00
México	266,198.00	422,517.00
Canadá	68,413.00	130,367.00
Tailandia	9,689.00	88,657.00
Omán	8,703.00	87,502.00
Pakistán	55,548.00	83,725.00
Turquía	7,494.00	82,093.00
Malasia	3,541.00	73,272.00
Taipei Chino	126,426.00	62,923.00
Rusia, Federación de	3,892.00	60,359.00
Sudáfrica	-	56,863.00
Corea, República de	76,186.00	34,668.00
Viet Nam	-	26,847.00
China	83.00	18,777.00
Bélgica	578.00	17,135.00
Ecuador	4,974.00	7,717.00
Países Bajos	1,119.00	7,056.00
Egipto	1,856.00	4,906.00
Perú	4,909.00	4,367.00
Francia	4,638.00	2,822.00
Honduras	1,221.00	2,813.00
Lituania	22.00	2,182.00
España	-	2,147.00
Japón	37.00	2,124.00
Nicaragua	221.00	2,107.00
Reino Unido	633.00	1,552.00
Portugal	121.00	1,290.00
Italia	1,275.00	1,190.00
Alemania	663.00	722.00
Jamaica	279.00	600.00
India	1,059.00	425.00

República Dominicana	1,234.00	336.00
Guatemala	269.00	280.00
Arabia Saudita	-	146.00
Costa Rica	659.00	143.00
Haití	196.00	139.00
Indonesia	48,166.00	129.00
Barbados	-	87.00
Israel	-	30.00
Marruecos	-	24.00
Trinidad y Tobago	76.00	9.00
Brasil	63,234.00	8.00
Argentina	195.00	3.00
Dinamarca	-	2.00
Filipinas	-	2.00
Emiratos Árabes Unidos	20.00	-
Austria	136.00	-
Bhután	216.00	-
El Salvador	14.00	-
Hong Kong, China	79.00	-
Eslovenia	3.00	-
Venezuela,	49.00	-

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de US Census Bureau desde enero de 2016.

Elaboración: Propia.

En la tabla 7, se observó a 52 países a nivel mundial que exportan politereftalato a Estados Unidos con la partida 39.07.61, siendo un total en el año 2017 precio CIF de valor importado de 764,323.00 miles de dólares americanos y en el 2018 precio CIF es de 1,291,065.00 miles de dólares americanos, teniendo a tres principales proveedores del politereftalato a Estados Unidos tales como México, Canadá y Tailandia, siendo México líder en proveer a Estados Unidos el producto de politereftalato con un valor importado en el 2017 precio CIF de 266,198.00 en miles de dólares americanos y en el 2018 precio CIF 422,517.00 miles de

dólares americanos. Tenemos a Canadá como segundo país proveedor con un valor importado en el 2017 precio CIF de 68,413.00 en miles de dólares americanos y en el 2018 precio CIF 130,367.00 miles de dólares americanos. En tercer lugar, se encuentra Tailandia como país proveedor con un valor importado en el 2017 precio CIF de 9,689.00 en miles de dólares americanos y en el 2018 precio CIF 88,657.00 miles de dólares americanos.

Podemos decir que Estados Unidos tiene 52 países en el mundo que les provee de politereftalato en los años 2017 y 2018 por esa razón se conoce que hay demanda en el mercado destino así mismo se conoce la competencia a nivel mundial.

Tabla 8

*Países que exportan Politereftalato a Estados Unidos en toneladas con número de partida
39.07.61 PERIODO 2017 - 2018*

Exportadores	2017	2018
	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas
Mundo	675,079	949,381
México	231,044	304,175
Canadá	66,550	107,106
Omán	7,482	64,519
Tailandia	9,575	63,669
Pakistán	49,238	60,374
Turquía	5,098	58,523
Malasia	3,020	52,365
Taipei Chino	113,385	51,668
Rusia,		
Federación de	3,423	43,426
Sudáfrica		42,014
Viet Nam		18,760
Corea,		
República de	55,027	16,841
China	58	14,382
Bélgica	381	12,763
Ecuador	6,968	8,649
Perú	7,009	5,264
Egipto	1,977	3,517
Países Bajos	437	3,015
Honduras	1,501	2,946
Francia	4,603	2,757
Nicaragua	279	2,260
Japón	4	1,925
Lituania	16	1,552
España		1,333
Italia	1,209	1,126
Reino Unido	640	829
Jamaica	346	780
Portugal	60	620

República Dominicana	2,068	477
Alemania	422	438
Guatemala	258	219
Barbados		214
Haití	280	212
Costa Rica	897	197
India	501	183
Indonesia	43,079	123
Arabia Saudita		106
Marruecos		22
Israel		18
Trinidad y Tobago	116	12
Brasil	57,390	5
Argentina	306	1
Filipinas		1
Dinamarca		-
Emiratos Árabes Unidos	22	
Austria	100	
Bhután	200	
El Salvador	21	
Hong Kong, China	18	
Eslovenia	-	
Venezuela		

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de US Census Bureau desde enero del 2016.
Elaboración: Propia.

En la tabla 8 se identificó a 52 países a nivel mundial que exportan politereftalato a Estados Unidos en peso neto toneladas con la partida 39.07.61, por un total 675,079 toneladas en el año 2017, y de 949,381 toneladas para el 2018. Asimismo, se identificó a tres principales proveedores de todos los países que exportan politereftalato a Estados Unidos tales como México, Canadá y Omán, siendo México líder en proveer a Estados Unidos el producto de politereftalato en peso neto 231,044 toneladas en el 2017 y 304,175 toneladas para el 2018.

Tenemos a Canadá como segundo país proveedor del producto de politereftalato en peso neto 66,550 toneladas en el 2017 y de 107,106 toneladas en el 2018, tercero a Omán como país proveedor en peso neto de 7,482 toneladas en el 2017 y de 64,519 toneladas en el 2018.

Podemos decir que la demanda de Estados Unidos del producto politereftalato es mayor porque son 52 países que proveen el producto a Estados Unidos, quedando Perú en la posición 16 de la lista como país exportador a Estados Unidos con 7,009 toneladas en el 2017 y 5,264 toneladas en el 2018, una gran demanda que el mercado destino necesita del politereftalato.

Tabla 9
Precio promedio CIF para el politereftalato con partida 39.07. 61 periodo 2017 – 2018.
Importaciones de Politereftalato Para El Producto Seleccionado Producto: 39076100
Un Índice De Viscosidad Igual O Superior A 78 MI/G

Importaciones En Valor Cif			Importaciones En Volumen			Precio Promedio		
Importadores	2017	2018	Importadores	2017	2018	Importadores	2017	2018
Mundo	7,025,244	10,100,133	Mundo		7,752,460	Mundo		
Estados Unidos	764,323	1,291,065	Estados Unidos	675,079	949,381	Estados Unidos	1.13	1.36
Japón	886,863	1,091,770	Japón	851,919	844,310	Japón	1.04	1.29
Italia	472,487	596,707	Italia	442,189	459,095	Italia	1.07	1.30
Francia	487,300	594,885	Francia	440,299	456,538	Francia	1.11	1.30
Alemania	312,110	398,667	Alemania	264,747	289,021	Alemania	1.18	1.38
Turquía	256,597	292,473	Turquía	237,624	223,256	Turquía	1.08	1.31
Viet Nam	424,983	247,756	Viet Nam		193,511	Viet Nam		1.28
Polonia	162,865	242,908	Polonia	149,009	181,410	Polonia	1.09	1.34
Argelia	41,068	200,278	Argelia	39,645	165,947	Argelia	1.04	1.21
Bélgica	214,082	192,725	Bélgica	187,850	139,606	Bélgica	1.14	1.38
Rusia	103,406	166,313	Rusia	101,120	131,247	Rusia	1.02	1.27
Colombia	124,512	185,653	Colombia	111,511	131,083	Colombia	1.12	1.42
China	91,493	151,162	China	60,359	120,417	China	1.52	1.26
Perú	91,417	161,050	Perú	86,315	119,541	Perú	1.06	1.35
OTROS	2,591,738	4,286,721	OTROS		3,348,0			

Fuente: Cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC

Elaboración: Propia.

