

**UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y**  
**CONTABLES – FACEAC**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE COMERCIO Y NEGOCIOS**  
**INTERNACIONALES**



**Impacto de las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú**  
**en las exportaciones de uva (*Vitis vinífera*) de las empresas**  
**agroindustriales del departamento de Lambayeque en el periodo**  
**2006 – 2016**

Tesis que presentan los bachilleres:

**EDUARDO REGALADO PÉREZ**  
**CASSEY HUATANGARI ZULUETA**

Para obtener el título profesional de:

**LICENCIADO EN COMERCIO Y NEGOCIOS**  
**INTERNACIONALES**

Lambayeque – Perú

Mayo – 2018

**IMPACTO DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES DE ESTADOS  
UNIDOS CON PERÚ EN LAS EXPORTACIONES DE UVA (*VITIS  
VINÍFERA*) DE LAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES DEL  
DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE EN EL PERIODO 2006 – 2016**

**Decreto de sustentación N° .....**

**De la fecha.....**

---

Eduardo Regalado Pérez  
**Bachiller**

---

Cassey Huatangari Zulueta  
**Bachiller**

---

Ana Bertha Cotrina Camacho  
**Asesora**

Presentada para obtener el título profesional de Licenciado en Comercio y Negocios  
Internacionales

**Aprobado por el jurado:**

---

Econ. Willy Anaya Morales  
**Presidente**

---

Econ. Moisés Montenegro López  
**Secretario**

---

Econ. Teodoro Martínez Inoñan  
**Vocal**

### **Dedicatoria**

En primer lugar la presente tesis se la dedicamos a Dios, creador de todas las cosas, del cielo y de la tierra, quien con su infinito poder nos dio la fortaleza, las ganas y el conocimiento para culminar ésta investigación. En segundo lugar ésta tesis la dedicamos a nuestros padres, hermanos y amigos quienes estuvieron constantemente apoyándonos de manera material e inmaterial. Y también se la dedicamos a nuestra asesora, la Dra. Ana Cotrina Camacho, por todo su apoyo, consejos y comprensión durante el desarrollo de la presente tesis.

### **Agradecimiento**

Agradecemos profundamente a nuestro señor Dios ya que sin él nada es posible, también agradecemos a nuestros familiares quienes siempre nos apoyaron de infinitas maneras e incondicionalmente en cada etapa de nuestras vidas y de desarrollo profesional. Agradecemos a nuestros profesores de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo quienes compartieron sus conocimientos en cada uno de los ciclos universitarios para llevar a cabo nuestra investigación, especialmente a nuestra asesora, Dra. Ana Cotrina Camacho, por todo su apoyo y consejos en el desarrollo de la presente investigación.

## Índice General

Dedicatoria.....	III
Agradecimiento.....	IV
Índice General.....	V
Índice de Tablas.....	VII
Índice de Figuras.....	XI
Índice de Anexos.....	XIV
Resumen y Palabras Clave.....	XV
Abstract and Key Words.....	XVI
Introducción.....	17
Capítulo I: El Objeto de Estudio.....	21
1.1. Contextualización del Objeto de Estudio.....	21
1.2. Características y manifestaciones del problema de investigación.....	25
Capítulo II: Marco Teórico.....	29
2.1. Antecedentes.....	29
2.2. Bases teóricas.....	34
2.2.1. Políticas comerciales.....	34
2.2.2. Exportaciones de uva.....	38
2.2.3. Teoría de la unión aduanera.....	40
2.2.4. Las políticas comerciales y las exportaciones de uva de Lambayeque.....	41
2.3. Operacionalización de Variables.....	43
2.4. Hipótesis.....	44
Capítulo III: Marco Metodológico.....	45
3.1. Tipo de investigación.....	45
3.2. Diseño de la investigación.....	45

3.2.1.	Matriz de correlación .....	46
3.3.	Población y muestra.....	47
3.4.	Recolección de datos.....	47
3.5.	Plan de análisis de datos .....	47
Capítulo IV: Resultados y Discusión .....		49
4.1.	Resultados.....	49
4.1.1.	Descripción de la realidad comercial de las empresas agroindustriales exportadoras de uva del departamento de Lambayeque, periodo 2006 al 2016.....	49
4.1.2.	Evaluación de las Políticas comerciales de Estados Unidos con el Perú, periodo 2006 – 2016. ....	81
4.1.3.	Análisis de la evolución de los indicadores de la exportación de uva de las empresas agroindustriales del departamento de Lambayeque en el periodo 2006 – 2016, como consecuencia de las políticas comerciales con Estados Unidos. ....	103
4.1.4.	Estimación de la matriz de correlación. ....	134
4.1.5.	Explicación del impacto de las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú en las exportaciones de uva ( <i>Vitis Vinífera</i> ) de las empresas agroindustriales del Departamento de Lambayeque en el periodo 2006-2016. ....	136
4.2.	Discusión de los resultados.....	140
4.2.1	Análisis e interpretación de los resultados .....	140
Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones .....		143
5.1.	Conclusiones:.....	143
5.2.	Recomendaciones: .....	145
Referencias.....		147
Anexos .....		153

## Índice de Tablas

Tabla 1. Países exportadores de uva fresca a nivel mundial, (valor FOB en miles de USD), partida arancelaria 080610 .....	22
Tabla 2 Países importadores de uva fresca a nivel mundial, (valor CIF en miles de USD), partida arancelaria 080610 .....	23
Tabla 3 Producción de uva por departamentos (en toneladas), 2006 – 2016 .....	24
Tabla 4 Operacionalización de variables .....	43
Tabla 5 Modelo de matriz de correlación. ....	46
Tabla 6 Producción nacional de uva .....	50
Tabla 7 Clasificación arancelaria de las uvas frescas en Perú .....	52
Tabla 8 Exportaciones peruanas de uva fresca y seca, periodo 2006 - 2016.....	53
Tabla 9 Comparación de la producción nacional y las exportaciones de uva (Fresca y seca) ..	54
Tabla 10 Producción de uva en el departamento de Lambayeque. ....	56
Tabla 11 Exportaciones de uvas frescas de Lambayeque. ....	58
Tabla 12 Comparación de la producción y exportación nacional de uva y la producción y exportación de uva de las empresas lambayecanas.....	60
Tabla 13 Principales países de destino de las exportaciones de uva de Lambayeque, periodo 2007 - 2016 .....	62
Tabla 14 Exportaciones de la Empresa Agrícola San Juan en dólares americanos. ....	65
Tabla 15 Exportaciones de la empresa Gandules INC S.A.C. en dólares americanos. ....	67
Tabla 16 Exportaciones de la empresa Promotora y Servicios Lambayeque S.A.C. en dólares americanos. ....	68
Tabla 17 Exportaciones de la empresa Exportadora Safco Perú S.A. en dólares americanos. ....	70
Tabla 18 Exportaciones del Consorcio Norvid S.A.C. en dólares americanos.....	71
Tabla 19 Exportaciones de la empresa Greenland Perú S.A.C. en dólares americanos. ....	73
Tabla 20 Exportaciones de la empresa Agrícola Las Marías S.A.C. en dólares americanos. ....	74
Tabla 21 Exportaciones de la empresa Sobifruits S.A.C. en dólares americanos. ....	76

Tabla 22 Exportaciones de la empresa Negocios Agrícolas Jayanca S.A. en dólares americanos. ....	77
Tabla 23 Exportaciones de la empresa Consorcio de Productores de Fruta S.A. en dólares americanos. ....	79
Tabla 24 Evolución de los Acuerdos Comerciales de Perú con Estados Unidos. ....	84
Tabla 25 Evolución de las exportaciones del sector tradicional y no tradicional de Perú hacia Estados Unidos.....	85
Tabla 26 Arancel ad valorem aplicado por Perú a las importaciones de uvas frescas.....	88
Tabla 27 Arancel ad valorem aplicado por Estados Unidos a las importaciones de uvas frescas .....	89
Tabla 28 Clasificación de las medidas no arancelarias.....	90
Tabla 29 Evolución de medidas no arancelarias aplicadas por Estados Unidos a las importaciones de uvas de Perú.....	92
Tabla 30 Tolerancia para residuos de metaflumizona. ....	94
Tabla 31 Exportaciones de uvas de las empresas nacionales hacia Estados Unidos. ....	103
Tabla 32 Exportaciones de uvas de las empresas lambayecanas a Estados Unidos. ....	105
Tabla 33 Cantidad de empresas exportadoras de uva fresca de Lambayeque a Estados Unidos .....	109
Tabla 34 Exportaciones de uvas de la empresa Negociación Agrícola Jayanca S.A. a Estados Unidos. ....	110
Tabla 35 Exportaciones de uvas de la Empresa Agrícola San Juan S.A. a Estados Unidos..	111
Tabla 36 Exportaciones de uvas de la empresa Consorcio de Productores de Fruta S.A. a Estados Unidos.....	112
Tabla 37 Exportaciones de uvas de la empresa Promotora y Servicios Lambayeque S.A.C. a Estados Unidos.....	114
Tabla 38 Exportaciones de uvas de la empresa Exportadora Safco Perú S.A.C. a Estados Unidos. ....	115
Tabla 39 Exportaciones de uvas de Danper Trujillo S.A.C. a Estados Unidos. ....	116
Tabla 40 Exportaciones de uvas de la empresa Frusan Agro S.A.C. a Estados Unidos.....	117
Tabla 41 Exportaciones de uvas de la empresa Gandules INC S.A.C. a Estados Unidos.....	118



Tabla 42 Exportaciones de uvas de la empresa Greenland Peru S.A.C. a Estados Unidos...	120
Tabla 43 Exportaciones de uvas de la empresa Sociedad Agrícola San Agustín de Zaña S.A. a Estados Unidos.....	121
Tabla 44 Exportaciones de uvas del Consorcio Norvid S.A.C. a Estados Unidos. ....	122
Tabla 45 Exportaciones de uvas de la empresa Frutos Tropicales del Norte S.A. a Estados Unidos. ....	124
Tabla 46 Exportaciones de uvas de la empresa Agrícola Cerro Prieto S.A.C. a Estados Unidos. ....	125
Tabla 47 Exportaciones de uvas de la empresa Atlantic Fruits Peru Branch S.A.C. a Estados Unidos. ....	126
Tabla 48: Exportaciones de uvas de la empresa Agroindustrias Aurora S.A.C. a Estados Unidos. ....	127
Tabla 49 Exportaciones de uvas de la empresa Agrícola José Juan S.A.C. a Estados Unidos. ....	129
Tabla 50 Exportaciones de uvas de la empresa Agrosur El Milagro S.A.C. a Estados Unidos. ....	130
Tabla 51 Exportaciones de uvas de Agrícola BGS S.A.C. a Estados Unidos. ....	131
Tabla 52 Exportaciones de uvas de Phoenix Foods S.A.C. a Estados Unidos. ....	132
Tabla 53 Variables tomadas para la matriz de correlación .....	134
Tabla 54 Estimacion de la matriz de correlación .....	135
Tabla 55 Resumen de la regresión .....	136
Tabla 56 Cantidad de empresas exportadoras de uva hacia Estados Unidos:, valor FOB en dólares y peso neto en kilogramos, 2006 al 2016 .....	138
Tabla 57 Matriz de consistencia .....	153
Tabla 58 Principales empresas lambayecanas exportadoras de uva en el periodo 2007 – 2016 (valor FOB en US\$).....	156
Tabla 59 Exportaciones de uvas de las empresas lambayecanas a Estados Unidos en kilogramos.....	159
Tabla 60 Exportaciones de uvas de las empresas lambayecanas a Estados Unidos en dólares. ....	162
Tabla 61 Acuerdos comerciales de Perú vigentes y suscritos aún no vigentes. ....	164

Tabla 62 Países de destino de las exportaciones de uva de Lambayeque, periodo 2006 - 2016 .....	165
Tabla 63 Exportaciones e uva de Lambayeque hacia Estados Unidos y Holanda, periodo 2006 - 2016 .....	171
Tabla 64 Medidas no arancelarias aplicadas por Estados Unidos a las exportaciones de Perú. ....	173
Tabla 65 Evolución de medidas no arancelarias aplicadas por Estados Unidos a las exportaciones peruanas de productos del reino vegetal. ....	176

## Índice de Figuras

<i>Figura 1.</i> Producción nacional de uva. ....	51
<i>Figura 2.</i> Comparación de la producción nacional y las exportaciones de uva .....	55
<i>Figura 3.</i> Producción de uva del departamento de Lambayeque.....	57
<i>Figura 4.</i> Exportaciones de uva de Lambayeque, periodo 2006 – 2016 .....	59
<i>Figura 5.</i> Principales destinos de las exportaciones lambayecanas de uva durante el periodo 2006 – 2016.....	63
<i>Figura 6.</i> Principales empresas exportadoras de uva de Lambayeque hacia el mundo, 2006 - 2016 (valor FOB en USD) .....	64
<i>Figura 7.</i> Evolución de las exportaciones de la Empresa Agrícola San Juan en dólares americanos .....	66
<i>Figura 8.</i> Evolución de las exportaciones de la Empresa Gandules INC SAC en dólares americanos .....	67
<i>Figura 9.</i> Evolución de las exportaciones de la empresa Promotora y Servicios Lambayeque S.A.C. en dólares americanos .....	69
<i>Figura 10.</i> Evolución de las exportaciones de la empresa Exportadora Safco Perú S.A. en dólares americanos.....	70
<i>Figura 11.</i> Evolución de las exportaciones del Consorcio Norvid S.A.C. en dólares americanos. ....	72
<i>Figura 12.</i> Evolución de las exportaciones de la empresa Greenland Perú S.A.C. en dólares americanos. ....	73
<i>Figura 13.</i> Evolución de las exportaciones de la empresa Agrícola Las Marías S.A.C. en dólares americanos.....	75
<i>Figura 14.</i> Evolución de las exportaciones de la empresa Sobifruits S.A.C. en dólares americanos. ....	76
<i>Figura 15.</i> Evolución de las exportaciones de la empresa Negocios Agrícolas Jayanca S.A. en dólares americanos.....	78
<i>Figura 16.</i> Evolución de las exportaciones de la empresa Consorcio de Productores de Fruta S.A. en dólares americanos.....	79
<i>Figura 17.</i> Evolución de las exportaciones tradicionales y no tradicionales peruanas hacia Estados Unidos.....	86

<i>Figura 18.</i> Evolución de las exportaciones nacionales de uva al mercado de Estados Unidos.	104
<i>Figura 19.</i> Evolución de las exportaciones de uva de las empresas lambayecanas al mercado de Estados Unidos.	106
<i>Figura 20.</i> Variación de las exportaciones de uva de las empresas lambayecanas al mercado de Estados Unidos.	107
<i>Figura 21.</i> Principales empresas exportadoras de uva de Lambayeque, al mercado de Estados Unidos, periodo 2007 – 2016 (peso neto en kg).	108
<i>Figura 22.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Negociación Agrícola Jayanca S.A. a Estados Unidos.	110
<i>Figura 23.</i> Exportaciones de uvas de la Empresa Agrícola San Juan S.A. a Estados Unidos.	111
<i>Figura 24.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Consorcio de Productores de Fruta S.A. a Estados Unidos.	113
<i>Figura 25.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Promotora y Servicios Lambayeque S.A.C. a Estados Unidos.	114
<i>Figura 26.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Exportadora Safco Perú S.A.C. a Estados Unidos.	115
<i>Figura 27.</i> Exportaciones de uvas de Danper Trujillo S.A.C. a Estados Unidos.	117
<i>Figura 28.</i> Exportaciones de uvas de Frusan Agro S.A.C. a Estados Unidos.	118
<i>Figura 29.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Gandules INC S.A.C. a Estados Unidos.	119
<i>Figura 30.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Greenland Peru S.A.C. a Estados Unidos.	120
<i>Figura 31.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Sociedad Agrícola San Agustín de Zaña S.A. a Estados Unidos.	122
<i>Figura 32.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Consorcio Norvid S.A.C. a Estados Unidos.	123
<i>Figura 33.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Frutos Tropicales del Norte S.A. a Estados Unidos.	124
<i>Figura 34.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Agrícola Cerro Prieto S.A.C. a Estados Unidos.	125
<i>Figura 35.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Atlantic Fruits Peru Branch S.A.C. a Estados Unidos.	127

<i>Figura 36.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Agroindustrias Aurora S.A.C. a Estados Unidos. ....	128
<i>Figura 37.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Agrícola José Juan S.A.C. a Estados Unidos. ....	129
<i>Figura 38.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Agrosur El Milagro S.A.C. a Estados Unidos. ....	130
<i>Figura 39.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Agrícola BGS S.A.C. a Estados Unidos. .	131
<i>Figura 40.</i> Exportaciones de uvas de la empresa Phoenix Foods S.A.C. a Estados Unidos.	133
<i>Figura 41.</i> Análisis econométrico de las exportaciones de uva de Lambayeque hacia Estados Unidos, 2006 - 2016.....	137

## Índice de Anexos

Anexo 1. Matriz de consistencia.....	153
Anexo 2. Variedades de uva que se produce y exporta desde Perú.....	154
Anexo 3. Principales empresas lambayecanas exportadoras de uva en el periodo 2007 – 2016 (valor FOB en USD) .....	156
Anexo 4. Principales empresas lambayecanas exportadoras de uva hacia Estados Unidos en el periodo 2006 – 2016 (en Kilogramos).....	159
Anexo 5. Principales empresas lambayecanas exportadoras de uva hacia Estados Unidos en el periodo 2006 – 2016 (valor FOB en USD).....	162
Anexo 6. Acuerdos comerciales de Perú vigentes y suscritos aún no vigentes. ....	164
Anexo 7. Evolución de las exportaciones de uva de Lambayeque y los países de destino, periodo 2007 – 2016 .....	165
Anexo 8. Evolución de las exportaciones de uva de Lambayeque hacia Estados Unidos y Holanda, periodo 2007 – 2016, en valor FOB en USD. ....	171
Anexo 9. Variación anual (%) de las exportaciones de uva de Lambayeque hacia Estados Unidos y Holanda, periodo 2007 – 2016, valor FOB .....	172
Anexo 10. Medidas no arancelarias aplicadas por Estados Unidos a las exportaciones de Perú. ....	173
Anexo 11. Medidas no arancelarias aplicadas por Estados Unidos a las exportaciones peruanas de productos del reino vegetal. ....	176
Anexo 12. Entes de los estados de Perú y Estados Unidos, encargados de la regulación y control de alimentos. ....	177
Anexo 13. Requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar productos agrícolas y agroindustriales a Estados Unidos. ....	179
Anexo 14. Ley del Bioterrorismo. ....	181

## **Resumen y Palabras Clave**

### **Resumen**

Esta investigación está enfocada en explicar el impacto de las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú en las exportaciones de uva (*Vitis Vinífera*) de las empresas agroindustriales del Departamento de Lambayeque en el periodo 2006 al 2016. Primero, se describe la realidad comercial de las empresas agroindustriales exportadoras de uva de Lambayeque durante el periodo 2006 al 2016; seguido a esto se evalúa las políticas comerciales de Estados Unidos con el Perú en el periodo 2006 – 2016 tales como: ATPDEA y el Acuerdo de Promoción Comercial; posteriormente se analiza la evolución de los indicadores de la exportación de uva de las empresas agroindustriales del Departamento de Lambayeque en el periodo 2006-2016 como consecuencia de las políticas comerciales con Estados Unidos; y finalmente se estima la matriz de correlación.

Los resultados nos indican que las políticas comerciales han sido de apertura comercial y han impactado de manera positiva en las exportaciones de uva de Lambayeque; también la realidad comercial de éstas empresas muestran que han incrementado su producción en toneladas, exportación en valor FOB en dólares y el precio en dólares por kilogramo de uva también se ha incrementado, permitiendo a las empresas un crecimiento comercial. Además, las medidas arancelarias han sido eliminadas y las medidas no arancelarias no han sido un obstáculo para el crecimiento de las exportaciones.

### **Palabras clave**

Agro exportación, Producción de uva, Políticas comerciales, Acuerdo comercial Perú – Estados Unidos, Medidas arancelarias.

## Abstract and Key Words

### Abstract

This research is focused on explaining the impact of US trade policies with Peru on grape exports (*Vitis Vinifera*) of the agro industrial companies of the Department of Lambayeque in the period 2006 to 2016. First, the commercial reality of Lambayeque grape export agro industrial companies during the period 2006 to 2016 is described; Following this, the US trade policies with Peru in the period 2006 - 2016 are evaluated, such as: ATPDEA and the Commercial Promotion Agreement, Subsequently, the evolution of grape export indicators of the agro-industrial companies of the Department of Lambayeque in the period 2006-2016 as a result of trade policies with the United States is analyzed; and finally the correlation matrix is estimated.

The results indicate that the commercial policies have been of commercial opening and have had a positive impact on Lambayeque grape exports, also the commercial reality of these companies show that they have increased their production in tons, export in FOB value in dollars and the price in dollars per kilogram of grape has also increased, allowing these companies a commercial growth. In addition, tariff measures have been eliminated and non-tariff measures have not been an obstacle to the growth of exports.

### *Key words*

Agro export, Grape production, Trade policies, Peru - United States Trade Agreement, Tariff measures



## Introducción

Las políticas comerciales de Perú con Estados Unidos, se remontan al año 1993 cuando entró en vigencia la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA, siglas en inglés), ésta Ley finalizó en 2001. Luego como renovación de ésta, surgió la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Droga (ATPDEA, siglas en inglés), la cual finalizó en diciembre del 2009. Ambas Leyes promovían el comercio de productos legales de los países andinos como Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia; otorgando preferencias arancelarias unilaterales, es decir permitía el ingreso de más de seis mil productos, sin pagar arancel. El objetivo era luchar contra el narcotráfico, fomentando el cultivo de productos legales en remplazo del cultivo de hoja de coca, aumentando el empleo y reduciendo la pobreza. En febrero del 2009 entró en vigencia el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) con Estados Unidos, con el cual se busca el desarrollo económico mediante el comercio bilateral.

Con el interés de conocer el impacto que han tenido las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú, en las exportaciones de uva de las empresas agroindustriales del departamento de Lambayeque en el periodo 2006 al 2016, se estableció como **pregunta principal**: ¿Cómo las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú han impactado en las exportaciones de uva (*Vitis vinífera*) de las empresas agroindustriales del Departamento de Lambayeque en el periodo 2006-2016?

Es por eso que se estableció como **objetivo general** el explicar el impacto de las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú en las exportaciones de uva (*Vitis Vinífera*) de las empresas agroindustriales del Departamento de Lambayeque en el periodo 2006-2016; siendo los **objetivos específicos**: (i) Describir la realidad comercial de las empresas agroindustriales exportadoras de uva (*Vitis vinífera*) del departamento de Lambayeque

periodo 2006-2016, **(ii)** Evaluar las políticas comerciales de Estados Unidos con el Perú en el periodo 2006-2016, **(iii)** Analizar la evolución de los indicadores de la exportación de uva de las empresas agroindustriales del departamento de Lambayeque en el periodo 2006-2016 como consecuencia de las políticas comerciales con Estados Unidos, **(iv)** Estimar la matriz de correlación.

Para lograr los objetivos planteados se planteó siguiente **hipótesis**: las Políticas Comerciales de Estados Unidos con Perú han impactado de manera positiva en las exportaciones de uva (*Vitis vinífera*) de las empresas agroindustriales de Lambayeque contribuyendo al crecimiento comercial de las empresas en el periodo del 2006 al 2016.

En cuanto a la **metodología**, se utilizó la investigación explicativa, con el diseño no experimental, la muestra estuvo conformada por todas las empresas que exportaron uva fresca de Lambayeque hacia Estados Unidos, la técnica utilizada fue el análisis bibliográfico y los instrumentos fueron la revisión bibliográfica y el análisis documental.

Esta investigación es **importante** por las siguientes razones:

*Conveniencia*: el análisis del impacto de las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú en las exportaciones de uva de Lambayeque es muy importante porque conduce a explicar cómo éstas han influido en las exportaciones de uva de las empresas agroindustriales de Lambayeque. Además, ésta es una investigación que concierne a la carrera profesional de Comercio y Negocios internacionales.

*Relevancia social*: directamente se podrán beneficiar de ésta investigación los empresarios y/o estudiantes, porque se aporta conocimiento en cuanto a los requisitos, normas y reglamentos para exportar uva a Estados Unidos.

*Implicancias prácticas:* los resultados de ésta investigación ayuda crear conciencia sobre el impacto que tienen las políticas comerciales en las exportaciones de un país. Además, se proporciona información relevante sobre medidas arancelarias y no arancelarias.

*Valor teórico:* la presente investigación aportará al conocimiento existente y generará análisis, reflexión y discusión sobre los resultados encontrados, los cuales servirán para probar la hipótesis.

*Valor metodológico:* mediante el tipo de investigación explicativa se propone lograr los objetivos planteados y también se utilizó una matriz de correlación para la prueba de hipótesis y de esta manera generar conocimiento científicamente válido.

**Viabilidad de la investigación:** es posible realizar esta investigación porque contamos con los recursos económicos, humanos y materiales necesarios para llevar a cabo dicha investigación y tenemos acceso al entorno donde se realizará la investigación, tales como, instituciones e internet.

