

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas.
Carrera Profesional de Administración y Negocios Internacionales.

**ACUERDO COMERCIAL ENTRE PERÚ Y LA UNIÓN EUROPEA (UE) Y
SU INFLUENCIA EN LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DEL
SECTOR AGROPECUARIO PERUANO: ANÁLISIS, ANTES Y DESPUÉS
DE LA FIRMA, 2010-2015.**

Tesis presentada en cumplimiento parcial de los requerimientos para optar
el título profesional de Licenciado en Administración y Negocios
Internacionales

Bach. Torres Gutiérrez Julio César

Bach. Vásquez Hoyos Luz Magaly.

ASESOR:

Lic. Dávila García Karen Tatiana

Cajamarca – Perú.

Noviembre – 2017

COPYRIGHT © 2017 by
TORRES GUTIÉRREZ JULIO CÉSAR,
VÁSQUEZ HOYOS LUZ MAGALY Todos los
derechos reservados

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO

FACULTA DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

INTERNACIONALES

APROBACIÓN DE TESIS PARA OBTAR EL TITULO PROFESIONAL

ACUERDO COMERCIAL ENTRE PERÚ Y LA UNIÓN EUROPEA (UE) Y SU

INFLUENCIA EN LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DEL

SECTOR AGROPECUARIO PERUANO: ANÁLISIS, ANTES Y DESPUÉS DE

LA FIRMA, 2010-2015

Presidente: _____

Secretario: _____

Vocal: _____

Asesor: _____

DEDICATORIA

Este proyecto de tesis está dedicado a Dios, ya que gracias a él he logrado concluir mi carrera.

A mis padres, Vásquez Gomes David, Liduvina Hoyos, que me apoyaron incondicionalmente en la parte moral y económica. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad para así poder llegar a ser una gran profesional.

A mis hermanas y demás familiares por el apoyo que siempre me brindaron día a día en el transcurso de mi carrera universitaria.

Vásquez Hoyos Luz Magaly

A Dios por la oportunidad que me dio en seguir una carrera profesional y por haberme iluminado a lo largo de mi vida universitaria.

A mis padres, Juana Gutiérrez Alaya y Francisco de la Cruz Rodríguez por su amor y apoyo incondicional en el logro de mis objetivos.

A mis tíos Richard y Cesar Barboza Tafur como muestra de superación.

Torres Gutiérrez Julio César

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo (UPAGU) por habernos aceptado ser parte de ella y abrirnos sus puertas para así poder estudiar nuestra carrera, así como también a los diferentes docentes que nos brindaron sus conocimientos y su apoyo para seguir adelante día a día.

A nuestros padres ya que fueron nuestros mayores promotores durante este proceso.

A nuestra asesora Lic. Dávila García Karen Tatiana por habernos brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimiento para así poder guiarnos durante el desarrollo de la tesis.

Torres Gutiérrez Julio César y Vásquez Hoyos Luz Magaly

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar la influencia del Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión en las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario peruano en los años 2013-2015. La importancia de este trabajo se caracteriza por analizar y estudiar a un sector altamente competitivo, el cual es de gran importancia para el desarrollo de la economía peruana dado que, a nivel de exportación su crecimiento no se ha visto afectado a pesar de la coyuntura internacional que durante los últimos años ha sido desfavorable.

Para cumplir con este objetivo fue necesario hacer una investigación antes y después de la firma del Acuerdo Comercial, por lo que se seleccionó como unidad de análisis los principales productos de agroexportación en un periodo de seis años (2010-2014) datos estadísticos necesarios para aplicar la investigación.

Los resultados alcanzados en el presente estudio demuestran que el “Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea” influye de manera favorable para las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario peruano, dado que la eliminación de aranceles facilita el ingreso de los distintos productos de dicho sector, prueba de ello es que el valor exportado tuvo una tasa de crecimiento promedio anual de 25% durante los seis años y lo hizo de manera sostenible.

Palabras claves: Acuerdo Comercial, Unión Europea, Precio FOB, Agroexportación no tradicional, Derechos arancelarios, Drawback, Exportación.

ABSTRAC

The present research aims to determine the influence of the Trade Agreement between Peru and the Union on the not traditional exports of the Peruvian agricultural sector in the years 2013-2015. The importance of this work is characterized by analyzing and studying a highly competitive sector, which is of great importance for the development of the Peruvian economy given that, at the export level, its growth has not been affected despite the international situation which in recent years has been unfavorable.

In order to meet this objective, it was necessary to carry out an investigation before and after the signing of the Trade Agreement, so that the main agro-export products were selected as a unit of analysis in a period of six years (2010-2014) the investigation.

The results obtained in the present study show that the "Trade Agreement between Peru and the European Union" has a favorable influence on the non-traditional exports of the Peruvian agricultural sector, since the elimination of tariffs facilitates the entry of the different products of this sector, Proof of this is that the exported value had an average annual growth rate of 25% over the six years and did so in a sustainable manner.

Key words: Trade Agreement, European Union, FOB Price, Non-Traditional Agroexport, Tariff Rights, Drawback, Export.

ÍNDICE	Pág.
DEDICATORIA.....	I
AGRADECIMIENTO	II
RESUMEN	III
ABSTRAC	IV
CAPÍTULO I.....	1
INTRODUCCIÓN	1
1.1. Planteamiento del problema de investigación.....	2
1.2. Formulación del problema	6
1.2.1 Problema Principal	6
1.2.2 Problemas Específicos.....	6
1.2.3 Objetivos Específicos	7
1.3. Justificación de la investigación	7
1.4. Hipótesis General.....	8
1.5. Operacionalización de Variables.....	9
CAPÍTULO II	10
MARCO TEÓRICO	10
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	11
2.2. Fundamentos Teóricos.....	15
2.2.1 Teoría de la Demanda Representativa	15
2.2.2 Teoría de la Ventaja Competitiva.....	17
2.2.3 Acuerdo comercial y/o Tratado de Libre Comercio (TLC).....	19
2.2.3.1 Importancia.....	20
2.2.3.2 Efectos Positivos.....	20
2.2.3.3 Efectos Negativos	21
2.3. La Unión Europea (UE).....	21
2.3.1 Antecedentes	21
2.3.2 Política comercial de la Unión Europea	22
2.4. Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea	23
2.4.1 Principales resultados del Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea (UE).....	24
2.5. Definición de términos básicos	25
CAPÍTULO III.....	29
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	29
3.1. Tipo de investigación	30

3.2.	Diseño de investigación.....	30
3.3.	Unidad de Análisis.	31
3.3.1	Población.....	31
3.3.2	Muestra	31
3.4.	Métodos de Investigación	31
3.5.	Técnicas e Instrumentos de Investigación.....	32
3.6.	Técnicas y Análisis de Datos (estadísticas).....	32
3.7.	Interpretación de Datos	33
3.8.	Aspectos Éticos de la Investigación	33
CAPÍTULO IV		34
ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL SECTOR		
AGROPECUARIO NO TRADICIONAL PERUANO Y EL TRATADO DE		
LIBRE COMERCIO (TLC) CON LA UNIÓN EUROPEA (UE), 2010-2015		
4.1. Exportaciones no Tradicionales del Sector Agropecuario Peruano a la Unión		
Europea (UE) antes y después del Acuerdo Comercial, 2010-2015.		35
4.1.1	Aguacates (Paltas) , Frescas o Secas – 0804400000	36
4.1.2	Uvas Frescas - 0806100000.....	41
4.1.3	Mangos y Mangostanes, Frescos o Secos – 0804502000	46
4.1.4	Espárragos, Frescos o Refrigerados – 0709200000	51
4.1.5	Mandarinas (Incluidas las Tangerinas y Satsumas) Frescas o Secas 0805201000	56
4.1.6	Cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para la siembra - 1801001900	62
4.1.7	Los demás frutas u otros frutos frescos– 0810909000.....	67
CAPÍTULO V		72
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		72
5.1.	Conclusiones	73
5.2.	Recomendaciones.....	74
REFERENCIAS.....		75

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01	Operacionalización de Variables	9
Tabla N°02	Principales Países Importadores de la Unión Europea de Aguacates (Paltas), Frescas o Secas Peruanas 2010-2015	37
Tabla N°03	Ranking de las empresas que lideran las exportaciones de Aguacates (Paltas) Frescas o Secas peruanas con destino al mercado Europeo 2010-2015.....	40
Tabla N°04	Principales Países Importadores de la Unión Europea de Uvas Frescas peruanas, entre los años 2010-2015	42
Tabla N°05	Ranking de las empresas que lideran las exportaciones de Uvas Frescas peruanas con destino al mercado Europeo, 2010-2015.....	45
Tabla N°06	Principales Países Importadores de la Unión Europea de Mangos y Mangostanes, Frescos o Secos peruanas, entre los años 2010-2015	47
Tabla N°07	Ranking de las empresas que lideran las exportaciones de Mangos y Mangostanes, Frescos o Secos peruano con destino al mercado Europeo, 2010-2015.....	50
Tabla N°08	Principales Países Importadores de la Unión Europea de Espárragos, Frescos o Refrigerados peruanos, entre los años 2010-2015.....	52
Tabla N°09	Ranking de las empresas que lideran las exportaciones de Espárragos, Frescos o Refrigerados peruano con destino al mercado Europeo, 2010-2015.....	55
Tabla N°10	Principales Países Importadores de la Unión Europea de Mandarinas (Incluidas las Tangerinas y Satsumas) Frescas o Secas, entre los años 2010-2015.....	58
Tabla N°11	Cronograma de desgravaciones comprendidas en la categoría “BA, EP” .	60
Tabla N°12	Ranking de las empresas que lideran las exportaciones peruanas de Mandarinas (Incluidas Las Tangerinas Y Satsumas) Frescas o Secas con destino al mercado Europeo, 2010-2015G	61
Tabla N°13	Principales Países Importadores de la Unión Europea de Cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para la siembra, entre los años 2010-2015.....	63

Tabla N°14	Ranking de las empresas que lideran las exportaciones peruanas de Cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para la siembra, con destino al mercado Europeo, 2010-2015.....	66
Tabla N°15	Principales Países Importadores de la Unión Europea de Los Demás Frutas u Otros Frutos Frescos peruanos entre los años 2010-2015	68
Tabla N° 16	Ranking de las empresas que lideran las exportaciones peruanas de Los Demás Frutas u Otros Frutos Frescos, con destino al mercado Europeo, 2010-2015	71

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N°01. Exportaciones peruanas de Aguacates (Paltas), Frescas o Secas a la Unión Europea en Unidad de Dólar Estadounidense (USD) en Valor FOB, 2010-2015.....	36
Figura N°02. Participación Promedio Anual de las Exportaciones de Aguacates (paltas) Frescas o Secas peruanas según el país de destino en la Unión Europea 2010-2015.....	38
Figura N°03. Crecimiento Promedio Anual de las Exportaciones de Aguacates (Paltas) Frescas o Secas peruanas, según el país de destino en la Unión Europea 2010-2015.....	39
Figura N°04. Exportaciones peruanas de Uva Fresca a la Unión Europea en Unidad de Dólar Estadounidense (USD) en Valor FOB, 2010-2015.	41
Figura N°05. Participación Promedio Anual de las Exportaciones de Uvas Frescas peruanas según el país de destino en la Unión Europea 2010-2015.	43
Figura N°06. Crecimiento Promedio Anual de las Exportaciones de Uvas Frescas peruanas, según el país de destino en la Unión Europea, 2010-2015.	44
Figura N°07. Exportaciones peruanas de Mangos y Mangostanes, Frescos o Secos a Europea en Unidad de Dólar Estadounidense (USD) en Valor FOB, 2010-2015.....	46
Figura N°08. Participación Promedio Anual de las Exportaciones de Mangos y Mangostanes, Frescos o Secos peruano, según el País de destino en la Unión Europea, 2010-2015.....	48
Figura N°09. Crecimiento Promedio Anual de las Exportaciones de Mangos y Mangostanes, Frescos o Secos peruano, según el País de destino en la Unión Europea, 2010-2015.....	49
Figura N°10. Exportaciones peruanas de Espárragos, Frescos o Refrigerados a Europea en Unidad de Dólar Estadounidense (USD) en Valor FOB, 2010-2015.	51
Figura N°11. Participación Promedio Anual de las Exportaciones de Espárragos, Frescos o Refrigerados peruano, según el País de destino en la Unión Europea, 2010-2015.	53
Figura N°12. Crecimiento Promedio Anual de las Exportaciones de Espárragos, Frescos o Refrigerados peruano, según el país de destino en la Unión Europea, 2010-2015.	54
Figura N°13. Exportaciones peruanas de Mandarinas (Incluidas las Tangerinas y Satsumas) Frescas o Secas, a la Unión Europea en USD en Valor FOB, 2010-2015.....	56

Figura N°014. Participación Promedio (%) Anual de las Exportaciones peruanas de Mandarinas (Incluidas Las Tangerinas Y Satsumas) Frescas o Secas, según el país de destino en la Unión Europea, 2010-2015.....	58
Figura N°15. Crecimiento Promedio Anual (%) de las Exportaciones peruanas de Mandarinas (Incluidas Las Tangerinas Y Satsumas) Frescas o Secas según el país de destino en la Unión Europea, 2010-2015.....	59
Figura N°16. Exportaciones peruanas de Cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para la siembra, con destino a la Unión Europea en USD en Valor FOB, 2010-2015.....	62
Figura N°17. Participación (%) Anual de las Exportaciones peruanas de Cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para la siembra, según el país de destino en la Unión Europea, 2010-2015.	64
Figura N°18. Crecimiento Promedio Anual (%) de las Exportaciones peruanas de Cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para la siembra, según el país de destino en la UE, 2010-2015.	64
Figura N°19. Exportaciones peruanas de Los Demás Frutas u Otros Frutos Frescos, con destino a la Unión Europea en USD en Valor FOB, 2010-2015.	68
Figura N°20. Participación (%) Anual de las Exportaciones peruanas de Los Demás Frutas u Otros Frutos Frescos, según el país de destino en la Unión Europea, 2010-2015.	69
Figura N°21. Crecimiento Promedio Anual (%) de las Exportaciones peruanas de Los Demás Frutas u Otros Frutos Frescos, según el país de destino en la UE, 2010-2015.....	70

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema de investigación

Las relaciones comerciales internacionales entre naciones nunca antes en la historia tuvieron grandes cambios e impactos en los ámbitos políticos, sociales y económicos como fue posible a partir de los últimos años de la década del 80 del siglo XX hasta nuestros días.

La ambición de las potencias económicas liderados por los Estados Unidos de América y la Unión Europea (UE), a través del regionalismo y multilateralismo crearon una red de acuerdos comerciales y/o tratados de libre comercio (TLC) y bloques económicos con los distintos países del mundo, desde mediados del siglo XX hasta la actualidad, y cuyo objetivo consiste en apostar por una política comercial menos proteccionista de signo librecambista, eliminando las barreras u obstáculos al comercio internacional.

Asimismo, desde los años 90's hasta hoy, el mundo se ha visto marcado por un hito transcendental denominada globalización la misma que ha logrado crear mayor dependencia entre naciones, tanto en las relaciones políticas como en las económicas, si bien es cierto, la globalización impulsa el comercio internacional a través de la tecnología sofisticada, la cual, es considerado como primordial para lograr el desarrollo y crecimiento integral entre países.

Hay que reconocer que las políticas neoliberales y el pensamiento económico de libre mercado adoptadas por las naciones, son responsables de crear una competencia global entre empresas nacionales y extranjeras, cuya finalidad consiste en brindar mejores productos y servicios, crear múltiples puestos de trabajo y mejorar la calidad de vida de millares de personas.

Hoy en día las naciones apuestan por los TLC y bloques económicos como alternativa para su inversión, crecimiento y desarrollo económico, *“teniendo como punto principal en su agenda la desaparición de los aranceles, suprimiendo fronteras y trabas comerciales entre sí”*. (Lobejón, 2001, p.30).

Como parte de la tendencia global de los años 90's, el mismo periodo que se ve marcado por la apertura al comercio exterior de las distintas naciones (Americanas, Asiáticas, Europeas, entre otras), el Perú cambió su política económica socialista por una política económica neoliberal o de libre mercado, esto permitió al país salir de una economía estancada a una economía próspera, la que hoy en día es catalogada como una economía emergente.