De la tabla 9, se observó que en el mercado internacional las importaciones del politereftalato en valor CIF asciende a USD\$ 7,025,244, no se encontró información en relación al volumen importado para el periodo 2017, para el 2018 las importaciones en valor CIF asciende a USD\$ 10,100,133 y en volumen es de 7,752,460 t, asimismo se advierte que los Estados Unidos realizo la importación en valor CIF de USD\$ 764,323 y en volumen importado asciende a 675,079 t. lo que coloca el politereftalato a un precio promedio de USD\$ de 1.13 para el periodo 2017, para el 2018 la importación es de USD\$ 1,291,065 en valor CIF para 949,381 t, lo cual hace que el precio promedio asciende a USD\$ 1.36 otro de los países con mayor demanda es Alemania cuya cifra de importación es de USD\$ 312,110 valor CIF y 264,747 (t) el precio promedio es de 1.18 para el periodo 2017, para el 2018 las importaciones es de USD\$ 398,677 valor CIF, para un volumen de 289,021 (t) lo que hace que el precio promedio del politereftalato en Alemania registra una alza a USD\$ 1.38 de otro lado tenemos a Bélgica que registra una importación de USD\$ 214,082 valor CIF para su equivalente en 187,850 (t) con un precio promedio de USD\$ 1.14 para el periodo 2017 y para el 2018 tiene una importación de USD\$ 192,275 valor CIF para su equivalente en 139,606 (t) colocando en USD\$ 1.38 el precio promedio, también se aprecia a Colombia con una participación en la importación del politereftalato de USD\$ 124,512 valor CIF para su equivalente de 111,511 (t) cuyo precio promedio es de USD\$ 1.12 para el periodo 2017 y para el 2018 registra una importación de USD\$ 185,653 valor CIF, Con 131,083 (t) con un precio promedio de USD\$ 1.42

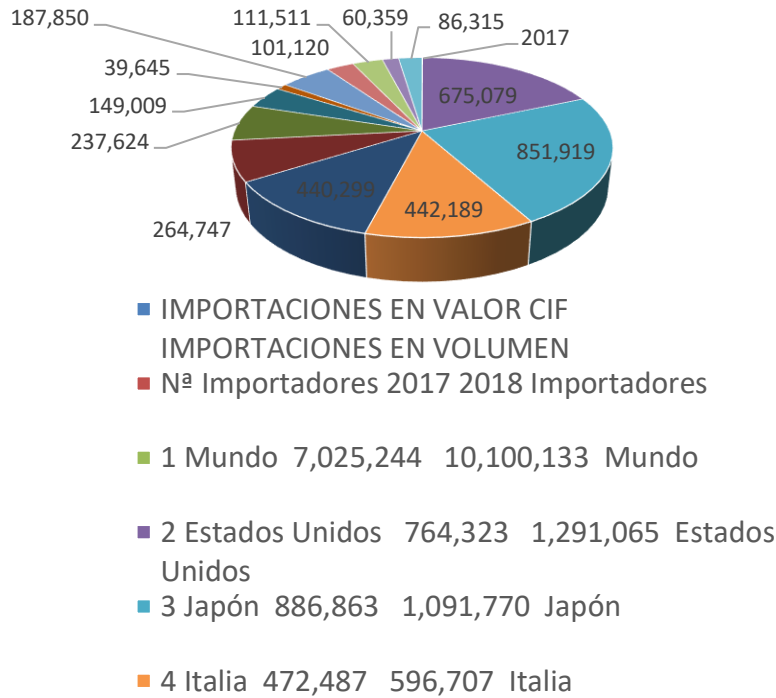


Figura 4: Precio promedio CIF para el Politereftalato con partida 39.07. 61 periodo 2017 – 2018
Elaboración: Propia.

De la figura 4, se aprecia las importaciones en valor CIF y las importaciones en volumen del politereftalato para el periodo 2017 y 2018 fueron de lo siguiente;

De acuerdo a lo expuesto nos muestra que a nivel internacional la importación del politereftalato es de USD\$ 7, 025,244 en el periodo 2017 y 10, 100,133 para el periodo 2018.

De otro lado se aprecia que el mayor movimiento de importación en valor CIF es registrado por los Estados Unidos con USD\$ 764,323 y 675,079 (t) para el 2017, para el periodo 2018 es de USD\$ 10,100,133 valor CIF y en volumen 949,381 (t) seguidamente por Japón que registró importaciones por USD\$ 866,863 en valor CIF con 851,919 (t) en el periodo 2017, para el 2018 registró importaciones de USD\$ 1,091,770 valor CIF en 844,310 (t) lo que significa que Estados

Unidos y Japón son los países con mayor demanda de politereftalato de etileno en el mercado internacional.

Tabla 10

Precio locales del producto politereftalato importado por Chile periodo 2017 -2018 en valor miles de Dólares y Toneladas

Lista De Los Mercados Proveedores Para Un Producto Importado Por Chile Producto: 390761 Con Un Índice De Viscosidad Igual O Superior A 78 MI/G									
VALOR IMPORTADO CIF			VOLUMEN TM			PRECIO PROMEDIO			
	MILES USD\$								
Exportadores	2017	2018	Exportadores	2017	2018	Exportadores	2017	2018	
Mundo	76,445.0	108,963.0	Mundo	72,955	82,191	Mundo	1.05	1.33	
China	64,545.0	95,146.0	China	61,260	72,212	China	1.05	1.32	
Argentina	492.0	3,971.0	Argentina	352	2,310	Argentina	1.40	1.72	
Estados Unidos	4,554.0	2,400.0	Estados Unidos	2,980	1,373	Estados Unidos	1.53	1.75	
Corea, República de	2,212.0	1,136.0	Corea, República de	2,110	832	Corea, República de	1.05	1.37	
Brasil	6.0	1,096.0	Brasil	2	748	Brasil	3.00	1.47	
Ecuador	616.0	924.0	Ecuador	856	739	Ecuador	0.72	1.25	
México	80.0	863.0	México	69	563	México	1.16	1.53	
Paraguay	-	847.0	Paraguay		700	Paraguay		1.21	
Taipei Chino	-	705.0	Taipei Chino		739	Taipei Chino		0.95	
Alemania	1,552.0	682.0	Alemania	2,160	755	Alemania	0.72	0.90	
Colombia	877.0	347.0	Colombia	1,301	440	Colombia	0.67	0.79	
Perú	1,511.0	263.0	Perú	1,864	243	Perú	0.81	1.08	

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Elaboración: Propia.

En la tabla 10, se observó la lista de mercados proveedores del producto politereftalato en el mundo es de 76,445,0 en valor FOB y en volumen toneladas 72,955 en peso neto toneladas, teniendo en su totalidad el precio promedio de 1.05 en el año 2017 y 1.33 en el año 2018, así mismo se tiene como principal valor importado en CIF a China con el precio FOB de 64,545.0 en miles de dólares americanos en el 2017 peso neto 61,260 toneladas y en el año 2018 es de 95,146.0 precio FOB teniendo como precio promedio de 1.05 en el 2017 y 1.33 en el 2018, y ocupando el Perú el puesto trece con un valor FOB de 15,110 y 263 en USD\$ con peso neto en toneladas 1,864 y 243 y los precios promedio 0.81 y 1.08 en el periodo 2017 - 2018 respectivamente. Por lo tanto se identificó los países que importan el politereftalato su valor y su peso y precio promedio local.