La estructura de ésta investigación es la siguiente:

En el Capítulo I se plantea el problema de investigación resaltando la realidad actual de un mundo globalizado donde el intercambio comercial de productos es cada vez más creciente y por ende es necesario que cada país busque alianzas comerciales que favorezcan a las empresas locales, por lo que en nuestro país uno de los sectores que más se ha beneficiado con dichas alianzas es el sector agroindustrial, dentro de las cuales se encuentran las empresas productoras de uva, por lo que se planteó como pregunta de investigación ¿Cómo las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú han impactado en las exportaciones de uva (*Vitis vinífera*) de las empresas agroindustriales del Departamento de Lambayeque en el periodo 2006-2016?.

En el Capítulo II se presenta el marco teórico de nuestra investigación, iniciando con la exposición de algunos antecedentes a nivel internacional, nacional y local; para luego centrarnos en la parte teórica de cada una de nuestras variables, las cuales nos permitieron formular la operacionalización de la investigación, así como las hipótesis.

En el Capítulo III se presenta el marco metodológico de nuestra investigación en donde detallamos el tipo y diseño de nuestra investigación, así como la población, la muestra y el plan de análisis y recolección de datos.

En el Capítulo IV se presenta los resultados de la investigación, los cuales se presentan de acuerdo a los objetivos específicos planteados y finalmente realizar la discusión de resultados.

Por último se presenta las conclusiones y recomendaciones, así como las referencias bibliográficas utilizadas en la presente investigación y los anexos correspondientes.

## **Capítulo I: El Objeto de Estudio**

### **1.1. Contextualización del Objeto de Estudio**

En el Siglo XXI, la globalización ha tomado protagonismo, y es muy importante que los países tomen medidas relacionadas al comercio internacional para impulsar su economía, es por eso que muchos de ellos utilizan como estrategia a la política comercial de libre mercado. En este contexto, el Perú ha establecido su política comercial de libre mercado para mejorar la economía nacional y estar a la vanguardia de los cambios, para ello ha firmado y puesto en vigencia diferentes acuerdos comerciales (ver Anexo 6), entre los cuales destaca el acuerdo comercial con Estados Unidos.

Dentro de la economía internacional uno de los sectores que mayor crecimiento o estabilidad han sido las exportaciones del sector agroindustrial, especialmente en las uvas, por ser uno de los productos nutritivos son muy requeridos a nivel internacional, ya que los países importadores de uvas prefieren cada vez más productos de calidad, nutritivos y saludables, además de ello la uva puede ser consumida como la fruta misma o ser utilizado para la elaboración del vino es por ello la alta demanda de la uva a nivel internacional.

Dentro que la producción y/o comercio mundial, la uva se encuentra en un estándar estable, ya que durante los tres últimos años la comercialización de uvas a nivel internacional ha superado los 12 mil millones de toneladas, en donde se incluyen la reexportación, es decir las uvas que son importadas por algunos países las mismas que lo destinan a la exportación, estos superan los 67,067 millones de toneladas a nivel internacional, siendo los países considerados mayores productores, China, EE.UU, Italia, España y Francia. Los cuales poseen el 49% de la producción existente en el mundo, además de ello Italia y China, son considerados los exportadores de mayor relevancia, y EE.UU como uno de los principales

países importadores de uva y tercero en la exportación, es por eso que los EE.UU es uno de los países considerados como el primer importador y/o consumidor de uva. (Diario El Exportador, 2015).

Según la información que presenta Trade Map (2018), Perú se ubica en el quinto lugar como exportador de uvas frescas a nivel mundial y representa el 8% de las exportaciones mundiales de uva en los años 2013 al 2016, ver Tabla 1. Y los principales países importadores son Estados Unidos, Países Bajos, Alemania y Reino Unido con una participación de 17%, 9%, 8.1% y 8% respectivamente; durante los años del 2013 al 2016, ver Tabla 2.

Tabla 1.

*Países exportadores de uva fresca a nivel mundial, (valor FOB en miles de USD), partida arancelaria 080610*

Países exportadores	2013	2014	2015	2016	TOTAL	Part
<b>Chile</b>	1,568,521	1,503,594	1,352,439	1,421,852	5,846,406	19%
<b>Estados Unidos de América</b>	1,083,773	1,029,075	909,700	916,406	3,938,954	13%
<b>Italia</b>	816,964	758,120	717,831	742,819	3,035,734	10%
<b>China</b>	268,561	358,824	761,873	663,604	2,052,862	7%
<b>Perú</b>	442,677	643,201	690,379	646,318	2,422,575	8%
<b>Países Bajos</b>	777,420	773,458	524,708	590,242	2,665,828	9%
<b>Sudáfrica</b>	441,039	498,014	568,745	435,975	1,943,773	6%
<b>Hong Kong, China</b>	279,673	320,750	343,307	354,651	1,298,381	4%
<b>España</b>	316,164	344,362	332,091	323,170	1,315,787	4%
<b>Australia</b>	174,989	205,112	180,642	273,196	833,939	3%
<b>OTROS</b>	1,582,939	1,622,925	1,341,159	1,421,691	5,968,714	19%
<b>TOTAL</b>	7,752,720	8,057,435	7,722,874	7,789,924	31,322,953	100%

Nota. Part: participación de cada país del total mundial, en porcentaje. Fuente: Trade Map. Elaboración: propia

Tabla 2

*Países importadores de uva fresca a nivel mundial, (valor CIF en miles de USD), partida arancelaria 080610*

<b>Importadores</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Part. (%)</b>
<b>Estados Unidos de América</b>	1,364,710	1,349,047	1,526,083	1,671,178	5,911,018	17%
<b>Países Bajos</b>	871,299	945,800	631,752	648,424	3,097,275	9%
<b>Alemania</b>	699,220	726,207	679,803	675,424	2,780,654	8%
<b>Reino Unido</b>	664,097	745,118	672,932	672,260	2,754,407	8%
<b>China</b>	514,637	603,206	586,250	629,772	2,333,865	7%
<b>Hong Kong, China</b>	404,246	455,873	439,496	459,945	1,759,560	5%
<b>Canadá</b>	439,850	427,399	434,020	428,184	1,729,453	5%
<b>Rusia, Federación de</b>	504,727	402,685	281,229	184,646	1,373,287	4%
<b>Francia</b>	232,914	231,193	206,287	211,360	881,754	3%
<b>Indonesia</b>	100,889	150,650	139,436	197,000	587,975	2%
<b>Vietnam</b>	39,144	41,356	39,830	208,699	329,029	1%
<b>OTROS</b>	2,656,509	2,750,310	2,673,888	2,700,880	10,781,587	31%
<b>TOTAL</b>	8,492,242	8,828,844	8,311,006	8,687,772	34,319,864	100%

Nota. Part: participación de cada país del total mundial, en porcentaje. Fuente: Trade Map. Elaboración: propia

En este contexto, la comercialización de la uva en el Perú es muy estable, pues según Cable News Network (CNN, 2016), las agro exportaciones han tenido un crecimiento anual de 17% y uno de los principales productos de exportación son las uvas.

Según estadísticas que presenta el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI, 2018), la producción nacional total de uva ha tenido un gran crecimiento, pasando de una producción de más de 191 mil toneladas en el 2006 a 689 mil toneladas en el 2016; es decir un incremento de 360% en este periodo. Lambayeque es el tercer departamento que más ha crecido en su producción de uva después de Piura y Tumbes, aunque su participación es todavía baja, pero se destaca por su rápido crecimiento, en el 2006 hubo una producción de 648 toneladas y en el 2016 más de 21 mil toneladas, es decir un incremento de 3316% en este periodo, como se puede observar en la Tabla 3.

Tabla 3  
*Producción de uva por departamentos (en toneladas), 2006 – 2016*

Años	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Total	Part.	Crec.
<b>Ica</b>	88,145	83,034	102,717	127,137	120,999	133,137	149,768	169,043	189,921	229,997	224,666	1,618,564	40.0%	255%
<b>Piura</b>	205	400	452	15,090	34,981	33,958	65,597	125,616	147,263	182,594	278,366	884,522	21.8%	135788%
<b>Lima</b>	44,339	50,486	55,466	54,147	55,732	54,240	59,595	63,868	70,026	74,052	72,773	654,724	16.2%	164%
<b>La libertad</b>	44,441	44,997	41,285	43,286	43,384	43,689	44,010	41,093	41,321	46,898	49,356	483,760	11.9%	111%
<b>Arequipa</b>	3,577	3,848	5,865	7,947	8,275	11,085	14,774	18,890	22,997	22,428	25,287	144,973	3.6%	707%
<b>Lambayeque</b>	648	2,404	4,288	2,900	4,087	5,183	12,216	3,747	17,132	21,604	21,489	95,698	2.4%	3316%
<b>Tacna</b>	4,291	4,653	5,237	5,914	5,952	6,591	6,570	6,093	6,729	7,046	4,862	63,938	1.6%	113%
<b>Moquegua</b>	1,677	2,068	2,846	2,542	2,649	3,642	3,997	4,415	4,685	5,245	6,770	40,536	1.0%	404%
<b>Cajamarca</b>	1,893	2,154	2,190	2,299	2,209	2,162	2,304	2,144	2,208	2,208	1,590	23,361	0.6%	84%
<b>Ancash</b>	666	740	1,230	1,339	851	818	741	1,915	2,415	3,931	2,913	17,559	0.4%	437%
<b>San Martín</b>	1,689	1,742	1,713	1,697	1,279	1,699	1,550	1,563	1,595	1,162	1,127	16,816	0.4%	67%
<b>Lima Metropolitana</b>	-	-	-	-	-	629	670	777	521	544	445	3,586	0.1%	71%
<b>Ayacucho</b>	71	73	75	70	70	68	78	80	83	69	71	808	0.0%	100%
<b>Tumbes</b>	-	5	7	-	-	-	-	-	201	160	243	616	0.0%	4860%
<b>Total nacional</b>	191,642	196,604	223,371	264,368	280,468	296,901	361,870	439,244	507,097	597,938	689,958	4,049,461	100%	360%

Nota. Total dpto.: total del departamento; Part.: participación de cada departamento del total nacional, en porcentaje; Crec.: crecimiento en porcentaje del 2006 al 2016.

Fuente: MINAGRI. Elaboración Propia.

Como se puede observar en la Tabla 3, el principal departamento productor de uva es Ica, con 1'618,564 toneladas en todo el periodo y con una participación del 40% y un crecimiento de 255% del 2006 al 2016. Hay que resaltar el extraordinario crecimiento de la producción de Piura con un crecimiento de más de 100 mil por ciento en el periodo.



## **1.2. Características y manifestaciones del problema de investigación**

Para las exportaciones no siempre se requiere que sean empresas de grandes magnitudes, es decir no se tienen un estándar determinado el tamaño de las empresa para la exportación de bienes y servicios, aunque se puede requerir en algunos rubros de capital y tecnología muy elevadas, uno de los requisitos para la exportación de bienes y servicios es la calidad del mismo y la identificación del mercado objetivo el mismo que debe presentar un precio competitivo. Además, la empresa exportadora debe poseer la capacidad de sostenerse en el tiempo, es decir, a largo plazo, para ello debe tener la convicción y los recursos necesarios para la exportación.

Muchas empresas deciden exportar sin la convicción ni recursos suficientes y sin un previo análisis del mercado objetivo, sin antes conocer bien las barreras comerciales existentes además de las políticas comerciales y socios comerciales, sin un previo conocimiento de los procesos y normas comerciales, el cual no le permite a la empresa mantenerse en el tiempo.

En el Perú la uva se ha convertido en el primer producto no tradicional de exportación desde el 2012 al 2015, ello le ha permitido ubicarse séptimo en el ranking general alcanzando los US\$ 190.6 millones y las 97,300 toneladas al cierre de marzo de éste año según el estudio del ComexPerú. Además, el estudio revela a los 10 países que más importan las uvas procedente de Perú representando un 87% de los envío de uvas frescas peruanas, uno de los primeros destinos es el de EE.UU. el cual representa el 29% de las exportaciones de uva, también está los Países bajos con 13%, China con 12%, Hong Kong con 11% y Reino Unido con 6%. Estos destinos le valieron al país en el 2015 ubicarse en el quinto lugar como país exportador de uva, superado por países como Chile, EEUU, China e Italia. (Gestión, 2016).

El Perú en el 2015 realizó exportaciones de uva por un monto de más de US\$ 702 millones, el cual fue ampliamente superior al presentado en el 2014 en un 9.3%, el cual demuestra que las exportaciones de uvas han ido en aumento por el mismo dinamismo del sector y mayores demandas por los países importadores de uva, el dinamismo del sector le ha valido al país a llegar a exportar más de 313 toneladas con destino a más de 60 países, siendo uno de sus principales socios comerciales y el principal importador de uva EE.UU. por ello el país sigue manteniendo su posición en el ranking como uno de los países productores y exportadores de productos no tradicionales, uno de las ventajas que posee nuestro país en la producción de uva es que produce durante todo el año, en cual se centra en los cultivos del mismo en la costa norte y sur del país, por ello es uno de los cultivos de mayor importancia de nuestro país. (Diario El Comercio, 2015).

Uno de los socios comerciales del Perú es Estados Unidos, con el cual se ha firmado un Acuerdo Comercial, el mismo que sirvió al Perú aumentar sus exportaciones no tradicionales en un 90.3%, es por ello el Perú paso de 1,568 millones en el 2009 a 2,985 millones de dólares en las exportaciones en el 2015. El cual demuestra que gracias al tratado comercial firmado entre ambos países fue muy beneficioso para el Perú, ya que el mismo genera mayores ingresos para la economía del país así como mayores ingresos para las empresas exportadoras y mayor competitividad. además ello EE.UU no solo es el primer destino de la exportación de uva también se encuentra entre los países que mayor importa los espárragos, quinua, alcachofas, mangos y las paltas frescas, el cual beneficia a muchas empresas tanto pequeñas y medianas y genera más puestos de trabajo dinamizando el sector. (Diario Andina, 2016).

El cultivo de uva en el Perú es uno de los más importantes, por su valor nutritivo y por el reconocimiento que posee a nivel internacional, los lugares de mayor concentración de la

producción están la región norte y sur, una de las prioridades y/o ventajas que posee este sector con los demás países es que en nuestro país la producción de uva se da todo el año lo que no pasa en muchos países que producen uva, solo producen por temporadas. Una de las regiones que más productores presenta en el cultivo de uva, las mismas que lo destinan para la exportación, se centran básicamente en la región de Ica y Piura, en dichas regiones la producción de uva es el principal dinamizador de la economía por el valor que posee además de generar mayor empleo.

Una de las regiones que presentó mayor producción de uva durante una época fue el departamento de Ica, pero en el año 2015 fue superado por el norte del país, donde hoy se encuentra las principales zonas productoras de uva, Lambayeque, Piura y la Libertad, estas mismas zonas presentan un total de 9,300 hectáreas de cultivos de uva, siendo consideradas las regiones de mayor producción en el año 2015, representando Lambayeque con 1,500 hectáreas de uva. Las mismas que presentan una tendencia al aumento de más hectáreas de cultivos por el mismo valor e importancia que presenta este sector, ya que cada vez aumentan las exportaciones. Además, aumenta la cantidad de países importadores de uva, generando así que más empresas se dediquen al cultivo y expansión del mismo. (Diario el Comercio, 2015).

Este cambio dentro de la región Lambayeque puede estar originándose por el desarrollo de investigaciones y proyectos pilotos que les permiten desarrollar cultivos en terrenos eriazos, por el tipo de riego que manejan, la determinación de los precios de acuerdo a sus costos de producción, los volúmenes que deben de producir para llegar a abastecer al mercado importador, de acuerdo a las políticas pactadas en el TLC con EE.UU., tanto en el proceso económico y proceso legal, generando así el ingreso de nuevas empresas y productores, de ésta manera generando mayores niveles empleo, todo ello contribuyó en los

últimos años a un aumento del total de exportaciones de uva. Se concibe que los factores, como las políticas comerciales de los EEUU con el Perú ha jugado un rol importante, ya que permite la oferta de nuestros productos con un libre comercio, permitiendo ganar competitividad, fortalecer las mejores prácticas empresariales, incrementando y diversificando las exportaciones y creando mecanismos que defiendan los intereses de ambos países.

Por todo ello la presente investigación se pretende conocer cómo han impactado las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú en las exportaciones de uva (*Vitis Vinífera*) de las empresas agroindustriales del Departamento de Lambayeque en el periodo 2006-2016.

## Capítulo II: Marco Teórico

### 2.1. Antecedentes

Villegas (2015) en su tesis *El Tratado de Libre Comercio Chile-China y su incidencia en las exportaciones chilenas* - Universidad de Chile – Chile; tuvo como objetivo explicar cómo han variado las exportaciones chilenas a China en los últimos años en el periodo de vigencia del Tratado de Libre Comercio entre ambos países y así poder ver el cambio que éste acuerdo podría haber añadido en la matriz chilena. Se utilizaron datos de las importaciones de bienes realizadas por China entre 2000 y 2011, obtenidos de la base CONTRADE de las naciones unidas, y el TRAINS para verificar los aranceles, y concluye que la influencia ejercida por el TLC sobre la composición de la canasta exportadora chilena difiere según los segmentos de productos, así estableciendo un efecto positivo, ya que la reducción arancelaria experimentada por los productos chilenos incrementaría la probabilidad de que estos han sido importados por China durante éste periodo, pero este efecto lo consideró como moderado.

Soto (2010) en su tesis *El impacto económico y social del TLC en Costa Rica*. Universidad Estatal a Distancia – Jiracal - Costa Rica; tuvo como objetivo analizar y evaluar los resultados económicos y sociales de la aprobación y entrada en vigencia del Tratado de Libre comercio entre EEUU, Centro América y República Dominicana, en el cual concluye que si los países participan en un comercio internacional, logran que sus ciudadanos vivan mejor, en el campo económico, no se han cumplido con las aspiraciones de quienes promovieron el TLC, como mantener los puestos de trabajo especialmente en el campo textil, tampoco ha disminuido el desempleo, y respecto a la competitividad, bajos precios y tarifas se sean dado ya sea porque la actividad todavía absorbía la apertura o porque la disminución de costos no ha sido trasladado al consumidor final.

Marcos (2011) en su tesis *Análisis del impacto del tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN) en el sector agropecuario mexicano*. Universidad Complutense de Madrid. Madrid - España; tuvo como objetivo analizar los impactos de forma cuantitativa, del tratado en el sector agropecuario mexicano teniendo en cuenta las distintas regiones del país y los tipos de productor para cada uno de los productos agropecuarios, y concluyendo que éste tratado ha mantenido las ventajas comparativas de los productos que ya no tenían entrada en vigor del tratado, tan sólo ha mejorado la ventaja comparativa en productos como las frutas tropicales, algunos oleaginosas, hortalizas como el tomate verde y el chili, como también ha generado economías de escala en los grandes productores destinados a una comercialización diversificada y tecnificada. Para aprovechar las ventajas de las integraciones económicas de México y para mejorar la normalización de la comercialización los productos agropecuarios en el exterior se debería de estudiar los controles de calidad y las medidas fitosanitarias que se establecen en el sector, y estos estudios se deberían hacer con el TLCAN y el sector agropecuario mexicano.

Cea (2012) en su tesis *Impacto de la suscripción del TLC en la exportación de productos manufacturados de Chile*. Universidad de Chile – Chile; tuvo como objetivo analizar el impacto de la suscripción de un TLC u otros acuerdos comerciales sobre la exportación de productos manufacturados de Chile, para ello analizó el periodo de 1991 al 2011, los tratados de libre comercio con Estado Unidos, China, Perú, México y Unión Europea, como también con el MERCOSUR, así concluyendo que el TLC ha influido positivamente en algunos sectores de productos manufacturados, así Chile enfrenta un desafío en mejorar su canasta exportadora, sobre todo en éste sector. Y para ello debería considerar otras políticas públicas que se podrían desarrollar para que fomente el aumento de sus exportaciones, elaborando estrategias para disminuir el flete de sus exportaciones o planes que mejoren sus pasos fronterizos.

López (2014) en su tesis *Evolución y Análisis de la Producción y Exportación de Uvas de Mesa: 2000-2012*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima – Perú; tuvo como objetivo conocer el mercado mundial de la uva de mesa y evaluar en qué medida una adecuada política económica hace posible la producción y el ingreso de la uva de mesa al mercado mundial con la finalidad de contribuir a mantener una balanza comercial global en equilibrio durante el periodo 2000-2012 en el Perú, y llegando a concluir que gracias al dinamismo del mercado mundial de uvas de mesa, la exportación de ésta fruta en el Perú se encuentra incentivado y fomentando la producción nacional de uvas, así durante el periodo 2001 y 2012 la demanda mundial de uvas de mesa creció a una tasa promedio anual del 9.6 %, lo cual dio lugar a un incremento sustancial en nuestras exportaciones en aquellos años.

Quiroz (2013) en su tesis *Evaluación del Impacto del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y perspectivas del tratado de libre comercio con china sobre la economía peruana*. Universidad de San Martín de Porres, Lima – Perú; tuvo como objetivo principal analizar el impacto del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos y China sobre la evolución del sector externo de la economía peruana durante el periodo 1990-2011, y concluye que el TLC con los Estados Unidos ha sido favorable al nuestro país, incrementando las importaciones de alimentos básicos lácteos de éste país, influyendo en la balanza comercial Perú y EEUU. Como también concluye que los tratados comerciales del Perú y China fueron favorables al Perú durante los periodos de 2002 y 2011, esto se percibe en cierta medida al analizar las balanzas comerciales de Perú y China, excepto en el 2008, sin embargo ha habido crecimiento debido a la importación de maquinarias y mecánicas de China.

Sotomayor (2014) en su tesis *Impacto del tratado de libre comercio con los Estados Unidos, en las exportaciones de la Libertad: 2005-2012*. Universidad Nacional de Trujillo –

Trujillo – Perú; tuvo como objetivo determinar la conformación de la oferta exportable de la libertad y los principales países destino de sus exportaciones, como también el volumen y el valor total de las exportaciones de la Libertad hacia los Estados Unidos, así concluyendo que Estados Unidos es uno de los principales países destino de las exportaciones nacionales, así ocupando el segundo lugar después de china, como también que la oferta exportable de la Libertad está poco diversificada, casi el 97 % se encuentra concentrada en 10 productos, y así comprobando la hipótesis alterna, que el crecimiento de las exportaciones del departamento se debía a el tratado firmado con éste país.

Ferradas y Flores (2015) en su tesis Estudio descriptivo del tratado de libre comercio para mejora de la factibilidad de exportación de quinua orgánica a los estados unidos, ventajas y desventajas en el año 2015. Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo – Perú; tuvo como objetivo determinar de qué manera el estudio descriptivo del tratado de Libre Comercio mejorará la factibilidad de exportación de quinua orgánica al mercado de los Estados Unidos, así concluyendo que el aspecto arancelario que maneja el Perú cuenta con acceso privilegiado de mercancías libres de aranceles dentro del mercado de Estados Unidos gracias al TLC, así permitiéndole tener un precio de venta competitivo tanto para el cliente como para el consumidor, en el caso de la quinua el marco no arancelario está muy regulado, existiendo barreras de accesos total como registros sanitarios, requerimientos o certificados de calidad e inocuidad alimentaria, normas contra el bioterrorismo, y así evolucionando su exportación favorablemente en los últimos años con éste tratado.

Krklec y Pazos (2015), en su tesis Políticas Comerciales de Estados Unidos con Perú y su repercusión en las exportaciones de mango (*Mangifera indica* L) congelado de las empresas agroindustriales de Lambayeque en el período 2001 al 2012. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque – Perú; tuvo como objetivo analizar las políticas



comerciales de Estados Unidos y su repercusión en las exportaciones de mango congelado de Lambayeque hacia Estados Unidos, llegando a la conclusión que las políticas comerciales con EEUU permitieron el incremento de las exportaciones de mango congelado, lo cual contribuyó al crecimiento económico y comercial de las empresas agroindustriales, ya que se eliminaron las barreras arancelarias y no arancelarias, reduciendo así su costo de exportación, incrementando el número de empresas de una a cinco y el crecimiento en las exportaciones de 909% en valor FOB y 2025% en cantidad, generando cientos de empleos y beneficiando económicamente a los trabajadores. Como consecuencia del crecimiento de las exportaciones, aumento la demanda en Lambayeque, aumentando la producción y la cosecha en un 218% en 278% respectivamente. Además, del total de 2,292 hectáreas cosechadas, se destinó el 94% al mercado internacional y 6% al mercado local.

Teniendo en cuenta a los antecedentes y la contextualización y características del objeto de estudio, se planteó la hipótesis de que las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú han impactado de manera positiva en las exportaciones de uva (*Vitis vinífera*) de las empresas agroindustriales del Departamento de Lambayeque contribuyendo al crecimiento comercial de las empresas en el periodo 2006 - 2016. Por lo que, para lograr determinar la validez o no de dicha hipótesis es que planteamos como objetivo explicar el impacto de las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú en las exportaciones de uva (*Vitis Vinífera*) de las empresas agroindustriales del Departamento de Lambayeque en el periodo 2006-2016.