Un factor clave para el Perú ha sido ser miembro y fundador de la Organización Mundial del Comercio (OMC, 1995), la cual *“ha constituido un elemento fundamental en el marco de la política comercial del Perú en las negociaciones comerciales internacionales, dado que, todas las negociaciones comerciales (regionales, bilaterales y multilaterales) se basan en la normativa de dicha institución”*. [Organización Mundial del Comercio (OMC), 2016].

La profundización del modelo económico neoliberal peruano, posteriormente vendría por la búsqueda de acuerdos comerciales o Tratados de libre comercio e integración de bloques económicos con los distintos países del mundo, a fin de consolidarse como una de las economías con mayor dinamismo de la región y con *“más rápido crecimiento en América Latina y el Caribe. Entre 2005 y 2014, la tasa de crecimiento promedio del PIB fue de 6,1%, en un entorno de baja inflación (2,9% en promedio)*. (Grupo Banco Mundial, 2016).

Es indiscutible afirmar que la apertura al comercio internacional y los acuerdos comerciales con las potencias económicas mundiales (Estados Unidos, Unión Europea (UE), China, Comunidad Andina de Naciones (CAN), entre otros) con los que el Perú ha negociado, se hayan convertido en un factor clave para impulsar el crecimiento y desarrollo de los distintos sectores económicos del país (agropecuario, pesca, minería, manufactura, etc.) puesto que, han sido promovidos a través de la inversión nacional y extranjera a fin de crear sectores altamente competitivos impulsados por las importaciones y exportaciones de bienes y servicios. *“Las exportaciones en el año 2005 que apenas fueron de 6,955 millones de dólares y en el 2015 logró alcanzar 34,236 millones de dólares, lo cual, en el último año el 68% corresponde a las exportaciones de productos tradicionales y el 32% a no tradicionales.* [Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), 2016].

Hoy en día gracias a los TLC o Acuerdos Comerciales del Perú, los principales mercados del mundo están abiertos (Estados Unidos, Unión Europea, China, etc.), a millones de consumidores pueden conocer y disfrutar los productos que Perú produce y exporta.

Sin embargo, también hay que reconocer que, *“no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los TLCs. Hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial”* [Acuerdos Comerciales del Perú (ACP); 2016].

Como toda negociación tiene sus pros y sus contras, es lógico que en una negociación comercial de carácter internacional unos sectores ganen y otros pierdan, para ello, el Estados debe tomar medidas adecuadas que impulsen la

competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento.

En el 2012 el Perú firmó un Acuerdo Comercial con la Unión Europea (UE) y entró en vigencia en el siguiente año, *“cuyo acuerdo forma parte de una estrategia comercial integral que busca convertir al Perú en un país exportador, consolidando más mercados para sus productos, desarrollando una oferta exportable competitiva y promoviendo el comercio y la inversión en el país”* [Acuerdos Comerciales del Perú (ACP); 2016].

Conviene subrayar que la Unión Europea (UE) representa una gran oportunidad para incrementar las exportaciones de productos tradicionales (pesqueros, agrícolas, mineros, petróleo y derivados) y no tradicionales (agropecuarios, pesqueros, textiles, químicos, minerales no metálicos, metalmecánico, entre otros) de los distintos sectores económicos del Perú, dado que la Unión Europea (UE), *“es una asociación económica y política única en su género, compuesta por 28 países europeos con más de 500 millones de consumidores y juntos abarcan gran parte del continente”* [Unión Europea (EU); 2016].

Es por ello, que la presente investigación toma como base al Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea y cuya finalidad consiste en determinar cómo influyó dicho acuerdo en las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario peruano. Asimismo, dicha investigación permitirá identificar los principales productos de agroexportación, sus principales mercados de destino en Europa, el ranking de empresas y departamentos del Perú que más exportan.

Finalmente, la presente investigación se realizará a nivel nacional a través de revisión documentaria y de fuentes estadísticas mediante un análisis de la evolución de las exportaciones del sector agropecuario durante un periodo de cinco años (2011-2015), es decir antes y después de la firma del Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea.

1.2. Formulación del problema

Teniendo en cuenta el contexto señalado anteriormente, la presente investigación busca dar respuesta a las siguientes interrogantes:

1.2.1 Problema Principal

¿Cómo el Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea (UE) influyó en la variación de las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario peruano, entre los años 2010-2015?

1.2.2 Problemas Específicos

¿Cuál es la variación porcentual (%) anual, de las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario peruano entre los años 2010-2015, y cuáles son los principales mercados de destino en la Unión Europea (UE)?

¿Cuáles son los principales productos de exportación no tradicional del sector agropecuario peruano, y cuáles son los principales departamentos que más exportaron entre los años 2010-2015?

Objetivo General

- ✓ Determinar la influencia del Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea (UE) en la variación de las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario peruano durante los años 2010-2015.

1.2.3 Objetivos Específicos

- ✓ Analizar la variación porcentual (%) anual de las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario peruano y los principales mercados de destino en la Unión Europea (UE) entre los años 2010-2015.
- ✓ Identificar los principales productos de exportación no tradicional del sector agropecuario peruano, y los principales departamentos que más exportaron entre los años 2010-2015.

1.3. Justificación de la investigación

La presente investigación se justifica en base a las razones siguientes:

La presente investigación toma como base al Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea a fin de determinar cómo influye en las exportaciones no tradicionales agropecuarias, dado que, dicho sector está cobrando mayor protagonismo en la oferta exportable hacia los mercados internacionales puesto que, en el 2015, cuyo sector representó 40% del total de las exportaciones peruanas no tradicionales.

Se cree que el Acuerdo Comercial con la UE representa una gran oportunidad para los empresarios peruanos no solamente por la eliminación de aranceles para la

exportación de sus productos, sino también por ser un bloque económico de naturaleza única en el mundo, integrado por 27 países miembros que alberga a más de 500 millones de consumidores y representan más del 7% de la población mundial. Por ende, los empresarios peruanos del sector agropecuario, deben aprovechar las ventajas de este acuerdo comercial, a fin de incrementar sus exportaciones y fomentar convenios empresariales e institucionales que les permita aumentar la oferta exportable no solo en volumen, sino, ampliar la cartera de productos no tradicionales y posicionarse en nuevos mercados de la UE.

Con la compilación de información internacional, nacional y local, además de los resultados que se obtengan al finalizar esta investigación, servirá como guía a los gerentes y empresarios de este rubro que estén interesados en exportar sus productos a la UE.

Asimismo, servirá como guía a los alumnos de Administración y Negocios Internacionales en la preparación de otros proyectos de investigación relacionados con el tema o como antecedente para futuras tesis donde se quiera tratar de Acuerdos Comerciales y/o Tratados de Libre Comercio.

1.4. Hipótesis General

H₁: El Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea (UE) influye de manera favorable, dado que, la liberación arancelaria facilita e incrementa las exportaciones de los productos no tradicionales del sector agropecuario peruano.

1.5. Operacionalización de Variables

Tabla N° 01
Operacionalización de Variables

Variable Independiente (X)	Definición Conceptual	Indicador	Índice
✓ Acuerdo Comercial Bilateral y/o Multilateral.	Contrato legal que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios	✓ Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea (UE).	✓ Eliminación y/o desgravación (% anual) arancelaria por producto.
Variable Dependiente (Y)	Definición Conceptual	Dimensión	Indicador
✓ Exportaciones del sector Agropecuario.	Es la parte de la actividad económica del sector primario compuesta por el sector agrícola (agricultura) y el sector ganadero o pecuario (ganadería).	✓ Exportaciones de productos no tradicionales del sector agropecuario peruano	✓ N° de productos exportados (Variación .% por cada sub-partida arancelaria) ✓ Valor de los productos exportados (Variación. % por cada sub-partida arancelaria).

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

La presente investigación toma como antecedentes a los siguientes trabajos de investigación:

Internacionales

Evaluación de los efectos del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México en el comercio bilateral y la inversión, los autores concluyen lo siguiente: El TLC entre México y la UE, además de impactar positivamente el comercio entre ambas regiones, ha actuado como catalizador de flujos de inversión. Aunque el principal inversor extranjero en México es EEUU, con 45.7% de la IED total de los últimos 15 años, la UE le sigue de cerca con 38.7%. Los países europeos que más invierten en México son: los Países Bajos (13.3%), España (12.8%), Bélgica (4.4%), Reino Unido (2.6%) y Alemania (2.3%). (Serrano, Martínez, Rodríguez, & Salazar, 2015).

Análisis del impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el sector agropecuario Mexicano, España, elaborado en la Universidad Complutense de Madrid, cuya investigación tuvo la finalidad de determinar los posibles impactos de forma cuantitativa a la liberalización de los aranceles teniendo en cuenta distintos productos y productores del sector agropecuario mexicano. Se utilizó el modelo estático de equilibrio parcial, así como también datos estadísticos de las exportaciones de dicho sector. (Marcos Sánchez, 2011)

El autor concluyó lo siguiente: Los productos que más se benefician son: carnes bovina, ovina y porcina, la leche concentrada, la mantequilla, el arroz, la cebada, el sorgo, las legumbres, las hortalizas, los cítricos, los plátanos, el mango y la piña.

Los productos que se ven afectados son: el queso, el trigo, el maíz, las manzanas, azúcar, café, el cacao natural, el tabaco y las semillas oleaginosas. Entre ellos también los animales, aves y ganado vivo.

Nacionales

Impactos de los Acuerdos Comerciales Internacionales adoptados por el Estado peruano en el cumplimiento y promoción de los Derechos Humanos en el Perú, desarrollado por la Red Peruana por una Globalización y Equidad (RedGe), cuya finalidad fue analizar las características e impactos de los acuerdos comerciales firmados por el Perú en los últimos años; particularmente, de los casos del Acuerdo Comercial con Estados Unidos y el Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea. (Fernández & Mujica 2015)

Concluyó lo siguiente: en términos generales, el TLC con EE.UU. nos muestra una balanza comercial negativa. Previa a su entrada en vigencia, las exportaciones de Perú a EE.UU. (en millones de US\$ corrientes) crecían en un promedio anual de 9.9%. A partir de la entrada en vigencia del TLC, la tasa de crecimiento fue de 12.7%, superior al del periodo previo.

Entre el periodo 2009-2012 las importaciones norteamericanas de manufactura de bajo contenido tecnológico pasó de 19.5% a 32.1%, mientras que las importaciones de manufactura de mediana y alta tecnología redujeron su aportación del 62.7% al 53.9%. Con este Acuerdo Comercial (Perú - EEUU.), se ha obtenido un acceso preferencial para el 99.3% de nuestros productos agrícolas y para el 100% de nuestros productos industriales peruanos.

La UE es uno de los principales destinos para las exportaciones peruanas, (18%) en el 2011; en ese mismo año, las IED provenientes de esa región ocuparon el primer lugar en el Perú con un 51.8% de participación, con capitales de España, Reino Unidos, Holanda y Francia.

Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: una oportunidad para crecer, Lima, elaborado en el Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, tuvo la finalidad de explicar en primer lugar, por qué el Perú debería apostar a ser parte cada vez más activa del proceso de globalización, a partir de la apertura de su economía al comercio internacional; y en segundo lugar, por qué el TLC con los Estados Unidos puede ser un (primer) mecanismo de importancia para alcanzar este fin. (Bernedo, Chávez, Cusato, Morón & Winkelried, 2005)

Los autores concluyeron lo siguiente: el TLC con Estados Unidos surge como una alternativa que permite acelerar los beneficios económica del Perú, el cual haría posible el aumento en la productividad total de los factores en los sectores de bienes exportables, importables y no transables de la

economía, asimismo, generará un incremento permanente de 3,3 por ciento en el nivel del PBI.

El TLC traería prosperidad a la economía peruana a través del incremento de la productividad total de los factores, la reducción de aranceles a las importaciones y exportaciones traería no solo para los empresarios, sino también para las familias peruanas.

Locales

Tratado de Libre Comercio entre Perú y China y su incidencia en la variación de las importaciones y exportaciones del sector textil peruana: Análisis antes y después de la firma del TLC, 2008-2014, elaborado en la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo (UPAGU), cuya investigación tuvo como objetivo analizar los efectos en la variación de las importaciones y exportaciones en el sector textil peruanas, a raíz del TLC con China, el cual entró en vigencia en el año 2010. (Cabrera & Rodríguez, 2016)

La investigación fue de carácter exploratorio y descriptivo, no experimental de corte longitudinal, en la cual se llegó a las siguientes conclusiones:

Durante el periodo 2008-2014 las importaciones textiles procedentes de China se incrementó en 164% al pasar de US\$ 381 millones a US\$ 1.005 millones, es decir se multiplicó en 2.6 veces su valor importado. En ese mismo periodo las exportaciones de textiles y confecciones se incrementó de 154% al pasar de US\$ 11.7 millones a US\$ a 29.8 millones respectivamente, en otros términos, se multiplicó en 2.5 su valor exportado.

De las 968 líneas arancelarias que abarca el sector textil peruano, el 85% (822) fueron importadas durante el periodo 2008 – 2014, de las cuales el 79% (649) ingresó con un ad valorem de 17%, mientras que el 16.4% (135) pagó 9% y solo el 4.6% (38) estuvo exentas de derechos arancelarios.

El Tratado de Libre Comercio entre Perú y China presentó una influencia favorable para el sector textil peruano (2010-2014), aunque en mayor medida en la variación de las importaciones que en la variación de las exportaciones de dicho sector.

2.2. Fundamentos Teóricos

2.2.1 Teoría de la Demanda Representativa

Es una de las nuevas teorías del comercio internacional (NTCI) que fue desarrollada por el economista neoclásico Staffan B. Linder (1961), poniendo su atención en las similitudes en renta y gustos algunos países que realizan intercambios comerciales.

Linder considera que el comercio internacional está ligado a la ventaja comparativa, cuyo origen se encuentra en las diferentes dotaciones factoriales en el caso del comercio de productos primarios. Sin embargo en el comercio de productos industrial la ventaja comparativa viene explicada por la importancia de la demanda interna del bien de exportación a la cual el autor le denominó como demanda representativa.

La teoría de la demanda representativa parte de los siguientes postulados:

- Un bien solo será susceptible de ser exportado si previamente ha sido objeto de una fuerte demanda interna, asimismo, un gran mercado interno constituye un fuerte incentivo a la innovación y una elevada producción posibilita las economías de escala.
- Un factor considerado fundamental, es la diferenciación de productos, en las que las empresas puedan ofrecen diversos productos pudiendo hacer una gran diferenciación de variedades que se caractericen por distintos atributos (marca, diseño, modelo, entre otros).
- La existencia de un demanda interna genera ventaja comparativa, entones genera las condiciones para que el producto sea exportado con mayor facilidad, por ende, un producto solo será exportado a un país si se puede consumir.
- Se supone que la calidad y naturaleza de los productos consumidos dependen del nivel de vida, y por consiguiente, en gran medida el nivel de los salarios. Linder proporciona una explicación para una de las principales características del comercio actual, es decir, el elevado intercambio comercial entre los distintos países industrializados y los de nivel primario exportador.

2.2.2 Teoría de la Ventaja Competitiva

Es una de las teorías modernas del comercio internacional desarrollada en 1980 por el economista Michael Porter, quien analizó el origen de la competitividad de las naciones y empresas.

“La prosperidad de las naciones se crea, no se hereda, no surge de los dones naturales de un país, de su mano de obra, de sus tipos de interés o de su moneda, como afirma con insistencia la economía clásica, la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar”. (Michael Porter 1990, p.163)

En un mundo globalizado la competencia es cada vez mayor con tendencia internacional, las naciones cada vez cobran mayor importancia al estar interrelacionadas entre sí, por ende, la base de la competencia se ha desplazado a la creación y asimilación del conocimientos en la cual, también ha aumentado la importancia del rol que juega una nación

La teoría de Porter parte de las siguientes hipótesis:

- Las empresas logran ventaja frente a los mejores competidores del mundo a causa de las presiones y los retos. Asimismo, se beneficia de tener fuertes rivales nacionales, proveedores dinámicos, radicados en el país y clientes nacionales exigentes.
- La ventaja competitiva se crea y se mantiene a través de un proceso muy localizado. Asimismo, las diferencias de una nación en valores,

cultura, estructura económica, instituciones e historia contribuyen todas ellas al éxito competitivo.