Tabla 11

*Exportaciones por aduanas del politereftalato partida 39.07.61.00 en valor FOB USD \$
Periodo 2018 2017*

1	Aduanas	2017	2018	Participación	Acumulado	Variación 2018/2017	
2	Marítima Del Callao	22,780,96	25,843,875	99.41	99.41	13.44	
3	Tumbes		148,764	0.57	99.99		
4	Desaguadero	29,682	3,776	0.01	100.00	-	87.28
5	Aérea Del Callao	3,061 22,813		-	100.00	-	100.00
6	Total	,79	25,996,45	100.00			13.95

Fuente: Sunat

Elaboración: Propia.

De la tabla 11, se observó que las exportaciones peruanas del politereftalato de etileno exportadas por aduana asciende a un total de USD\$ 22, 780,723 valor FOB para el periodo 2017 y su equivalente USD\$ 25, 996,415 valor FOB para el 2018, y es el puerto marítimo del

Callao quien representó la mayor salida de exportación del politereftalato de etileno con 22, 780,986 valor FOB para el periodo 2017 y 25, 843,875 valor FOB en el periodo del 2018, con una participación del 99.41% y una variación de 13.44 entre 2018/2017. Luego tenemos al puerto de Tumbes que registra pero muy lejos con una salida de valor FOB de 148,764 en el periodo 2018, no registra para el 2017, con la participación del 0.57% por lo tanto se considera al puerto marítimo del Callao uno de los principales puertos para la exportación del politereftalato de etileno hacia el mercado internacional.

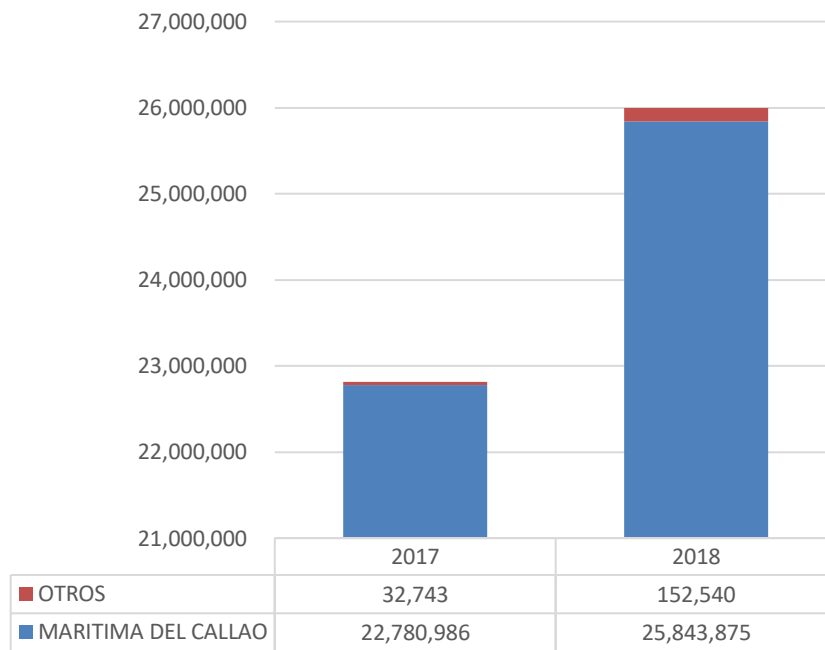


Figura 5: Exportaciones por aduanas del politereftalato partida 39.07.61.00 en valor FOB periodo 2018 – 2017
Elaboración: Propia.

Según la figura 5, también se observó que la principal aduana de exportación fue marítima del Callao, cuya exportación en valor FOB es de 22, 780,986 en miles de dólares americanos para el

periodo 2017 y el valor FOB de 25, 843,875 en miles de dólares americanos para el periodo del 2018, lo que hace una participación de 99.41%.

Tabla 12

Exportaciones por aduanas del politereftalato partida 39.07.61.00 en peso neto kilogramo periodo 2018 2017

Exportaciones Por Aduanas Del Politereftalato Partida 39.07.61.00 En Peso Neto Kilogramos Periodo 2018 2017						
1	Aduanas	2017	2018	Participación	Acumulado	Variación 2018/2017
2	Marítima Del Callao	29,426,008	25,977,377	99.54	99.54	- 11.72
3	Otros	26,540	119,318	0.46	0.46	349.58
4	Total	29,452,548	26,096,695	100.00		- 11.39

Fuente: Sunat

Elaboración: Propia.

De la tabla 12, se observó que las exportaciones peruanas del politereftalato de etileno por peso en kilos por aduana es de un total de 29, 452,548 pesos por kilo para el periodo 2017, y de 26, 096,695 pesos en kilos para el 2018, siendo el puerto marítimo del Callao quien representa una salida de 29, 426,008 peso por kilos para el periodo 2017 y de 26, 096,695 pesos en kilo para el periodo del 2018, con una participación del 99.54 % y una variación de 11.72 entre 2017/2018. Por lo que se considera al puerto marítimo del Callao el principal puerto del Perú para la exportación del politereftalato de etileno hacia el mercado internacional.

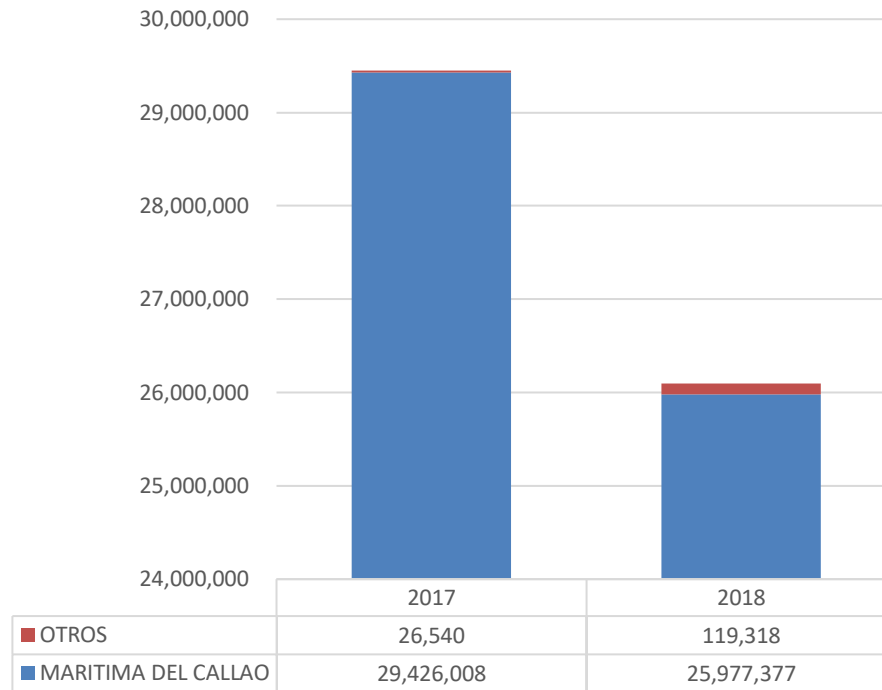


Figura 6: Exportaciones Por Aduanas Del Politereftalato Partida 39.07.61.00 En Peso Neto Kilogramos Periodo 2018 2017

Elaboración: Propia.