## 2.2. Bases teóricas

### 2.2.1. Políticas comerciales.

#### 2.2.1.1. Integración económica.

Es la eliminación de fronteras económicas entre dos o más economías para formar una alianza comercial como una estrategia de desarrollo económico sin limitar la movilidad de bienes y servicios, determinando estándares de precios, calidad de productos y factores. Muchas naciones utilizan entonces, la integración económica, como un mecanismo para acceder a mercados más amplios, mejor conocidos y más estables. De acuerdo con Rugman y Hodgetts (1997), la integración económica presenta los siguientes niveles:

- *Zona de libre comercio.* Es una área el cual está conformada por dos o más países, en donde el intercambio de bienes y servicios es permitida y de manera libre, cuando se desarrolla una acuerdo comercial de libre tránsito de los bienes y servicios entre los países miembros, también involucra a los impuestos internos, uno de los cuales son los impuestos que son aplicables al consumo, en el Perú es el IGV (impuesto general a las ventas), estos impuestos cuando se firman los acuerdos comerciales son neutros (tasa cero).
- *Unión aduanera.* La unión aduanera se basa en la prohibición de la aplicación de aduanas entre países miembros o entre socios comerciales, como la adopción de cualquier tipo de aranceles en la relación que pueden mantener con otros países. Además, la unión aduanera es entendida como la liberación de bienes y servicios entre los socios comerciales, por ende no existe los gravámenes arancelarias el cual implica la exportación e importación.
- *Mercado común.* El objetivo del mercado común es acercar cada vez más a los países y crear una unión entre las mismas, en el cual las restricciones de

importación y exportación son eliminadas entre los miembros, en el cual se asegura la libre comercialización de bienes y servicios; y también la libre entrada de los factores de producción, es decir la entrada de la mano de obra así como de capital y tecnología.

- *Comunidad económica.* La comunidad económica es el inicio de una unión política entre los países miembros, en el cual se busca el fortalecimiento del parlamento comunitarios para que la unión política sea viable, para que ocurra la comunidad económica lo primero que tiene que haberse logrado la libre circulación de bienes y servicios, además de capitales y mano de obra, persiguiendo un único objetivo que es la adopción de políticas económicas.

En este contexto y de acuerdo con Rugman y Hodgetts (1997), dentro de la zona de libre comercio está comprendido el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) entre Estados Unidos y Perú, el cuál fue estudiado y analizado ya que dentro de éste APC se encuentran todas las regulaciones y normas que van a regir el comercio entre ambos países.

#### ***2.2.1.2.Descripción de las políticas comerciales.***

A nivel macroeconómico, un estado establece objetivos que para llevarlos a cabo se vale de instrumentos como políticas económicas clasificadas en: (i) Política fiscal, la cual se encarga de fijar niveles de impuestos y gasto público; (ii) Política monetaria, que comprende la gestión del dinero, el crédito y el sistema bancario por parte del Banco Central; (iii) Política de rentas, cuya responsabilidad es moderar la inflación directamente; y, (iv) Política económica exterior, dividida en *política comercial* y *gestión del mercado de divisas*. (Baguer y De Zárraga, 2012, p. 393).

Entonces la *política comercial*, como parte de la política económica exterior es el manejo de instrumentos como aranceles, para frenar, fomentar o alterar la situación de las relaciones comerciales, importaciones y exportaciones de un Estado con países del resto del mundo; de modo que dichas políticas permitan tener mayor acceso a mercados exteriores o proteger sus recursos. Ray (2002) define a las políticas comerciales como intervenciones que afectan al comercio generado por el libre mercado, que como lo afirma Albertoni (2011), permite a los países diversificar mercados, permitiendo aumentar su competitividad en el sector comercial y la posibilidad de intercambiar bienes y servicios con mayor facilidad.

En ese contexto, Krugman, P., Obstfeld, M. y Melitz, M. (2012) consideran que los instrumentos más importantes de la política comercial se basan principalmente en acuerdos comerciales adoptadas por los distintos países involucrados en el comercio internacional y son los aranceles, subsidios a la exportación, cuotas de importación, restricciones voluntarias a la exportación, compras estatales y barreras administrativas. (p. 195).

- *Aranceles*. Son políticas que aplican los países con la finalidad de proteger sus productos nacionales y son de dos tipos: arancel fijo, el cual es exigible por cada unidad de bienes y/o servicios importados; mientras que el arancel ad valorem, es un impuesto que se paga solo por el porcentaje del valor importado. En tal sentido se describirá los tipos de aranceles impuestos a las exportaciones de uva peruana con destino al mercado de Estados Unidos.
- *Subsidios a la exportación*. Es el pago que el estado hace a aquellas empresas que exportan. El subsidio a la exportación puede ser fijo (por unidad) o ad valorem (un porcentaje del valor exportado). Un subsidio tiene un efecto contrario al de un arancel.

- *Cuotas de importación.*- Es una cantidad límite que se puede importar de un bien. Esta se impone mediante concesión de licencias a algún grupo o empresa. Al aplicarse cuotas de importación van aumentar el precio del bien, y la diferencia con el arancel es que con las cuotas el Estado no recibirá ingresos.
- *Restricciones voluntarias a la exportación.*- Son una cuota al comercio impuesta por parte del país exportador en vez del país importador. Se imponen normalmente por exigencia del importador y aceptadas por el exportador para evitar represalias de otros instrumentos comerciales.
- *Compras estatales.*- Las compras del Estado pueden ser dirigidas hacia bienes producidos en el país, a pesar que esos bienes sean más caros que en el extranjero
- *Barreras administrativas.*- Restricciones al comercio internacional a través de reglamentos sanitarios, de seguridad y aduaneros, generando trabas al comercio.

Entonces para ésta investigación se evaluó las políticas comerciales aplicadas en la Ley de Promoción Comercial Andina y la Erradicación de la Droga o Andean Trade Promotion and Drug Erradication Act (ATPDEA, siglas en inglés) y el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) de Estados Unidos con Perú.

### ***2.2.1.3.Evaluación de políticas comerciales.***

Dado que las políticas comerciales son intervenciones de los Estados que afectan el libre comercio, la evaluación se llevó a cabo teniendo en cuenta lo siguiente:

- *Medidas arancelarias.* Aranceles ad valorem aplicados a la uva exportada de Perú hacia Estados Unidos durante el periodo 2006 a 2016.
- *Medidas no arancelarias.* Número y situación de las medidas no arancelarias para exportar uva en los años 2006 a 2016, tales como: Medidas Antidumping, Medidas

Compensatorias, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Restricciones Cuantitativas, Salvaguardias, Salvaguardia especial, Arancel-cuota, Subsidios a la exportación.

Las medidas no arancelarias más destacadas son: Niveles de tolerancia de plaguicida, Residues of Didecyl Dimethyl Ammonium Chloride ; Exemption From the Requirement of a Tolerance ; Federal Import Quarantine Order for Host Materials of *Bactrocera invadens* (Diptera, Tephritidae), invasive fruit fly species (dated 8 May 2009) , Registration of Food Facilities Under the Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002 , National Organic Program (NOP) - Proposed Amendments to the National List of Allowed and Prohibited Substances (Processing) ), Label Requirement for Food that has been refused admission into the United States.

Traducido al español: Residuos de cloruro de Didecil dimetil amonio; Exención del requisito de una tolerancia; orden federal de cuarentena de importación para materiales hospedantes de *Bactrocera invadens* (Diptera, Tephritidae), especies de moscas invasoras de la fruta (fechado el 8 de mayo de 2009); Registro de instalaciones alimentarias en virtud de la Ley de seguridad pública y preparación y respuesta ante el bioterrorismo de 2002; Programa Nacional Orgánico (NOP) - Enmiendas propuestas a la Lista Nacional de Sustancias Permitidas y Prohibidas (Procesamiento); Requisito de etiquetado para Alimentos a los que se ha denegado la admisión a los Estados Unidos.

### **2.2.2. Exportaciones de uva.**

#### ***2.2.2.1.Exportación.***

Para Araujo, et al. (2009), la exportación constituye la acción o efecto de vender un producto o servicio realizado en un país diferente a donde fue creado. Es decir, la salida

física de las mercaderías dentro del territorio aduanero, hacia un país diferente. Así también, para Scott, Bruce y Cere (2011), la exportación es el proceso de venta al extranjero por parte las empresas que decidieron ampliar sus fronteras de comercialización para crecer en volúmenes de producción y mayores ingresos económicos.

Por otro lado, como lo indica Pérez (2010), las exportaciones permiten a los países mejorar su grado de apertura económica, permitiendo comercializar sus productos más competitivos y demandados en el exterior. En ese sentido, es importante la identificación del mercado y sus barreras comerciales. Cabello (2013) del mismo modo, menciona que la exportación son los intercambios de bienes y servicios con los mercados del exterior, las mismas que están sujetas a normas arancelarias.

Por ello las exportaciones de países emergentes, en donde se presentan menores costos de productividad, han presentado importantes aumentos en los volúmenes de exportaciones, permitiendo contribuir al crecimiento de su economía y al crecimiento de la producción mundial. (Jerez & García, 2010, p. 75). En tanto, para Scott, Bruce y Cere, (2011), para que una empresa entre al mercado internacional, puede hacerlo de las siguientes maneras:

- *Exportación indirecta.* La venta de productos y servicio en el mercado exterior, el cual se desarrolla mediante un intermediario o bróker, es decir empresas que producen uva en el Perú y lo exportan mediante empresas mercantiles de exportación.
- *Exportación directa.* Es el tipo de exportación donde la empresa misma es el encargado de realizar la comercialización de sus bienes y servicios al exterior, la administración de la empresa para lograr una comercialización optima realiza la identificación de representantes en el exterior quienes son los encargados de la

distribución de los bienes de la empresa así como los vendedores con que pueda contar la empresa en el exterior.

#### **2.2.2.2. Evaluación de la exportación.**

Debido a que la exportación constituye la salida de una mercadería que se encuentra en un territorio aduanero determinado, hacia un país diferente, la evaluación se llevará a cabo teniendo en cuenta para ello lo siguiente:

*Crecimiento comercial.*

*Monto en toneladas exportadas por año.* Cantidad de toneladas de uva que cada empresa agroindustrial de Lambayeque ha exportado hacia Estados Unidos durante el periodo 2006 - 2016.

*Monto FOB (Free On Board) exportado por año.* Monto en dólares generado por la exportación de la uva hacia Estados Unidos y a los diferentes países de destino, durante los periodos 2006 a 2016, de las empresas agroindustriales exportadoras de la región Lambayeque.

Entonces en el desarrollo de la presente investigación se va a analizar el comportamiento de las exportaciones de uva del departamento de Lambayeque como consecuencia de las políticas comerciales establecidas entre los países de Estados Unidos y Perú durante el periodo 2006 – 2016.

#### **2.2.3. Teoría de la unión aduanera.**

Según Viner (1950), citado por Oscategui, (1999), menciona que ésta teoría se basa en la unión aduanera, y supone que al haber libre mercado, se anulan los aranceles y esto puede hacer variar el precio de un producto, y a la vez tendrá repercusiones en el flujo comercial,



producción y consumo. Entonces, los efectos que producirá son: i) la creación del comercio, y ii) desviación del comercio, entre los países miembros del acuerdo y con el resto del mundo.

La *creación del comercio* ocurre cuando aumenta el volumen de exportaciones y/o importaciones entre los países miembros. Y la *desviación del comercio* ocurre cuando se sustituye las importaciones y/o exportaciones provenientes de un país ajeno al acuerdo, por productos de un país miembro. Pues, el arancel externo eleva el precio del producto importado y de esta manera desalienta las importaciones o exportaciones de países no miembros del acuerdo.

#### **2.2.4. Las políticas comerciales y las exportaciones de uva de Lambayeque.**

Según la Teoría de la Unión Aduanera, se produce la creación del comercio cuando se eliminan los aranceles, situación que favorece el comercio entre los países miembros. En este sentido, el Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos favoreció las exportaciones de uva de las empresas de Lambayeque, configurándose una relación directa entre la desgravación arancelaria, como resultado del cumplimiento del Acuerdo, y las exportaciones de uva de Lambayeque hacia Estados Unidos. Lo anteriormente mencionado se puede demostrar de la siguiente manera:

$$XUL_t = \beta_0 + \beta_1 MNA_t + \beta_2 DUM_t$$

Donde:

XUL: exportaciones de uva de Lambayeque

DUM: periodo del acuerdo, 0: del 2006 – 2008, 1: del 2009 – 2016

MNA: medidas no arancelarias (medidas sanitarias y fitosanitarias, y obstáculos técnicos al comercio vigentes).

$\beta_1, \beta_2 > 0$

t: periodo de tiempo 2006 – 2016

La variable DUM implica dos tiempos en las negociaciones comerciales con Estados Unidos, el cero (0) que corresponde al periodo del 2006 al 2009, años en que estuvo vigente el ATPDEA; y el uno (1) para el periodo 2009 al 2016, años de vigencia del APC con Estados Unidos.

### 2.3. Operacionalización de Variables.

Tabla 4

*Operacionalización de variables*

Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores
Políticas comerciales de Estados Unidos con Perú	Las Políticas Comerciales son intervenciones de los Estados que afectan al comercio generado por el libre mercado. (Ray, 2002).	Medidas Arancelarias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Arancel ad valorem</li> <li>• Arancel fijo</li> <li>• Arancel mixto</li> </ul>
		Medidas no arancelarias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Medidas Antidumping,</li> <li>• Medidas Compensatorias,</li> <li>• Medidas Sanitarias y Fitosanitarias,</li> <li>• Obstáculos Técnicos al Comercio,</li> <li>• Restricciones Cuantitativas, Salvaguardias,</li> <li>• Salvaguardia especial,</li> <li>• Arancel-cuota,</li> <li>• Subsidios a la exportación.</li> </ul> <p>Las medidas no arancelarias más destacadas son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Niveles de tolerancia de plaguicida,</li> <li>• Residues of Didecyl Dimethyl Ammonium Chloride;</li> <li>• Exemption From the Requirement of a Tolerance,</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Federal Import Quarantine Order for Host Materials of Bactrocera invadens (Diptera, Tephritidae), invasive fruit fly species (dated 8 May 2009),</li> <li>• Registration of Food Facilities Under the Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002,</li> <li>• National Organic Program (NOP) - Proposed Amendments to the National List of Allowed and Prohibited Substances (Processing),</li> <li>• Label Requirement for Food that has been refused admission into the United States.</li> </ul>
Exportaciones de uva	Son las ventas de mercadería al extranjero. (Scott, Bruce y Cere, 2011)	Exportaciones	Exportaciones en valor FOB

Fuente: Marco teórico

## **2.4. Hipótesis**

Las Políticas Comerciales de Estados Unidos con Perú han impactado de manera positiva en las exportaciones de uva (*Vitis vinífera*) de las empresas agroindustriales del Departamento de Lambayeque contribuyendo al crecimiento comercial de las empresas en el periodo 2006 - 2016.

### Capítulo III: Marco Metodológico

#### 3.1. Tipo de investigación

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista, (2010) el tipo de investigación utilizado fue el explicativo porque se analizó las causas de los eventos, sucesos o fenómenos ocurridos. Es decir, el centro de interés consistió en explicar por qué ocurrieron los fenómenos y en qué condiciones se manifestaron, o por qué se relacionaron las variables. En este contexto se analizó el impacto de las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú en las exportaciones de uva de las empresas agroindustriales de Lambayeque.

#### 3.2. Diseño de la investigación

Según Hernández et al. (2010), el diseño fue no experimental porque ésta investigación se realizó sin manipular las variables y sólo se observó los fenómenos en su ambiente natural para posteriormente analizarlos; y además es longitudinal de tendencia, porque se recabó datos del periodo 2006 al 2016, para luego realizar deducciones acerca de la evolución, causas y efectos de las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú en las exportaciones de uva de las empresas agroindustriales de Lambayeque.

El modelo econométrico de regresión lineal a estimar es el siguiente:

$$XUL_t = \beta_0 + \beta_1 MNA_t + \beta_2 DUM_t + u_t$$

Donde:

XUL: exportaciones de uva de Lambayeque

DUM: periodo del acuerdo, 0: del 2006 – 2008, 1: del 2009 – 2016

MNA: medidas no arancelarias (medidas sanitarias y fitosanitarias, y obstáculos técnicos al comercio vigentes).

$\beta_1, \beta_2 > 0$

u: es el error asociado a la medición del valor

t: periodo de tiempo 2006 - 2016

Así mismo se muestra una matriz de correlación, la cual nos indica lo siguiente:

### 3.2.1. Matriz de correlación

Según Molina y Rodrigo (2009), consiste en una representación gráfica en forma de tabla la cual permite expresar el nivel de asociación presente entre variables por pares. Dichas variables se ubican en filas y columnas, donde cada casilla de la matriz expresa el valor de la correlación entre la variable fila y columna respectivas. Además, se debe tener en cuenta:

(1) Al ser una matriz simétrica, varios programas estadísticos sólo mostrarán una de las dos mitades de la matriz.

(2) La diagonal de la matriz será completada con unos, debido a que esas casillas muestran la correlación entre la misma variable.

El valor de correlación “r” para Vinuesa (2016) puede variar entre -1 y +1, indicando correlaciones perfectas, negativas y positivas. Un valor de  $r = 0$  expresa relación lineal no existente entre ambas variables. Una correlación positiva señala que las dos variables varían en el mismo sentido y una correlación negativa quiere decir que ambas variables varían en sentidos opuestos.

Tabla 5  
*Modelo de matriz de correlación.*

Variables	1	2	3
1	r11	r12	r13
2	r21	r22	r23
3	r31	r32	r33

Nota. Fuente: Gabriel Molina y María F. Rodrigo. Elaboración: Propia

### 3.3. Población y muestra

La población estuvo conformada por todas las empresas que exportaron uva de Lambayeque hacia el mundo, que fueron 67 empresas, y la muestra estuvo conformada por las 37 empresas que exportaron uva del departamento de Lambayeque al mercado de Estados Unidos.

### 3.4. Recolección de datos

A continuación se presentan los instrumentos utilizados para obtener información teniendo en cuenta el tipo de investigación:

- *Análisis de contenido cuantitativo.* Esta técnica permitió estudiar de manera objetiva y sistemática, y además cuantificar los mensajes o contenidos en categorías y subcategorías, para someterlos a análisis estadístico.
- *Registro de datos estadísticos.* Mediante el estudio y análisis de datos descargados de Infotrade, Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), Trade Map, Banco Central de la República del Perú (BCR).
- *Datos secundarios.* Consistió en la revisión de documentos, archivos físicos o electrónicos y registros públicos.
- *Técnicas de análisis de documentos.* La técnica que se utilizó fue el análisis bibliográfico.

### 3.5. Plan de análisis de datos

El análisis de los datos se llevó a cabo de la siguiente manera:

- a). Análisis bibliográfico de reportes: de MINAGRI para la producción nacional y SUNAT e Infrotrade y para las exportaciones de uva de Perú a Estados Unidos en el periodo de 2006 a 2016.
- b). Análisis bibliográfico de reportes de la Organización Mundial del Comercio de las medidas arancelarias y no arancelarias aplicadas por Estados Unidos a las exportaciones de uva peruana, periodo 2006 al 2016.
- c). Redacción de la investigación

Así mismo, para el procesamiento estadístico, se realizó mediante el programa Excel 2010 y el programa EViews 8. La información obtenida se organizó estadísticamente en tablas y gráficos para permitir una comprensión clara y concretar los objetivos planteados.



## **Capítulo IV: Resultados y Discusión**

### **4.1.Resultados**

#### **4.1.1. Descripción de la realidad comercial de las empresas agroindustriales exportadoras de uva del departamento de Lambayeque, periodo 2006 al 2016.**

En los mercados internacionales hubo una mayor demanda de uva, en especial de las nuevas variedades de uva sin semilla, variedades que en Perú ya se empezaron a sembrar en la primera década del siglo XXI.

La producción nacional de uva se ha incrementado considerablemente durante el periodo 2006 – 2016, las cuales se vieron fuertemente influenciadas por la introducción de nuevas variedades de uva sin semilla. La variedad Red Globe, la cual se introdujo en los años 90 junto con otras variedades de uva sin semilla, es la que más exporta el Perú, lo cual viene beneficiando a muchas empresas. De la misma manera, el área o superficie cosechada se ha incrementado, y con el ingreso de nuevas tecnologías y mejores manejos técnicos agrícolas se ha mejorado el rendimiento de kg/ha.

Por consecuencia, hubo mayor disponibilidad de materia prima y una mayor oferta de uva, creciendo así las exportaciones, durante el periodo estudiado. De este modo la producción nacional de uva se ha ido incrementando, tal y como se muestra en la Tabla 6.

Tabla 6  
*Producción nacional de uva*

<b>Años</b>	<b>Superficie cosechada (ha)</b>	<b>Rendimiento (kg/ha)</b>	<b>Producción nacional (t)</b>	<b>Precio en chacra (s/./kg)</b>
<b>2006</b>	11,508	16,653	191,643	1.33
<b>2007</b>	12,207	16,106	196,606	1.43
<b>2008</b>	13,250	16,858	223,369	1.69
<b>2009</b>	13,947	18,955	264,365	1.74
<b>2010</b>	15,000	18,698	280,470	1.91
<b>2011</b>	16,573	17,915	296,905	1.82
<b>2012</b>	20,536	17,621	361,865	2.17
<b>2013</b>	21,769	20,177	439,233	2.60
<b>2014</b>	23,588	21,498	507,095	2.22
<b>2015</b>	26,650	22,436	597,919	2.39
<b>2016</b>	27,946	24,689	689,959	2.40
<b>Total</b>	<b>202,974</b>	<b>19,950</b>	<b>4,049,429</b>	<b>1.97</b>
<b>T.C (en %)</b>	9.28	4.02	13.67	6.08

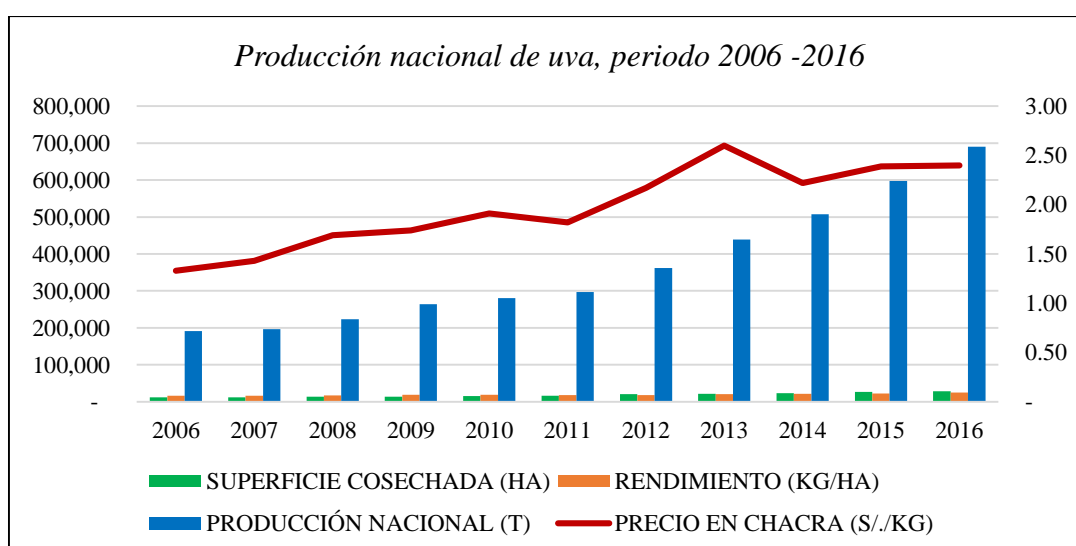
Nota. T.C: tasa de crecimiento. Fuente: Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias del Ministerio de Agricultura y Riego. Elaboración: propia

De la Tabla 6 se puede afirmar que los indicadores de la producción nacional de uva han tenido una evolución creciente año a año. En tal sentido, la superficie cosechada del 2006 fue de 11,508 hectáreas y se incrementó a 27,946 hectáreas en el 2016, teniendo una tasa de crecimiento del 9.28% anual. El rendimiento de kg/ha se ha incrementado constantemente, debido a la introducción de mejores herramientas tecnológicas, mejora de las variedades de uva y un mejor manejo y control de plagas y enfermedades. Durante este periodo el rendimiento promedio fue de 19,950 kg/ha. La producción total nacional en el año 2006 fue de 191,643 toneladas, la cual se incrementó a 689,959 toneladas en el 2016; en este periodo la producción nacional tuvo una tasa de crecimiento del 13.67% anual.

Entonces, éstos incremento se explican por la mayor cantidad de hectáreas cosechadas y un mejor rendimiento de kg/ha, así como también a la creciente demanda del producto en

los mercados de destino. De la misma manera el cultivo de nuevas variedades de uva sin semilla está impulsando la producción y exportación nacional (ver Anexo 2).