- Para lograr ventaja competitiva depende de la competitividad, productividad y la forma de aprovechar los recursos.
- Lograr el Liderazgo por costo significa que una firma se establece como el productor de más bajo costo en su industria.
- Un líder de costos debe lograr paridad, o por lo menos proximidad, en bases a diferenciación, aun cuando confía en el liderazgo de costos para consolidar su ventaja competitiva.
- Lograr diferenciación significa que una firma intenta ser única en su industria en algunas dimensiones son apreciadas extensamente por los compradores. Un diferenciador no puede ignorar su posición de costo en todas las áreas. Las áreas de la diferenciación pueden ser: producto, distribución, ventas, comercialización, servicio, imagen, etc.

Con la teoría de Porter, se puede hacer un énfasis en las ventajas competitivas que posee el Perú, entre las principales ventajas que se puede mencionar es por su ubicación geográfica, crecimiento económico, riqueza natural (mayor atractivo mundial), potencialidad de gente emprendedora entre otros. Asimismo, el Perú es el primer productor y exportador de espárragos, páprika, harina y aceite de

pescado, fibras de alpaca y vicuña, plata, cobre, oro, zinc, textiles, poseedor de la mayor riqueza y variedad biológica de recursos naturales.

A pesar de todas las ventajas competitivas que el Perú ostenta, en su mayor parte, sigue siendo un país primario exportador y es necesario pasar a etapas más complejas del desarrollo como lo han hecho los países desarrollados de la Unión Europea, quienes hoy en día son muy industrializados y sus productos tienen alto valor agregado.

2.2.3 Acuerdo comercial y/o Tratado de Libre Comercio (TLC)

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios.

Según el MINCETUR (2016) lo describe de la siguiente manera:

Los Tratados de Libre Comercio tiene como finalidad de profundizar la integración económica de los países firmantes, además incorpora temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad.

2.2.3.1 Importancia

Acuerdos Comerciales del Perú (2016) describió que:

Forman parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para los productos peruanos con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, que a su vez genere más y mejores empleos. La experiencia muestra que los países que más han logrado desarrollarse en los últimos años son aquellos que se han incorporado exitosamente al comercio internacional, ampliando de esta manera el tamaño del mercado para sus empresas.

La necesidad de promover la integración comercial como mecanismo de ampliación de mercados es bastante clara en el caso del Perú, cuyos mercados locales, por su reducido tamaño, ofrecen escasas oportunidades de negocios y, por tanto, de creación de empleos.

2.2.3.2 Efectos Positivos

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas, facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado

ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora.

2.2.3.3 Efectos Negativos

No todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio. Hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. Sin embargo, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse y de mejor manera si se toma las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento.

2.3. La Unión Europea (UE)

2.3.1 Antecedentes

El origen de la UE se encuentra en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Sus primeros pasos consistieron en impulsar la cooperación económica con la idea de que, a medida que aumentara la interdependencia económica entre los países, disminuirían las posibilidades de conflicto.

En 1958 se creó la Comunidad Económica Europea (CEE), que en un principio establecía una cooperación económica cada vez más estrecha

entre seis países: Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. Posteriormente, se creó un gran mercado único que sigue avanzando hacia el logro de todo su potencial.

2.3.2 Política comercial de la Unión Europea

La Unión Europea es el bloque más destacado del comercio a nivel mundial. Tiene como nociones programáticas contribuir al desarrollo sostenible integrando más países en el comercio mundial.

La política comercial de la UE se basa en tres dimensiones: unilateral, bilateral y multilateral.

a) Multilateral: Desarrollada sobre todo en el marco de la Organización Mundial de Comercio, con el objetivo de fomentar un acceso reglamentado al mercado en el contexto de una gobernanza mundial efectiva.

b) Bilateral: La UE celebra acuerdos bilaterales y elabora políticas comerciales específicas con terceros países y áreas regionales. Actualmente, 121 países están potencialmente vinculados con la UE por acuerdos comerciales de ámbito regional, muchos de ellos negociados en la década de 1990.

Dentro de los acuerdos bilaterales claves incluye: Acuerdos de Asociación económica en negociación con países de América Central; Acuerdos de Libre Comercio con Asociación Europea de Libre Comercio (ALCD), Acuerdo Sobre Espacio Económico

Europeo (EEE), México, Chile, Perú, Colombia; Acuerdos de Asociación y Cooperación con Rusia y Ucrania; Uniones aduaneras con Turquía, Andorra y San Marino.

- c) **Unilateral:** La UE aplica también medidas unilaterales como un instrumento más de su política comercial en interés del desarrollo y/o la estabilidad política, de acuerdo con las prioridades políticas clave de la UE. Dentro de estas medidas se destaca:

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG): el instrumento clásico para fomentar el desarrollo es la concesión de preferencias arancelarias. El SPG de la UE concede a los productos importados de los países que se benefician del sistema el acceso libre de derechos o una reducción arancelaria, dependiendo del carácter del producto y del tipo de acuerdo SPG firmado con el país en cuestión.

La iniciativa “Todo excepto armas” (EBA) - un acuerdo SPG especial para los países menos desarrollados. EBA concede acceso libre de derechos a las importaciones de todos los productos procedentes de ese tipo de países, salvo armas y municiones, sin restricciones cuantitativas.

2.4. Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo [(MINCETUR); 2016]:

Las negociaciones para un Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea culminaron el 28 de febrero de 2010 en la ciudad de Bruselas, luego de Nueve

Rondas de Negociación. Seguidamente, el 18 de mayo de 2010, durante la VI Cumbre Unión Europea, América Latina y el Caribe (ALC-UE) celebrada en Madrid se anunció formalmente la conclusión de esta negociación.

El 11 de diciembre de 2012, el Parlamento Europeo aprobó por mayoría el Acuerdo Comercial. Mientras que por su parte, el Congreso de la República del Perú hizo lo mismo el 12 de diciembre de 2012, durante la Sesión Plenaria en donde se aprobó por unanimidad la Resolución Legislativa N° 29974. El Acuerdo Comercial Perú-Unión Europea entró en vigencia el 1° de marzo de 2013.

2.4.1 Principales resultados del Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea (UE).

Según [Acuerdos Comerciales de Perú (ACP, 2016)]:

Los principales resultados del Acuerdo Comercial hizo posible obtener un acceso preferencial para el 99.3% de los productos agrícolas y para el 100% de los productos industriales peruanos. Los productos de interés del Perú como; espárragos, paltas, café, frutos del género capsicum, alcachofas, entre otros, ingresaron al mercado europeo libre de aranceles desde que entró en vigencia el Acuerdo Comercial.

Este Acuerdo Comercial forma parte de una estrategia comercial integral que busca convertir al Perú en un país exportador, consolidando más mercados para sus productos, desarrollando una oferta exportable competitiva y promoviendo el comercio y la inversión, para brindar mayores oportunidades económicas y mejores niveles de vida, así como

certidumbre, estabilidad y seguridad jurídica para el comercio y las inversiones.

2.5. Definición de términos básicos

La definición de los términos básicos en la presente investigación, tiene como fuente principal al glosario de comercio exterior, elaborado por el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIISEX) de España.

Acuerdo comercial: Contrato legal por el cual varios Estados o países, por voluntad propia, se comprometen a cumplir condiciones y regulaciones específicas en su intercambio de bienes y servicios para facilitar el comercio entre ellos.

Arancel: gravamen que se aplica a artículos importados; se utilizan con el objeto de recaudar y en ocasiones para proteger la industria nacional.

Aduana: Unidad administrativa encargada de la aplicación de la legislación relativa a la importación y exportación de mercadería, como el control del tráfico de los bienes que se internan o externa de un territorio aduanero, realizando su valoración, clasificación y verificación, y de la aplicación y la fiscalización de un régimen arancelario y de prohibiciones.

Antidumping: Derecho que intenta desalentar o prevenir el dumping; normalmente el objetivo es el de imponer un derecho que equivalga a la diferencia entre el precio de venta de los bienes en el país de origen, y el precio de venta en el país del importador.

Cámara de Comercio: Asociación o institución que a nivel local, provincial, nacional o internacional, agrupa a los comerciantes (sean importadores, exportadores, industriales, mayorista, minoristas, etc.) con el objeto de proteger sus intereses, mejorar sus actividades comerciales sobre la base de la mutua cooperación y promover su prosperidad, así como también la de la comunidad en la cual se halla asentada.

Certificado de Sanidad o Fitosanitario: Documento que certifica que la mercancía ha sido examinada y se encuentra en perfectas condiciones para el consumo humano.

Contingente: Un Contingente es la eventual limitación para exportar o importar una determinada cantidad o durante un tiempo determinado, una mercancía.

Ciclo económico: movimiento de la economía, consistente en la recurrencia de períodos de expansión y recesión. Son atribuibles a diferentes causas, y en relación al tiempo se clasifican en ciclos de corto, mediano y largo plazo; en relación con su recurrencia es posible clasificarlos en regulares e irregulares.

Comercio internacional: es la actividad comercial entre dos o más países. El comercio internacional suele ser utilizado como sinónimo de comercio mundial o comercio exterior.

Demanda: está constituida por las cantidades de determinado bien o servicio que los compradores están dispuestos a adquirir a cada nivel de precios. Implica entonces no solamente la intención de adquirir el bien en cuestión

sino adicionalmente la disposición de los medios económicos para su realización.

Estacionalidad: Período de tiempo asociado a determinadas actividades productivas, que se repite cíclicamente todos los años.

Exportación: En el ámbito de la economía, exportación se define como el envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales.

FOB:Free on Board: (ingles). Incoterm 2010. "Franco a bordo" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.

Globalización: Proceso económico, tecnológico, social y cultural a escala planetaria que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global.

Mercancía Nacionalizada: Es la mercancía extranjera cuya importación se ha consumado legalmente, esto es cuando terminada la tramitación fiscal, queda a la libre disposición de los interesados.

Producto Bruto Interno (PBI): Es el total de los bienes y servicios generados por una economía en un período de tiempo (usualmente un año); es la más importante de las macro magnitudes de la economía.

País de Origen: Por tal se entiende, si se trata de productos naturales, allí donde son producidos, y si de manufacturas, el lugar donde se ha efectuado la transformación para darles la condición con que son introducidas en el país importador.

Política económica: conjunto de las acciones y medidas orientadas al logro de los objetivos definidos por la gestión.

Salvaguardas: Medidas excepcionales de protección que utiliza un país para proteger temporalmente a determinadas industrias nacionales que se encuentran dañadas o que se enfrentan a una amenaza de daño grave, debido a un incremento significativo de las mercancías que fluyen al mercado interno en condiciones de competencia leal.

Subsidio: aporte del estado a empresas o particulares con el objeto de contribuir a su promoción o financiamiento.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de investigación

El estudio a realizar es una investigación descriptiva comparativa, pues el propósito es comparar los diversos aspectos que enmarca el Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea en el comportamiento de las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario peruano, y cuyo propósito es obtener información que nos permita comprobar cómo influye dicho Acuerdo en este determinado sector.

Según Hernández et al., (2010, p.80). Afirmó que:

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan estas.

3.2. Diseño de investigación

El diseño de la investigación es no experimental de corte Longitudinal, debido a que, no se manipularán intencionalmente, ni deliberadamente las variables, solo se observarán situaciones ya existentes, en un periodo de tiempo dado.

Hernández, et al (2010, p. 149) afirmó *“en una investigación no experimental solo se observan fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos, en donde no hacemos variar en forma*

intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables”.

3.3. Unidad de Análisis.

3.3.1 Población

En la presente investigación la población está constituida por todos los datos anuales de las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario peruano con destino a los mercados de la Unión Europea (UE).

3.3.2 Muestra

La muestra representa a los principales productos de exportaciones no tradicionales del sector agropecuario peruano desde el año 2010 hasta el 2015. Se utilizó este periodo de tiempo debido a que el Acuerdo Comercial entre Perú y la UE entró en vigencia en el año 2013, este periodo permitió determinar un antes y después de las exportaciones de dicho sector, con la finalidad de comprobar la hipótesis planteada al inicio de la investigación.

3.4. Métodos de Investigación

- **Inductivo–Deductivo:** Se estudiaron cada uno de los elementos y características específicas de la muestra, la cual constituyo nuestra unidad de análisis. Deductivo, porque luego de estudiar dichos elementos y características específicas se generalizo al sector los resultados obtenidos.

- **Comparativo:** Se realizó una comparación de la variación de las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario peruano antes y después del Acuerdo Comercial con la Unión Europea, a fin de determinar cómo influyó en dicho sector.

3.5. Técnicas e Instrumentos de Investigación

Debido a la naturaleza la investigación se realizó la recolección de datos de fuentes secundarias (libros, revistas, artículos y portales oficiales relacionados con el tema), datos estadísticos, de instituciones como: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), Trade statistics for international business development (TRADE MAP), Asociación de Exportadores (ADEX), Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), entre otros. La información que presentan dichas instituciones tiene una frecuencia mensual, bimestral, trimestral, semestral y anual. Para la investigación se transformó los datos a una frecuencia anual.

3.6. Técnicas y Análisis de Datos (estadísticas)

En la presente investigación para poder procesar los datos recolectados de las instituciones antes mencionadas, se utilizó Microsoft Excel, con la finalidad de analizar las variaciones porcentuales, monetarias y crecimiento promedio anual de las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario peruano en el comercio bilateral con la Unión Europea (UE).

3.7. Interpretación de Datos

La interpretación de datos, se presentó a través de tablas, gráficos de barras y gráficos en pastel, con el objetivo de plasmar de manera didáctica los resultados obtenidos, a partir de los cuales, se generaron las respectivas interpretaciones, utilizando un lenguaje adecuado y sencillo a fin de explicar de una manera coherente y concisa la presente investigación.

3.8. Aspectos Éticos de la Investigación

Es conveniente destacar que la reflexión ética puede apuntar a cada uno de estos aspectos, los cuales se pueden examinar en tres puntos:

La propia técnica: refiriéndose al modo de aproximarse a métodos específicos, reconocidos por las disciplinas como válidos para la formulación y resolución de los problemas que se presentan en el quehacer práctico.

El mérito científico: Incluye la competencia para indagar o proponer la generación de otras disciplinas; enriquece la discusión entre expertos e incrementa el ámbito de conocimientos de una disciplina.

El mérito social: centrado en el tema de los beneficios, que aporta el incremento de conocimiento a las comunidades locales. Los beneficios surgen derivados del éxito alcanzado y de las propuestas sugeridas por los proyectos de investigación.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL SECTOR AGROPECUARIO NO TRADICIONAL PERUANO Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) CON LA UNIÓN EUROPEA (UE), 2010-2015

4.1. Exportaciones no Tradicionales del Sector Agropecuario Peruano a la Unión Europea (UE) antes y después del Acuerdo Comercial, 2010-2015.

Las exportaciones de productos no tradicionales del sector agropecuario peruano con destino a la UE, viene realizándose desde muchos años atrás, es decir, antes que se firmase el Acuerdo Comercial, sin embargo, dichos productos ingresaban con un cierto arancel base, el cual encarecía sus precios y le restaba competitividad, por ende, el *“Acuerdo Comercial forma parte de una política comercial estratégica que busca convertir al Perú en un país exportador, donde sus productos se consoliden en más mercados europeos ya que con dicho Acuerdo Comercial, el Perú ha obtenido un acceso preferencial para el 99.3% de los productos agrícolas y para el 100% de los productos industriales”*. [Acuerdos Comerciales del Perú (ACP; 2017)]

Cabe mencionar, que durante el periodo 2010-2015, *“el Perú exportó un promedio anual de 271 productos agrícolas y agroindustriales no tradicionales, lo cual significa que el mercado de la UE es bastante sólido y amplio para que nuestro país siga aumentando sus exportaciones, no solo en número de productos, sino también en volumen o masa.”* [Asociación de Exportadores (ADEX; 2015)]

Como se describió a inicios de la investigación, el presente estudio busca analizar cómo influye el Acuerdo Comercial con la UE en las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario peruano; sin embargo, al realizarlo por cada producto la investigación sería muy extensa y amplia, por ende, solo

se tomará como base a los productos más representativos y con mayor tasa de crecimiento para dicho sector.

4.1.1 Aguacates (Paltas) , Frescas o Secas – 0804400000

Entre los años 2010-2015 las exportaciones de paltas con destino a la Unión Europea se incrementó en 148%, al pasar de U\$\$ 80.6 millones a U\$\$ 199.8 millones en valor FOB respectivamente, lo cual quiere decir que aumentó en 2.48 veces su valor exportado. Cabe precisar, que en el periodo antes señalado, la tasa de crecimiento promedio anual fue de 23%.