Según la figura 6, también se observó que la principal aduana de exportación fue Marítima del Callao, cuya exportación en volumen para el 2017 es de 29, 426,008 kilogramos y para el periodo 2018 se situó en 25, 977,377 kilogramos, lo que hace una participación de 99.44%.

Tabla 13

Comercialización de producto presentación, empaque y logística del producto.

Presentación/ Kg	Empaque	Contenedor	Toneladas
Big Bag / 1200	Bolsa plástica	40"	24,000

Fuente: web.compañiaecologicagw.com

Elaboración: Propia.

En la tabla 13, se observa que la presentación del producto es en bolsa plástica big bag de 1,200 kilos, que es enviado en contenedores de 40". Cabe precisar que dentro del contenedor de 40" hay una capacidad para 20 big bag lo que hace una totalidad de 24, 000 toneladas por contenedor.



Figura: Diseño de Big Bag de 1200 kilos

Fuente: web. Compañía ecologicagw.com

Presentación: Propia

En la figura 7, se aprecia la presentación de los sacos big bag son contenedores flexibles, de grandes dimensiones fabricados con tejido de rafia de polipropileno, utilizados para el almacenamiento y transporte de materias primas y productos alimenticios, también se utilizan sacos big bag de un solo uso.

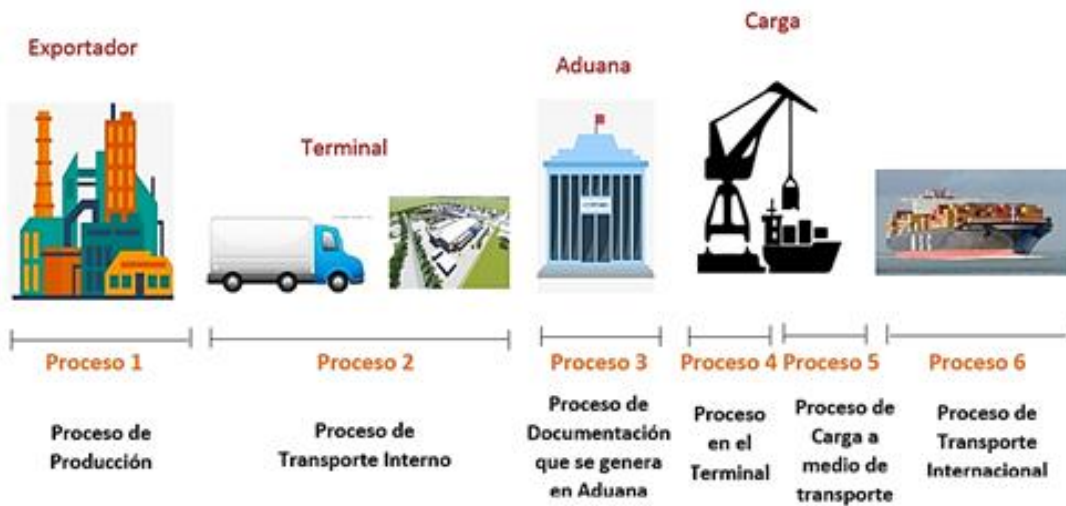


Figura 8: logísticas del producto.
 Fuente: web.compañiaecologicagw.com
 Presentación: Propia

En la figura , se observa el proceso de la logística de la exportación desde su inicio siendo el proceso 1 donde se produce el producto de politereftalato seguidamente con el proceso del transporte interno que llevara al terminal, seguidamente la agencia de aduanas para la documentación requerida para la continuidad de la carga en el transporte marítimo internacional a destino.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Discusión

El objetivo general de la presente investigación titulado “Inteligencia comercial y la exportación del politereftalato de etileno para el mercado de Estados Unidos, de la Compañía Ecológica GW SAC- Puente Piedra, 2019”, se centró en describir como la inteligencia comercial contribuye en las exportaciones del politereftalato de la Compañía Ecológica GW SAC – Puente Piedra, 2019, y en ese sentido, basándose en los resultados obtenidos se tiene, que el objetivo general se cumple, y esto se debe a que la inteligencia comercial permite identificar a todos aquellos países exportadores e importadores de politereftalato en el mundo así como los valores en miles de dólares americanos procedente de dichas operaciones, y esto conlleva a que el objetivo general “La inteligencia comercial contribuye a las exportaciones de politereftalato de la Compañía Ecológica GW SAC – Puente Piedra, 2019”, se cumple.

Con respecto al primer antecedente, Bellido y Ruiz (2019). Tesis “Aplicación de la inteligencia comercial para la importación de accesorios de bebes en la empresa For Pokes periodo 2017 - 2018”, esta investigación da como resultado que la aplicación de la inteligencia comercial para la importación de accesorios de bebes en la empresa For Pokes periodo 2017-2018, fue de mucha importancia, para dar a conocer las herramientas adecuadas para el óptimo desarrollo de selección de productos innovadores para bebes, determinar las mejores ofertas, asimismo optar por el procedimiento más factible para el ingreso de las mercaderías importadas, lo que hará una mayor rotación del producto y esto se verá reflejado en el incremento de las utilidades de la empresa. Concuero que si se utilizan las herramientas de inteligencia comercial podrían obtener un

panorama más amplio de las importaciones que realiza, lo cual refleja en el incremento de sus utilidades.

Barrantes y Peña (2018). En su tesis “Modelo de inteligencia comercial para la selección de proveedores chinos de material quirúrgico para empresas veterinarias de la ciudad de Trujillo, 2018”, en esta investigación, plantean determinar las etapas a considerar un modelo de inteligencia comercial para la selección de proveedores chinos de material quirúrgico veterinario, por lo que para ello se realiza las comparaciones de los principales modelos de inteligencia comercial aplicados para la gestión de información y selección de proveedores. Conuerdo con los investigadores ya que la inteligencia comercial permite información crítica para desarrollar los negocios, ya sea de importación o exportación de productos o servicios.

Rosero. (2015). Tesis. “Inteligencia de negocio en el comercio internacional de esencias para base de perfumería de la partida 33029000”. Concluye para determinar la influencia del sistema de inteligencia de negocios, a fin de tomar las mejores decisiones gerenciales del comercio internacional, para ello se reúne la información necesaria de los testimonio aduaneros para adecuar la base de datos acerca de la importación y exportación de fragancias lo cual determina la eficacia y utilidad para el manejo del prototipo a las exportaciones de empresas que se dedican a la actividad de exportación de esencias provenientes del Perú hacia Estados Unidos se hace usando el incoterms FOB. En ese sentido se declara factible elaborar una inteligencia de negocios en la empresa para la importación y exportación de esencias para perfume.

Rojas, (2016). Tesis. “Propuesta de formalización, para el acceso a mercados de exportación e incremento de rentabilidad de los productores cacaoteros de Bagua Grande - Amazonas 2014”.

Concluye que la propuesta de formalizarse, a fin de tener una capacitación necesaria y constante en relación a la exportación de los productores cacaoteros de Bagua Grande- Amazonas, será para obtener mayor beneficio y tener acceso a los mercados internacionales, toda vez que tendrán el apoyo en el sistema financiero con préstamos bancarios, beneficios tributarios, capacitaciones continuas con la intención de diversificar y expandir el producto. Además, el estado peruano con el objetivo de fomentar el comercio e inversión privada en la región de la Amazonía publica la “Ley de promoción de la inversión en la Amazonía Ley 27037” que incentiva a la creación de empresas. Con respecto a la presente investigación afirmo lo mismo que la capacitación continua y apoyo financiero es una herramienta poderosa para poder exportar sus productos.