El precio en chacra del kg de uva, a nivel nacional, casi se ha duplicado, pues en el 2006 el precio en chacra era de S/. 1.33/kg y en el año 2016 fue de S/. 2.40/kg, representando una tasa de crecimiento de 6.08% anual durante éste periodo. Para una mejor comprensión, a continuación se muestra un gráfico sobre la superficie cosechada, rendimiento de la producción en kg/ha y la producción nacional total en toneladas durante el periodo 2006 – 2016.



*Figura 1.* Producción nacional de uva.

Nota. HA: hectárea, T: toneladas, KG/HA: kilogramos por hectárea, S./KG: soles por kilogramo. Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego. Elaboración: propia.

Como se puede observar en la Figura 1, la producción de uva a nivel nacional se ha ido incrementando de forma sostenida durante el periodo, tanto en las hectáreas cosechadas, como en las toneladas producidas, al igual que ha habido un incremento significativo en el precio del kilogramo de uva. Sin embargo no todo lo que se produce es distribuido en el mercado nacional, así como tampoco se vende en una sola presentación, sino que muchas empresas lo industrializan y procesan para ofrecerlo a mercados internacionales. De este

modo las empresas agroindustriales peruanas que destinan su producción para la exportación, como fruto o materia prima, lo realizan a través de dos presentaciones: ya sea como uva fresca o como uva seca, siendo la uva fresca la que genera más ingresos de divisas. Según la SUNAT, las subpartidas arancelarias nacionales con las que Perú exporta las uvas son: para uvas frescas 0806100000 y para uvas secas, incluidas las pasas, es 080620000.

Tabla 7  
*Clasificación arancelaria de las uvas frescas en Perú*

<b>Sección II</b>	<b>Productos del reino vegetal</b>
<b>Capítulo 8</b>	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
<b>0806</b>	Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas.
<b>080610.00.00</b>	Uvas frescas

Nota. Fuente: SUNAT (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria)

Tabla 8  
Exportaciones peruanas de uva fresca y seca, periodo 2006 - 2016

AÑOS	UVAS FRESCAS			VARIACIÓN PORCENTUAL UVAS FRESCAS		UVAS SECAS			VARIACIÓN PORCENTUAL UVAS SECAS	
	FOB (USD)	PESO NETO (KG)	PRECIO (USD/KG)	FOB (USD)	PESO NETO (KG)	FOB (USD)	PESO NETO (KG)	PRECIO (USD/KG)	FOB (USD)	PESO NETO (KG)
2006	51,012,764	27,929,424	1.83			138	32	4.31		
2007	60,609,301	26,057,477	2.33	19%	-7%	674	64	10.53	388%	100%
2008	83,374,280	43,877,582	1.90	38%	68%	314,513	203,015	1.55	46564%	317111%
2009	135,073,256	60,574,037	2.23	62%	38%	233,101	168,641	1.38	-26%	-17%
2010	185,938,737	77,728,008	2.39	38%	28%	196,022	168,370	1.16	-16%	0%
2011	284,739,782	120,835,740	2.36	53%	55%	97,200	40,000	2.43	-50%	-76%
2012	366,128,898	149,221,159	2.45	29%	23%	309	101	3.06	-100%	-100%
2013	440,923,882	177,323,624	2.49	20%	19%	200,078	92,170	2.17	64650%	91157%
2014	639,172,280	267,862,783	2.39	45%	51%	5,953	1,650	3.61	-97%	-98%
2015	700,486,639	313,078,976	2.24	10%	17%	434,545	400,776	1.08	7200%	24189%
2016	652,195,431	290,299,115	2.25	-7%	-7%	828,875	750,480	1.10	91%	87%
<b>TOTAL</b>	<b>3,599,655,250</b>	<b>1,554,787,925</b>				<b>2,311,408</b>	<b>1,825,299</b>			
<b>Tasa de crecimiento (%)</b>	<b>29.02</b>	<b>26.38</b>	<b>2.09</b>			<b>138.70</b>	<b>173.54</b>	<b>- 12.73</b>		

Fuente: SUNAT, Elaboración: propia.

De la Tabla 8, podemos afirmar que casi el total de las exportaciones de uva se realizan en presentación de uva fresca, que representa más del 99% de las exportaciones totales de uva. Las exportaciones nacionales de uva fresca se han incrementado durante el periodo a una tasa de crecimiento de 29.02% en valor FOB, pasando de USD 51'012,764 en el 2006 a USD 652'195,431 en el 2016. El precio de la uva fresca creció ligeramente en un 2.09% durante el periodo, ya que en el 2006 estaba a 1.83 USD/kg y en el 2016 a 2.25 USD/kg.

Haciendo una comparación entre la producción nacional de uvas en kilogramos y la exportación de uvas frescas y secas en kilogramos, se puede notar claramente el crecimiento del porcentaje de la producción destinado a la exportación. Veamos la Tabla 9:

Tabla 9

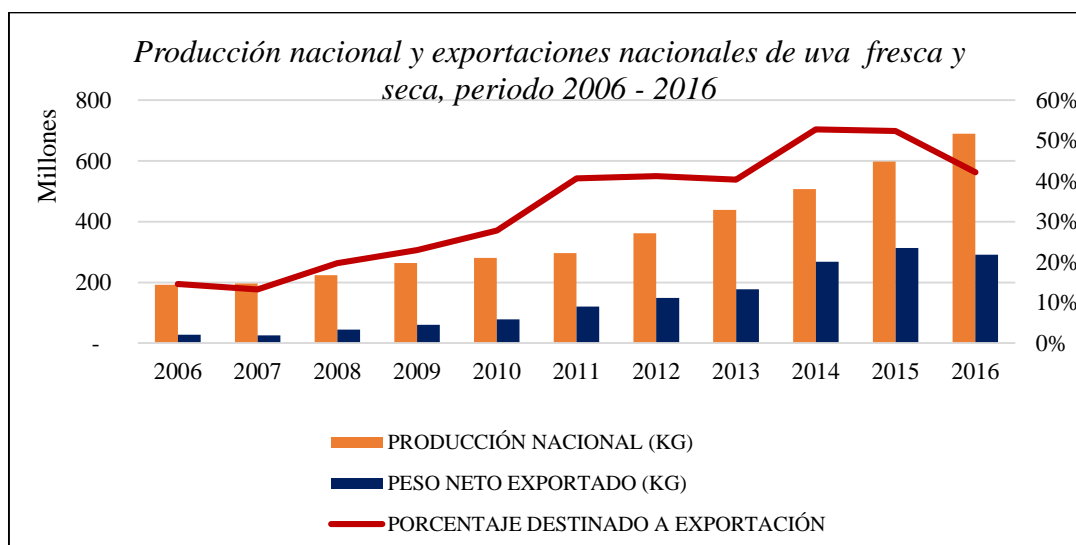
*Comparación de la producción nacional y las exportaciones de uva (Fresca y seca)*

<b>Años</b>	<b>Producción nacional (kg)</b>	<b>Peso neto exportado (uva fresca y seca ) en kg</b>	<b>Porcentaje destinado a exportación</b>
<b>2006</b>	191,642,724	27,929,456	15%
<b>2007</b>	196,605,942	26,057,541	13%
<b>2008</b>	223,368,500	44,080,597	20%
<b>2009</b>	264,365,385	60,742,678	23%
<b>2010</b>	280,470,000	77,896,378	28%
<b>2011</b>	296,905,295	120,875,740	41%
<b>2012</b>	361,864,856	149,221,260	41%
<b>2013</b>	439,233,113	177,415,794	40%
<b>2014</b>	507,094,824	267,864,433	53%
<b>2015</b>	597,919,400	313,479,752	52%
<b>2016</b>	689,958,794	291,049,595	42%
<b>Total</b>	4,049,428,833	1,556,613,224	38%
<b>Tasa crecimiento (%)</b>	13.67	26.41	

Fuente: MINAGRI Y SUNAT, Elaboración: propia

Como se observa en la Tabla 9, la producción nacional y las exportaciones nacionales de uva han ido aumentando, pasando 191'642,724 kg producidos y 27'929,456 kg exportados en el 2006, que representa un 15% de la producción nacional destinado a la exportación; así en el 2016 se produjeron 689'958,794 de kg y se exportaron 291'049,595 de kg en año 2006 a llegando a representar un 42% de la producción destinado a la exportación. Durante este periodo la tasa de crecimiento en la producción nacional fue 13.67% y 26.41% en las exportaciones nacionales. Hay que mencionar también que, del total de la producción nacional de uva, en promedio se destinó a la exportación el 38% y el 62% quedó para el

consumo nacional y para la producción de vino, pisco u otras bebidas que se produce en el país. Para una mejor comprensión vea la Figura 2.



*Figura 2.* Comparación de la producción nacional y las exportaciones de uva

Nota. KG: kilogramo. Fuente: SUNAT y MINAGRI, Elaboración: propia

En la Figura 2 se muestra la evolución que ha tenido la producción nacional de uva y las exportaciones nacionales de las mismas en el periodo 2006 – 2016; así mismo el crecimiento del porcentaje de la producción nacional destinado a la exportación. Claramente se observa que en año 2008 y 2009 empieza el gran crecimiento de la producción y las exportaciones de uva con un crecimiento continuo y sostenido.

En cuanto a la producción de uva en del departamento de Lambayeque, las estadísticas muestran un crecimiento constante tanto en área cosechada como en producción. A continuación veamos la Tabla 10:

Tabla 10  
*Producción de uva en el departamento de Lambayeque.*

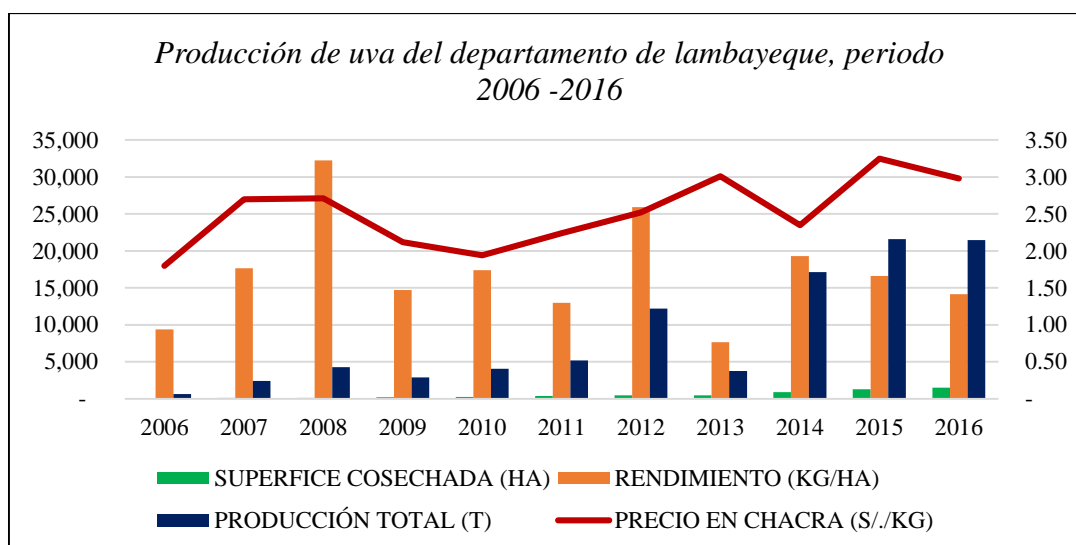
<b>Años</b>	<b>Superficie cosechada (ha)</b>	<b>Rendimiento (kg/ha)</b>	<b>Producción total (t)</b>	<b>Precio en chacra (S/./kg)</b>
<b>2006</b>	69	9,391	648	1.80
<b>2007</b>	136	17,676	2,404	2.70
<b>2008</b>	133	32,241	4,288	2.71
<b>2009</b>	197	14,721	2,900	2.12
<b>2010</b>	235	17,391	4,087	1.94
<b>2011</b>	399	12,990	5,183	2.24
<b>2012</b>	471	25,936	12,216	2.52
<b>2013</b>	488	7,678	3,747	3.01
<b>2014</b>	887	19,314	17,132	2.35
<b>2015</b>	1,300	16,618	21,603	3.25
<b>2016</b>	1,517	14,165	21,488	2.98
<b>Total</b>	<b>5,832.00</b>	<b>16,408.75</b>	<b>95,695.84</b>	<b>2.51</b>
<b>T.C (en %)</b>	<b>36.21</b>	<b>4.20</b>	<b>41.93</b>	<b>5.17</b>

Nota. T.C: tasa de crecimiento. Fuente: Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias del Ministerio de Agricultura y Riego. Elaboración: propia

Tal como se observa en la Tabla 10, la superficie cosechada ha tenido un crecimiento continuo y sostenido durante todo el periodo, pasando de tan solo 69 hectáreas en el año 2006 a 1,517 hectáreas en el año 2016; teniendo una tasa de crecimiento de 36.21% durante el periodo. De la misma manera el rendimiento de la producción en kilogramos por hectárea se ha incrementado de 9,391 kg/ha en el 2006, a 14,165 kg/ha en el 2016; con una tasa de crecimiento de 4.20% durante el periodo.

Las toneladas producidas se incrementaron pasando de 648 toneladas en el año 2006 a 21,488 toneladas en el año 2016; con una tasa de crecimiento de 41.93% durante el periodo. El precio en chacra también ha mostrado un crecimiento sostenido pasando de 1.80 S/./kg en el 2006 a 2.98 S/./kg en el 2016; en este periodo la tasa de crecimiento del precio fue de 5.17% soles por kilogramo de uva. Observe la Figura 3 para una mejor comprensión.





*Figura 3. Producción de uva del departamento de Lambayeque*

Nota. HA: hectáreas, T: toneladas, KG/HA: kilogramos por hectárea, S/./KG: soles por kilogramo. Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego. Elaboración propia.

De esta manera Figura 3 muestra el crecimiento sostenido de las hectáreas cosechadas de uva; en cuanto al rendimiento de kg/ha, ha habido años como el 2008 y el 2012 en los que ha alcanzado su mayor nivel, logrando sobrepasar los 32 mil kg/ha. En la producción total del departamento, se puede ver que desde el año 2006 ha crecido sostenidamente hasta el año 2016, con excepción del 2013 año en que hubo una baja en la producción de uva en Lambayeque.

En cuanto a las exportaciones de uva de Lambayeque, hay que aclarar que las empresas Lambayecanas no exportaron uvas secas, sino que todas las exportaciones que realizaron fueron en presentación de uvas frescas.

Por un lado, las condiciones climáticas y de suelo, y la introducción de nuevas variedades de uva como la Red Globe, Crimson, Thompson y otras variedades sin semilla; y por otro lado, la política comercial de libre mercado del Perú, que según la Organization of American States, (2018), Perú tiene 16 tratados de libre comercio vigentes, un acuerdo multilateral, una Unión Aduanera, un acuerdo comercial preferencial con Venezuela y tres

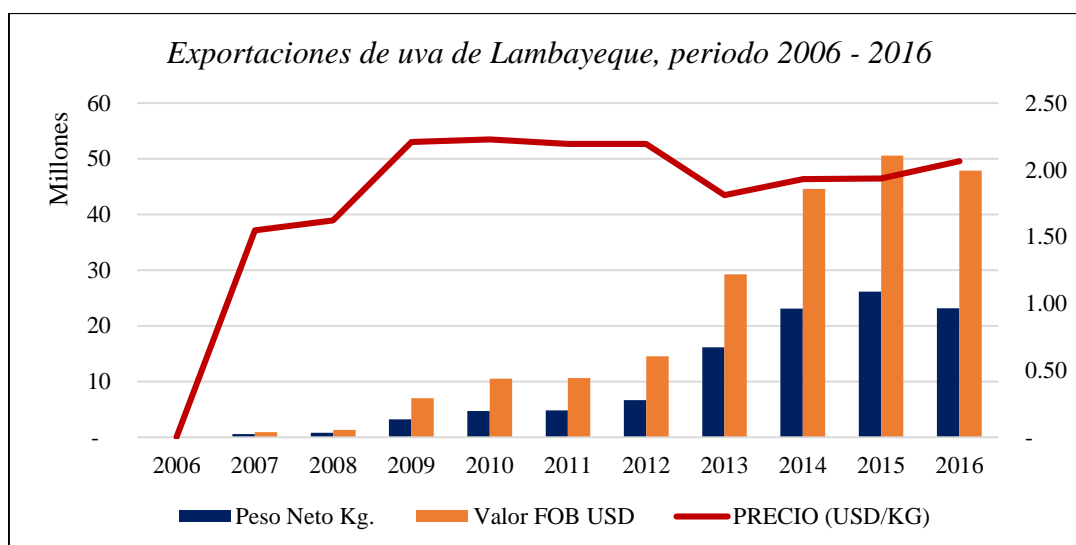
acuerdos de libre comercio suscritos que todavía no entran en vigencia (ver Anexo 6); además la creciente demanda de uva fresca en muchos países del mundo, todo esto ha favorecido y alentado la producción y exportación de uva fresca de Lambayeque, las cuales se puede ver en la Tabla 11.

Tabla 11  
*Exportaciones de uvas frescas de Lambayeque.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg</b>	<b>Valor FOB en USD</b>	<b>Precio (USD/KG)</b>	<b>Variación Peso neto (%)</b>	<b>Variación FOB (%)</b>
<b>2006</b>	-	-	-		
<b>2007</b>	564,051	873,573	1.55		
<b>2008</b>	803,025	1,302,356	1.62	42.37	49.08
<b>2009</b>	3,169,984	7,003,783	2.21	294.76	437.78
<b>2010</b>	4,702,486	10,477,115	2.23	48.34	49.59
<b>2011</b>	4,835,077	10,619,048	2.20	2.82	1.35
<b>2012</b>	6,630,157	14,552,031	2.19	37.13	37.04
<b>2013</b>	16,138,725	29,233,331	1.81	143.41	100.89
<b>2014</b>	23,100,508	44,622,730	1.93	43.14	52.64
<b>2015</b>	26,132,045	50,598,275	1.94	13.12	13.39
<b>2016</b>	23,174,035	47,879,799	2.07	-11.32	-5.37
<b>Total</b>	<b>109,250,091</b>	<b>217,162,040</b>	<b>1.79</b>		
<b>Tasa de crecimiento (%)</b>	<b>51.11</b>	<b>56.03</b>	<b>3.25</b>		

Nota: Kg: kilogramo, FOB: Free On Board, USD: United States Dollar, USD/KG: dólares por kilogramo.  
Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

Cabe mencionar también que puede darse el caso que algunas empresas exportadoras que son de otra región y tienen sus sembríos en Lambayeque no registren sus exportaciones en el departamento de Lambayeque, razón por la cual se verá que en algunos años una exportación superior (Tabla 11) a las cantidades producidas (Tabla 10).



*Figura 4. Exportaciones de uva de Lambayeque, periodo 2006 – 2016*

Nota. Kg: Kilogramo, FOB: Free On Board, USD/KG: dólares por kilogramo. Fuente: Infotrade. Elaboración: propia.

De este modo como se puede observar en la Figura 4, que las exportaciones de uva de las empresas del departamento de Lambayeque se han incrementado conforme ha pasado los años en todo el periodo estudiado, ya que en el 2006 a pesar que hubo producción de uvas, no se exportó. A partir del 2007, se inician las exportaciones de uva con un peso de 564,051 kg a un valor FOB de USD 873,573; el precio promedio fue de 1.55 USD/kg. En el año 2016, el peso neto exportado ascendió a 23'174,035 kg a un valor FOB de USD 47'879,799, con un precio promedio de 2.07 USD/kg. Durante éste periodo, la tasa de crecimiento del peso neto exportado fue de 51.11%, el valor FOB creció en 56.03% y el precio en 3.25%.

Para un mejor entendimiento entre la producción nacional, exportación nacional y producción de Lambayeque y exportación de Lambayeque y los porcentajes de producción y exportación que Lambayeque representa de las cantidades nacionales, veamos la Tabla 12:

Tabla 12

*Comparación de la producción y exportación nacional de uva y la producción y exportación de uva de las empresas lambayecanas.*

Años	Producción nacional (kg)	Exportación nacional (kg)	Producción Lambayeque (kg)	Exportación Lambayeque (kg)	Porcentajes que representa Lambayeque	
					Producción (%)	Exportación (%)
<b>2006</b>	191,642,724	27,929,456	647,979	-	0.34	-
<b>2007</b>	196,605,942	26,057,541	2,403,936	564,051	1.22	2.16
<b>2008</b>	223,368,500	44,080,597	4,288,053	803,025	1.92	1.82
<b>2009</b>	264,365,385	60,742,678	2,900,037	3,169,984	1.10	5.22
<b>2010</b>	280,470,000	77,896,378	4,086,885	4,702,486	1.46	6.04
<b>2011</b>	296,905,295	120,875,740	5,183,010	4,835,077	1.75	4.00
<b>2012</b>	361,864,856	149,221,260	12,215,856	6,630,157	3.38	4.44
<b>2013</b>	439,233,113	177,415,794	3,746,864	16,138,725	0.85	9.10
<b>2014</b>	507,094,824	267,864,433	17,131,518	23,100,508	3.38	8.62
<b>2015</b>	597,919,400	313,479,752	21,603,400	26,132,045	3.61	8.34
<b>2016</b>	689,958,794	291,049,595	21,488,305	23,174,035	3.11	7.96
<b>Total</b>	4,049,428,833	1,556,613,224	95,695,843	109,250,091	2.36	7.02
<b>Tasa crecimiento (%)</b>	13.67	26.41	41.93	51.11		

Nota. Fuente: SUNAT, INFOTRADE Y MINAGRI, Elaboración: propia

Como se puede observar en la Tabla 12, Lambayeque es una región exportadora de una buena cantidad de uvas a los mercados internacionales, sin embargo la participación de Lambayeque en las exportaciones nacionales son bajas todavía ya que si lo comparamos en el volumen de exportación (kg) a nivel nacional con Lambayeque, solamente tendría una participación del 2.36%, algo similar en los ingresos generados por la exportación de estos productos, ya que Lambayeque registra una participación del 7.02% de los ingresos totales (en USD) por la exportación de este producto durante el periodo estudiado.

De la Tabla 12 se puede afirmar que, la evolución del porcentaje que representa la producción y exportación de uvas de Lambayeque, ha sido creciente, ya que en producción en el año 2006 representó el 0.34% y en el 2016 llegó a representar el 3,11% de la producción nacional; y en las exportaciones de uva que empezaron en el 2007, representó el 2.16% de las exportaciones nacionales y en el 2016 ya representaban el 7.96% de las mismas.

De acuerdo a Infotrade (2017), las exportaciones lambayecanas en el 2007 fueron destinadas solamente a siete países: Países Bajos, España, Dinamarca, Martinica, Estados Unidos, Reino Unido y Panamá; siendo las dos únicas empresas exportadoras Empresa Agrícola San Juan S.A. y Consorcio Nordid. Sin embargo, en el 2016 se llegó a exportar a 40 países, siendo los más destacados Estados Unidos, Países Bajos, Reino Unido, Rusia, Colombia y Tailandia.

En total en el periodo del 2006 – 2016, las exportaciones lambayecanas fueron realizadas por 67 empresas a 54 países de destino. Para una información más detallada vea el Anexo 4. A continuación se presenta una tabla sobre los principales países de destino de las exportaciones de uva de Lambayeque, durante el periodo 2007 - 2016:

Tabla 13

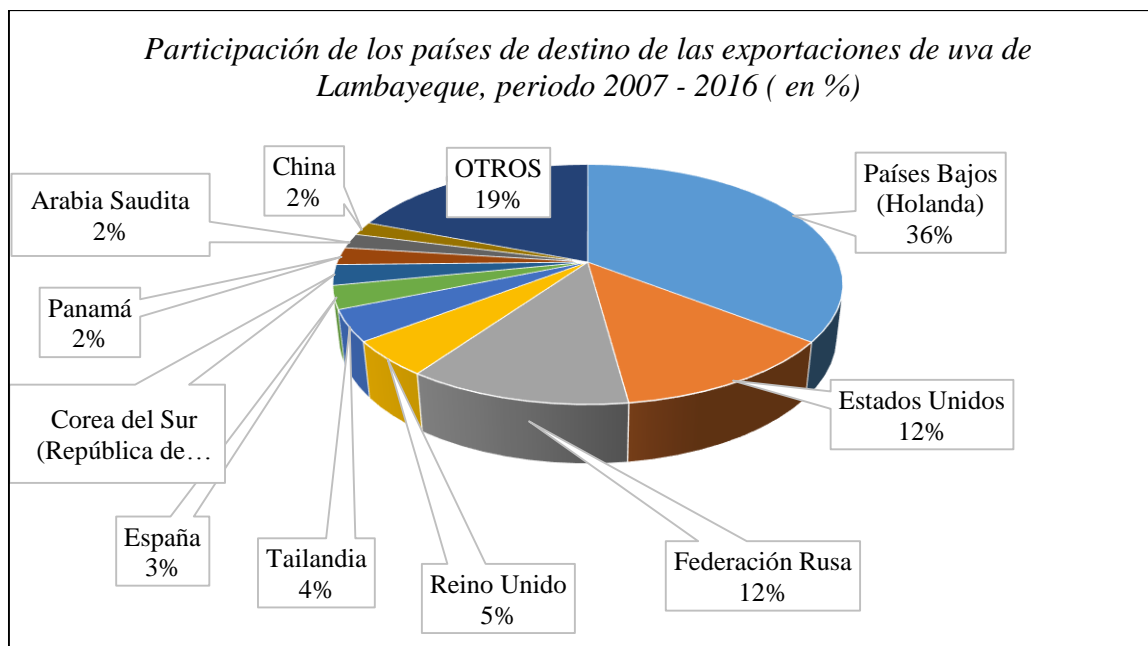
*Principales países de destino de las exportaciones de uva de Lambayeque, periodo 2007 - 2016*

PAÍSES	Peso Neto Kg	Valor FOB USD	Participación (%)
<b>Países Bajos (Holanda)</b>	42,205,942	77,081,904	0.35
<b>Estados Unidos</b>	10,218,283	26,876,922	0.12
<b>Federación Rusa</b>	14,044,203	25,850,950	0.12
<b>Reino Unido</b>	3,656,924	10,405,600	0.05
<b>Tailandia</b>	4,579,224	9,106,551	0.04
<b>España</b>	3,503,112	6,768,429	0.03
<b>Corea del Sur (República de Corea)</b>	2,837,667	6,035,434	0.03
<b>Panamá</b>	3,279,947	5,119,433	0.02
<b>Arabia Saudita</b>	1,882,293	4,356,964	0.02
<b>China</b>	2,086,080	4,000,036	0.02
<b>Otros</b>	20,956,416	41,559,817	0.19
<b>Total</b>	<b>109,250,091</b>	<b>217,162,040</b>	<b>1.00</b>

Nota. Fuente: INFOTRADE, Elaboración: propia

De acuerdo a la Tabla 13, en total durante el periodo 2007 - 2016 se exportó más de 217 millones de dólares y los principales países de destino han sido Países Bajos (Holanda) con una participación del 35,49%, Estados Unidos con 12,37% y Federación Rusa con 11,9%, seguido de Reino Unido (5%), Tailandia (4%) y España (3%); en menor proporción los países de Corea del Sur (República de Corea), Panamá, Arabia Saudita y China; mientras que el 19% fue destinado a otros países alrededor del mundo.