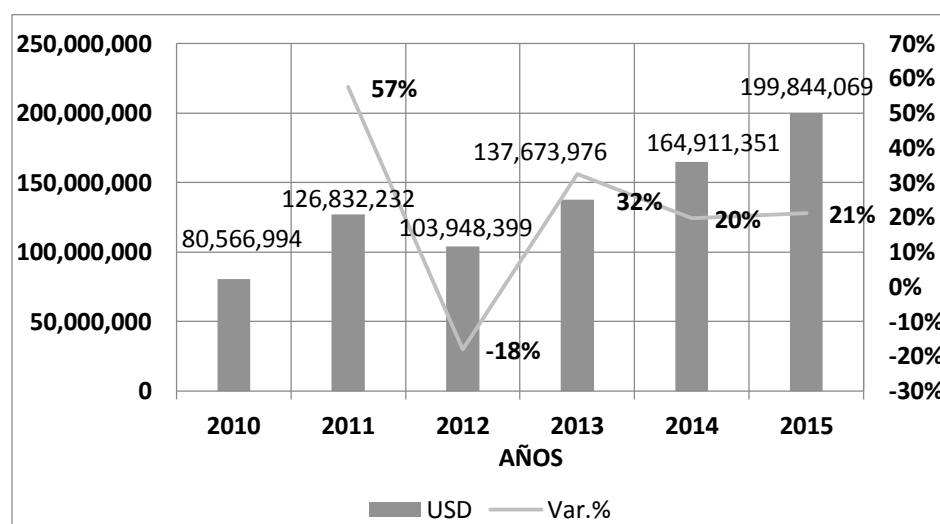


Figura N°01. Exportaciones peruanas de Aguacates (Paltas), Frescas o Secas a la Unión Europea en Unidad de Dólar Estadounidense (USD) en Valor FOB, 2010-2015.

Fuente: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

En la figura N°01 se observa el crecimiento constante de las exportaciones de paltas, esto estaría muy ligado a aumento de la demanda, ya que en los últimos años, las plantaciones de paltas Has se

han incrementado en las regiones de Cusco, Apurímac y La Libertad, y cuya producción estaría destinada al mercado exterior. No obstante, en el año 2012 las exportaciones de dicho producto, se contrajeron en -18%, esto se debería básicamente a las condiciones de la economía europea ya que en aquel entonces, estuvo pasando por una crisis financiera.

Tabla N°02
Principales Países Importadores de la Unión Europea de Aguacates (Paltas), Frescas o Secas Peruanas 2010-2015

		AÑOS					
Nº	País	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	TOTAL	80,566,994	126,832,232	103,948,399	137,673,976	164,911,351	199,844,069
1	PAISES BAJOS	38,908,787	74,343,219	57,849,259	84,512,564	96,580,985	116,509,555
2	ESPAÑA	27,808,183	37,827,547	33,438,652	38,373,649	47,689,173	50,368,099
3	REINO UNIDO	6,175,018	10,714,868	9,165,233	10,501,791	18,684,850	31,759,530
5	FRANCIA	6,937,837	3,518,129	3,028,585	3,490,869	534,382	306,660
6	ALEMANIA	292,152	348,041	305,454	329,620	388,537	115,804
	OTROS	445,017	80,428	161,215	465,482	1,033,424	751,684

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

A nivel mundial, los principales destinos de exportación para la palta peruana siguen siendo mercados europeos, Países Bajos que durante el periodo 2010-2015 recibió el 57.6% promedio anual del total, lo cual se relaciona con que es un punto de distribución para el resto de países. Le sigue España con 28.94%, Reino Unido con 10.69%, Francia, con 2.19%, Alemania con 0.22% y los demás 22 países apenas 0.36%.

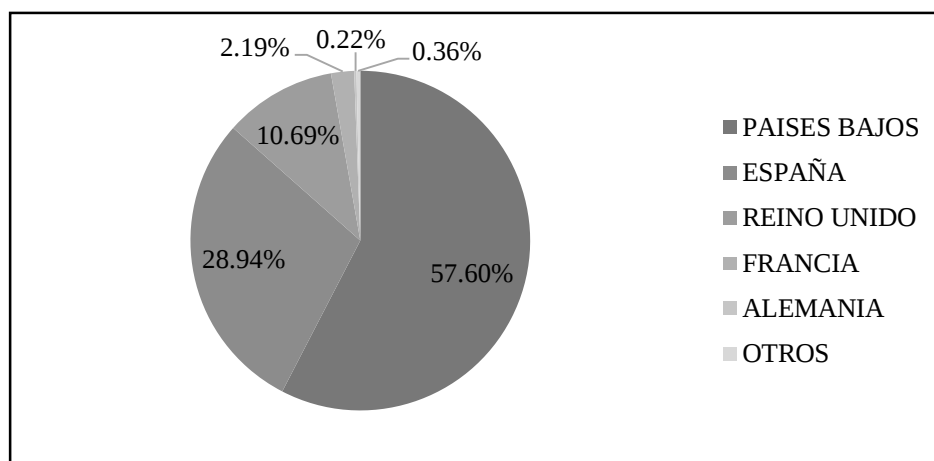


Figura N°02. Participación Promedio Anual de las Exportaciones de Aguacates (paltas) Frescas o Secas peruanas según el país de destino en la Unión Europea 2010-2015.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Cabe mencionar que el Arancel Base aplicado al ingreso de palta peruana al mercado europeo ante que se firmase el Acuerdo Comercial fue de 5,1%, mientras que a partir del 01 de marzo del 2013 tiene ingreso libre o exento de Arancel, dado que, dicho producto se encuentra en la Categoría 0 (Cero) para exportar a los mercados de la Unión Europea.

“El precio promedio por kilo de palta que venden las empresas peruanas al mercado europeos es de U\$\$ 1.634 (valor FOB), los precios varían de acuerdo a la oferta y demanda en determinadas estaciones de tiempo”. (Asociación de Exportadores (ADEX; 2016)].

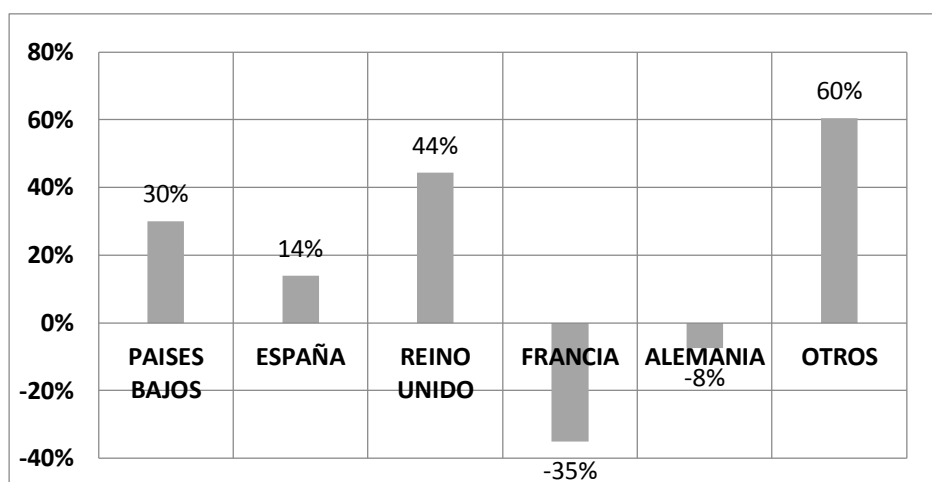


Figura N°03. Crecimiento Promedio Anual de las Exportaciones de Aguacates (Paltas) Frescas o Secas peruanas, según el país de destino en la Unión Europea 2010-2015.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

También se puede observar en la figura N° 03 el crecimiento promedio anual de los mercados o países de destino para las exportaciones de palta, entre los que más destacan se encuentra Reino Unido con un crecimiento promedio anual de 44%, sin embargo, como se vio anteriormente en la figura N° 02, su participación promedio anual es muy insignificante. Es por ello, que Los Países Bajos y España son los más prometedores y de alto rendimientos para dicho Producto, mientras que Francia y Alemania por las grandes fluctuaciones anuales presentan un crecimiento negativo.

Tabla N°03
Ranking de las empresas que lideran las exportaciones de Aguacates
(Paltas) Frescas o Secas peruanas con destino al mercado Europeo
2010-2015

N°	RUC	RAZÓN SOCIAL
1	20325117835	SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A.
2	20461642706	AGRICOLA CERRO PRIETO S.A.
3	20501923428	CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A.
4	20336956677	AGROPECUARIA LAS LOMAS DE CHILCA S.A
5	20340584237	CAMPOSOL S.A.
6	20492896269	EUROFRESH PERU S.A.C
7	20410065364	CORPORACION FRUTICOLA DE CHINCHA S.A.C.
8	20555757469	AVOCADO PACKING COMPANY S.A.C.
9	20293718220	AGRICOLA DON RICARDO S.A.C.
10	20386367664	AGROINDUSTRIAS VERDEFLOR S.A.C.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Entre los años 2010-2015, existe un registro de 234 empresas peruanas que exportaron paltas a la Unión Europea, sin embargo, las de mayor importancia por su presencia en dicho mercado son las que aparecen en el cuadro número 05, puesto que las diez empresas principales representan el 51.7% de las exportaciones totales de dicho producto.

Finalmente, se puede subrayar que durante el periodo anteriormente señalado, el departamento de Lima destacó como el principal exportador de dicho producto, dado que representó un total de 42.8%, seguido del departamento de Ica con 22.4%, asimismo, La Libertad con 18.5%, Lambayeque 8.6%, Piura 4.6%, mientras que los demás departamentos como son: Amazonas, Ancash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Huancavelica, Huánuco, San Martín y la provincia Constitucional del Callao, apenas representaron 3.1% del valor exportado en su totalidad.

4.1.2 Uvas Frescas - 0806100000

Durante el periodo 2010-2015 las exportaciones de uvas frescas con destino a la Unión Europea se incrementaron en 195%, al pasar de U\$\$ 50.2 millones a U\$\$ 148.1 millones de dólares respectivamente, lo cual significa que aumentó en casi tres (2.95) veces su valor exportado. Cabe precisar, que en el periodo antes señalado, la tasa de crecimiento promedio anual con destino a dicho mercado fue de 26%.

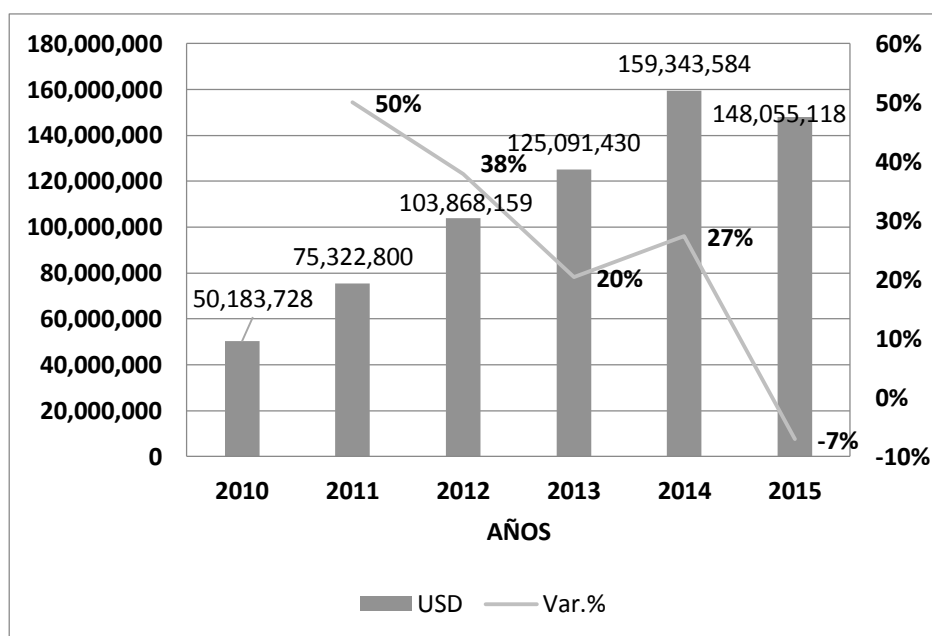


Figura N°04. Exportaciones peruanas de Uva Fresca a la Unión Europea en Unidad de Dólar Estadounidense (USD) en Valor FOB, 2010-2015.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

En la figura N° 04 se observa desde el año 2010 al 2014 un crecimiento constante de las exportaciones de uvas frescas, esto se debe a la calidad y diversidad de la uva peruana, así como al mayor acceso a mercados de la

Unión Europea. Asimismo en la figura N° 04 también se observa que en año 2015 las exportaciones de dicho producto tuvo una contracción de -7%, cuya causa principal fue que el precio por kilogramo de uva fresca cayó en -10%, y a pesar que el volumen en toneladas en el año 2015 fue superior en 3% con respecto al año 2014, no pudo superar en términos monetarios su valor exportado.

“El Perú es el quinto exportador de uvas a nivel mundial, con 7% del volumen total exportado al 2015. El primer exportador de uvas en el mundo es Chile (17% de participación), seguido de Italia (11%), Estados Unidos (9%) y Sudáfrica (9%) (Estudios Económicos - Scotiabank, publicado el 27 de septiembre del 2016, por Diario Gestión)

Tabla N°04
Principales Países Importadores de la Unión Europea de Uvas Frescas peruanas, entre los años 2010-2015

N°	País	AÑOS					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
	TOTAL	50,183,728	75,322,800	103,868,159	125,091,430	159,343,584	148,055,118
1	PAISES BAJOS	24,785,862	41,357,652	59,226,355	72,626,702	90,959,562	87,823,966
2	REINO UNIDO	14,332,068	17,990,666	29,461,723	36,606,820	51,435,073	45,693,959
3	ESPAÑA	7,500,206	8,004,572	8,706,468	7,948,913	6,894,155	5,833,924
4	ALEMANIA	642,251	809,570	1,220,515	236,984	1,834,550	2,899,507
5	PORTUGAL	1,237,769	2,225,624	1,475,586	2,675,260	2,727,810	2,596,976
6	LITUANIA	356,224	1,026,416	1,419,343	1,282,431	1,288,863	1,339,803
7	ITALIA	599,488	2,025,802	1,110,243	595,271	1,556,198	937,954
	OTROS	729,861	1,882,498	1,247,926	3,119,050	2,647,374	929,029

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Los principales destinos de exportación de uva fresca está liderado por Países Bajos que durante el periodo 2010-2015 recibió el 57% promedio anual de dicho producto, le sigue el Reino Unido con una participación de 30%, España con 7%, lo cual significa que los tres países representan el 94% de mercado dentro de la UE, mientras que los demás países como: Alemania, Portugal, Lituania, Italia, entre otros apenas oscilan en un promedio de 2% y 1% y otros que no llegan ni a 1%.

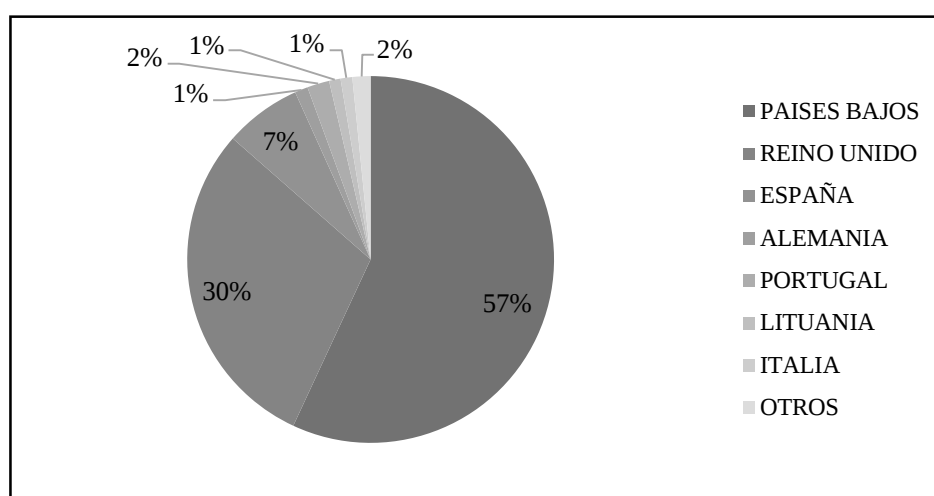


Figura N°05. Participación Promedio Anual de las Exportaciones de Uvas Frescas peruanas según el país de destino en la Unión Europea 2010-2015.