Quiroz y Vásquez. (2016). “Oportunidades comerciales en el mercado de Suiza para las exportaciones peruanas de cacao en grano tostado - 2015”. Determina que las oportunidades comerciales de Perú en Suiza respecto del cacao en grano tostado, fueron positivas tanto así que están entre los mejores proveedores de suiza, ya que es un producto que poco a poco está logrando establecer un beneficio en el marco de las exportaciones agrícolas, dando una nueva propuesta de comercio al mercado nacional e internacional, la gran demanda que tiene el país suizo con éste producto ha ido creciendo en los últimos años, para ello usaron indicadores económicos, en los cuales los consumidores suizos estuvieron dispuestos a pagar el excedente por un producto de calidad, gracias al TLC Perú – Suiza. En ese sentido concuerdo con los investigadores ya que los acuerdos comerciales permiten ampliar la exportación para desarrollar los negocios.

Salazar y Sambrano (2012). Tesis. “Estudio de factibilidad para la implementación de un centro de comercialización interna y exportación de cacao en Milagro”. Propone la implementación de

un centro de acopio para la comercialización interna y exportación del cacao, lo cual permitirá mejorar las dificultades que existe para los productores del cacao en la comercialización y así incrementar su rentabilidad, también se propone implementar programas de capacitación, a fin de mejorar los conocimientos sobre manejos técnicos y así obtener un producto establecido por los estándares de calidad exigidos por el mercado nacional e internacional. Utilizando la inteligencia comercial se podría analizar e incrementar la comercialización y exportación de la producción que está en crecimiento.

4.2 CONCLUSIONES

Con respecto al objetivo general, mediante la inteligencia comercial se pudo conocer e identificar los números de países que el Perú exporta el producto de politereftalato; el ranking de los países importadores en el mundo y los beneficios arancelarios del principal demandante en los periodos 2018, por ello mediante la información de la inteligencia comercial se pudo conocer que el arancel del producto de politereftalato a Estados Unidos es cero, también se identificó como principal importador del politereftalato en el mundo es Estados Unidos en el periodo 2018. Así mismo se pudo conocer que las exportaciones peruanas de politereftalato fueron a 25 países en el mundo, teniendo como los tres principales países con destino de exportación del politereftalato a Estados Unidos como primer destino de exportación 7 561,7 miles de dólares FOB, proveyendo el 0,6% de su demanda. Italia, como segundo destino de exportación con 33,3 miles de dólares FOB, y Bélgica como tercer destino de exportación con 996,2 miles de dólares FOB, proveyendo el 0,5% de su demanda. Así mismo se pudo conocer que las exportaciones en el Perú en el periodo 2018 fueron iguales a 25 996,4 miles de dólares FOB, lo que representó aproximadamente el 0,2% de la demanda de los mercados importadores en el mundo. De tal forma se concluye que a través de la inteligencia comercial la Compañía Ecológica GW SAC conozca información relevante que desconocía para futura decisiones de la compañía.

Gracias a la inteligencia comercial y su contribución con la información sistematizada que permite conocer e identificar las principales empresas peruanas exportadoras de politereftalato en valor y peso en los periodos 2017-2018, se pudo identificar a tres principales empresas nacionales. Como

San Miguel Industrias PET SA teniendo una exportación en el 2017 de 8, 781,289 miles de dólares americanos precio FOB y peso neto 8, 547,640 kilogramos y en el año 2018 una exportación de 13, 668,563 miles de dólares americanos precio FOB y peso neto 10, 314,204 kilogramos, con una participación de 52.58% a nivel nacional como empresa exportadora del politereftalato. Siendo segundo la empresa Polímeros y Plásticos Andina SAC, teniendo una exportación en el 2017 de 6,304,971 miles de dólares americanos precio FOB, peso neto 9,716,187 y en el año 2018 una exportación de 5,721,291 miles de dólares americanos precio FOB, peso neto 7, 443,076 con una participación de 22.01% a nivel nacional y como tercero Perú Mundo Ambiental SAC teniendo una exportación del 2017 de 393,880 miles de dólares americanos precio FOB, peso neto 702,614 kilogramos y durante el año 2018, una exportación de 2, 219,633 miles de dólares americanos precio FOB peso neto 2, 654,433 kilogramos con una participación de 8.54 % a nivel nacional como empresa exportador del politereftalato. También se conoció las normas y estándares nacionales en el periodo 2017-2018 regulados por Minsa - Digesa y Ministerio del Ambiente de acuerdo a ley no hay restricciones para las exportaciones del politereftalato. Así mismo los entes reguladores de Estados Unidos como (FDA) comida y drogas, (EPA) agencia de protección ambiental, se pudo conocer que no hay impedimento de ingreso para su importación del politereftalato en los periodos 2017-2018. De tal forma se concluye que la contribución de la inteligencia comercial nos permite conocer información real teniendo un panorama amplio que contribuye a la Compañía Ecológica GW SAC para futuras tomas de decisiones.

Se desconocía los precios internacionales de los países que importan el producto politereftalato precio CIF y los precios locales en Perú. Podemos decir que, mediante la inteligencia comercial y

su contribución con información de datos estadísticos actualizados, se pudo identificar el valor importado en el mundo, y los precios promedios locales en el Perú en los periodos 2017-2018 dicha información contribuye a la Compañía Ecológica GW SAC, en conocer información actualizada. Por ello se pudo identificar que el valor importado en el mundo es de a USD\$ 7,025,244 y en peso neto no registra información en el 2017 y en el 2018 el valor importado es de USD\$ 10,100,133 y en peso neto 7,752,460 en el mundo, teniendo Estados Unidos un precio promedio en el año 2017 de USD\$ 1.13 y USD\$ 1.36 en el año 2018, siguiendo con Japón precio promedio en el 2017 es de USD\$ 1.04 y USD\$ 1.29 en el año 2018. Igualmente se identificó el precio promedio del Perú es de USD\$ 1.06 para el periodo 2017 y USD\$ 1.35 para el periodo 2018. Por tal motivo se concluye que la inteligencia comercial y su contribución con la información permite conocer a Compañía Ecológica GW SAC información de datos estadísticos actualizados en los periodos 2017-2018.

Con respecto al objetivo específico 1, inicialmente se desconocía sobre la inteligencia comercial, actualmente podemos decir que la inteligencia comercial contribuye a identificar los países competidores y proveedores a nivel mundial en el periodo 2018. Dicha información es relevante para la compañía Ecológica GW. Gracias a la revisión sistemática, permite conocer los mercados globales, se llega a identificar a los principales países competidores del mundo en el periodo 2018, se registraron 65 países exportadores de politereftalato de etileno por un monto total de 10,501,200 de miles de dólares americanos, siendo el principal exportador China con USD\$ 3, 301,802 equivalente a una participación del 31,4%, luego le sigue Taipei chino con USD\$ 1,190,306 equivalente a una participación del 11.3% y la India que ocupa el tercer lugar con USD\$ 1,050,623

equivalente a una participación del 10.0%, lo cual indica que estos tres países logró abastecer el 52.7% del total. Para el caso del Perú, ésta se ubicó en la posición 25 con una exportación de USD\$ 25,681 logrando una participación de 0,2% del total de las exportaciones mundiales de politereftalato de etileno. Y en el caso de proveedores, así mismo se observó que en el periodo 2018 se registraron 79 países importadores de politereftalato de etileno se realizó por un monto total de 11,527,038,0 de miles de dólares americanos, siendo el principal país importador Estados Unidos con un valor de USD\$ 1,291,065,0 cuya participación es del 11,2%, de las importaciones seguido por Japón con un valor de importación de USD\$ 1,091,770,0 cuya participación es del 9,5%, por lo tanto, entre estos 2 países que tuvieron mayor demanda por el politereftalato de etileno fue adquirido el 20.7 % quiere decir que casi la tercera parte de un total de 79 países. De tal forma se concluye que, mediante la inteligencia comercial, contribuye a identificar la información relevante y actualizada que contribuye a la Compañía Ecológica GW SAC. Donde se conoce los países competidores y proveedores a nivel mundial.