Cabe mencionar que Países Bajos (Holanda) ha mantenido el primer lugar durante casi todo el periodo estudiado, a excepción del 2016, año en que Estados Unidos logró ocupar el primer lugar de destino de las exportaciones de uva de Lambayeque. Para ver las estadísticas de exportaciones de uva de Lambayeque hacia Países Bajos y Estados Unidos vea el Anexo 8.

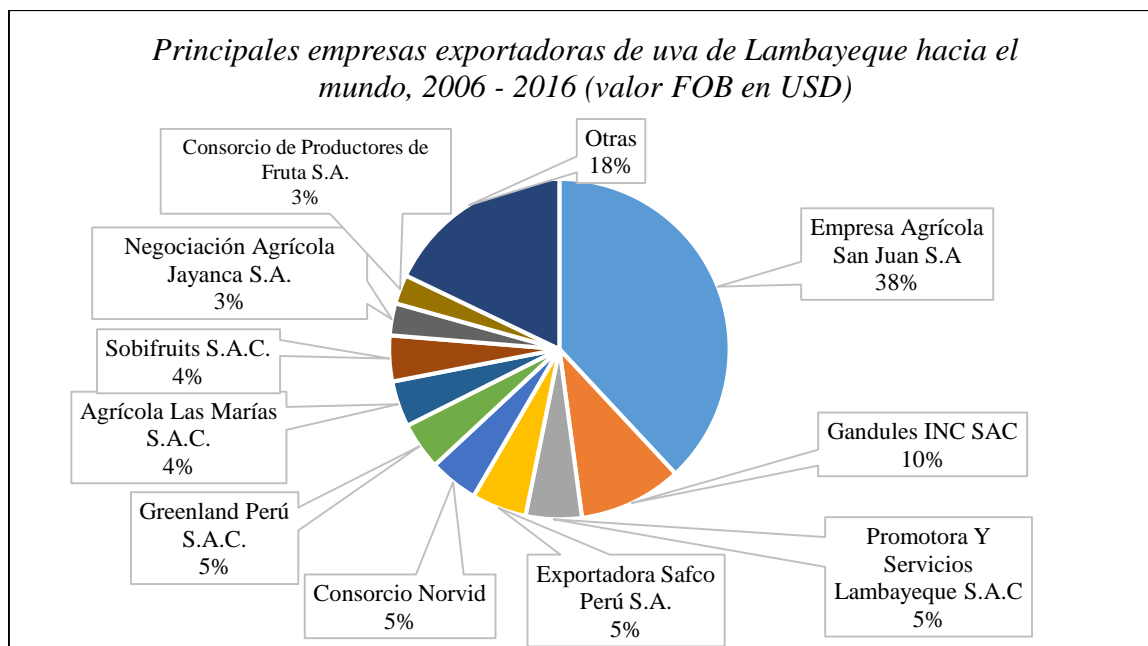


*Figura 5. Principales destinos de las exportaciones lambayecanas de uva durante el periodo 2006 – 2016*

Nota. Datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

De acuerdo a la Figura 5, el 60% de las exportaciones de uva de Lambayeque estuvieron concentradas en tres países, en primer lugar Países Bajos, segundo lugar Estados Unidos y en tercer lugar Federación Rusa.

En cuanto a las empresas exportadoras de uva de Lambayeque, durante el periodo 2007 – 2016, las exportaciones son lideradas por la empresa Agrícola San Juan, seguido por Gandules Inc. S.A.C, y Promotora y Servicios Lambayeque S.A.C, con el 37%, 12% y 5% respectivamente.



*Figura 6. Principales empresas exportadoras de uva de Lambayeque hacia el mundo, 2006 - 2016 (valor FOB en USD)*

Nota. Datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

Sin embargo debemos aclarar que de las 67 empresas, no todas son lambayecanas, sino que algunas tienen sembríos de uva en el departamento y es por eso que registraron exportaciones desde Lambayeque por uno o dos años, pero que en realidad son de otros departamentos como es el caso de las empresas Passion Fresh S.A.C., Eco - Acuícola S.A.C., Agrimpex International S.A.C., entre otras.

Por otro lado en ese mismo periodo otras empresas como Agrícola Mochica S.A.C., Chilfresh Limitada Sucursal del Perú y Sociedad Agrícola Camino S.A.C., cerraron sus operaciones, dándose de baja de oficio en la Superintendencia Nacional de Aduana y Administración Tributaria (SUNAT), según información presentada en la página web de dicha institución.

Las principales empresas exportadoras de uva de Lambayeque son Empresa Agrícola San Juan, Gandules Inc. S.A.C y Promotora y Servicios Lambayeque. Para una información



más detallada sobre las principales empresas lambayecanas exportadoras de uva en el periodo 2006 al 2016 (valor FOB en US\$), vea el Anexo 3.

Conforme ha pasado el tiempo las empresas lambayecanas exportadoras de uva se han incrementado, ya que en el 2007, eran solamente dos las empresas exportadoras de uva, y en el 2016 llegaron a exportar un total de 29 empresas. A continuación se detalla la información de las diez principales:

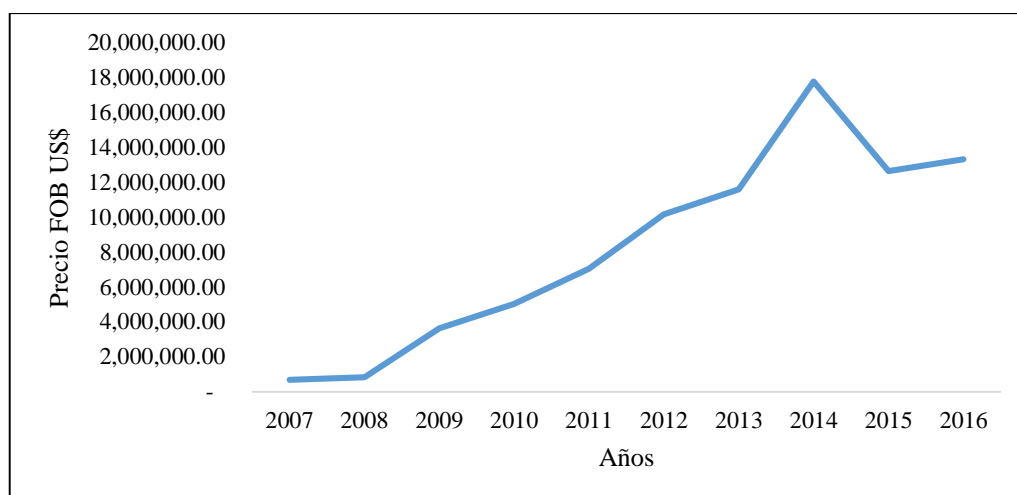
- A. Empresa Agrícola San Juan.** Esta empresa, cuya sede central se encuentra en el Departamento de Lambayeque, inicia sus actividades como Cooperativa Agraria en el año 2008, convirtiéndose luego en Sociedad Anónima para dedicarse al cultivo de productos potencialmente exportables, entre los que destaca la “Uva de Mesa”, la cual es cultivada, cosechada y comercializada bajo estrictos estándares de calidad, razón por la cual esta empresa cuenta con certificaciones internacionales que garantizan la calidad del producto, para satisfacción y confianza de los consumidores finales.

Tabla 14

*Exportaciones de la Empresa Agrícola San Juan en dólares americanos.*

<b>Año</b>	<b>Precio FOB US\$</b>
<b>2007</b>	\$ 689,253.29
<b>2008</b>	\$ 835,809.00
<b>2009</b>	\$ 3,625,867.71
<b>2010</b>	\$ 5,020,127.38
<b>2011</b>	\$ 7,036,851.34
<b>2012</b>	\$ 10,161,384.02
<b>2013</b>	\$ 11,582,387.76
<b>2014</b>	\$ 17,758,361.23
<b>2015</b>	\$ 12,633,899.29
<b>2016</b>	\$ 13,311,586.63
<b>Total</b>	<b>\$ 82,655,526.65</b>

Nota. Fuente: Infotrade. Elaboración: propia.



*Figura 7. Evolución de las exportaciones de la Empresa Agrícola San Juan en dólares americanos*

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

Como se puede observar en la Tabla 14 y Figura 7 las exportaciones de la Empresa Agrícola San Juan, han evolucionado positivamente, pasando de cerca de 690 mil dólares, en el 2007, a más de 17.7 millones de dólares en el 2014, sin embargo dicha empresa registró una caída del 29% de sus exportaciones en el año 2015 (la primera en nueve años), ya que las exportaciones llegaron solamente a los 12.6 millones de dólares, para luego recuperarse levemente en el año 2016 y superar los 13.3 millones de dólares.

- B. Gandules INC SAC.** Es una corporación creada en el año 2002, con presencia en los valles de Jayanca y San Pedro, dedicada a la siembra, producción, procesamiento, empaque, envasado y comercialización de sus propios productos en una amplia variedad de presentaciones, entre los cuales destacan: pimientos, Green chili, jalapeños, espárrago, gandul, uva, melones y otros.

Tabla 15

*Exportaciones de la empresa Gandules INC S.A.C. en dólares americanos.*

<b>Año</b>	<b>Precio FOB US\$</b>
<b>2007</b>	\$-
<b>2008</b>	\$-
<b>2009</b>	\$2,046,760.80
<b>2010</b>	\$2,973,096.49
<b>2011</b>	\$1,539,905.43
<b>2012</b>	\$1,523,089.49
<b>2013</b>	\$5,033,228.26
<b>2014</b>	\$3,593,276.62
<b>2015</b>	\$4,562,337.99
<b>2016</b>	\$41,766.54
<b>Total</b>	<b>\$21,313,461.62</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 8. Evolución de las exportaciones de la Empresa Gandules INC SAC en dólares americanos*

Nota: Extraído de Infotrade. Elaboración propia.

Como se puede observar en la Tabla 15 y Figura 8 las exportaciones de la Empresa Gandules INC S.A.C., ha tenido fluctuaciones en el periodo analizado, ya que no muestra ni un crecimiento, ni una caída constante. Es en el año 2009, cuando dicha empresa empieza a exportar desde Lambayeque, logrando llegar a superar los

dos millones de exportaciones de uva en dicho año, cifra que fue superada en el año siguiente, llegando a cerca de 3 millones. Luego en el año 2011 y 2012, registraría caídas, para que recién en el año 2013, tenga un crecimiento, el cual fue significativo, ya que llegó a superar los 5 millones de dólares, cifra record que no ha vuelto a lograr, ya que en el 2014 cae nuevamente y en el 2015 se recupera pero solo llega a superar a penas los 4.5 millones de dólares, para en el año 2016 tener la mayor caída en sus exportaciones de uva, llegando a enviar solamente 41766 dólares.

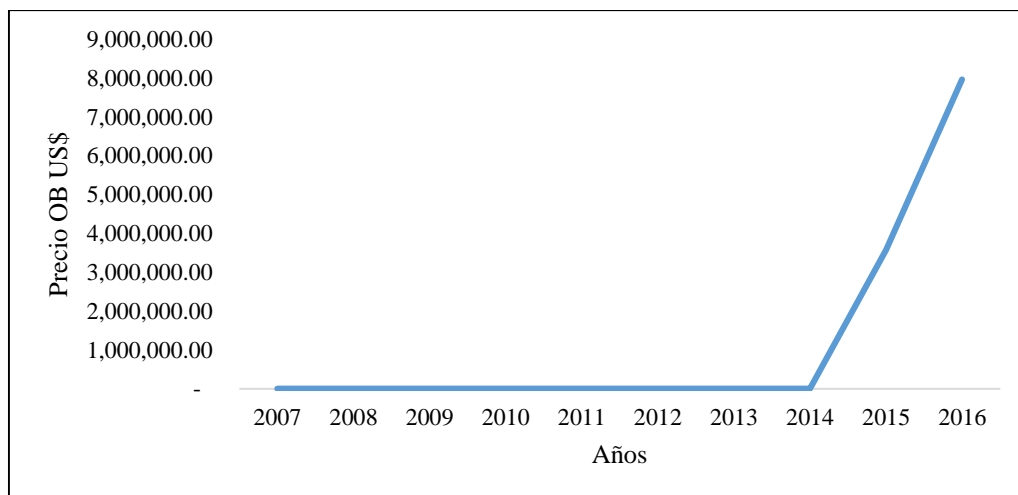
- C. Promotora y Servicios Lambayeque S.A.C.** Esta empresa creada en el año 2005, se dedica al cultivo de cereales y frutas, dentro de las cuales se encuentran las uvas. Dicha empresa tiene su sede principal en la ciudad de Chiclayo dentro del departamento de Lambayeque.

Tabla 16

*Exportaciones de la empresa Promotora y Servicios Lambayeque S.A.C. en dólares americanos.*

<b>Año</b>	<b>Precio FOB US\$</b>
<b>2007</b>	\$-
<b>2008</b>	\$-
<b>2009</b>	\$-
<b>2010</b>	\$-
<b>2011</b>	\$-
<b>2012</b>	\$-
<b>2013</b>	\$-
<b>2014</b>	\$-
<b>2015</b>	\$3,582,876.50
<b>2016</b>	\$7,966,458.82
<b>Total</b>	<b>\$11,549,335.32</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 9.* Evolución de las exportaciones de la empresa Promotora y Servicios Lambayeque S.A.C. en dólares americanos

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

La Tabla 16 y Figura 9, muestra que la empresa Promotora y Servicios Lambayeque S.A:C., recién en el año 2015 ingreso al negocio de exportación de uvas, con una exportación de más de 3.5 millones de dólares, y en el año 2016 registró exportaciones cercanas a los 8 millones de dólares.

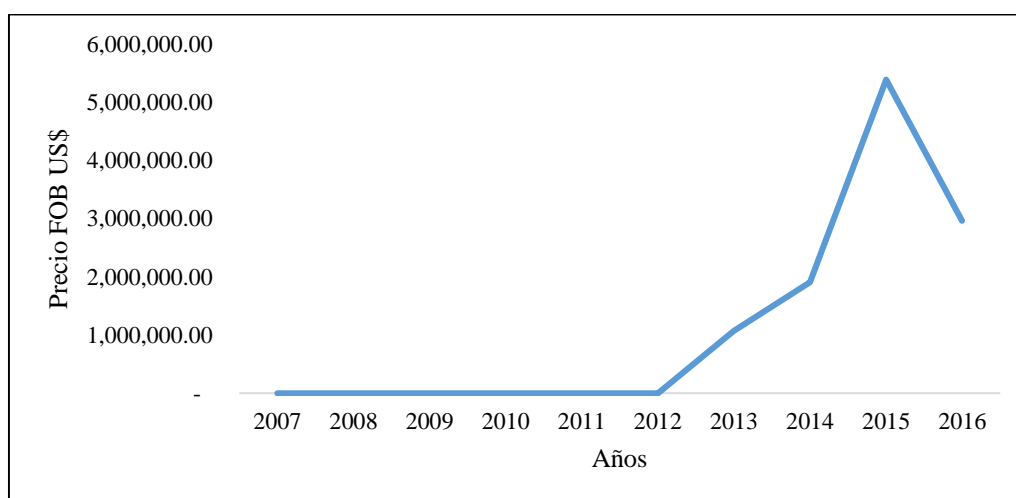
- D. Exportadora Safco Perú S.A.** Es un grupo empresarial peruano dedicado a la producción, embalaje y exportación de frutas frescas, cuya sede principal se encuentra en la ciudad de Lima. Esta empresa realizó las siguientes exportaciones de uva desde la región Lambayeque:

Tabla 17

*Exportaciones de la empresa Exportadora Safco Perú S.A. en dólares americanos.*

<b>Año</b>	<b>Precio FOB US\$</b>
<b>2007</b>	\$-
<b>2008</b>	\$-
<b>2009</b>	\$-
<b>2010</b>	\$-
<b>2011</b>	\$-
<b>2012</b>	\$-
<b>2013</b>	\$1,070,498.40
<b>2014</b>	\$1,905,137.60
<b>2015</b>	\$5,388,311.35
<b>2016</b>	\$2,964,080.00
<b>Total</b>	<b>\$11,328,027.35</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 10.* Evolución de las exportaciones de la empresa Exportadora Safco Perú S.A. en dólares americanos.

Nota: Extraído de Infotrade. Elaboración propia.

La Tabla 17 y Figura 10 muestran que la empresa Exportadora Safco Perú S.A., inicia a exportar uva desde el departamento de Lambayeque en el año 2013, con una exportación de más de 1 millón de dólares, para luego presentar un crecimiento constante al punto de que en el año 2015 llegó a exportar más de 5.3 millones de

dólares. Sin embargo en el año 2016 registró una caída, ya que sus exportaciones registradas fueron inferiores a los 3 millones de dólares.

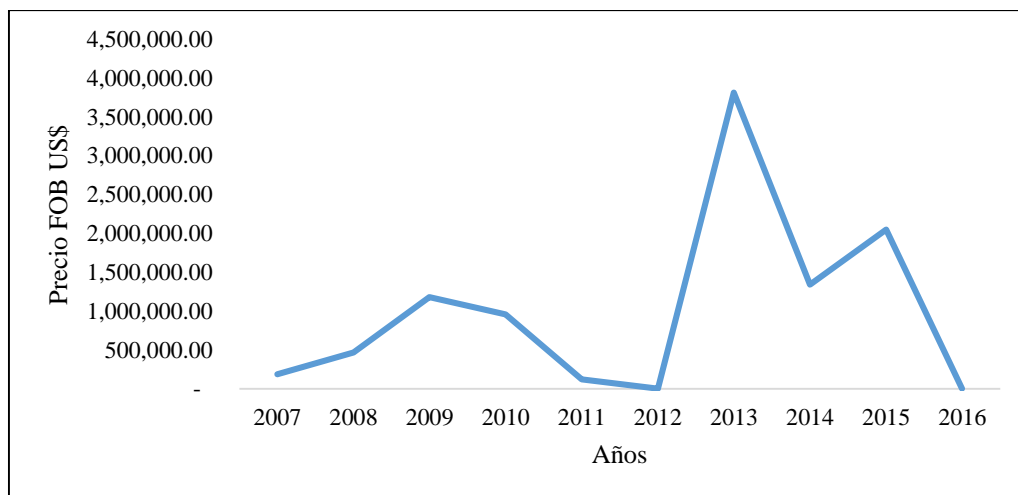
- E. Consorcio Norvid S.A.C.** Es una empresa pionera en agro exportación de Uva de Mesa en el Norte del Perú. Constituida por Empresarios Piuranos serios dedicados a la Agro exportación hace varios años. Dicha empresa tiene su sede principal en el departamento de Piura y registra las siguientes exportaciones desde el departamento de Lambayeque.

Tabla 18

*Exportaciones del Consorcio Norvid S.A.C. en dólares americanos.*

<b>Año</b>	<b>Precio FOB US\$</b>
<b>2007</b>	\$184,320.00
<b>2008</b>	\$466,546.62
<b>2009</b>	\$1,178,458.63
<b>2010</b>	\$958,128.00
<b>2011</b>	\$120,296.10
<b>2012</b>	\$-
<b>2013</b>	\$3,814,828.95
<b>2014</b>	\$1,341,985.98
<b>2015</b>	\$2,050,006.01
<b>2016</b>	\$-
<b>Total</b>	<b>\$10,114,570.29</b>

Nota. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 11.* Evolución de las exportaciones del Consorcio Norvid S.A.C. en dólares americanos.

Nota: Extraído de Infotrade. Elaboración propia.

Como se puede apreciar en la Tabla 18 y Figura 11, el Consorcio Norvid S.A.C., es una de las primeras empresas que exporto uva desde el departamento de Lambayeque, presentando una fluctuación, con cambios radicales, como se muestra en el año 2013 cuando llegó a superar los 3.8 millones de dólares, cuando un año previo no había registrado ninguna exportación, sin embargo en el 2014 después de ese impresionante auge vuelve a tener una caída resaltante, al caer un 65%, y registrar exportaciones por tan solo 1.3 millones de dólares, aunque para el año 2015 se vuelve a recuperar, llegando a superar los 2 millones de dólares, mientras que en el 2016, no se registraron exportaciones de este producto, desde el departamento de Lambayeque.

- F. Greenland Perú S.A.C.** Es una empresa dedicada a las exportaciones de productos agrícolas a los diferentes mercados norteamericanos, europeos y asiáticos. Inició sus operaciones en el año 2005 y su sede principal se encuentra en Arequipa, sin embargo en el año 2013 inició a exportar uva desde el departamento de Lambayeque.

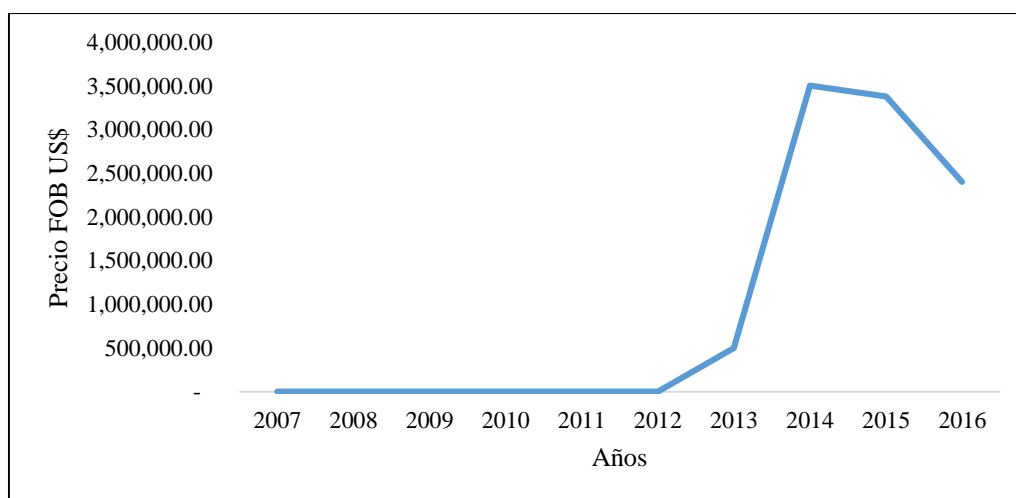


Tabla 19

*Exportaciones de la empresa Greenland Perú S.A.C. en dólares americanos.*

<b>Año</b>	<b>Precio FOB US\$</b>
<b>2006</b>	\$-
<b>2007</b>	\$-
<b>2008</b>	\$-
<b>2009</b>	\$-
<b>2010</b>	\$-
<b>2011</b>	\$-
<b>2012</b>	\$-
<b>2013</b>	\$499,030.27
<b>2014</b>	\$3,505,145.02
<b>2015</b>	\$3,382,358.50
<b>2016</b>	\$2,401,332.75
<b>Total</b>	<b>\$9,787,866.54</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 12. Evolución de las exportaciones de la empresa Greenland Perú S.A.C. en dólares americanos.*

Nota: Extraído de Infotrade. Elaboración propia.