Fuente: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Cabe precisar que la mayor parte de las exportaciones peruanas va hacia Holanda o también conocido como Países Bajos, dado que es uno de los países más desarrollados del mundo, la característica más relevante de la economía de dicho país es su grado de apertura comercial. Países Bajos es por excelencia un país dedicado al comercio o, en otras palabras, un

país distribuidor. Su grado de apertura al exterior supera habitualmente el 100% del Producto Bruto Interno (PBI).

Las uvas frescas tienen ingreso libre de Arancel a la, lo cual permite que dicho producto pueda competir en igualdad de condiciones con sus pares dentro de la Unión Europea.

El precio por kilogramo durante el 2010-2014 se mantuvo casi constante, pues albergó un promedio de U\$\$ 2, 355, sin embargo, en el año 2015, se contrajo en -10%, para ser más exactos fue de U\$\$ 2, 184 por kilogramo lo cual repercutió de manera negativa en el total del valor exportado.

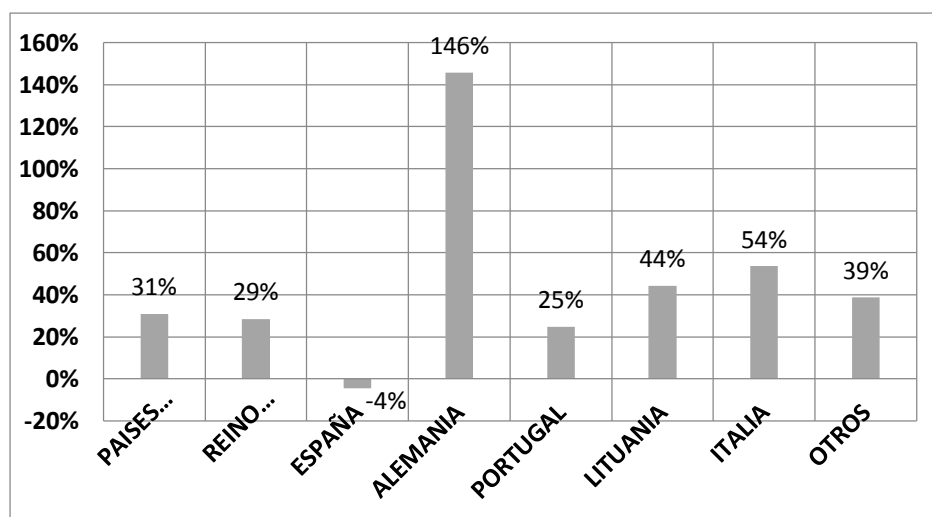


Figura N°06. Crecimiento Promedio Anual de las Exportaciones de Uvas Frescas peruanas, según el país de destino en la Unión Europea, 2010-2015.

Fuente: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Durante los años 2010-2015, casi todos los países presentaron un crecimiento promedio anual muy positivo, excepto España que tuvo un crecimiento negativo en los últimos tres años (2013-2015) debido a la

coyuntura económica y políticas de austeridad que atravesó dicho país a raíz de la crisis europea. Alemania muestra un crecimiento promedio anual de 146%, sin embargo, su valor importado es muy insignificante ya que apenas alcanza el 2% en comparación con lo que importa Países Bajos. (VER FIGURA N° 05). Por ende, los países que suelen tener mayor importancia son Países Bajos y Reino Unido.

Entre los años 2010-2015, existe un registro de 183 empresas peruanas que exportaron uvas frescas a la Unión Europea, sin embargo, en el ranking que lideran de las 10 principales empresas exportadoras (VER CUADRO N° 06) a dicho mercado, representan el 58% del total de las exportaciones uvas frescas.

Tabla N°05
Ranking de las empresas que lideran las exportaciones de Uvas Frescas peruanas con destino al mercado Europeo, 2010-2015

N°	RUC	RAZÓN SOCIAL
1	20336183791	EL PEDREGAL S.A
2	20325117835	SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A.
3	20530184596	ECOSAC AGRICOLA S.A.C.
4	20307758645	SOCIEDAD AGRICOLA SATURNO SA
5	20293718220	AGRICOLA DON RICARDO S.A.C.
6	20451779711	SOCIEDAD AGRICOLA RAPEL S.A.C.
7	20103272964	EMPRESA AGRICOLA SAN JUAN S.A
8	20297939131	COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.
9	20410065364	CORPORACION FRUTICOLA DE CHINCHA S.A.C.
10	20526218796	FRUTAS PIURANAS S.A.C.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Conviene subrayar que durante el periodo antes señalado, el departamento de Ica destacó como el principal exportador de uva fresca ya que representó un promedio anual de 42.8%, seguido del

departamento de Piura con 37.3%, Lambayeque 11.9%, es decir, los tres departamentos representaron el 92% del total exportado, en tanto que, los demás departamentos como; Ancash, Arequipa, Ayacucho, Huancavelica, Lima y la provincia Constitucional del Callao, apenas representan 8%.

4.1.3 Mangos y Mangostanes, Frescos o Secos – 0804502000

Durante el periodo 2010-2015 las exportaciones de mangos con destino a la Unión Europea se incrementaron en 125%, al pasar de U\$\$ 55.4 millones a U\$\$ 124.9 millones relativamente, esto significa que el valor exportado se incrementó en 2.3 veces. Asimismo, en el periodo antes señalado, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de mangos a dicho bloque económico fue de 19%, convirtiéndose en uno de los principales productos no tradicionales de mayor exportación.

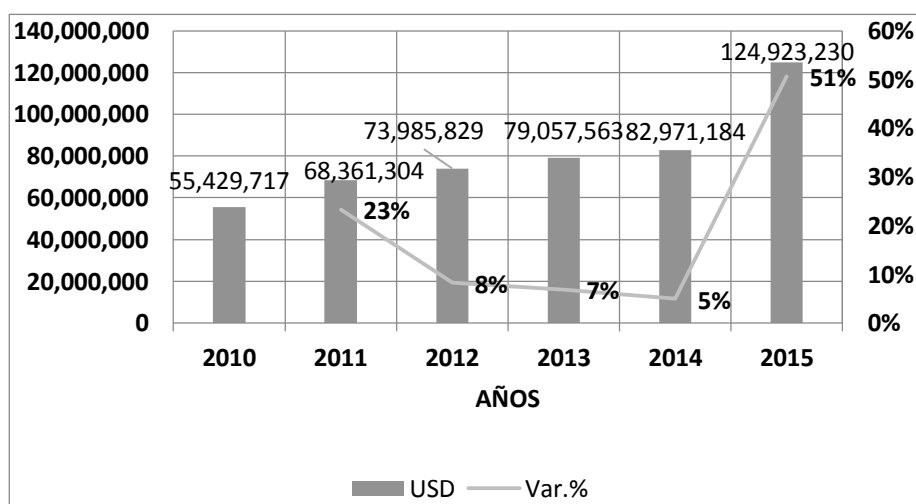


Figura N°07. Exportaciones peruanas de Mangos y Mangostanes, Frescos o Secos a Europa en Unidad de Dólar Estadounidense (USD) en Valor FOB, 2010-2015.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

En la figura N° 07 se observa que desde el año 2010 al 2015 la tasa de crecimiento anual de las exportaciones de mangos fue positiva y constante, esto se debe básicamente al incremento de toneladas exportadas en 10% y al aumento constante en los precios en 12% en promedio anual, es decir, el año 2010 se exportaron 54.8 mil toneladas, en tanto que, en el año 2015 alcanzó las 83.3 mil toneladas exportadas de dicho producto.

Tabla N°06
Principales Países Importadores de la Unión Europea de Mangos y Mangostanes, Frescos o Secos peruanas, entre los años 2010-2015

N°	País	AÑOS					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
	TOTAL	55,429,717	68,361,304	73,985,829	79,057,563	82,971,184	124,923,230
1	PAISES BAJOS	39,834,715	46,387,244	48,590,636	50,245,869	51,802,266	79,628,132
2	REINO UNIDO	5,437,567	8,081,002	10,262,660	11,728,681	12,581,086	20,295,700
3	ESPAÑA	4,506,390	6,238,919	6,215,462	6,475,806	7,022,873	10,145,134
4	FRANCIA	3,591,533	4,849,411	5,343,307	5,416,026	5,559,290	7,323,934
5	ALEMANIA	1,014,285	1,870,343	2,471,493	4,248,212	4,158,735	5,068,742
6	BELGICA	872,932	624,144	920,108	560,476	721,589	1,278,949
7	ITALIA	105,571	154,641	144,219	137,929	835,649	925,896
	OTROS	66,723	155,600	37,944	244,563	289,696	256,744

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Dentro del bloque económico, los principales destinos de exportación de mangos peruano, está liderado por Países Bajos que durante el periodo 2010-2015 tuvo una participación promedio anual de 65.3%, seguido del Reino Unido quién ocupó el segundo lugar con una participación de 14.1%, en tercer lugar España con 8.4%, Francia con 6.6% y Alemania

con 3.9%. Otros países que también importaron mango peruano son Bélgica, Italia, entre otros, que apenas alcanzaron el 1.7%.

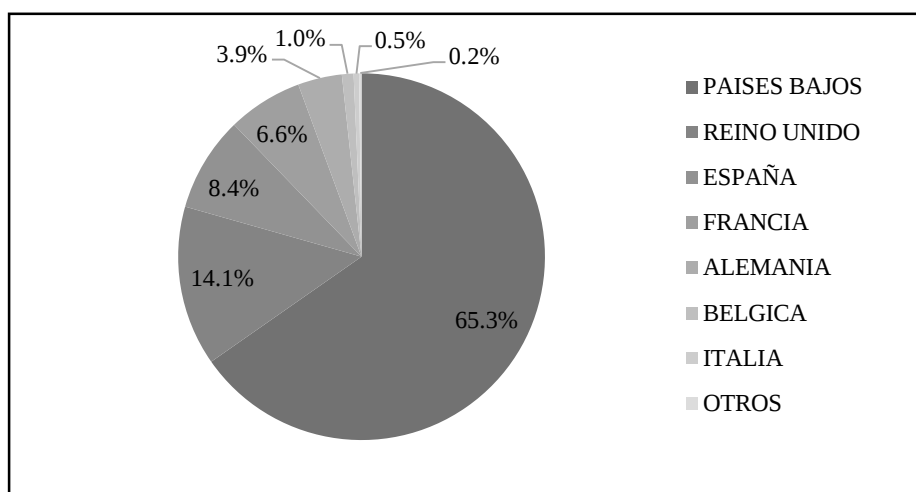


Figura N°08. Participación Promedio Anual de las Exportaciones de Mangos y Mangostanes, Frescos o Secos peruano, según el País de destino en la Unión Europea, 2010-2015.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Los mangos frescos no están afectos al Ad Valorem, por ende tienen ingreso libre a la Unión Europea, ya que en dicho Acuerdo Comercial ha sido catalogado como exento de aranceles.

El precio FOB por kilogramo de mangos durante el 2010-2015, tuvo un crecimiento constante de 12% en promedio anual, es decir, en el año 2010 fue de U\$\$ 0.954, en el 2011 de U\$\$ 0.972, en el 2012 de U\$\$ 1.221, hasta alcanzar un precio FOB de U\$\$ 1.501 por kilogramo en el año 2015.

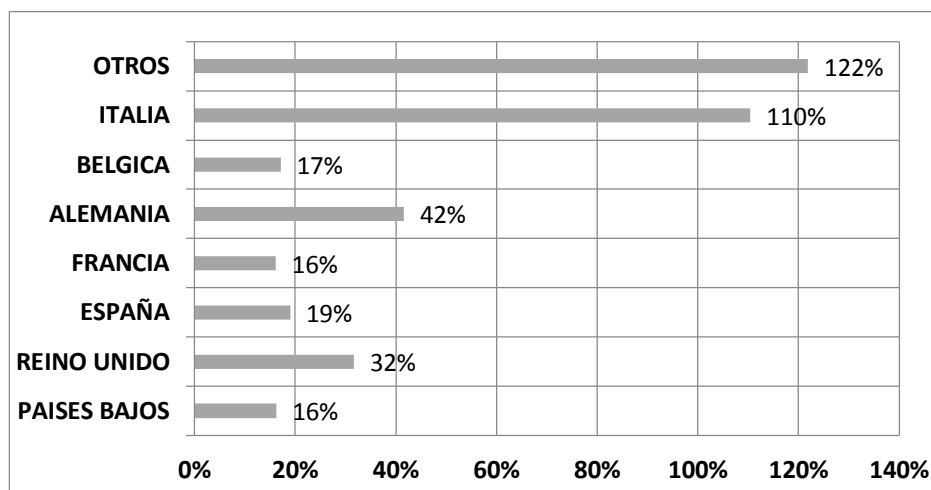


Figura N°09. Crecimiento Promedio Anual de las Exportaciones de Mangos y Mangostanes, Frescos o Secos peruano, según el País de destino en la Unión Europea, 2010-2015.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Desde el año 2010 hasta el 2015, todos los países presentaron un crecimiento promedio anual muy positivo, quien lidera el ranking en mayor crecimiento es Italia con un 110%, seguido de Alemania con 42%, Reino Unido con 32%, España con 19%, Bélgica con 17% y por último Países Bajos y Francia con 16%. Es importante subraya que el Perú es el sexto país exportador a nivel mundial de mango, por ende los empresarios peruanos deben apostar en incrementar sus cultivos de dicho producto a fin de aumentar su producción y exportación.

Entre los años 2010-2015, existe un registro de 224 empresas peruanas que exportaron mangos a la Unión Europea, sin embargo, hay que aclarar que muchas de ellas exportaron de manera esporádica u ocasional, es decir no tuvieron permanencia en el mercado. En la tabla...se observa el ranking de las 10 empresas principales que lideran las exportaciones de

manera constantes y a la vez representan el 50% de los envíos de dicho producto.

Tabla N°07
Ranking de las empresas que lideran las exportaciones de Mangos y Mangostanes, Frescos o Secos peruano con destino al mercado Europeo, 2010-2015.

N	RUC	RASON SOCIAL
1	20481065799	DOMINUS S.A.C
2	20466241734	FLP DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
3	20340584237	CAMPOSOL S.A.
4	20552999194	BIOFRUIT EXPORT S.A.
5	20329725431	SUNSHINE EXPORT S.A.C
6	20525973311	TROPICAL FRUIT TRADING PERU S.A.C.
7	20445534570	FUNDO LOS PALTOS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
8	20525955096	'JUMAR PERU S.A.C.'
9	20529823321	M & C FRUITS COMPANY S.A.C.
10	20484220710	PERU FRUT TROPICAL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Entre los departamentos que lideran las exportaciones de mango se ubica en primer lugar a Piura con un 82.9%, seguido de Ancash con 7.2%, Lima con 5%, Lambayeque con 2.5 y los demás departamentos como son; Arequipa, Cajamarca, Cusco, Ica, Junín, La Libertad, San Martín, Tumbes y la provincia Constitucional del Callao, apenas representan 1.6% en conjunto del valor total exportado. Los departamentos que lideran cuyas exportaciones se debe a que gozan de una ventaja comparativa, tanto en ubicación geográfica, clima, capital humana entre otros.

4.1.4 Espárragos, Frescos o Refrigerados – 0709200000

Durante el periodo 2010-2015 las exportaciones de espárragos, frescos o refrigerados con destino a la Unión Europea se incrementaron en 36.5%, al pasar de U\$\$ 90.3 millones a U\$\$ 123.3 millones de dólares respectivamente, esto quiere decir que aumentó en 1.3 veces su valor exportado. Asimismo, en el periodo antes señalado, la tasa de crecimiento promedio anual con destino a dicho mercado fue de 7%.