Con respecto al objetivo específico 2, haciendo el uso de la inteligencia comercial y gracias a la tecnológica de información, podemos decir que la inteligencia comercial permite conocer información actualizada de la demanda en valor y volumen de importación y su competencia en Estados Unidos del producto politereftalato en el periodo 2017-2018. Donde se logró identificar los a 52 países a nivel mundial que exportan politereftalato a Estados Unidos con la partida 39.07.61, siendo un total en el año 2017 precio CIF de valor importado 764,323.00 miles de dólares americanos y en el periodo 2018 el precio CIF es de 1, 291,065.00 miles de dólares americanos. Teniendo a tres principales proveedores del politereftalato a Estados Unidos tales como México y

Canadá. Siendo México líder en proveer a Estados Unidos el producto de politereftalato con un valor importado en el 2017 precio CIF de 266,198.00 en miles de dólares americanos y en el 2018 precio CIF 422,517.00 miles de dólares americanos. Luego Canadá como segundo país proveedor con un valor importado en el 2017 precio CIF de 68,413.00 en miles de dólares americanos y en el 2018 precio CIF 130,367.00 miles de dólares americanos. Así mismo también se identificó a 52 países a nivel mundial que exportan politereftalato a Estados Unidos en peso neto toneladas con la partida 39.07.61, siendo un total en el año 2017 peso neto toneladas 675,079 toneladas y en el 2018 peso neto toneladas de 949,381 toneladas. Así mismo se identificó a tres principales proveedores de todos los países que exportan politereftalato a Estados Unidos tales como México, Canadá y Omán. Por lo que se concluye que la inteligencia comercial a través de esta investigación permite tener el conocimiento a información actualizada de la demanda del producto politereftalato que contribuye a la Compañía Ecológica GW SAC.

Con respecto al objetivo específico 3, se observó que la inteligencia comercial contribuye brindando información real sustraída sistemáticamente generando un panorama amplio a la Compañía Ecológica GW SAC, que permite conocer la comercialización aduanera, empaque y logística del producto politereftalato en el Perú en los periodos 2017-2018. Ahora se conoce que las exportaciones peruanas del politereftalato de etileno por aduana asciende a un total de USD\$ 22, 780,723 valor FOB y peso neto 29, 452,548 kilogramos para el periodo 2017 y para el periodo del 2018 USD\$ 25, 996,415 valor FOB y peso neto kilogramos 26, 096,695 kilogramos. Siendo el puerto marítimo del callao que represento la mayor salida de exportación del politereftalato de etileno con 22, 780,986 valor FOB peso neto 29426,008 kilogramos para el periodo 2017, para el

periodo 2018 USD\$ 25, 843,875 valor FOB peso neto 26, 097,695 kilogramos, con una participación del 99.41% en FOB y en peso neto 99.54%. Siendo cuatro las principales empresas nacionales como; San Miguel Industrias PET SA, Polímeros y Plásticos Andina SAC, Perú Mundo Ambiental SAC y SILPET SAC los que destacaron en la exportación del producto de politereftalato de etileno en los periodos 2017-2018. Así mismo se conoce que la presentación es en bolsas big bag de 1200 kilos, empaque en plástico para ser enviado en contenedores de 40” que equivale a 24,000 mil toneladas y logística del producto por agente de carga y aduanas. Se concluye que la inteligencia comercial contribuye dando información real, generando un panorama amplio de conocimiento a la Compañía Ecológica GW SAC que permite conocer la comercialización del producto politereftalato.

4.3 RECOMENDACIONES

Se debe considerar el uso de las herramientas de la inteligencia comercial, a la empresa Compañía Ecológica GW SAC, porque a través de la inteligencia comercial contribuye generando un amplio panorama de conocimiento a favor de la compañía, se recomienda para futuras decisiones de negocio de exportación se enfoque en el mercado americano ya que es el más atractivo que otros mercados. Así mismo es recomendable usar las páginas Adex, Trade Map que ayuda a tener dicha información de países importadores del politereftalato a nivel mundial.

Es importante para la Compañía Ecológica GW SAC el uso de las herramientas de la inteligencia comercial porque su contribución con la información sistematizada permite conocer información actual y relevante por ello se recomienda en una futura exportación no tendría restricciones ya que el producto de politereftalato cumple con los estándares establecidos del mercado americano, según FDA y EPA agencia de protección ambiental de los Estados Unidos, no tendría impedimento para comercializar el producto de politereftalato.

Se recomienda a la empresa Compañía Ecológica GW SAC, estar constantemente a la vanguardia de los movimientos de negocios en el mercado nacional e internacional, porque gracias a la inteligencia comercial y su contribución con información de datos estadísticos actualizados, genera una oportunidad para la Compañía Ecológica GW SAC. Por ello se recomienda para futuros negocios de exportación analizar los precios de la Compañía Ecológica GW SAC para tener

presencia en el mercado internacional como exportador en un futuro, ya que se conoce los precios de importación en el mundo y los precios promedios locales en el periodo 2018.

Al estudiar la inteligencia comercial podemos decir, la inteligencia comercial nos permite identificar información relevante, por ello se recomienda a la Compañía Ecológica GW SAC para una futura exportación considere tener un especialista en la compañía que este a la vanguardia del uso de la herramienta de la inteligencia comercial para que esta información sea aprovechada y ejecutada para futuras exportaciones sea de manera directa o por un bróker. De igual modo se recomienda la revisión sistemática que permite conocer los mercados globales mediante los procesos sistematizados a través de las páginas como el Trade Map, Cci Adex, que nos ayuda a conocer el número de países competidores a nivel mundial y los países proveedores.

Se recomienda el uso de la inteligencia comercial a la Compañía Ecológica GW SAC porque colabora con información actualizada de la demanda del producto politereftalato se sabe que existe oportunidad de negocio para la compañía como el mercado potencial de Estados Unidos el mayor demandante en el mundo del politereftalato, y tener presencia en el mercado americano dicha información se recomienda a la Compañía Ecológica GW SAC considerar el uso de la inteligencia comercial. También se recomienda usar las páginas de Trade Map, Adex, mediante procesos sistematizados que ayudan a conocer los países que demandan el producto del politereftalato.

Se recomienda a la Compañía Ecológica GW SAC, el uso de la inteligencia comercial para la exportación del politereftalato porque gracias a la contribución de la inteligencia comercial nos permite conocer información relevante sustraída sistemáticamente a través de Sunat, generando un

panorama amplio de información para la toma de decisiones y análisis en la compañía porque ahora se tiene información, mediante procesos se puede conocer la comercialización del producto politereftalato. Por tal razón se recomienda para futura exportaciones de la Compañía Ecológica GW SAC considere hacer su comercialización aduanera por vía marítima.