Como se observa en la Tabla 19 y Figura 12, las exportaciones de uvas desde el departamento de Lambayeque de la empresa Greenland, recién iniciaron en el año 2013, con una exportación de cerca de medio millón de dólares, para luego en el siguiente año incrementar drásticamente dichas exportaciones al punto de llegar a

superar los 3.5 millones de dólares. Sin embargo ese repentino crecimiento fue fruto de una buena planificación y organización de la empresa, ya que a pesar de que en el año 2015, las exportaciones cayeron, estas se mantuvieron por encima de los 3.3 millones de dólares, sin embargo dicha caída se mantuvo en el 2016 llegando a ser inferiores a 2.5 millones de dólares.

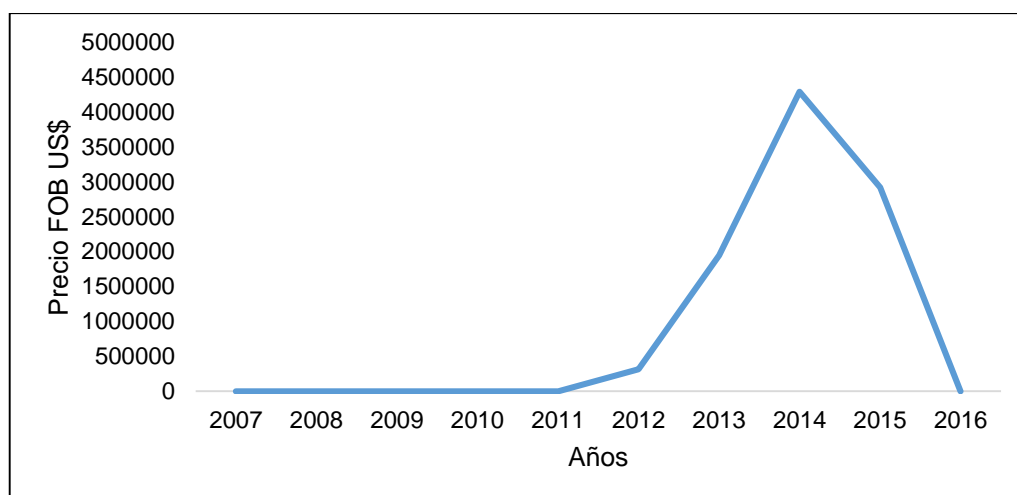
- G. Agrícola Las Marías S.A.C.** Esta empresa familiar cuenta con más de 100 años desarrollando actividades de agro negocio. Este inicia su actividad agroindustrial en el año 1896 con la fundación de Bodegas y Viñedos Tabernero en la industria vitivinícola, luego se suma al negocio algodónero en 1930 y a partir de 1940 se desarrolla en agricultura. Esta empresa tiene presencia principalmente en las regiones del sur sobre todo en Ica, siendo los valles de Chíncha y Cañete, sus principales fuentes de aprovisionamiento.

Tabla 20

*Exportaciones de la empresa Agrícola Las Marías S.A.C. en dólares americanos.*

<b>Año</b>	<b>Precio FOB US\$</b>
<b>2007</b>	\$-
<b>2008</b>	\$-
<b>2009</b>	\$-
<b>2010</b>	\$-
<b>2011</b>	\$-
<b>2012</b>	\$314,349.00
<b>2013</b>	\$1,950,049.42
<b>2014</b>	\$4,295,022.12
<b>2015</b>	\$2,922,765.74
<b>2016</b>	\$-
<b>Total</b>	<b>\$9,482,186.28</b>

Nota. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 13.* Evolución de las exportaciones de la empresa Agrícola Las Marías S.A.C. en dólares americanos.

Nota. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

Como se puede observar en la Tabla 20 y Figura 13 la empresa Agrícola Las Marías S.A.C., inició a exportar desde el departamento de Lambayeque, en el año 2012, en el cual exportó un valor de 314349 dólares, el cual se incrementó en los dos años siguientes llegando en el 2014 a superar los 4.2 millones de dólares, sin embargo en el 2015 no pudo mantener dicho crecimiento y cayó un 32%, llegando a exportar cerca de 3 millones de dólares, un aproximado de 1.35 millones de dólares menos que el año anterior. Por su parte en el 2016 no registró ninguna exportación según Infotrade.

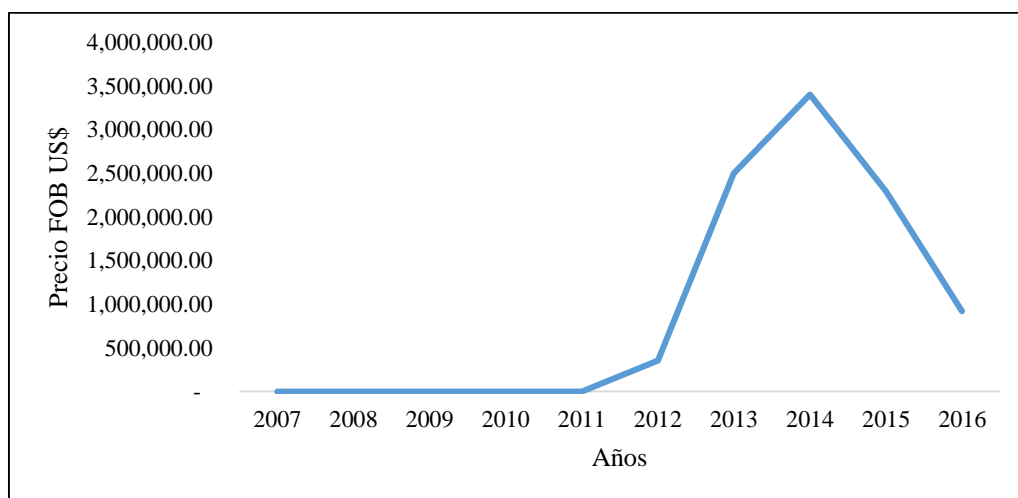
**H. Sobifruits S.A.C.** Es una empresa que comercializa y exporta frutas y vegetales de alta calidad, entre los cuales se encuentran las uvas. Dicha empresa brinda un servicio profesional e innovador y tiene como objetivo establecer relaciones duraderas con sus productores y clientes, buscando el beneficio mutuo. Su sede principal de esta empresa se encuentra en la ciudad de Lima y las exportaciones realizadas desde el departamento de Lambayeque son:

Tabla 21

*Exportaciones de la empresa Sobifruits S.A.C. en dólares americanos.*

<b>Año</b>	<b>Precio FOB US\$</b>
<b>2007</b>	\$-
<b>2008</b>	\$-
<b>2009</b>	\$-
<b>2010</b>	\$-
<b>2011</b>	\$-
<b>2012</b>	\$353,219.00
<b>2013</b>	\$2,497,576.81
<b>2014</b>	\$3,399,611.06
<b>2015</b>	\$2,290,611.00
<b>2016</b>	\$918,271.00
<b>Total</b>	<b>\$9,459,288.87</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 14.* Evolución de las exportaciones de la empresa Sobifruits S.A.C. en dólares americanos.

Nota: Extraído de Infotrade. Elaboración propia.

La Tabla 21 y Figura 14 muestran que la empresa Sobifruits S.A.C. inició sus exportaciones en el año 2012, cuando exportó 353 219 dólares, las cuales crecieron en los dos años siguientes llegando a cerca de 3.4 millones de dólares en el 2014. Sin embargo en el 2015 registró una caída del 44%, con exportaciones de uva superiores a

2.2 millones de dólares, mientras que en el 2016 solamente exportó 918271 dólares de uva desde el departamento de Lambayeque.

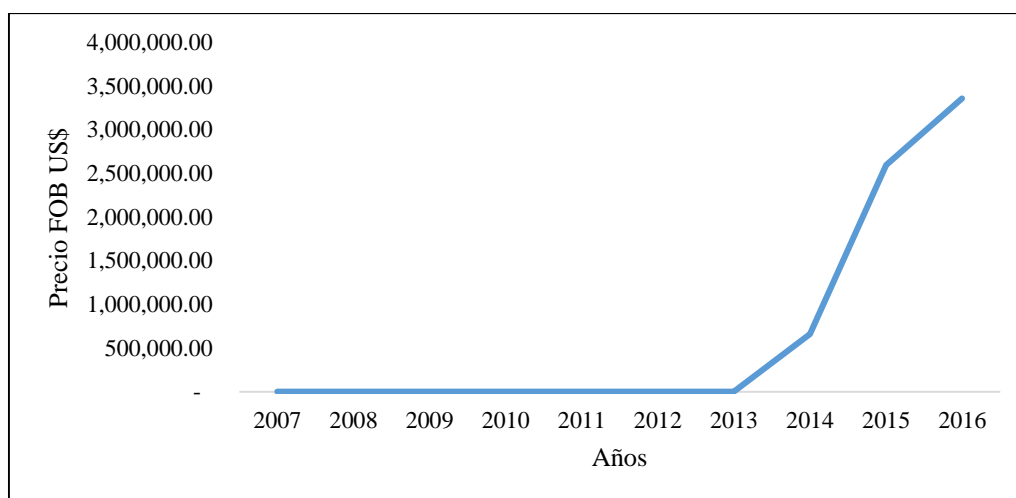
- I. Negocios Agrícolas Jayanca S.A.** Empresa Lambayecana dedicada principalmente al cultivo y comercialización de ají y capsicum, sin embargo en el 2014 ingresa al negocio de las uvas de manera positiva ya que obtuvo las siguientes exportaciones:

Tabla 22

*Exportaciones de la empresa Negocios Agrícolas Jayanca S.A. en dólares americanos.*

<b>Año</b>	<b>Precio FOB US\$</b>
<b>2007</b>	\$-
<b>2008</b>	\$-
<b>2009</b>	\$-
<b>2010</b>	\$-
<b>2011</b>	\$-
<b>2012</b>	\$-
<b>2013</b>	\$-
<b>2014</b>	\$660,224.91
<b>2015</b>	\$2,595,720.00
<b>2016</b>	\$3,357,513.85
<b>Total</b>	\$6,613,458.76

Nota. Fuente: Infotrade. Elaboración: propia.



*Figura 15.* Evolución de las exportaciones de la empresa Negocios Agrícolas Jayanca S.A. en dólares americanos.

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

La Tabla 22 y Figura 15 muestran que la empresa Negocios Agrícolas Jayanca S.A., inicia sus exportaciones en el año 2014, con exportaciones de uva de 660224 dólares, mientras que en el año 2015 dichas exportaciones se cuadruplican llegando a superar los 2.5 millones de dólares, mientras que en el 2016 las exportaciones siguieron creciendo y lograron llegar a 3.3 millones de dólares.

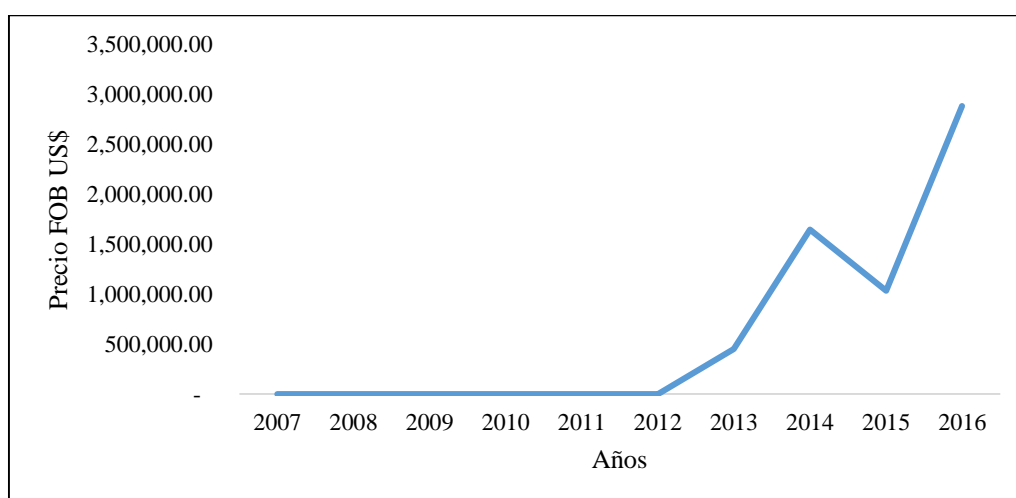
- J. Consorcio de Productores de Fruta S.A.** Esta empresa fue fundada en marzo del 2001 por un grupo de más de 50 productores de cítricos y paltas. Esta empresa se dedica a gestionar todas las operaciones de exportaciones y proporcionar un servicio de comercialización común a todos sus miembros. Es por ello que se ha convertido en una de las mayores exportadoras de cítricos y paltas del Perú, contando con certificaciones Globalgap. Sin embargo en lo que respecta a las exportaciones de uva esta empresa recién inicia a exportar en el año 2013.

Tabla 23

*Exportaciones de la empresa Consorcio de Productores de Fruta S.A. en dólares americanos.*

<b>Año</b>	<b>Precio FOB US\$</b>
<b>2007</b>	\$-
<b>2008</b>	\$-
<b>2009</b>	\$-
<b>2010</b>	\$-
<b>2011</b>	\$-
<b>2012</b>	\$-
<b>2013</b>	\$451,893.32
<b>2014</b>	\$1,646,406.68
<b>2015</b>	\$1,036,017.10
<b>2016</b>	\$2,884,602.78
<b>Total</b>	<b>\$6,018,919.88</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 16. Evolución de las exportaciones de la empresa Consorcio de Productores de Fruta S.A. en dólares americanos.*

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

La Tabla 23 y Figura 16 muestran que el Consorcio de Productores de Fruta S.A., inició sus exportaciones en el año 2013 con 451893 dólares, incrementándose en el siguiente año, llegando a superar el millón y medio de dólares, sin embargo en

el año 2015, dichas exportaciones caen a 1036017 dólares, aunque en el año 2016 se vuelven a recuperar superando todos los registros de exportación de esta empresa llegando a superar los 2.8 millones de dólares.

### *Conclusiones parciales*

Las empresas agroindustriales exportadoras de uva tanto a nivel nacional como departamental han tenido un crecimiento continuo y sostenido, en producción (kg) pasando de producir 648 toneladas en el 2006 a producir 21,488 toneladas en 2016, esto significa un crecimiento de 3,316%; y en exportación (valor FOB en USD) pasando de exportar 873,573 dólares en 2007 a exportar 47'879,799 dólares, representando un crecimiento de 5,481% durante el periodo.

Por un lado, gracias a la entrada de nuevas variedades de uva, a la política comercial de libre mercado del Perú, y la apertura de nuevos mercados como el de Estados Unidos; los empresarios vieron una gran oportunidad de invertir en el departamento de Lambayeque, incrementándose la producción, las exportaciones, el número de empresas exportadoras de uva, y los países de destino también han aumentado.



#### **4.1.2. Evaluación de las Políticas comerciales de Estados Unidos con el Perú, periodo 2006 – 2016.**

##### ***4.1.2.1. Andean Trade Preference Agreement Act (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas), 1993 – 2001***

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA siglas en inglés), fue promulgada el 4 de diciembre de 1991, por Estados Unidos y los países andinos de Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. En el Perú entró en vigencia en agosto de 1993.

Mediante ésta Ley, Estados Unidos otorgaba preferencias arancelarias, es decir, el ingreso libre de aranceles a 5600 productos peruanos, entre ellos la uva; para alentar a los productores a sustituir la producción de hoja de coca con productos agrícolas legales y de esta manera disminuir el tráfico ilícito de drogas y problemas conexos; incrementando exportaciones de productos agrícolas generando más empleo y reduciendo la pobreza.

En ésta Ley se encontraban excluidas 1556 subpartidas arancelarias, entre los que se encontraban el calzado, confecciones textiles, relojes, petróleo, atún en conserva, ron y tafia (aguardiente de caña).

##### ***4.1.2.2. Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act – ATPDEA, 2002 – 2008 (Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga)***

Tras el vencimiento del programa ATPA en diciembre del 2001, entró en vigencia la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga – ATPDEA en agosto del 2002, como una extensión del ATPA, en la cual otorgaba nuevamente preferencias arancelarias a productos de países andinos de Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, las cuales eran renovadas periódicamente, y se mantuvieron en vigencia hasta diciembre del 2010.

El ATPDEA original terminaba en diciembre del 2006 pero fue renovado cuatro veces. En este programa se incluyeron más de 700 productos adicionales a los del ATPA, entre ellos: el calzado, el petróleo y sus derivados, relojes y partes de relojes, carteras y maletines de mano, guantes y confecciones de cuero, atún empacado en aluminio (peso menor a 6.8 kg), prendas de vestir hechos de pelos finos de camélidos, prendas de vestir hechas con insumos de EE.UU.

Se excluía el ron, tafia, hilados y tejidos (a excepción de las prendas de vestir que sí se beneficiaban), el azúcar o productos que contengan azúcar (ejemplo: el almíbar) que excedía la cuota fijada, atún en conserva. El objetivo principal del ATPDEA era continuar con la lucha contra narcotráfico, incrementar el empleo y reducir la pobreza.

#### ***4.1.2.3. Acuerdo de Promoción Comercial (APC) entre Perú y Estados Unidos, 2009 – actualidad.***

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2018), el 2006 fue uno de los años más importantes en la relación comercial entre Estados Unidos y Perú, ya que el 12 de abril de ese año, se firmó el Acuerdo de Promoción Comercial (APC), entre estos dos países en Washington D.C., cuyo acuerdo entraría en vigencia el 1 de febrero del 2009 después de la aprobación y ratificación de los respectivos congresos de cada uno de los países. Dicho acuerdo se inició a negociar dos años antes (2004). Este acuerdo tiene un objetivo principal y varios objetivos específicos:

**Objetivo general:** consolidar el acceso preferencial de Perú al mercado de los Estados Unidos para ganar competitividad frente a otros países que no gozan de preferencias similares y ponerse en igualdad de condiciones frente a aquellos que sí gozan de ellas.

**Objetivos específicos:**

- a) Garantizar el acceso preferencial permanente de las exportaciones peruanas.
- b) Incrementar y diversificar las exportaciones eliminando distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras paraarancelarias, teniendo en cuenta el nivel de competitividad del país para la definición de los plazos de desgravación.
- c) Atraer flujos de inversión privada nacional y extranjera, propiciando el desarrollo de economías de escala, un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos.
- d) Contribuir a mejorar calidad de vida de las personas a través del acceso del consumidor a productos más baratos y de mayor calidad y variedad.
- e) Expansión de la oferta de empleo e incremento de los salarios reales en el sector exportador.
- f) Establecer reglas claras y permanentes para el comercio de bienes y de servicios y para las inversiones, que fortalecen la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales en el Perú.
- g) Crear mecanismos para defender los intereses comerciales peruanos en Estados Unidos y además de definir mecanismos claros, transparentes y eficaces para resolver posibles conflictos de carácter comercial que puedan suscitarse.
- h) Reforzar la estabilidad de la política económica y de las instituciones, así como mejora la clasificación de riesgo del Perú, lo que contribuye a rebajar el costo del

crédito y a consolidar la estabilidad del mercado de capitales, importante para todo inversionista.

- i) Reducir la vulnerabilidad de la economía a crisis financieras externas e incrementar la estabilidad los indicadores macroeconómicos propios, al estrechar vínculos con las tendencias de una de las economías más estables del mundo
- j) Elevar la productividad de las empresas peruanas, al facilitar la adquisición de tecnologías más modernas y a menores precios, que promuevan la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado.

En ese sentido el gobierno peruano busca lograr que las empresas peruanas incrementen su participación en el mercado norteamericano, incrementando sus beneficios, generando mayor empleo y reduciendo la pobreza. Con este acuerdo se eliminaron las medidas arancelarias para una gran cantidad de productos, aunque cabe resaltar que existen medidas no arancelarias que deben cumplir las empresas que desean exportar a Estados Unidos. En ese sentido las leyes de preferencias arancelarias y el Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos, se dieron de la siguiente manera:

Tabla 24  
*Evolución de los Acuerdos Comerciales de Perú con Estados Unidos.*

<b>Acuerdo Comercial</b>	<b>Vigencia</b>	<b>Fin</b>
<b>ATPA</b>	Agosto del 1993	4 de Diciembre del 2001
<b>ATPDEA Original</b>	7 de Agosto del 2002	31 de Diciembre del 2006
<b>ATPDEA Primera Renovación</b>	31 de Diciembre del 2006	30 de Junio del 2007
<b>ATPDEA Segunda Renovación</b>	28 de Junio del 2007	29 de Febrero del 2008
<b>ATPDEA Tercera Renovación</b>	29 de Febrero del 2008	31 de Diciembre del 2008
<b>ATPDEA Cuarta Renovación</b>	16 de Octubre del 2009	31 de Diciembre del 2009
<b>APC Perú – Estados Unidos</b>	1 de Febrero del 2009	Actualidad

Nota. Fuente: Sistema de Información de Comercio Exterior de la Organización de Estados Americanos.

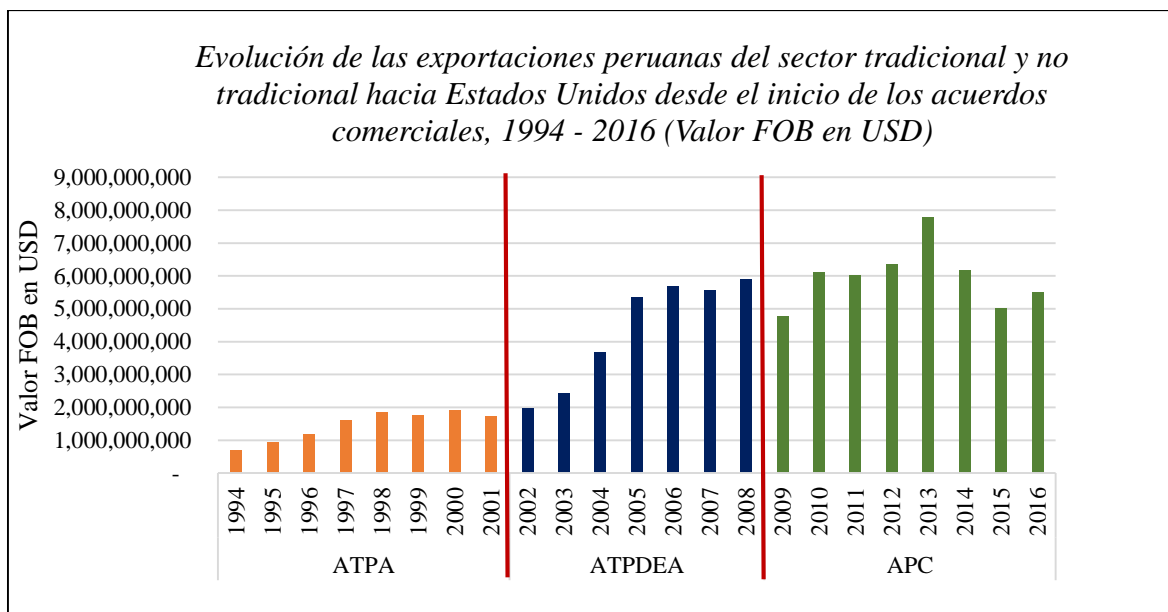
Todos estos acuerdos han influido de alguna u otra manera en las exportaciones peruanas, ya que como se observa a continuación, conforme ha ido pasando los años estos se han incrementado, aunque dicho crecimiento no ha sido constante, ya que en algunos años presenta ciertas disminuciones, tal y como se muestra en la Tabla 25.

Tabla 25

*Evolución de las exportaciones del sector tradicional y no tradicional de Perú hacia Estados Unidos.*

<b>Acuerdo Comercial</b>	<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg</b>	<b>Valor FOB USD</b>
<b>ATPA</b>	1994	656,122,403.80	692,934,222.01
	1995	2,371,606,258.00	934,996,985.64
	1996	3,060,822,769.33	1,165,258,020.75
	1997	3,775,209,006.19	1,591,254,860.19
	1998	4,437,374,590.94	1,856,917,481.93
	1999	3,204,953,335.90	1,766,110,165.05
	2000	2,114,362,251.69	1,905,406,617.03
	2001	2,871,680,169.27	1,726,432,321.21
	2002	3,352,141,255.89	1,979,680,325.35
	2003	3,124,976,285.91	2,409,768,506.81
<b>ATPDEA</b>	2004	2,843,095,777.17	3,676,372,189.32
	2005	4,533,133,467.92	5,341,917,106.04
	2006	3,851,937,219.38	5,682,385,326.65
	2007	3,667,490,129.66	5,555,831,455.32
	2008	3,802,319,995.71	5,901,968,561.09
	2009	3,443,288,686.28	4,771,484,878.57
	2010	4,423,754,232.91	6,087,041,070.76
	2011	4,356,911,507.00	6,025,239,411.49
	2012	4,061,848,285.77	6,331,278,770.19
	2013	4,259,859,019.65	7,773,643,979.30
<b>APC</b>	2014	5,172,683,999.42	6,171,787,132.45
	2015	4,561,268,564.10	5,024,675,567.50
	2016	4,981,532,315.49	5,498,165,956.09

Nota. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 17.* Evolución de las exportaciones tradicionales y no tradicionales peruanas hacia Estados Unidos.

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

De este modo se puede observar en la figura 17 que a partir del 2002, se inicia un crecimiento constante, lo cual puede permitirnos afirmar que fue influenciado por la firma del ATPDEA (La Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga), por su parte a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo de Promoción Comercial (2009), las exportaciones también se han visto beneficiadas, pero puede que dicho beneficio, no haya sido mayor en los años 2008 y 2012, por la influencia de las crisis económica que sufrieron muchos países; a pesar de esto las exportaciones siempre han tenido una tendencia creciente.