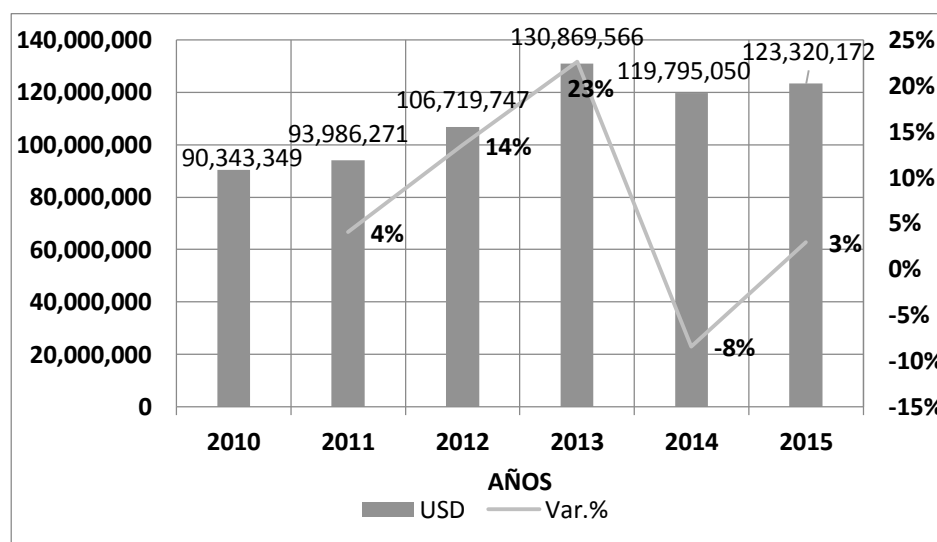


Figura N°10. Exportaciones peruanas de Espárragos, Frescos o Refrigerados a Europea en Unidad de Dólar Estadounidense (USD) en Valor FOB, 2010-2015.

Fuente: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

En la figura N° 10 se observa que por tres años consecutivos (2011-2013) la tasa de crecimiento anual de las exportaciones de espárragos frescos fue positiva, cuyo crecimiento estuvo relacionado con el incremento del precio por kilogramo el cual aumentó en 15% en promedio anual, en otras palabras, en el año 2010 el precio FOB por kilo fue de U\$\$ 2.873

siguió su curso hasta el 2013 año que alcanzó un precio de U\$\$ 4.279 por kg.

No obstante, en el año 2014 las exportaciones de espárragos en toneladas fue superior en 5% con respecto al año 2013, sin embargo, en el 2014 el valor exportado total se contrajo en -8% en relación al año anterior, cuya causa principal fue la caída del precio por kilogramo en -13%, es decir pasó de U\$\$ 4.279 a U\$\$ 3.731 por kg. A ello se le suma el ingreso masivo de espárragos procedentes de China a la Unión Europea, lo cual hizo efecto en los precios. En el 2015 se recupera el precio (U\$\$ 3.971) y se revirtió la tendencia negativa.

Tabla N°08
Principales Países Importadores de la Unión Europea de Espárragos,
Frescos o Refrigerados peruanos, entre los años 2010-2015

N°	País	AÑOS					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
	TOTAL	90,343,349	93,986,271	106,719,747	130,869,566	119,795,050	123,320,172
1	REINO UNIDO	20,260,981	23,077,144	29,308,303	51,238,747	42,066,542	44,815,894
2	PAISES BAJOS	42,036,251	40,673,742	46,774,295	44,325,782	42,007,674	42,416,388
3	ESPAÑA	20,252,893	21,529,874	21,543,852	23,461,277	24,110,313	24,552,345
4	FRANCIA	2,728,223	2,613,089	2,906,773	2,576,236	3,230,585	3,591,645
5	ALEMANIA	1,525,688	1,809,577	1,619,687	1,653,708	2,653,765	2,324,453
6	ITALIA	1,599,251	1,882,821	1,603,677	1,690,506	2,049,096	2,303,242
7	IRLANDA	96,417	8,857	163,218	629,644	1,012,439	1,497,354
	OTROS	1,843,643	2,391,167	2,799,942	5,293,666	2,664,636	1,818,851

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Desde el año 2010 hasta el año 2012 el principal país importador de espárragos frescos o refrigerados de origen peruano fue Países Bajos, sin embargo a partir del 2013 hasta el 2015 como se observa en el tabla N° 10, fue desplazado por el Reino Unido.

Al promediar la participación en los últimos seis años, se tuvo como destino principal al mercado Holandés cuya participación promedio anual fue de 39%, seguidamente del Reino Unido con una participación de 32% y España con 20%, los tres países representaron un 91% para las exportaciones de peruanas de espárragos. En su menor categoría se encuentran el mercado francés, alemán, italiana, irlandés, entre otros cuya participación representó el 9%.

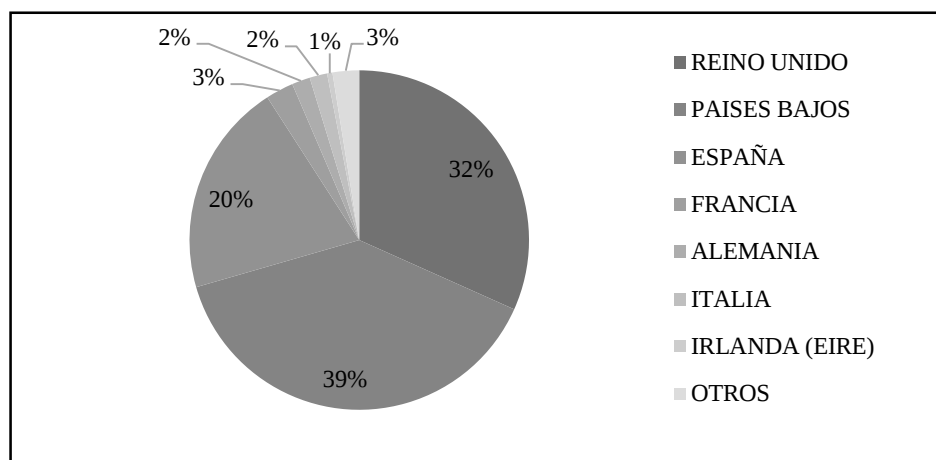


Figura N°11. Participación Promedio Anual de las Exportaciones de Espárragos, Frescos o Refrigerados peruano, según el País de destino en la Unión Europea, 2010-2015.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

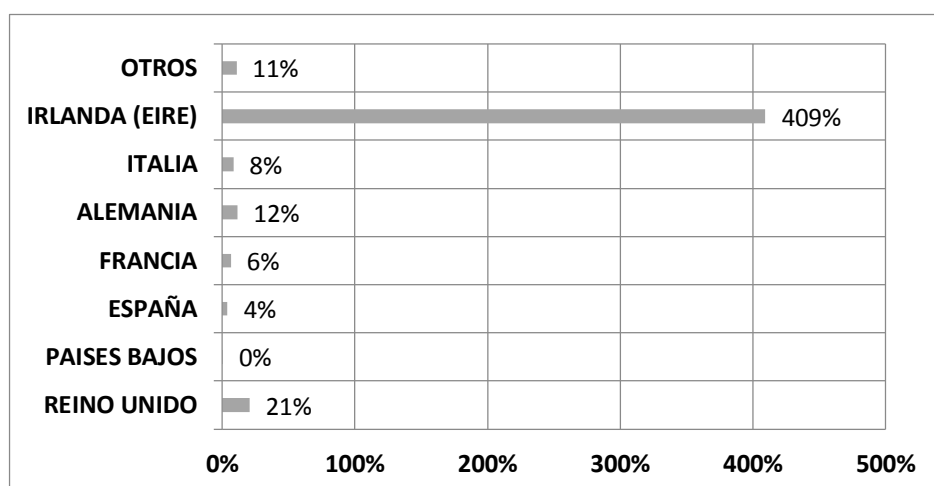


Figura N°12. Crecimiento Promedio Anual de las Exportaciones de Espárragos, Frescos o Refrigerados peruano, según el país de destino en la Unión Europea, 2010-2015.

Fuente: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Desde el año 2010 hasta el 2015, todos los países presentaron un crecimiento promedio anual muy positivo, quien lidera el ranking en mayor crecimiento es el mercado irlandés con un 409%, seguido de Reino Unido con 21%, Alemania con 12%, Italia con 8%, Francia con 6% España con 4% y por último Países Bajos apenas con 0.4%.

Es importante subraya que hasta el 2015 el Perú fue catalogado como el primer país exportador a nivel mundial de espárragos, ya que dicho producto tiene bastante aceptación en distintos mercados mundiales, actualmente el *“Perú se encuentra entre las diez primeras naciones proveedoras de alimentos en el mundo, en virtud de la mayor apertura comercial, la promoción de la oferta exportable y la reducción de las restricciones sanitarias en los principales países de destino de las agro exportaciones”* (Ministerio de Agricultura y Riego, 2015).

En el Acuerdo Comercial con la Unión Europea, el Perú logró que el espárrago fresco sea ubicado en la categoría cero (0) lo cual significa que a partir del 01 de marzo del 2013 está exento de Arancel, por el contrario a los años anteriores fue aplicado un arancel base de 10.2%.

Entre los años 2010-2015, existe un registro de 66 empresas peruanas que exportaron espárragos frescos a la Unión Europea, no obstante, las 10 empresas principales que lideran el ranking de las exportaciones de dicho producto, dado que, representan el 80% de los envíos.

Tabla N°09
Ranking de las empresas que lideran las exportaciones de Espárragos, Frescos o Refrigerados peruano con destino al mercado Europeo, 2010-2015

N°	RUC	RAZÓN SOCIAL
1	20297939131	COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.
2	20325117835	SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A.
3	20104902864	EXPORTADORA FRUTICOLA DEL SUR SA
4	20515349309	AGRICOLA LA VENTA S.A.
5	20170040938	DANPER TRUJILLO S.A.C.
6	20201146497	AGRO PARACAS S.A.
7	20554251677	AGROINPER FOODS S.A.C.
8	20452675804	PEAK QUALITY DEL PERU S.A.
9	20372081831	AGRICOLA CHAPI S.A.
10	20340584237	CAMPOSOL S.A.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Por último, se puede recalcar que durante el periodo anteriormente señalado, el departamento de Ica destacó como el principal exportador de espárragos frescos o refrigerados, dado que representó el 56.8% del total exportado, seguido del departamento de La Libertad con 25.6%, Lima con 12% y Lambayeque con apenas 2%. Otros departamentos que

exportaron de forma ocasional o espontanea son; Ancash Apurímac, Arequipa, Cajamarca, Cusco, Huancavelica, Piura, San Martín y por último la provincia Constitucional del Callao.

4.1.5 Mandarinas (Incluidas las Tangerinas y Satsumas) Frescas o Secas 0805201000

Durante el periodo 2010-2015 las exportaciones peruanas de mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas) frescas o secas, hacia la Unión Europea se incrementaron en 39%, al pasar de US\$ 19 millones a US\$ 27 millones de dólares relativamente, es decir, aumentó en 1.39 veces su valor exportado. Asimismo, durante el periodo antes mencionado la tasa de crecimiento promedio anual fue de 9%.

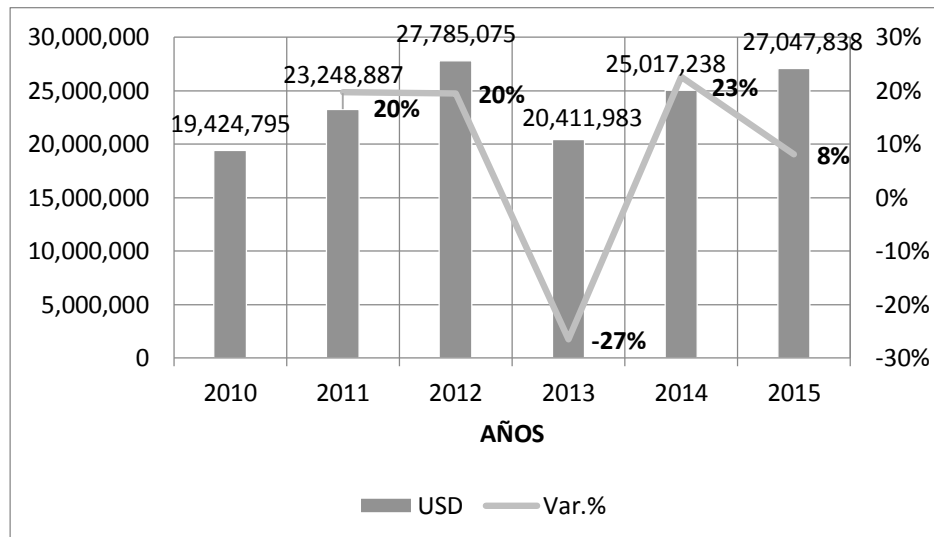


Figura N°13. Exportaciones peruanas de Mandarinas (Incluidas las Tangerinas y Satsumas) Frescas o Secas, a la Unión Europea en USD en Valor FOB, 2010-2015.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

En la figura N° 13 se observa que en el año 2011 la tasa de crecimiento con respecto al año 2010 fue de 20%, puesto que, pasó de US\$ 19.4 millones a US\$ 23.2 millones de dólares. Del mismo modo, en el año 2012 el valor exportado fue 20% mayor que el año previo, sin embargo, en año 2013 la tendencia de crecimiento se revirtió, donde se registró una caída de -27%, esta contracción de debe básicamente a que los envíos se redujeron -28%, es decir, en el 2012 se exportaron 25,210 toneladas y en el 2013 solo 18,128 Tn.

Durante el bienio 2014 y 2015 el ingreso de divisas por las mandarinas se recuperó en relación del año 2013, dado que, sumó US\$ 25 millones y US\$ 27 millones relativamente, por ende, su contribución al valor exportado agropecuario no tradicional durante los últimos años, ha ido mostrando un mejor posicionamiento en el mercado internacional.

En el año 2012, el Perú se ubicó como el segundo país exportador de mandarinas de América, superado tan solo por Argentina y seguido por Chile; y a nivel mundial ocupó el octavo lugar.

El precio de las mandarinas se mantuvo casi constante entre los años 2010-2015, es decir, el precio promedio por kilo en valor FOB fue de US\$ 1.062.

Tabla N°10
Principales Países Importadores de la Unión Europea de Mandarinas
(Incluidas las Tangerinas y Satsumas) Frescas o Secas, entre los años
2010-2015

N°	País	AÑOS					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
	TOTAL	19,424,795	23,248,887	27,785,075	20,411,983	25,017,238	27,047,838
1	REINO UNIDO	12,186,273	12,567,208	17,015,548	11,439,203	15,894,151	17,859,121
2	PAISES BAJOS	4,693,377	7,420,314	6,930,224	6,796,854	6,599,127	6,993,239
3	IRLANDA (EIRE)	1,192,354	1,839,781	2,343,569	1,522,394	2,036,103	1,865,204
4	SUECIA	496,165	744,561	468,883	228,544	381,975	62,343
5	ESPAÑA	91,205	92,912	91,498	128,326	105,871	20,735
	OTROS	765,420	584,112	935,351	296,662	0	247,196

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

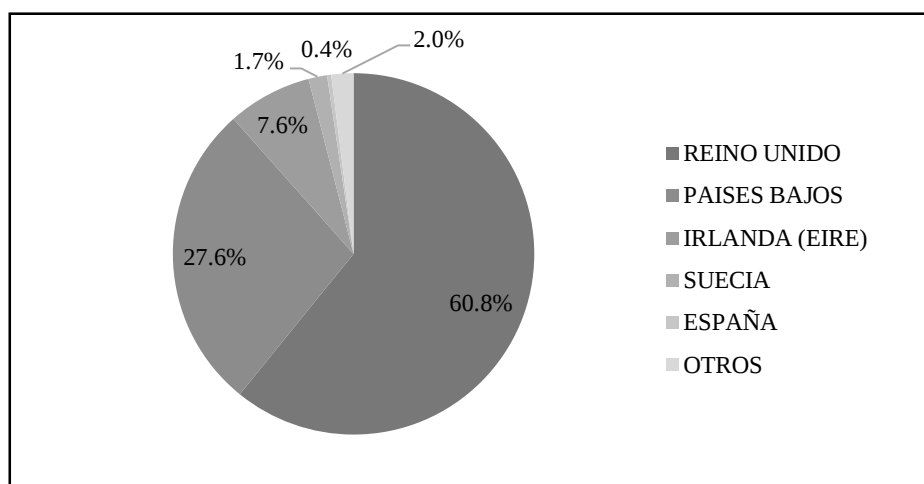


Figura N°014. Participación Promedio (%) Anual de las Exportaciones peruanas de Mandarinas (Incluidas Las Tangerinas Y Satsumas) Frescas o Secas, según el país de destino en la Unión Europea, 2010-2015.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

A nivel del bloque comercial europeo los principales destinos de exportación de las mandarinas, está liderado por el Reino Unido, cuya participación promedio anual fue de 60.8%, en otras palabras más de la

mitad de los envíos van a dicho mercado. Países Bajos es el segundo mercado de destino con una participación de 27.6%, seguidamente, Irlanda con 7.6%. En otras palabras el 96.1% de los envíos de mandarinas van a los tres mercados antes señalados, mientras que el 3.9% van a Suecia, España, entre otros países de la Unión Europea.