REFERENCIAS

- Bassat, L. (2011). *Inteligencia commercial. Primera Edicion. España: editorial
Plataforma.*
- Bernal. C. (2010) Metodología de la Investigación. Tercera edición PEARSON
Educación Colombia.
- Páez, F. (2016) Business Intelligence para Pymes
- Rojas, k. (2016) Libro Inteligencia comercial aplicada a los negocios.
Internacionales. Lima. Macro
- Schackle.G. Decision, order and time, Cambridge University Press, Ambridge,
1961. P11-12
- Bassat, L. (2011). Inteligencia commercial. Primera Edicion. España: editorial
Plataforma.
- Lerna, A, (1997) “Inteligencia Comercial”, segunda edición. Editorial
- Bernal. C. (2010) Metologia de la Investigación. Tercera edición PEARSON
Educación Colombia.
- Daniels, John. Rudabaugh, L. y Sullivan, D. (2013). Negocios Internacionales.
(14,Ed.) Pearson educación. México.
- Bassat, L. (2011). Inteligencia comercial. Barcelona: Plataforma
- Bassat, L. (2011). Inteligencia comercial. Barcelona (11 ed). Plataforma
- Páez (2009). Inteligencia Comercial (business Intelligence)
- Revista Gestipolis. (2017) *Businnes Inteligence. Recuperado el 10 de noviembre
Del 2018 de: [http://www.gestipolis.com/business-intelligence-teoria-y-
Conceptos/](http://www.gestipolis.com/business-intelligence-teoria-y-Conceptos/)*
- Rojas (Krishna (2016). *Inteligencia comercial. Aplicada la administración de negociiones
Internacionales. Editorial Macro. Primera edición. Miraflores, Lima – Perú.*

Bellido R. y Carmen R (2017) *“APLICACIÓN DE LA INTELIGENCIA COMERCIAL
PARA LA IMPORTACIÓN DE ACCESORIOS DE BEBES EN LA EMPRESA FOR
PEES PERIODO 2017-2018”*

Barrantes R y Pedro P (2018) *“MODELO DE INTELIGENCIA COMERCIAL PARA LA
SELECCIÓN DE PROVEEDORES CHINOS DE MATERIAL QUIRÚRGICO
PARA EMPRESAS VETERINARIAS DE LA CIUDAD DE TRUJILLO*, (tesis de
Licenciatura) universidad Privada del Norte.

Quiroz T. y Anthony M. y Vásquez N. (2016) *“OPORTUNIDADES COMERCIALES EN
EL MERCADO DE SUIZA PARA LAS EXPORTACIONES PERUANAS DE
CACAO EN GRANO TOSTADO - 2015”*, (tesis de licenciatura) universidad
Privada del Norte.

Electrónicas:

ADUANET. <http://www.aduanet.gob.pe/operatividadAduana/>

TRADEMAP.

<https://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es&AspxAutoDetectCookieSupport=1>

SIICEX. http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=160.00000

MINCETUR. <https://www.gob.pe/mincetur>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA. <https://www.inei.gob.pe/>

SUNAT (SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA).

<http://www.sunat.gob.pe/>

STANDARDS MAP. <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/voluntary-standards/standardsmap/>

ACUERDOS COMERCIALES. <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>

EXPORT HELPDESK (EHD). <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es>

PROMPERÚ. <https://www.promperu.gob.pe/>

ANEXOS

Anexo N° A. En 1994, la Food and Drug Administration aprobó el uso del PET RPET

APLICACIONES DE CONTACTO CON ALIMENTOS PARA PET RECICLADO

Ha existido un gran esfuerzo para obtener la aprobación del contacto con alimentos para el PET reciclado. Esto es porque, diferente del PE-HD, existen menos aplicaciones de “no contacto con alimentos” para las botellas de PET.

En agosto de 1994, se adoptó una importante medida. La Food and Drug Administration aprobó el uso de RPET al 100% para envases en contacto con alimentos. Se trataba de la primera vez que la FDA aprobaba envases para bebidas y alimentos de un 100% de material reciclado. Esto significa que las botellas de PET para refrescos se podían reprocesar para obtener botes nuevos para comida.

Para conseguir ésta aprobación, una instalación de reciclado de Michigan tuvo que desarrollar nuevos métodos para limpiar a fondo el material de reciclaje. El nuevo tratamiento se caracteriza por lavado de alta intensidad, temperaturas de aproximadamente 260 °C y otras técnicas de limpieza. Se desconoce aún si los materiales de contenedores urbanos quedarán bastante limpios como para ser viables económicamente por ésta misma vía.

Web site: <https://www.fda.gov/>

Anexo N° B. Cotización de la empresa Civatrans EIRL, precio nacional en kilogramo

Civatrans EIRL

Cotización
1106-19

20600543181

Agrupación Agropecuaria Sumac Pacha Mz b Lte 3 Lurin - Lima

RUC	Cliente	Contacto	Fecha	Ciudad
20547764626	DORKAS. S.A.C	Carlos Muñoz	19/06/2019	Lima
Teléfono	Dirección	Email	Descuento (%)	T. Pago
993108805		limasdan84@gmail.com		

Ítem	Código	Descripción	Cantidad	Unidad	Vr. Unitario	Vr Total
1	PET-FLK	Pet transparente lavado en caliente.(FLAKE)	1000	Kg.	\$0.84	\$840.00
						\$0.00
						\$0.00
					Gran Total	\$840.00
					Descuento	\$0.00
					Subtotal	\$0.00
					IGV (18%)	\$151.20
					Valor total	\$991.20

Anexo N° C. Matriz de consistencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	VARIABLE 1	INDICADORES	METODOLOGÍA
¿Cómo la inteligencia comercial identifica los precios, oportunidades y el contexto global del politereftalato en los periodos 2017-2018 por la compañía GW SAC?	Conocer cómo la inteligencia comercial identifica los precios, oportunidades y el contexto global del politereftalato en los periodos 2017-2018 por la compañía GW SAC.	Inteligencia comercial	Número de competidores a nivel mundial.	TIPO DE ESTUDIO No experimental – Transversal DISEÑO Descriptivo cuantitativo
			Valor de países proveedores	
			Valor y volumen de importación en el mercado destino	
			Competencia en el mercado destino	
			Precio promedio CIF Precios Locales	
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLE 2		POBLACIÓN Información recolectada de bases de dato de la SUNAT, TRADE MAP, SIICEX de la exportación del politereftalato de etileno periodo 2017 y 2018. MUESTRA No se utilizó tamaño de muestra TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS Se utilizó datos estadísticos de SUNAT, ADEX, SIICEX. MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS. Se utilizó software Microsoft Excel para el análisis estadístico
¿Cómo la inteligencia comercial permite conocer las exportaciones en los mercados globales en el mundo del politereftalato en el periodo 2017-2018 por la compañía GW. SAC?	Determinar cómo la inteligencia comercial contribuye conocer los mercados globales en el mundo de las exportaciones de politereftalato en los periodos 2017-2018 por la Compañía Ecológica GW SAC.	Exportación	Crecimiento en la demanda en el último año Beneficios arancelarios de los principales demandantes	
¿Cómo la inteligencia comercial identifica las exportaciones de la demanda en Estados Unidos del politereftalato en el periodo 2017-2018 por la Compañía Ecológica GW. SAC?	Identificar cómo la inteligencia comercial permite conocer las exportaciones de la demanda en Estados Unidos del politereftalato en los periodos 2017-2018 por la Compañía Ecológica GW S.A.C.		Competencia en el mercado nacional	
			Normas y estándares internacionales	
			Movimiento comercial por Aduana de exportación tipos de transporte que utiliza	
¿Cómo la inteligencia comercial permite conocer las exportaciones de la comercialización en el Perú del politereftalato en el periodo 2017-2018 por la compañía GW. SAC?	Determinar cómo la inteligencia comercial contribuye identificar la comercialización de exportaciones en el Perú de politereftalato en los periodos 2017-2018 por la Compañía GW SAC.		Presentación, empaque y logística del producto	

Anexo N° D. Preformas PET

Preformas PET

NOMBRE COMERCIAL

Preformas PET, preformas plásticas PET.