#### ***4.1.2.4. Evaluación de las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú, durante el periodo 2006 – 2016.***

Muchos años atrás, el principal obstáculo para el ingreso de un producto a un mercado internacional era una tarifa arancelaria elevada. Sin embargo, en las últimas décadas, los aranceles aplicados por los países de todo el mundo han disminuido gracias a que han aumentado los acuerdos comerciales bilaterales, regionales y multilaterales.

Entonces, al haber acuerdos comerciales y bajado las tarifas arancelarias, los países deciden proteger su industria nacional aplicando medidas no arancelarias; ahora la principal preocupación ya no es una tasa de arancel elevada, si no las medidas no arancelarias, debido a que cada exportador debe cumplir con muchas regulaciones que incluyen normas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, certificados de calidad, permisos para exportar o importar, licencias, inspecciones, propiedad intelectual, patentes, reglas de origen y control de precios.

Entonces, para evaluar las políticas comerciales, se analizarán las medidas arancelarias y las medidas no arancelarias aplicadas por Estados Unidos a las importaciones de uva provenientes de Perú durante el periodo 2006 al 2016.

#### ***A. Medidas Arancelarias.***

Según Krugman, P., Obstfeld, M. y Melitz, M. (2012) son políticas comerciales que aplican los países a la importación de productos, con la finalidad de proteger sus productos nacionales y son de dos tipos:

**A.1. Arancel ad valorem:** es un impuesto que se paga sólo por el porcentaje del valor importado, se aplica sobre el valor CIF (Cost, Insurance and Freight, "Costo, Seguro y Flete" en español) de importación.

Las exportaciones de uvas frescas de Perú hacia Estados Unidos en el periodo 2006 al 2016 no pagan arancel ad valorem, gracias al ATPDEA y al APC. En cambio el Perú sí aplica un arancel ad valorem que es del 6% del valor CIF importado; pero éste sólo es aplicado a países que no tienen un acuerdo comercial con Perú.

Tabla 26

*Arancel ad valorem aplicado por Perú a las importaciones de uvas frescas*

Sub partida nacional		Descripción	Arancel Base
Perú	0806100000	Uvas frescas	6% del valor en aduana

Nota. Fuente: SUNAT. Elaboración: propia

**A.2. Arancel específico o fijo:** el cual es calculado sobre la base de un importe fijo por cada unidad de bienes y/o servicios importados. Es decir se paga una determinada cantidad de dinero por una determinada cantidad de producto o bienes importados.

En el artículo 2.11 del APC manifiesta que, ninguna de las partes debe adoptar o mantener cualquier impuesto, gravamen o cargo alguno a la exportación de alguna mercancía a territorio de la otra parte, a menos que tal impuesto, gravamen o cargo sea aplicada también para las mercancías destinadas al consumo interno.

En el artículo 2.3 del acuerdo se establece la eliminación total, parcial o gradualmente de los aranceles aplicados a todos los productos comercializados entre ambos países, lo cual también incluye a las uvas frescas, las cuales, al igual que la gran mayoría de productos agrícolas, según la lista de Estados Unidos del Anexo 2.3, quedaron libre de aranceles en el mismo año que entro en vigencia dicho acuerdo comercial (2009).

Según la United States International Trade Commission (USITC, 2018), los aranceles específicos son aplicados de acuerdo al periodo del año en que ingresan a Estados Unidos y las uvas frescas ingresan con tres sub partidas nacionales, y se aplican tres tarifas arancelarias distintas, vea la Tabla 27.



Tabla 27

*Arancel ad valorem aplicado por Estados Unidos a las importaciones de uvas frescas*

<b>Sub partida nacional</b>	<b>Descripción</b>	<b>Arancel específico</b>
<b>0806102000</b>	Grapes, fresh, if entered during the period February 15 through March 31, inclusive	\$1.13/m <sup>3</sup>
<b>0806104000</b>	Grapes, fresh, if entered during the period April 1 through June 30, inclusive	Free
<b>0806106000</b>	Grapes, fresh, if entered during the period July 1 through the following February 14, inclusive	\$1.80/ m <sup>3</sup>

Nota. Fuente: United States International Trade Commission. Elaboración: propia

En la Tabla 27 se puede apreciar la lista de aranceles específicos aplicados a las uvas frescas. Del 15 de febrero al 31 de marzo de cada año el arancel era de 1.13 USD/m<sup>3</sup>, arancel cero del 1 de abril al 30 de junio y de 1.80 USD/ m<sup>3</sup> en la temporada del 1 de julio al 14 de febrero.

Sin embargo, según el Gobierno de la República del Perú (2006), gracias al ATPDEA, que brindaba acceso libre de aranceles a productos agrícolas, entre ellos la uva, y al Acuerdo de Promoción Comercial (APC) entre Perú y Estados Unidos, no se paga ningún tipo de arancel.

Por lo tanto, no existen medidas arancelarias para el ingreso de uvas frescas hacia ambos países, siendo esto una buena oportunidad para todas las empresas peruanas con aspiraciones de ingresar a uno de los más grandes mercados del mundo.

**A.3. Arancel mixto:** es una combinación de arancel ad valorem y arancel fijo. Este tipo de arancel no se aplica a las importaciones de uvas frescas de Perú.

### ***B. Medidas No Arancelarias.***

Según la United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 2018) o Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, las Medidas No Arancelarias (MNAs) son medidas de política comercial diferentes a los aranceles aduaneros comunes, que repercuten económicamente en el comercio internacional de bienes, haciendo variar la cantidad, precio o ambos. Estas medidas se clasifican en: medidas técnicas y medidas no técnicas, para una mejor comprensión se muestra en la Tabla 28.

Tabla 28  
*Clasificación de las medidas no arancelarias*

<b>Medidas Técnicas</b>	Medidas Sanitarias y fitosanitarias
	Obstáculos técnicos al comercio
	Inspecciones previas a la expedición y otras formalidades
<b>Medidas no Técnicas</b>	Medidas especiales de protección al comercio
	Licencias no automáticas, contingentes, prohibiciones y medidas de control de la cantidad establecidos por motivos distintos a las MSF Y OTC
	Medidas de control de los precios, incluidos cargas e impuestos adicionales
	Medidas financieras
	Medidas que afectan la competencia
	Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio
	Restricciones a la distribución
	Restricciones relacionadas con los servicios de posventa
	Subvenciones (excepto las subvenciones a la exportación)
	Restricciones a la contratación pública
	Propiedad intelectual
	Normas de Origen
<b>Exportaciones</b>	Medidas relacionadas con las exportaciones

Nota. Fuente: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 2012). Clasificación de medidas no arancelarias. Elaboración: propa

Respecto a las MNAs entre Estados Unidos y Perú, el Acuerdo de Promoción Comercial en el artículo 2.8, manifiesta que con algunas excepciones, que debe estar detalladas en el propio acuerdo, ninguna de las partes debe adoptar o mantener alguna prohibición o restricción a la importación de cualquier mercancía entre ambos países, excepto

los derechos y obligaciones previstos en el artículo XI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, siglas en inglés) de 1994, de la Organización Mundial de Comercio y sus notas interpretativas.

Además, en el acuerdo se dejó en claro que las medidas sanitarias y fitosanitarias, no pueden ser llevadas a un mecanismo de solución de controversias, ya que ambas partes están en su derecho de tomar las medidas sanitarias y fitosanitarias que consideren adecuadas, con el fin de proteger la vida o la salud de las personas, de los animales, o de los vegetales en el territorio de las partes.

Durante el periodo estudiado, Estados Unidos aplicó en total 1'164 medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), 956 obstáculos técnicos al comercio (OTC), 3 medidas antidumping (AD), 2 medidas compensatorias (MC), 8 salvaguardias especiales (SGE), 25 restricciones cuantitativas (RQ), 83 aranceles-cuota (TRQ) y 50 subsidios a las exportaciones (XS) de la partida del sistema armonizado 0806 que corresponde a Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías (ver anexo 7); entre los que se encuentra las uvas frescas, que tiene como subpartida del sistema armonizado 080610 y en total se le aplicaron 4 MSF y 58 OTC vigentes.

Tabla 29

*Evolución de medidas no arancelarias aplicadas por Estados Unidos a las importaciones de uvas de Perú.*

AÑOS	En preparación		Vigentes		Total MNA	Total MNA vigentes
	MSF	OTC	MSF	OTC		
2006	3	10	0	2	<b>15</b>	<b>2</b>
2007	3	14	0	2	<b>19</b>	<b>2</b>
2008	1	10	0	6	<b>17</b>	<b>6</b>
2009	1	5	0	4	<b>10</b>	<b>4</b>
2010	1	4	0	3	<b>8</b>	<b>3</b>
2011	0	7	0	2	<b>9</b>	<b>2</b>
2012	5	5	4	5	<b>19</b>	<b>9</b>
2013	4	10	0	3	<b>17</b>	<b>3</b>
2014	4	13	0	10	<b>27</b>	<b>10</b>
2015	1	9	0	5	<b>15</b>	<b>5</b>
2016	0	14	0	16	<b>30</b>	<b>16</b>
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>101</b>	<b>4</b>	<b>58</b>	<b>186</b>	<b>62</b>

Nota. Fuente: OMC, Portal integrado de inteligencia comercial (I-TIP). Reporte de Subpartida del Sistema Armonizado 080610: uvas frescas. Elaboración: propia

Según el reporte de la OMC, como se puede apreciar en la Tabla 29 las medidas no arancelarias aplicadas por Estados Unidos, están relacionadas a los obstáculos técnicos al comercio y las medidas sanitarias y fitosanitarias. A continuación se describe las MNAs técnicas y las MNAs no técnicas más importantes:

### **B.1. Medidas técnicas.**

La United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 2018), menciona que las medidas técnicas comprenden: las medidas sanitarias y fitosanitarias (Sanitary and Phytosanitary measures - SPS, siglas en inglés), obstáculos técnicos al comercio (Technical Barriers to Trade – TBT, siglas en inglés) y la inspección previa a la expedición y otras formalidades.

### ***B.1.1. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)***

Son aplicadas por los países con la finalidad de proteger la vida y la salud de las personas y animales y, la preservación de vegetales, evitando la entrada o propagación de plagas, enfermedades, organismos patógenos, contaminantes, toxinas, y otros agentes químicos.

El Acuerdo sobre la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (Acuerdo MSF), expresa que cada país tiene derecho a establecer sus propias normas en materia de inocuidad de alimentos y, control sanitario y fitosanitario de animales y vegetales. Pero siempre y cuando tengan un sustento científico y no sean de carácter discriminatorio o proteccionista encubierto. En este contexto, Estados Unidos aplica las siguientes MSF:

***Registration of Food Facilities Under the Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002 (Registro de instalaciones de alimentos según la Ley de Seguridad de Salud Pública y Preparación y Respuesta ante el Bioterrorismo de 2002).***

Esta norma establece que las empresas nacionales y extranjeras, que fabriquen, transformen envasen o almacenen alimentos destinados al consumo humano o al consumo animal en los Estados Unidos se inscriban en un registro de la FDA. De este modo si aparecieran casos de una enfermedad transmitida por los alimentos, la información disponible, permitiría a la FDA y otras autoridades determinar el origen y el factor causante. Además, la información registral permitirá a la FDA contactar rápidamente a las empresas que puedan verse afectadas por esas circunstancias.

***Límites de tolerancia de residuos o contaminación por determinadas sustancias (no microbiológicas).***

Se establece los Límites Máximos de Residuos (LMR) de fertilizantes, plaguicidas, insecticidas, productos químicos y metales que son utilizados en la producción, pero no son ingredientes del producto. Además, se establece los LMR de contaminantes no microbiológicos.

*Niveles de tolerancia de plaguicida.* El organismo responsable es la Agencia de Protección del Medio Ambiente de los Estados Unidos, el cual establece en la norma las siguientes tolerancias para residuos de metaflumizona:

Tabla 30  
*Tolerancia para residuos de metaflumizona.*

<b>Producto</b>	<b>Partes por millón</b>
<b>Cáscara de almendra</b>	0,04
<b>Frutos cítricos (grupo 10)</b>	0,04
<b>Uva</b>	0,04
<b>Nuez de árbol (grupo 14)</b>	0,04

Fuente: Organización Mundial de Comercio. Elaboración: Integrated Trade Intelligence Portal. Elaboración: propia.

*Residues of Didecyl Dimethyl Ammonium Chloride; Exemption From the Requirement of a Tolerance* (Residuos de didecil dimetil cloruro de amonio - Exención de la obligación de fijar niveles de tolerancia de residuos). Este reglamento establece los límites de tolerancia para residuos de dicloruro de paraquat (en adelante, paraquat), en el interior o en la superficie de los productos que ingresan a Estados Unidos.

### ***Requisitos de etiquetado, marcado, embalaje y envase***

*Requisitos de etiquetado*, información relacionada con la inocuidad de alimentos para que el consumidor esté informado. Las etiquetas deben especificar: condiciones de almacenamiento, ingredientes, ingredientes potencialmente peligrosos, información de la empresa productora, empacadora o exportadora, origen, fecha de fabricación o empaque y fecha de vencimiento.

*Requisitos de marcado*, instrucciones relacionadas a la manipulación de mercancías, transporte o distribución. Ejemplo: este lado arriba, frágil.

*Requisitos de envase y embalaje*, se especifica el uso de envases y embalajes, para conservar la inocuidad de alimentos. Ejemplo: el tecnopor está prohibido como envase de alimentos para consumo humano en Estados Unidos.

### ***Requisitos de higiene***

Son requisitos aplicados al proceso de producción o al producto final, con la finalidad de mantener la calidad, inocuidad y composición de los productos mediante una buena práctica higiénica, fabricación o análisis y muestreo.

### ***Tratamiento del producto final para eliminar organismos que causan enfermedades y plagas vegetales y animales (por ejemplo, tratamiento poscosecha)***

Son tratamientos aplicados durante la producción o después de ésta, con el objetivo de eliminar organismos que causan las plagas o enfermedades. Pueden ser:

*Tratamiento de frío o de calor*, los productos son sometidos a un proceso de frío o de calor por un tiempo determinado antes o después de llegar al país de destino.

Ejemplo: los envíos de uva peruana a Estados Unidos son sometidos a un tratamiento en frío, éste es supervisado por el Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal (APHIS, siglas en inglés) en Estados Unidos y en Perú por SENASA. Éste tratamiento comprende el pre-enfriamiento de lotes a ser exportados, enfriamiento del contenedor mínimo por 30 minutos, colocación de sensores de temperatura y su precinto numerado; de acuerdo al Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, siglas en inglés), el tratamiento de frío para 15 días es de 34°F (1.11°C) y para 17 días es de 35°F (1.67°C).

*Irradiación*, se utiliza energía irradiada para eliminar bacterias virus o insectos que puedan contaminar los alimentos o piensos.

*Fumigación*, es obligatorio fumigar a algunos productos para destruir microorganismos causantes de plagas o enfermedades. En caso de la uva peruana, por ser considerada en zona de baja concentración de la plaga de *Lobesia botrana* (Polilla de la vid), el USDA establece que se debe fumigar con Bromuro de Metilo.

### ***Otros requisitos para procesos de producción y Posproducción***

Son requisitos para los procesos de producción y posproducción no mencionados anteriormente, por ejemplo: certificaciones de calidad, certificación de Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control (HACCP, siglas en inglés), Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), USDA Organic, Entre otras.

### ***Evaluación de la conformidad en relación con las medidas sanitarias y fitosanitarias***

Es la obligación de verificar que se haya cumplido con los requisitos de las MSF. Las inspecciones y procedimientos de control se pueden hacer de manera separada o de manera conjunta, las evaluaciones son para verificar que se hayan cumplido los requisitos siguientes:



### ***Requisitos de cuarentena***

*Federal Import Quarantine Order for Host Materials of Bactrocera invadens (Diptera, Tephritidae)*, invasive fruit fly species (dated 8 May 2009). (Orden federal de cuarentena de las importaciones – Materiales huésped de la especie invasora Bactrocera invadens de la mosca de la fruta, orden de los Dípteros, familia Tephritidae, de fecha 8 de mayo de 2009). Esta norma está destinada a evitar la entrada en los Estados Unidos de la mosca de la fruta Bactrocera invadens. Las frutas y hortalizas propensas a la Bactrocera invadens, provenientes de países infestados por esta plaga, que actualmente se pueden comercializar en los Estados Unidos, podrán ingresar a este país solamente si se ajustan a las condiciones establecidas en la Orden federal notificada. Lo que busca esta norma es evitar que esta plaga se introduzca en los Estados Unidos.

Por otro lado esta última norma, cuenta con especificaciones bilaterales (Estados Unidos – Perú), las cuales van directamente relacionados a los productos: palta Hass, papayas y cítricos.

*National Organic Program (NOP) - Proposed Amendments to the National List of Allowed and Prohibited Substances (Processing)* (Programa nacional orgánico [NOP] – Propuesta de modificaciones de la Lista nacional de sustancias autorizadas y prohibidas – Elaboración). Esta norma modifica la Lista de sustancias autorizadas y prohibidas (la Lista nacional) para reflejar las recomendaciones presentadas a la Secretaría de Agricultura (la Secretaría) por lo que se añadan 38 sustancias, así como observaciones restrictivas, al reglamento de la Lista nacional, que toda empresa productora y comercializadora de productos orgánicos debe tener en cuenta para lograr acceder al mercado norteamericano.

*Label Requirement for Food that has been refused admission into the United States*

(Prescripciones de etiquetado de los productos alimenticios cuya admisión en los Estados Unidos se haya denegado). Este obstáculo técnico exige que todo producto, cuya entrada a los Estados Unidos haya sido denegada, debe contener una etiqueta que diga “UNITED STATES: REFUSED ENTRY” (Estados Unidos: entrada denegada).

Al 2016 esas son las principales medidas no arancelarias vigentes y que toda empresa peruana exportadora de uva debe cumplir para exportar sus productos al mercado norteamericano, ya que si no cumplen con estas disposiciones, no se permitirá el acceso a este mercado.

***B.1.2. Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC).***

Según UNCTAD (2012), “son medidas establecidas mediante reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de conformidad con los reglamentos técnicos y las normas. Excepto las medidas abarcadas en el acuerdo MSF”.

Por un lado, los reglamentos técnicos establecen las características de un producto, procedimiento o método de producción. Puede incluir terminologías, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado que debe cumplir un producto. El cumplimiento es obligatorio. Por otro lado, las normas técnicas son establecidas por un organismo o institución, que definen la calidad, inocuidad, características, procedimientos o métodos de producción de un producto y su cumplimiento es voluntario. Y los procedimientos de evaluación de conformidad, se hacen para verificar si un producto cumple con los reglamentos y normas técnicas establecidas.

Los objetivos del Acuerdo sobre OTC son evitar obstáculos innecesarios en el comercio exterior; la protección de la salud y la seguridad de las personas o animales y la

protección del medio ambiente. En este contexto, los OTC aplicados por Estados Unidos al Perú, respecto a las exportaciones de uva, son los siguientes:

*Prohibiciones o restricciones a la importación para alcanzar objetivos previstos en el Acuerdo OTC*

- Registro del importador en la FDA

*Límites de tolerancia de residuos y uso restringido de sustancias*

- Límites de tolerancia de residuos permitidos (no forman parte de los ingredientes del producto final)
- Uso restringido de sustancias

*Requisitos de etiquetado, marcado, embalaje y envasado*

Requisitos de etiquetado: reglamenta el tipo, color y tamaño de letra que figura en el envase o embalaje, etiqueta adjunta o en el producto mismo. Además, puede incluir idioma, información técnica del producto, componentes, instrucciones de uso y advertencias de seguridad.

Requisitos de marcado: información respecto a transporte y manipulación de los productos, debe estar en los embalajes.

Requisitos de embalaje: indican el uso de materiales permitidos y la manera correcta de hacerlo.

*Requisitos para procesos de producción o posproducción*

Reglamentos OTC sobre procesos de producción: utilizar equipos o sustancias inocuas para el medio ambiente.

Reglamentos OTC sobre transporte y almacenamiento: indican condiciones de almacenamiento y/o transporte de mercancías.

*Requisitos sobre identidad de los productos*

Los productos deben tener una denominación específica, incluidas las etiquetas de orgánicas o ecológicas.

*Requisitos de calidad y rendimiento de los productos*

Deben indicar la calidad por ejemplo mencionar cantidad de ingredientes o nutrientes, duración del producto o dureza.

***B.1.3. Inspección previa a la expedición y otras formalidades***

*Inspección previa a la expedición:* El organismo independiente designado para la inspección del producto antes de la exportación debe confirmar la calidad, cantidad, precio.

En el caso de las exportaciones de uva del Perú y de Lambayeque hacia Estados Unidos, el organismo encargado de verificar la calidad de la uva fresca, es el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) y el organismo encargado de verificar la cantidad y precio es la SUNAT.

*Requisito de expedición directa:* Los productos deben ser originarios de un país, no pasar por ningún proceso de adición o transformación en un tercer país.

Dentro de ésta formalidad, el 100% de las exportaciones de uva del Perú hacia EE.UU, son originarias del Perú, porque no se practica el régimen de reexportación en el caso de las uvas. Entonces sí se cumple con éste requisito.

*Requisito de paso por determinado puerto aduanero:* establece que un determinado producto debe pasar por un puerto u oficina aduanera establecida.

Según el MINCETUR (2013) en años anteriores las exportaciones de uva y arándanos sólo podían ingresar a Estados Unidos por puertos del Atlántico Norte; mas no por el puerto de Miami. Gracias a las negociaciones de ambos países, ahora sí pueden ingresar productos agrícolas frescos como la uva por el puerto de Miami; siempre y cuando hayan completado su tratamiento de frío establecido por la Agencia de Sanidad Animal y Vegetal de los Estados Unidos (APHIS).

Requisitos de supervisión y vigilancia de las importaciones y otras medidas de trámite de licencias automáticas

Son medidas administrativas para verificar la cantidad o el precio de los productos. En cuyo caso se encarga la autoridad aduanera del Perú: SUNAT.

En ese sentido, el acuerdo prohíbe las licencias de importación, y en el caso de que una de las partes desee implementar este tipo de licencias deberá comunicar a la otra parte 60 días antes de que dicha licencia entre en vigencia. Además, el acuerdo dice que Estados Unidos eliminará su tasa por procesamiento de mercancías para las mercancías originarias de Perú. Sin embargo para solicitar el trato arancelario preferencial, se debe contar con el certificado de origen el cual debe contener la siguiente información básica:

- El nombre de la persona certificadora, incluyendo información de contactos u otra información de identificación;
- Clasificación arancelaria bajo el Sistema Armonizado y una descripción de la mercancía;
- Información demostrando el origen de la mercancía;

- Fecha de la certificación y en caso de certificación para múltiples embarques, el periodo que cubre la certificación.

## **B.2. Medidas no técnicas.**

### *Normas de Origen.*

De acuerdo al MINCETUR, (2018), en el Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos en el Capítulo IV: Regla de origen y procedimientos de origen, se detalla que para una mercancía sea exonerada de pagos de aranceles, ésta debe estar acreditado mediante un certificado de origen. En el caso de las exportaciones de uva de Perú, no se practica la reexportación, por lo tanto son originales de Perú y están exentas del pago de aranceles.

### *Conclusiones parciales:*

Las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú, se encuentran en un estado de apertura comercial y de integración económica, ya que se han eliminado las medidas arancelarias, favoreciendo el crecimiento de las exportaciones de uva, tanto a nivel nacional como departamental. Además, con la eliminación de la tarifa arancelaria, se gana competitividad y disminuyen los costos de exportación.

Las medidas no arancelarias son cada vez más exigentes, porque hay que cumplir con muchos requisitos sanitarios y fitosanitarios, normas de calidad, inocuidad y un conjunto de normas técnicas y no técnicas que tienen que cumplir los productos peruanos para poder ingresar al mercado de Estados Unidos. Cabe resaltar que estas exigencias no han sido impedimento para el crecimiento en las exportaciones.

#### 4.1.3. Análisis de la evolución de los indicadores de la exportación de uva de las empresas agroindustriales del departamento de Lambayeque en el periodo 2006 – 2016, como consecuencia de las políticas comerciales con Estados Unidos.

A continuación, de acuerdo a datos obtenidos de la SUNAT e Infotrade, se podrá ver la evolución de los indicadores de exportación de uva de las empresas agroindustriales de Lambayeque hacia Estados Unidos, país con el cual se han establecido relaciones comerciales y políticas comerciales para alentar el comercio entre ambos países, lo cual se ve reflejado en un claro crecimiento de las exportaciones de uva de Lambayeque.