El principal país con mayor crecimiento promedio anual fue Suecia (14%), seguido de Países Bajos (11.39%), Irlanda (11.2%) y Reino Unido el principal socio comercial con respecto al envío de mandarinas, tuvo un crecimiento promedio anual de 9%. Por el contrario, España y otros países tuvieron un comportamiento adverso de -11% y -11.5%.

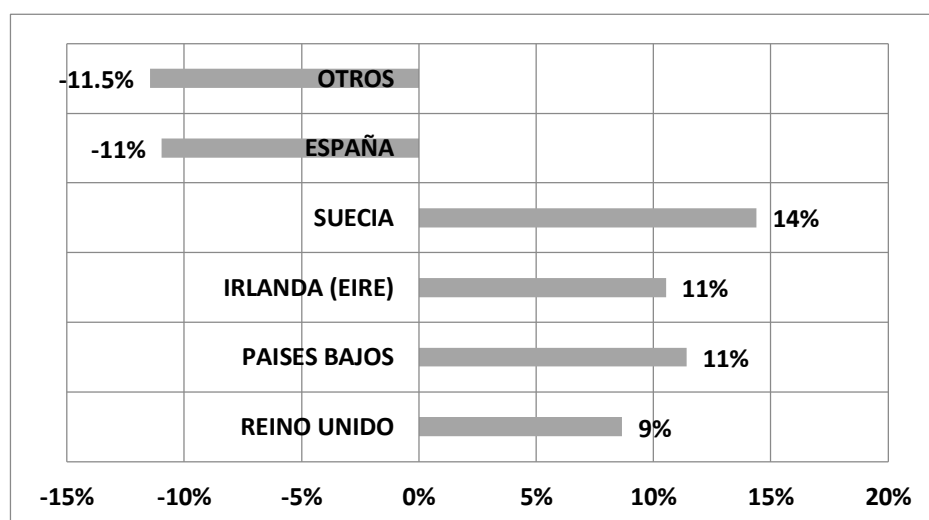


Figura N°15. Crecimiento Promedio Anual (%) de las Exportaciones peruanas de Mandarinas (Incluidas Las Tangerinas Y Satsumas) Frescas o Secas según el país de destino en la Unión Europea, 2010-2015.

Fuente: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Si bien es cierto, las mandarinas, en sus variedades satsumas, clementinas, murcotts y tangelo minneol, se han convertido en las

estrellas de las exportaciones cítricas peruanas, puesto que, durante el periodo 2010-2015 se logró exportar un total de 134,532 TM con destino a los mercados de la Unión Europea.

Los resultados de las exportaciones de mandarinas peruanas *“permitieron colocar al Perú en el sétimo lugar del ranking mundial de proveedores de esta fruta, así como el exportado más importante de América Latina”*. [Asociación de Productores de Cítricos del Perú (PROCITRUS), 2016].

El ingreso de mandarinas a la Unión Europea paga un arancel preferencial, dado que, fue ubicado en la Categoría AV0, EP. Por ende, se establece un volumen de importación de activación aplicable a las importaciones de mercancías originarias correspondientes a las líneas arancelarias comprendidas en la categoría antes señalada.

Tabla N°11
Cronograma de desgravaciones comprendidas en la categoría “BA, EP”

Años	Derecho de aduana preferencial (€/t.)	Volumen de Importación de Activación (TM)
Del 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2010	145	67500
Del 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2011	138	71250
Del 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2012	131	75000
Del 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2013	124	78750
Del 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2014	117	82500
Del 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2015	110	86250
Del 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2016	103	90000
Del 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2017	96	93750
Del 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2018	89	97500
Del 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2019	82	101250
Del 1 de enero del 2020	75	No aplica

Fuente: Acuerdos Comerciales del Perú

Una vez alcanzado dicho volumen de activación durante el año calendario correspondiente, la Parte UE podrá suspender temporalmente el arancel aduanero preferencial que se aplica durante este mismo año por un período no superior a tres meses y que no podrá exceder el final del año calendario de que se trate. Cabe precisar que en el 2019, la Parte UE y Perú examinarán mejoras en la liberalización arancelaria de las mercancías comprendidas en la categoría “BA, EP”.

Tabla N°12
***Ranking de las empresas que lideran las exportaciones peruanas de
Mandarinas (Incluidas Las Tangerinas Y Satsumas) Frescas o Secas
con destino al mercado Europeo, 2010-2015***

Nº	RUC	RAZÓN SOCIAL
1	20451899881	PROCESADORA LARAN SAC
2	20340584237	CAMPOSOL S.A.
3	20501923428	CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A.
4	20410065364	CORPORACION FRUTICOLA DE CHINCHA S.A.C.
5	20522308880	PROCESADORA TORRE BLANCA S.A.
6	20510257767	FUNDO SANTA PATRICIA S.A.
7	20106651087	CIA.DE EXP.Y NEGOCIOS GNRLES.S.A.(COEXA)
8	20256119006	SOCIEDAD AGRICOLA ARONA S.A.
9	20487773094	FCE EXPORT FRUIT S.A.C
10	20546110720	AGRICOLA NORSUR S.A.C

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Durante el 2010-2015 existe un registro de 47 empresas exportadoras de mandarinas peruanas con destino a la Unión Europea, no obstante, el ranking de las 10 principales firmas exportadoras representaron el 88.17% del total de los envíos del producto antes mencionados, mientras que las demás 37 empresas, representaron 11.83%. Las principales empresas realizan exportaciones de manera permanente mientras que las demás lo realizan de manera ocasional o esporádica.

El departamento de Ica es el principal exportador de mandarinas, dado que, durante el periodo antes señalado representó el 53.9%, seguidamente, Lima representó el 42.3%, es decir, los dos departamentos exportaron el 96.2% de mandarinas con destino la Unión Europeo. El departamento de Piura representó el 2.5%, mientras que los demás como son; Ancash, Arequipa, Huancavelica, La Libertad, Lambayeque y San Martín exportaron cantidades mínimas que no llegan ni al 0.5%.

4.1.6 Cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para la siembra - 1801001900

Entre el 2010 y 2015 las exportaciones de cacao con destino a la UE se incrementaron en 522% al pasar de US\$ 24.6 millones a US\$ 153.6 millones de dólares. En otros términos, aumentó en 6.2 veces su valor exportado. Asimismo, en el periodo antes señalado la tasa de crecimiento promedio anual fue de 45%.

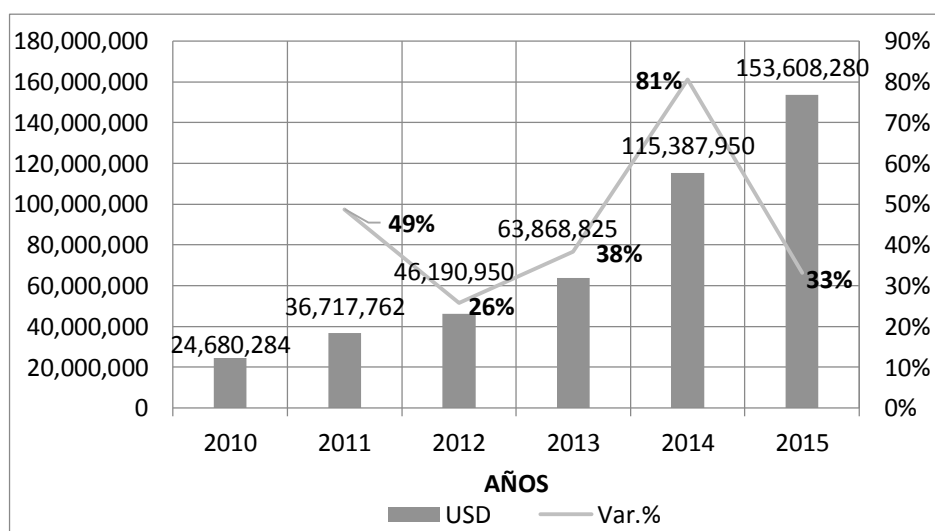


Figura N°16. Exportaciones peruanas de Cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para la siembra, con destino a la Unión Europea en USD en Valor FOB, 2010-2015.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

En el Perú “la producción nacional de cacao está distribuida en 140 mil hectáreas, lo que generó alrededor de 7,7 millones de jornales anuales, beneficiando de manera directa a más de 90 mil familias, e indirecta a 450 mil personas”. [Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), 2016].

“Asimismo, posee cerca del 60% de las variedades de cacao en el mundo y concentra el 36% de la producción mundial de cacao fino y de aroma” [Organización Internacional del Cacao (ICCO), citado por la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEXPERÚ), 2016].

Tabla N°13
Principales Países Importadores de la Unión Europea de Cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para la siembra, entre los años 2010-2015

N°	País	AÑOS					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
	TOTAL	24,680,284	36,717,762	46,190,950	63,868,825	115,387,950	153,608,280
1	PAÍSES BAJOS	6,731,190	9,843,987	12,754,765	19,747,890	39,078,564	80,815,451
2	BÉLGICA	6,389,013	9,771,234	12,788,109	13,258,343	26,134,391	32,716,580
3	ITALIA	5,397,090	8,901,321	8,286,020	11,754,131	16,467,911	16,916,213
4	ESPAÑA	775,098	649,018	85,091	3,535,314	7,631,112	8,101,232
5	ALEMANIA	2,066,096	2,211,164	6,460,212	14,050,101	18,097,190	6,736,461
6	FRANCIA	190,024	90,787	226,721	754,213	860,001	1,011,211
7	REINO UNIDO	197,064	260,131	442,891	656,123	876,320	960,900
8	OTROS	2,934,709	4,990,120	5,147,141	112,710	6,242,461	6,350,232

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Los principales compradores de cacao en grano, entero o partido, tostado, está liderado por Países Bajos con una participación promedio anual de 38%, el segundo mercado es Bélgica con una participación de 23%, el

tercer país de destino es Italia con una participación promedio anual de 15%, del mismo modo, el mercado Alemán con 11%, España 5% y otros países como son; Francia y Reino Unido tuvieron una participación promedio anual de apenas el 1%.

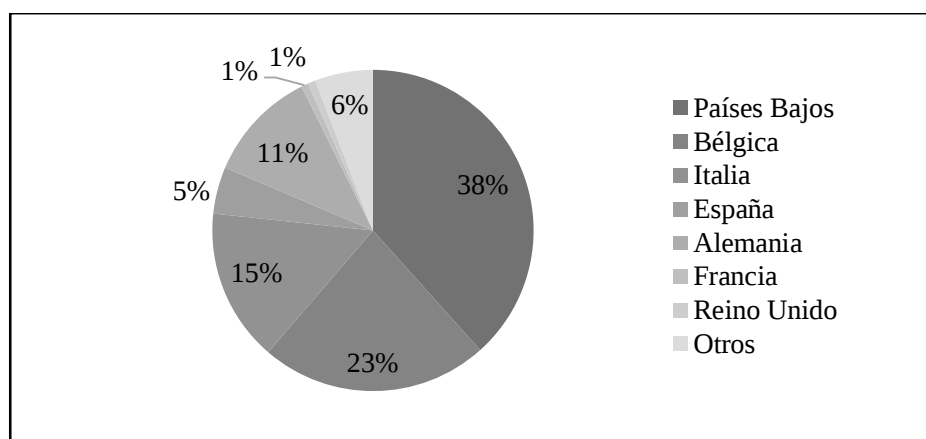


Figura N°17. Participación (%) Anual de las Exportaciones peruanas de Cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para la siembra, según el país de destino en la Unión Europea, 2010-2015.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

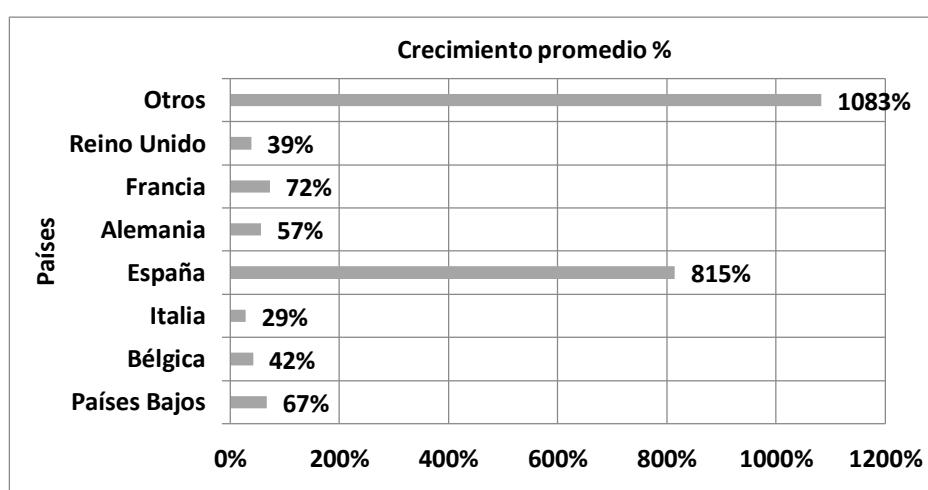


Figura N°18. Crecimiento Promedio Anual (%) de las Exportaciones peruanas de Cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para la siembra, según el país de destino en la UE, 2010-2015.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

En el figura número 17 se observa que el principal país con mayor crecimiento promedio anual durante los años 2010-2015, fue España (815%), seguido de Francia (72%), Países Bajos (67%), Alemania (57%), Bélgica (42%), Reino Unido (39%) e Italia (29%). Con los datos obtenidos, se puede decir que el cacao peruano tiene una alta aceptación y demanda por los países miembros de la Unión Europea.

En el año 2010 se exportaron 7,774 toneladas de cacao peruano a los distintos mercados de la Unión europea, y para el 2015 el volumen se multiplico en 6 veces llegando a exportar un total de 47,699 toneladas.

Durante el bienio 2010 y 2011 los precios por kilogramo de cacao en valor FOB fueron de US\$ 3.167 y US\$ 3.406 respectivamente, es decir, hubo un incremento de 7.6%. No obstante, en el 2012 y 2013 se registraron los precios más bajos los últimos 6 años, esto es, US\$ 2.601 y US\$ 2.667 relativamente. Empero, en el 2014 el precio por kilogramo se recuperó, ya que, fue de US\$ 3.1999 y en el 2015 fue de US\$ 3.220. Por lo tanto, durante los últimos seis años promedio por kg. en valor FOB fue de US\$ 3.044.

El ingreso de cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado está exento de derechos arancelarios a los mercados de la Unión Europea, así fue estipulado en el Acuerdo Comercial entre ambas partes. Por ende cuyo producto tiene mayor acceso a los distintos mercados europeos.

Entre el 2010-2015 existe un registro de 73 empresas que exportaron cacao rumbo al mercado europeo, no obstante el ranking de las 10 empresas que lideran las exportaciones representaron un 67.2% del total del valor exportado.

Tabla N°14
Ranking de las empresas que lideran las exportaciones peruanas de Cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para la siembra, con destino al mercado Europeo, 2010-2015

N°	RUC	RAZÓN SOCIAL
1	20522061035	CAFETALERA AMAZONICA S.A.C.
2	20500985322	SUMAQAO SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
3	20136264053	AMAZONAS TRADING PERU S.A.C.
4	20515405900	MACHU PICCHU FOODS S.A.C.
5	20492124533	EXPORTADORA ROMEX S.A.
6	20484163902	COOPERATIVA AGRARIA CACAOTERA ACO...
7	20544924134	AQUARIUS TRADING PERU S.A.C.
8	20140989682	CASA LUKER DEL PERU S.A.C.
9	20515076574	TROPICAL FOREST PERU S.A.C.
10	10061743168	VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Durante el periodo antes líneas arriba señalado, el 67% de los departamentos del Perú exportó cacao al bloque comercial europeo, Lima se ubicó en primer lugar con una participación promedio anual de 39.97% el total exportado, el departamento de San Martín con 25.74%, Huánuco con 10.73%, Ayacucho con 7.05%, y Cusco con 4.10%. Mientras que los demás departamentos como son: Amazonas, Ancash, Arequipa, Cajamarca, Ica, Junín, Lambayeque, Madre de Dios, Loreto, Piura, Puno y tumbes, representaron el 12.41%.