Partida	Descripción
3923309100	DE CAPACIDAD SUPERIOR O IGUAL A 18,9 LITROS (5 GAL.)
3923309900	LOS DEMÁS
3923302000	PREFORMAS

DESCRIPCION

Variado.

PRESENTACION

Cajas de cartón variable de acuerdo a la cantidad de envío.

ZONAS DE PRODUCCIÓN

Lima.

ORIGEN

Lima.

USOS Y APLICACIONES

Estos productos son utilizados en la producción de botellas y recipientes plásticos. El PET es la materia prima elegida para la fabricación de envases para aguas minerales, refrescos, aceites y productos alimentarios, así como para películas para diversas aplicaciones. El hecho de ser un material inerte y sin aditivos lo hace adecuado para el contacto con los alimentos. Su ligereza, junto con una elevada resistencia a los golpes es sinónimo de ventajas durante el embotellamiento (menos roturas), transporte y almacenaje.


NORMAS DE CALIDAD

ISO 9001.

PRINCIPALES MERCADOS

Mercado	%Var 13-12	%Part. 13	FOB-13
Colombia	-1%	40%	23,631.08
Ecuador	33%	19%	11,227.11
Panamá	-24%	7%	4,193.96
Haití	-13%	6%	3,625.15
Bolivia	-45%	6%	3,562.36
Chile	-2%	5%	3,124.34
El Salvador	-19%	5%	3,093.94
Honduras	-6%	4%	2,291.92
Trinidad y Tobago	-23%	3%	1,666.90
Otros Países(18)	---	4%	2,091.28

Anexo N° E. Formato de producto terminado

 FORMATO DE PRODUCTO TERMINADO COMPañÍA ECOLOGICA GW SAC HOJUELAS DE PET STANDAR POST CONSUMO																						
FECHA DE PROD:							FECHA DE SALIDA:							CODIGO:								
LOTE																						
PESO																						
PRODUCTO	VALOR	PARAMETROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
COLOR	100% Clear	visual	..																			
PVC	<150	PPM																				
OTROS CONTAMINANTES	< 400	PPM																				
OTROS COLORES	< 300	PPM																				
METALES(ALUMINIO - FIERRO)	< 50	PPM																				
ARENA - PIEDRA	< 50	PPM																				
ETIQUETA LIBRE	< 100	PPM																				
ETIQUETA PEGADA	< 100	PPM																				
PET DEGRADADO	< 400	PPM																				
PET CELESTE	< 3	%																				
LOW MELT - RETORNABLE	< 100	PPM																				
PESO - TOTAL	Kg	Kg	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	
HUMEDAD	< 1.5	%																				
POLVILLO	0	%																				
TAMAÑO DE HOJUELA	8 - 11 mm	% TAMAÑO DE HOJUELA	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	8 - 11 mm	

Anexo N° F. Certificado de origen

Archivo | C:\Users\DANIEL\Downloads\CERTIFICADO%20DE%20ORIGEN%20E001-21%20(1).pdf

N° 2019-05-0081769

CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR: PERÚ PAIS IMPORTADOR: BRASIL

N° de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
1	39076990	FLAKE PET CRISTAL TIPO AA FLAKE PET VERDE

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial N° E001-21 cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) ACE N° 58 Perú-Mercosur de conformidad con el siguiente desglose:

N° de Orden (1)	NORMAS (3)
1	ANEXO V, Artículo 4, literal a)

COMPANIA ECOLOGICA GW S.A.C.
 Wilson Quispe Chamorro
 GERENTE GENERAL

Fecha: LIMA, 23 de Mayo del 2019


Razón social, sello y firma del exportador o productor:

OBSERVACIONES: Fecha DDJJ: (1) 26/10/18

1 / 1

Certifico la veracidad de la presente declaración que he hecho y firmo en la ciudad de LIMA

LIMA, 23 de Mayo del 2019



EDUARDO TAMARIZ FERNÁNDEZ
 Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

Notas: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
 (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
 (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
 - El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

Anexo N° G. Documento de expedición



COMPAÑÍA ECOLOGICA GW S.A.C.

DOCUMENTO DE EXPEDICION

El presente documento tiene el carácter de declaración jurada y se expide conforme con lo establecido en el Convenio SOLAS, para indicar que el suscrito ha procedido a verificar la Masa Bruta Verificada (VGM) siguiendo el método No.1 o método No.2 de pesaje, de los siguientes contenedores:

No. Contenedor	Masa Bruta Verificada VGM (KG)	Entidad Generadora del Comprobante del instrumento de pesaje	Método Utilizado
MRSU 3497690 HASU 4575782 MIEU 3041136 MSKU 8704228	26,260 26,760 26,350 27,850	TERMINALES PORTUARIOS PERUANOS SAC	1

Razón Social de Expedidor	COMPANIA ECOLOGICA GW SAC
Nombre del Representante	WILSON QUISPE CHAMORRO
Lugar de Expedición	CALLAO - LIMA
Fecha de Expedición	22/05/2019

COMPANIA ECOLOGICA GW S.A.C.


.....
Wilson Quispe Chamorro
GERENTE GENERAL

Firma del Representante

Anexo N° H. Modelo de big bag de 1200 kilos



Anexo N° I. Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable **inteligencia comercial**

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSION 1: Mercados Globales	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Lista de competidores a nivel mundial de politerftalato con partida 39.07.61 y su valor de países proveedoras, según país de exportación, 2018							
2	Valor CIF de importadores de politerftalato con partida 39.07.61, según país de proveedores periodo 2018							
	DIMENSION 2: Demanda	Si	No	Si	No	Si	No	
3	Países que exportan politerftalato a Estados Unidos precio CIF numero de partida 30.07.61 periodo 2017 – 2018, en miles de dólares							
4	Países que exportan politerftalato a Estados Unidos en toneladas con número de partida 39.07.61 periodo 2017 – 2018							
	DIMENSION 3: Precio	Si	No	Si	No	Si	No	
5	Precio promedio CIF para el politerftalato con partida 39.07.61 periodo 2017 – 2018							
6	Precios locales del producto politerftalato importado por Chile periodo 2017 – 2018 en valor de dólares y toneladas							
	DIMENSION 4: Oportunidad	Si	No	Si	No	Si	No	
7	Número de países que Perú exporta producto politerftalato con partida 39.07.61 precio CIF periodo 2017 – 2018							
	DIMENSION 5: contexto global	Si	No	Si	No	Si	No	
8	Principales empresas peruanas que exportan politerftalato en valor FOB con número de partida 39.07.61 periodo 2017 - 2018							
9	Exportaciones nacionales en peso neto – kilogramos de politerftalato con partida arancelaria 39.07.61.00 periodo 2017 - 2018							
10	Rastricciones y prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la subpartida nacional 3907.6100 en el territorio peruano							
	DIMENSION 6: Comercialización de producto	Si	No	Si	No	Si	No	
11	Exportaciones por aduanas de politerftalato con partida 39.07.61.00 con valor FOB USD\$ periodo 2017 - 2018							
12	Exportaciones por aduanas del politerftalato partida 39.07.61.00 en peso neto kilogramos periodo 2017 - 2018							
13	Comercialización del producto, presentación, empaque y logística del producto politerftalato							

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____