4.1.7 Los demás frutas u otros frutos frescos– 0810909000

Durante el periodo 2010 y 2015 las exportaciones de la partida arancelaria 0810909000 (los demás frutas u otros frutos frescos) conocido también por su nombre comercial como “pepino dulce” con destino a la Unión Europea se incrementaron en 706% al pasar de US\$ 2.3 millones a US\$ 18.8 millones de dólares respectivamente. En otras palabras, aumentó en 8 veces su valor exportado. De la misma forma, en el periodo antes mencionado la tasa de crecimiento promedio anual fue de 64%. Es importante aclarar que en año 2010 se exportaron 1,015 toneladas de dicho producto, y para el 2015 sumaron un total de 9,474 toneladas, es decir, se incrementó en 9.3 veces el volumen exportado.

Asimismo, el valor FOB promedio anual por kilogramo desde el 2010 hasta el 2014 se mantuvo en US\$ 2.475, mientras que en el año 2015 apenas alcanzó US\$ 1.990, en otros términos, tuvo una contracción de -17.7%. A pesar que el precio cayó de manera muy considerable el valor FOB total tuvo como saldo positivo con respecto al año anterior, ya que esto fue compensado por la cantidad de toneladas que fueron enviadas.

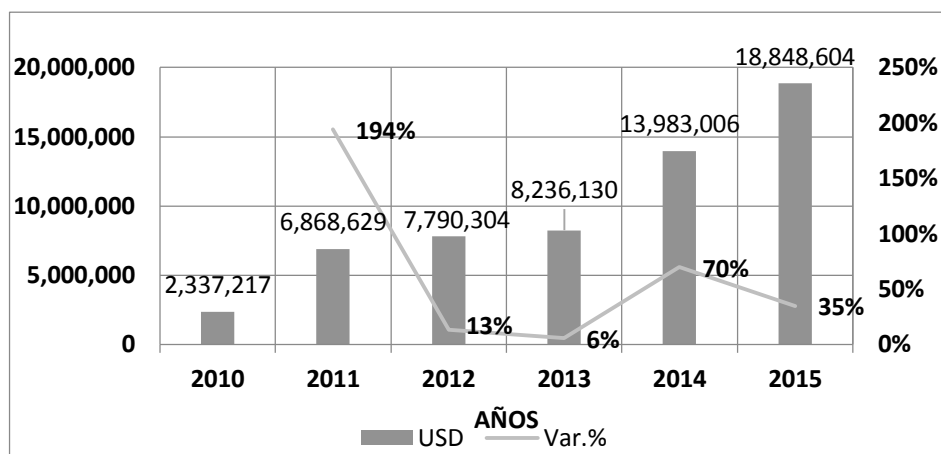


Figura N°19. Exportaciones peruanas de Los Demás Frutas u Otros Frutos Frescos, con destino a la Unión Europea en USD en Valor FOB, 2010-2015.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Tabla N°15
Principales Países Importadores de la Unión Europea de Los Demás Frutas u Otros Frutos Frescos peruanos entre los años 2010-2015

N°	PAÍS	AÑOS					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
	TOTAL	2,337,216	6,868,629	7,790,304	8,236,130	13,983,006	18,848,604
1	PAÍSES BAJOS	1,359,218	4,098,269	4,948,213	5,813,547	10,527,278	11,612,418
2	REINO UNIDO	275,267	1,698,428	1,673,278	1,552,389	2,377,298	5,139,278
3	ESPAÑA	330,956	429,158	209,178	178,391	231,217	207,489
4	PORTUGAL	0	0	0	0	41,107	108,289
5	ITALIA			39,986	83,272	47,131	180,286
	OTROS	371775	642774	919649	608531	758975	1600844

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Dentro del bloque comercial europeo, el mercado Holandés (Países Bajos) es el principal comprador de los demás frutas u otros frutos frescos de origen peruano, cuya participación promedio anual durante los últimos seis años fue de 66.1%, por otra parte, el Reino Unido es el

segundo mercado de destino, con una participación promedio anual de 21.9%, España tuvo una participación de 2.7%, mientras que los demás países apenas representaron entre el 0.3% y 0.6%.

En la figura número 20 se observa que el principal país con mayor crecimiento promedio anual, fue Portugal con 163%, sin embargo, conviene aclarar que a dicho país solo se exportó los 2 últimos años, (2014-2015), además, es apenas es el 0.9% en comparación de lo que se exporta al mercado Holandés, en otras palabras, a Países bajos se exportó 102 veces más al mercado portugués.

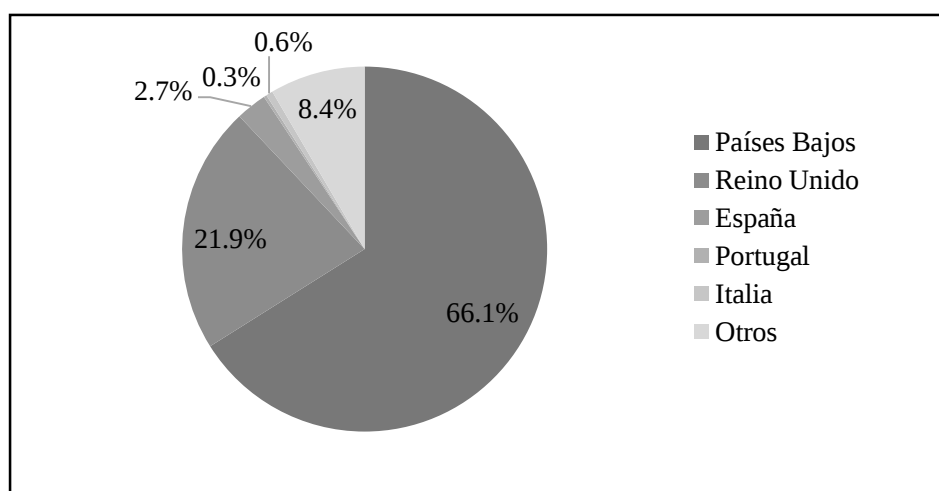


Figura N°20. Participación (%) Anual de las Exportaciones peruanas de Los Demás Frutas u Otros Frutos Frescos, según el país de destino en la Unión Europea, 2010-2015.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

El Reino Unido es uno de los mercados más grandes y sólidos para los envíos del producto antes mencionado, cuya tasa de crecimiento promedio anual durante los años 2010-2015 fue de 136%. Asimismo,

Italia tuvo un crecimiento promedio anual de 116%. Países Bajos el primer destino para las exportaciones creció en promedio anual de 66%, excepto el mercado español tuvo una crecimiento negativo de -3%.

Con respecto a la tasa de crecimiento de las exportaciones peruanas con destino a los mercados de la Unión Europea, se puede decir que dichos mercados no han alcanzado su madurez, y en los próximos años, se seguirán incrementando los envíos de la partida arancelaria 0810909000.

Por otro lado, el producto de la partida arancelaria antes mencionada está exento de derechos arancelarios, por ende, facilita su ingreso a los mercados del bloque comercial europeo.

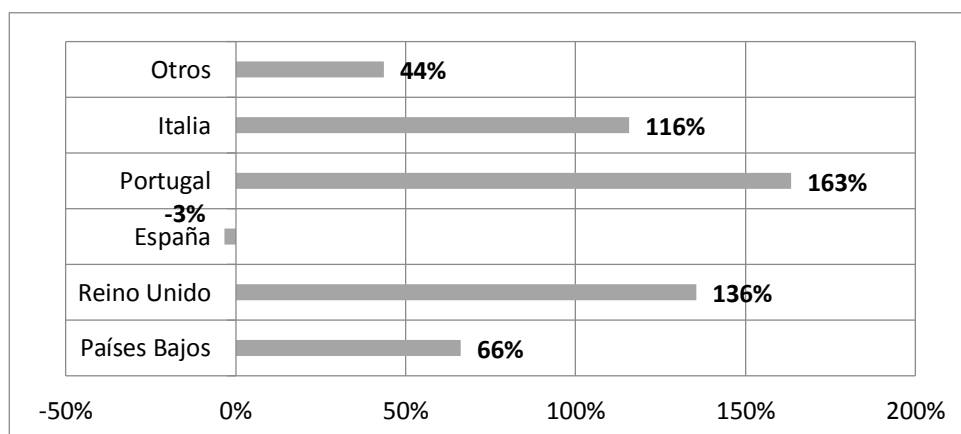


Figura N°21. Crecimiento Promedio Anual (%) de las Exportaciones peruanas de Los Demás Frutas u Otros Frutos Frescos, según el país de destino en la UE, 2010-2015.

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Durante los años 2010-2015 hay un registro de 56 empresas que exportaron el producto de la partida arancelaria 0810909000 con destino

a la UE, de las cuales las 10 empresas principales que lideran el ranking se describen en la tabla N°17.

Tabla N° 16
Ranking de las empresas que lideran las exportaciones peruanas de Los Demás Frutas u Otros Frutos Frescos, con destino al mercado Europeo, 2010-2015

N°	RUC	RAZÓN SOCIAL
1	20104902864	EXPORTADORA FRUTICOLA DEL SUR S.A
2	20318018856	AGRO VICTORIA S.A.C.
3	20389426891	AGRICOLA LOS MEDANOS S.A.
4	20176770474	CORPORACION AGROLATINA S.A.C.
5	20411808972	AGRICOLA PAMPA BAJA S.A.C.
6	20501923428	CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A.
7	20507208887	INVERSIONES NIVAMA S.A.C.
8	20104420282	AGROINDUSTRIAS AIB S.A
9	20395379233	PRONATUR S.A.C
10	20103272964	EMPRESA AGRICOLA SAN JUAN S.A

Fuentes: SUNAT/ADEX

Elaboración: Los Autores

Los principales departamentos exportadores del Perú del producto con partida arancelaria 0810909000 con destino a la Unión europea, está liderado por Ica, cuya participación en las exportaciones totales anuales durante el periodo 2010-2015 fue de 80.6%, es decir, en su mayoría, le corresponde al departamento iqueño. Seguidamente, el departamento de Lima tuvo una participación promedio anual de 8.2% del total exportado.

Lambayeque y Arequipa tuvieron una participación de 2.845 y 2.83% respectivamente, el departamento de la Libertad con 1.8%, mientras que los demás departamentos como son, Ancash, Cajamarca, Huancavelica, Junín, Piura y San Martín tuvieron una participación promedio de 0.7%.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- El Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea (UE) influyó de manera favorable en la variación de las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario peruano durante el periodo 2010-2015, puesto que, la eliminación arancelaria facilita el ingreso de los productos de dicho sector, con una tasa de crecimiento promedio anual de 25%.
- Los principales países de destino para los envíos de los productos no tradicionales del sector agropecuario peruano está liderado por Países Bajos, seguido de Reino Unido (ex miembro de la UE), España, Alemania, Bélgica, Francia, Italia, los cuales representan más del 97% para las exportaciones de los productos antes mencionados.
- Entre los principales productos de agroexportación no tradicional con destino a la Unión Europea están las paltas, cacao en grano excepto para la siembra, uvas frescas, mangos y mangostanes frescos o secos, espárragos frescos o refrigerados, mandarinas, y las demás frutas o frutos frescos. Los departamentos que lideran las exportaciones son los que se encuentran en la región costera de nuestro país son; Ica, Piura, La Libertad.

5.2. Recomendaciones

- Los empresarios peruanos deben aprovechar la reducción y/o eliminación de barreras arancelarias para los productos agrícolas, los cuales se estipuló en el Acuerdo Comercial con la Unión Europea, puesto que, al no pagar derechos arancelarios disminuyen los costos de exportación, lo cual no solo significa que dichos productos sean competitivos en precios dentro de los mercados de la Unión Europea, sino también mayores ingresos para los exportadores peruanos.
- Se recomienda a los empresarios peruanos del sector agropecuario a dar mayor énfasis en la inversión a mediano y largo plazo en los cultivos de los principales productos de agroexportación no tradicional, ya que dichos productos tienen alta demanda en los mercados internacionales.
- El Estado peruano debe mejorar los corredores económicos (carreteras) que permita la conectividad con las diferentes regiones a fin de facilitar la cadena exportadora de productos no tradicionales del sector agropecuario hacia los distintos mercados internacionales.

REFERENCIAS

- Acuerdos Comerciales Del Perú. (26 de Marzo de 2016). *Acuerdos Comerciales Del Perú*. Obtenido de <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>
- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). (13 de Mayo de 2016). *Banco Central de Reserva del Perú*. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/>
- Banco Mundial. (28 de Abril de 2016). *Perú Panorama General*. Obtenido de Grupo Banco Mundial: <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>
- Cabrera Marín, W., & Rodríguez Mercado, N. W. (2016). *Tratado de Libre Comercio entre Perú y China y su incidencia en la variación de las importaciones y exportaciones del sector textil peruana: Análisis antes y después de la firma del TLC, 2008-2014*. Cajamarca: Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo (UPAGU).
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - PROMPERU . (2011). *Grecia: Impacto de la crisis en las exportaciones peruanas*. Lima: Prom Perú.
- Fairlie Reinoso, A. (2010). *Del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y la Comunidad Andina (CAN) al Acuerdo Comercial Multipartes con Colombia y Perú: ¿Qué escenarios para la integración regional?* México: Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción de Desarrollo A.c.
- Fernández, E., & Mujica, M. (2015). *Impacto de los Acuerdos Comerciales Internacionales adoptados por el Estado Peruano en el cumplimiento y promoción de los Derechos Humanos en el Perú*. Lima: Red Peruana por una Globalización con Equidad (RedGe).
- González Blanco, R. (2011). *Diferentes Teorías del Comercio Internacional*. España.
- Gracia Hernández, M. (2009). La Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Posmodernización Global. *Temas de Ciencias y Tecnología*, 19-22.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Lobejón Herrero, L. F. (2001). *El Comercio Internacional*. Madrid: Ediciones Akal S.A.
- Marcos Sánchez, R. (2011). Análisis del impacto del tratado comercio de América del Norte (TLCAN) en el sector agropecuario Mexicano. Madrid.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (05 de Abril de 2016). *Acuerdos Comerciales del Perú*. Obtenido de Acuerdos Comerciales del Perú: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>

- Morón, E., Bernedo, M., & Chávez, F. J. (2005). *Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: Una oportunidad para crecer sostenidamente*. Lima: 1^o Edición Centro de Investigación UPC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) . (2016). *Organización Mundial del Comercio - Portal*. Obtenido de <https://www.wto.org/indexsp.htm>
- Perú Opportunity Fund. (2011). *Diagnóstico de la Agricultura en el Perú*. Lima: Libélula.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Massachusetts: Harvard.
- Sánchez, R. M. (2011). *Análisis del impacto del tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN) en el sector agropecuario mexicano*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Serrano, C., Marínez, A., Rodríguez, A., & Salazar, S. (2015). *Evaluación de los efectos del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México en el comercio bilateral y la inversión*. México: BBVA Research.
- Serrano, C., Martinez, A., Rodriguez, A., & Salazar, S. (1 de Mayo de 2015). Evaluación de los efectos del tratado de libre comercio entre la unión europea y México en el comercio bilateral y la inversión. México. Obtenido de Evaluación de los efectos del tratado de libre comercio entre la unión europea y México en el comercio bilateral y la inversión: https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2015/05/DT15-13_TLCUEM.pdf
- Serrano, C., Martínéz, A., Rodríguez, A., & Salazar, S. (1 de Mayo de 2015). Evaluación de los efectos del tratado de libre comercio entre la unión europea y México en el comercio bilateral y la inversión. México, México, México.
- Sistema de Información Sobre Comercio Exterior . (2016). Obtenido de Países Andinos-Unión Europea: http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/AND_EU_s.ASP
- Suárez Montoya, A., & Barberi Gómez, F. (2015). *Efectos del TLC Colombia -EE.UU sobre el Agro*. Oxfam.
- Suárez Montoya, A. (2015). *Efectos del TLC Colombia-Estados Unidos sobre el agro*. Bogotá: Torre Gráfica Limitada.
- Ugarte Casafranca, W. (2008). Tratado de Libre Comercio entre Perú y Canadá: Alcances y perspectivas. *Gestión en el Tercer Milenio*, (Vol. 11), 07-13.
- Unión Europea (UE). (23 de Mayo de 2016). *Europa.eu*. Obtenido de Web oficial de la Unión Europea: http://europa.eu/index_es.htm