Tabla 31

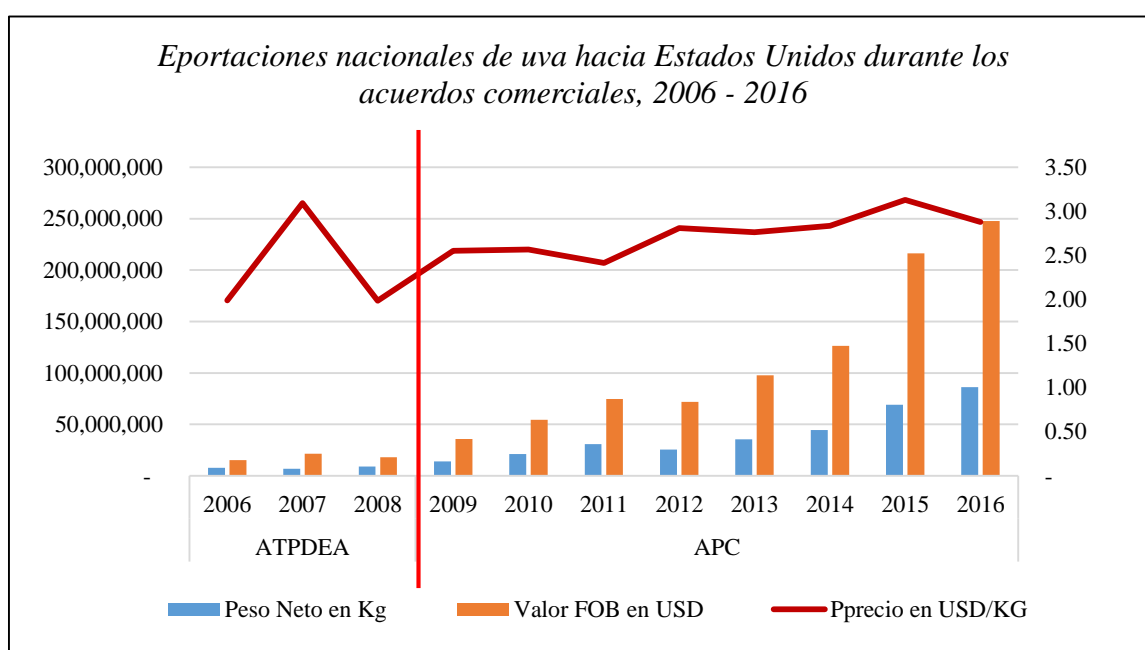
*Exportaciones de uvas de las empresas nacionales hacia Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg</b>	<b>Valor FOB USD</b>	<b>Precio USD/kg</b>	<b>Variación anual FOB (%)</b>	<b>Variación anual Peso Neto kg (%)</b>
<b>2006</b>	7,692,657	15,316,446	1.99		
<b>2007</b>	6,932,985	21,447,060	3.09	40.03	-9.88
<b>2008</b>	9,047,168	17,980,555	1.99	-16.16	30.49
<b>2009</b>	14,005,203	35,728,323	2.55	98.71	54.80
<b>2010</b>	21,192,991	54,382,853	2.57	52.21	51.32
<b>2011</b>	30,882,947	74,527,225	2.41	37.04	45.72
<b>2012</b>	25,584,870	71,883,751	2.81	-3.55	-17.16
<b>2013</b>	35,327,994	97,629,174	2.76	35.82	38.08
<b>2014</b>	44,505,090	126,255,003	2.84	29.32	25.98
<b>2015</b>	69,116,285	216,329,968	3.13	71.34	55.30
<b>2016</b>	86,036,055	247,773,328	2.88	14.53	24.48
<b>Total</b>	<b>350,324,246</b>	<b>979,253,686</b>	<b>2.64</b>		
<b>T.C (%)</b>	<b>27.31</b>	<b>32.10</b>	<b>3.76</b>		

Nota. T.C: Tasa de crecimiento en %. Fuente: SUNAT. Elaboración: propia.

Como se puede observar, las exportaciones nacionales de uva hacia Estados Unidos, han presentado un crecimiento casi constante (a excepción del año 2008 y 2012), sufriendo un mayor impulso después de que entrara en vigencia el Acuerdo de Promoción Comercial, ya que en el 2006 se exportó más de 7.6 millones de kilogramos mientras que en el 2009 se

exporto casi el doble ya que se llegó a exportar más de 14 millones de kilogramos. Por su parte en el 2016 las exportaciones nacionales de uva llegaron a superar los 86 millones de kilogramos, durante este periodo, la tasa de crecimiento fue de 27,31%. En cuanto al valor FOB, en el 2006 se exportó más de 15 millones de dólares, llegando al 2016 con más de 247 millones de dólares exportados hacia Estados Unidos, lo cual significó una tasa de crecimiento de 32,10% durante el periodo estudiado. Para una mejor comprensión veamos la Figura 18:



*Figura 18.* Evolución de las exportaciones nacionales de uva al mercado de Estados Unidos.

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

Tal como se muestra en el Figura 18, las exportaciones nacionales de uva hacia Estados Unidos, tanto en valor FOB como en kg, han disminuido en los años 2008 y 2012, esto se explicaría por la crisis financiera en Estados Unidos y la crisis económica dada en la Unión Europea, respectivamente. Por consiguiente, las exportaciones de uva del departamento de Lambayeque, se vieron también afectadas en esos años de crisis y a pesar de eso no se dejó de exportar.



Las exportaciones de uva de Lambayeque empezaron en el 2007 y en ese año también se exportó a Estados Unidos por un valor FOB de más de USD 44 mil, llegando al 2016 con más de 13 millones de dólares americanos.

Tabla 32

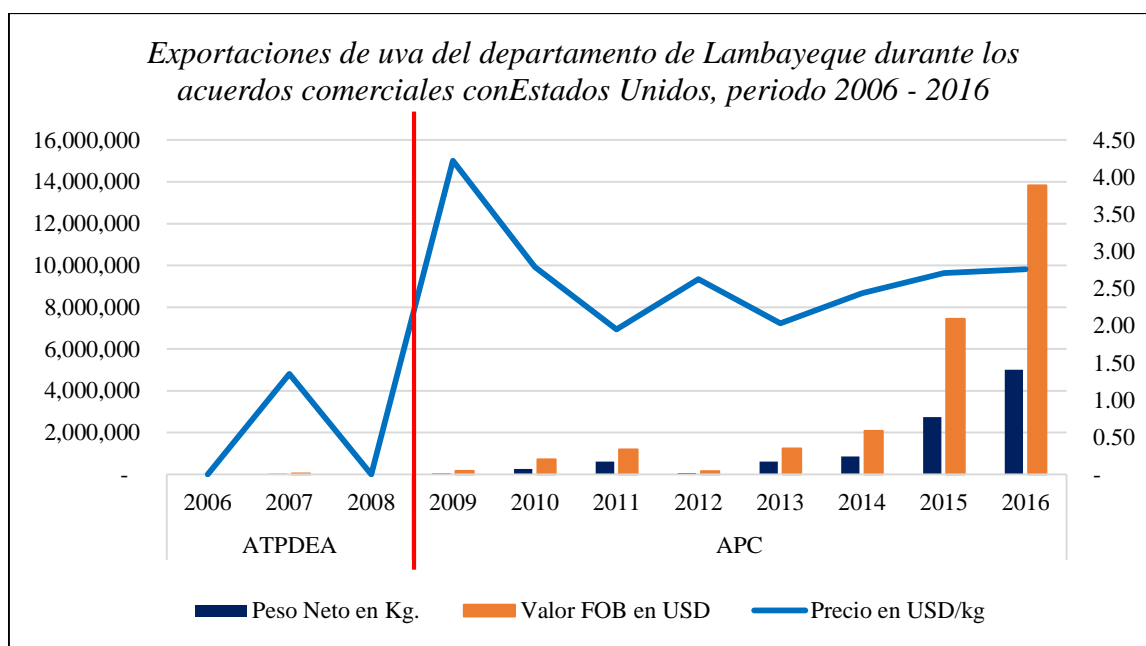
*Exportaciones de uvas de las empresas lambayecanas a Estados Unidos.*

<b>AÑO</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB USD</b>	<b>Precio USD/kg</b>	<b>Variación Peso Neto kg (%)</b>	<b>Variación valor FOB (%)</b>
<b>2006</b>	-	-	-	-	-
<b>2007</b>	33,096	44,736	1.35	-	-
<b>2008</b>	-	-	-	-100	-100
<b>2009</b>	40,500	171,000	4.22	22	282
<b>2010</b>	257,371	717,988	2.79	535	320
<b>2011</b>	609,073	1,189,140	1.95	137	66
<b>2012</b>	56,088	147,484	2.63	-91	-88
<b>2013</b>	609,064	1,237,994	2.03	986	739
<b>2014</b>	855,766	2,085,534	2.44	41	68
<b>2015</b>	2,746,302	7,444,701	2.71	221	257
<b>2016</b>	5,011,024	13,838,345	2.76	82	86
<b>Total</b>	10,218,283	26,876,922	2.54		
<b>T.C (%)</b>	74.68	89.11	8.26		

Nota. Fuente: Infotrade. Elaboración: propia. T.C (%): tasa de crecimiento en porcentaje.

Entonces, de la Tabla 32 se puede inferir que desde el inicio de las exportaciones a Estados Unidos en el 2007, las exportaciones fueron aumentando constantemente, a excepción del 2008 año que no se exportó a dicho país por la crisis financiera internacional y también en el año 2012 que hubo una disminución por la crisis económica internacional.

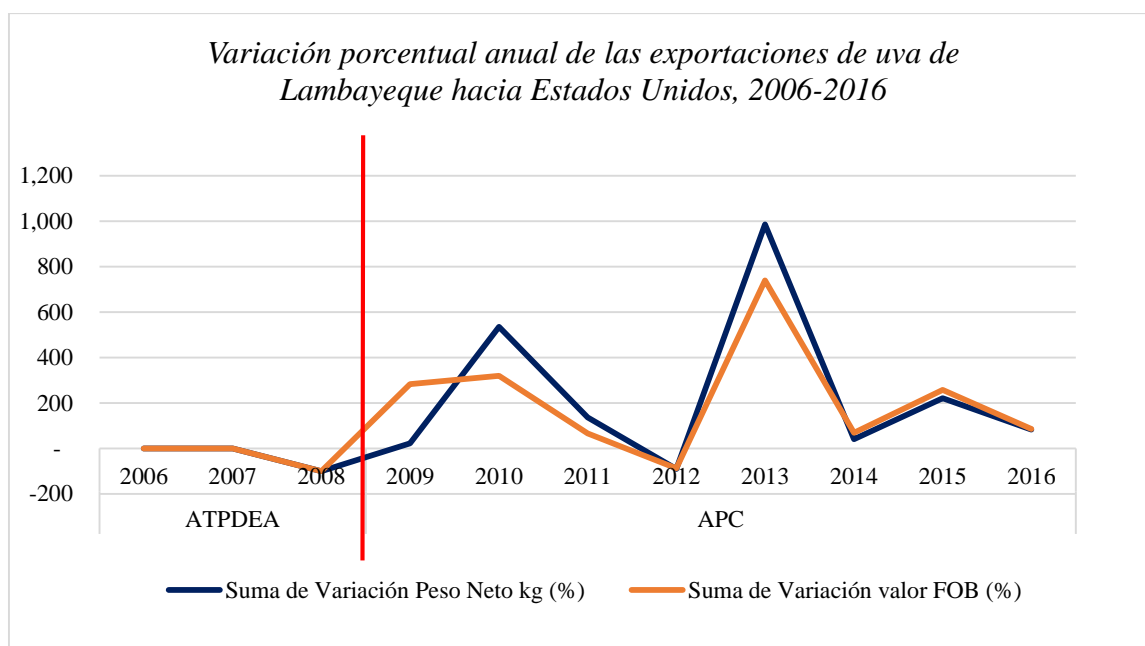
En el 2007 se exportó 33,096 kg por un valor de USD 44,736 y en el 2016 se exportó 5'011,024 kg por un valor de USD 13'838,345; lo que representa una tasa de crecimiento del valor FOB de 89% durante el periodo 2007-2016 y una tasa de crecimiento del 74.68% en kg, en lo que respecta al precio pasó de 1.35 USD/kg a 2.76 USD/kg, esto significa una tasa de crecimiento de 8.26% en este periodo.



*Figura 19.* Evolución de las exportaciones de uva de las empresas lambayecanas al mercado de Estados Unidos.

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

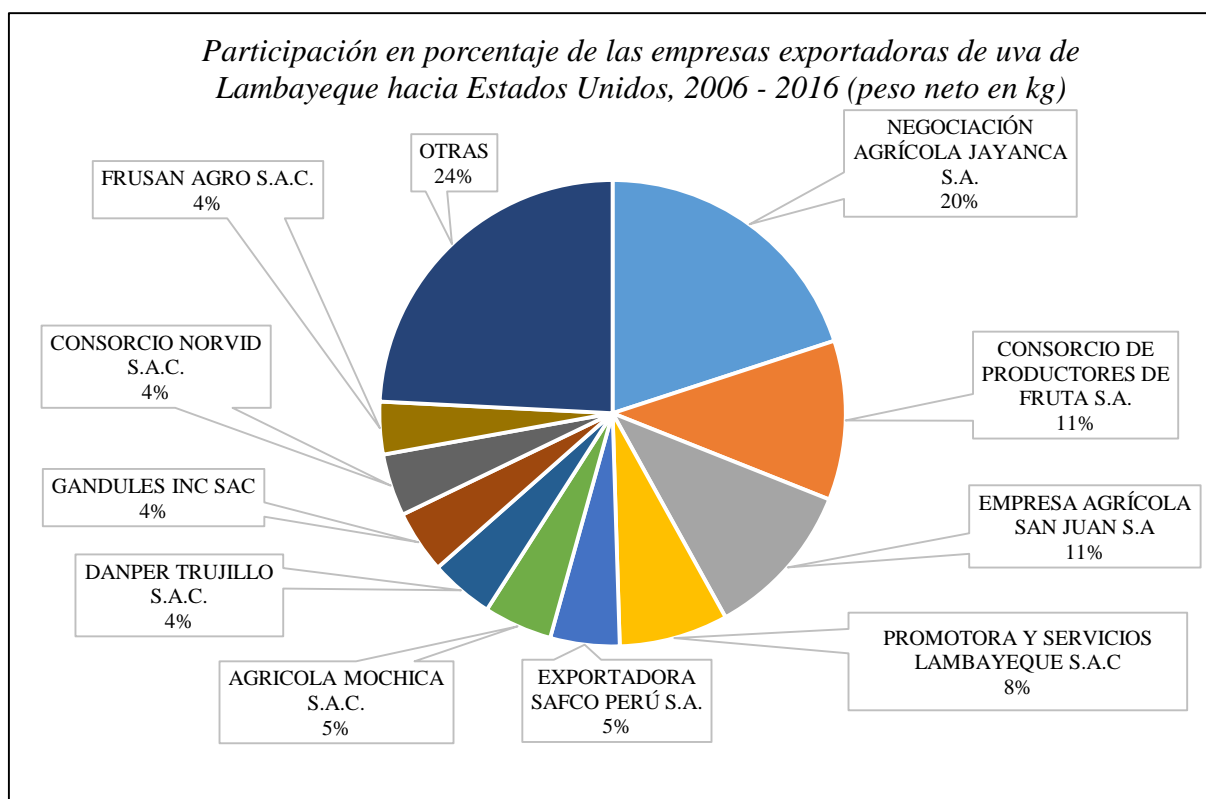
Como se puede apreciar en la Figura 19, las exportaciones de uvas de Lambayeque hacia Estados Unidos en los últimos años han sido constantes. Pero ha habido años como el 2008 y 2012 donde las exportaciones han disminuido, esto se debió principalmente a factores externos como la crisis en el sector inmobiliario ocurrido en Estados Unidos en el 2008, y la crisis económica acaecida en Europa en el 2012. Ambas crisis repercutieron en una baja en las exportaciones de uva de Lambayeque hacia Estados Unidos. La Figura 20, muestra las variaciones porcentuales de las exportaciones de uva de Lambayeque hacia Estados Unidos.



*Figura 20.* Variación de las exportaciones de uva de las empresas lambayecanas al mercado de Estados Unidos.

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

En cuanto a las empresas exportadoras de uva de Lambayeque hacia Estados Unidos, la primera empresa que exportó hacia dicho país en el 2007 fue la Empresa Agrícola San Juan con más de 33 toneladas a un valor FOB en dólares de más de 44 mil. Y durante todo el periodo 2007 al 2016, las principales que destinaron sus productos hacia Estados Unidos fueron Negociación Agrícola Jayanca con una participación del 20%, seguido de Empresa Agrícola San Juan con 11%, Consorcio de Productores de Fruta S.A. con 11%, Promotora y Servicios Lambayeque S.A.C. con 8%, y Exportadora Safco Perú S.A. con 5%. La Figura 21, muestra la participación de las empresas antes mencionadas:



*Figura 21.* Principales empresas exportadoras de uva de Lambayeque, al mercado de Estados Unidos, periodo 2007 – 2016 (peso neto en kg).

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

En total fueron 37 las empresas que durante dicho periodo exportaron uvas frescas de Lambayeque al mercado de Estados Unidos, desde el 2007 al 2016. Hay que mencionar también que todas las empresas no han tenido continuidad en sus exportaciones de uva hacia dicho país, pero con el transcurrir del tiempo, se han incorporado nuevas empresas para exportar uva hacia el país antes mencionado. Para más información sobre las empresas exportadoras de uva de Lambayeque hacia Estados Unidos, vea el Anexo 4 y Anexo 5.

Tabla 33

*Cantidad de empresas exportadoras de uva fresca de Lambayeque a Estados Unidos*

<b>TIPO DE ACUERDO</b>	<b>AÑOS</b>	<b>CANTIDAD DE EMPRESAS</b>	<b>VALOR FOB (USD)</b>	<b>PESO NETO (KG)</b>
<b>ATPDEA</b>	2006	0	-	-
<b>ATPDEA</b>	2007	1	44,736	33,096
<b>ATPDEA</b>	2008	0	-	-
<b>APC</b>	2009	1	171,000	40,500
<b>APC</b>	2010	3	717,988	257,371
<b>APC</b>	2011	5	1,189,140	609,073
<b>APC</b>	2012	2	147,484	56,088
<b>APC</b>	2013	7	1,237,995	609,064
<b>APC</b>	2014	10	2,085,534	855,766
<b>APC</b>	2015	21	7,444,700	2,746,302
<b>APC</b>	2016	20	13,838,343	5,011,024
<b>TOTAL</b>	-	-	26,876,920	10,218,283

Nota. Fuente: Infotrade. Elaboración: propia.

Entre las principales empresas están Negociación Agrícola Jayanca S.A. con más de 3.3 millones de dólares y 1119 toneladas en el 2016; Consorcio de Productores de Fruta S.A., con más de 2.2 millones de dólares y 896 toneladas, en tercer lugar está Promotora y Servicios Lambayeque S.A.C. (Vea el Anexo 4 y Anexo 5). Algunas empresas sólo registraron exportaciones en un solo año, como es el caso de Intipa Foods S.A.C., y RVR Agro E.I.R.L., entre otras. A continuación se describe las principales empresas.

#### **A. Negociación Agrícola Jayanca S.A.**

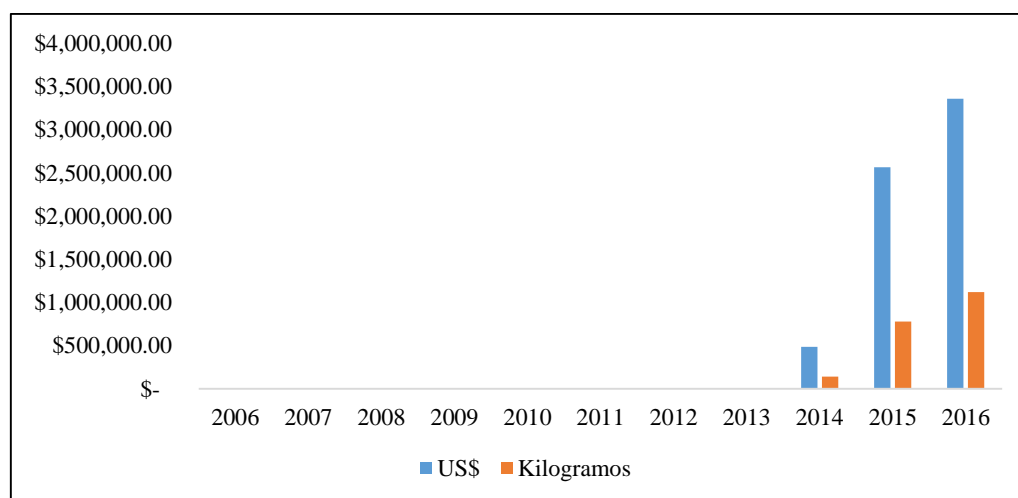
Negociación Agrícola Jayanca inicia a exportar uva hacia los Estados Unidos en el año 2014, año en el cual se exportó 141,696 kilogramos, cifra que se incrementó en el año 2015, llegando a los 779,328 kilogramos, lo cual significó un ingreso superior a los 2.5 millones de dólares. En cuanto al 2016 la empresa logró superar las exportaciones del año previo ya que se ha exportado un total de 1'119,817 kilogramos, lo cual significó un ingreso para la empresa de más de 3,3 millones de dólares.

Tabla 34

*Exportaciones de uvas de la empresa Negociación Agrícola Jayanca S.A. a Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB US\$</b>
<b>2006</b>	0.00	0.00
<b>2007</b>	0.00	0.00
<b>2008</b>	0.00	0.00
<b>2009</b>	0.00	0.00
<b>2010</b>	0.00	0.00
<b>2011</b>	0.00	0.00
<b>2012</b>	0.00	0.00
<b>2013</b>	0.00	0.00
<b>2014</b>	141,696.00	487,424.91
<b>2015</b>	779,328.00	2,566,080.00
<b>2016</b>	1,119,817.20	3,357,513.85
<b>Total</b>	<b>2,040,841.20</b>	<b>6,411,018.76</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 22. Exportaciones de uvas de la empresa Negociación Agrícola Jayanca S.A. a Estados Unidos.*

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

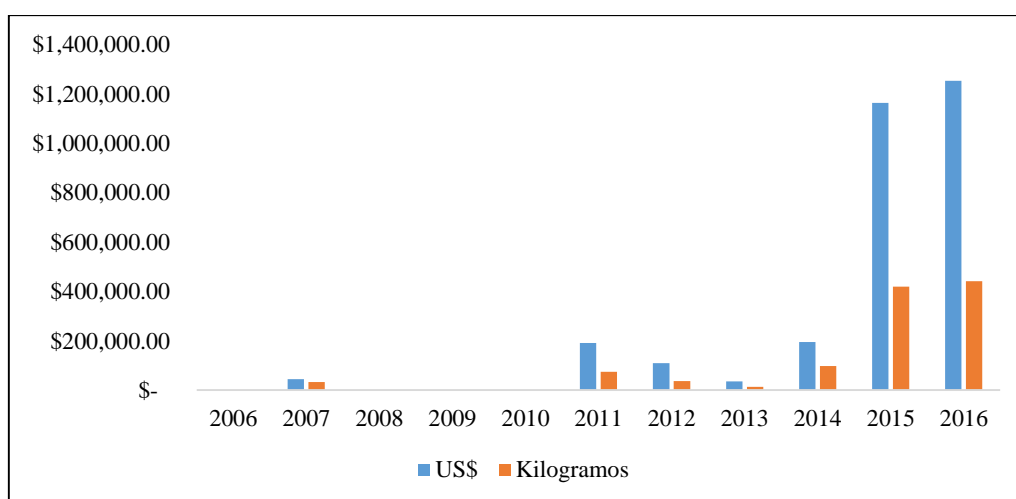
## B. Empresa Agrícola San Juan S.A.

Tabla 35

*Exportaciones de uvas de la Empresa Agrícola San Juan S.A. a Estados Unidos.*

Año	Peso Neto Kg.	Valor FOB US\$
2006	0.00	0.00
2007	33,096.00	44,736.00
2008	0.00	0.00
2009	0.00	0.00
2010	0.00	0.00
2011	74,784.00	190,722.00
2012	37,392.00	109,365.90
2013	13,889.00	35,309.63
2014	97,168.00	195,176.68
2015	418,698.00	1,163,058.18
2016	441,156.40	1,253,570.00
<b>Total</b>	<b>1,116,183.40</b>	<b>2,991,938.39</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 23. Exportaciones de uvas de la Empresa Agrícola San Juan S.A. a Estados Unidos.*

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

La Empresa Agrícola San Juan S.A., es una de las primeras empresas lambayecanas, exportadoras de uva, hacia el mercado de Estados Unidos, y que aún se mantiene en dicho mercado. Es así que en el año 2007 ingresó a dicho mercado con exportaciones de 33,096 kilogramos, lo cual significó un ingreso de 44,736 dólares; sin embargo los siguientes tres años no registra exportaciones, y es recién en el año 2011 cuando vuelve a ingresar al mercado norteamericano con uvas frescas, con un total de 74,784 kilogramos, sin embargo las exportaciones de este producto sufren caídas en los siguientes dos años, para recién en el 2014 recuperarse y lograr ventas por 195,176 dólares, pero es recién en el 2015 cuando logran exportar un valor superior al millón de dólares, al igual que en el 2016 en el cual se exportó más de 1.2 millones de dólares.

### C. Consorcio de Productores de Fruta S.A.

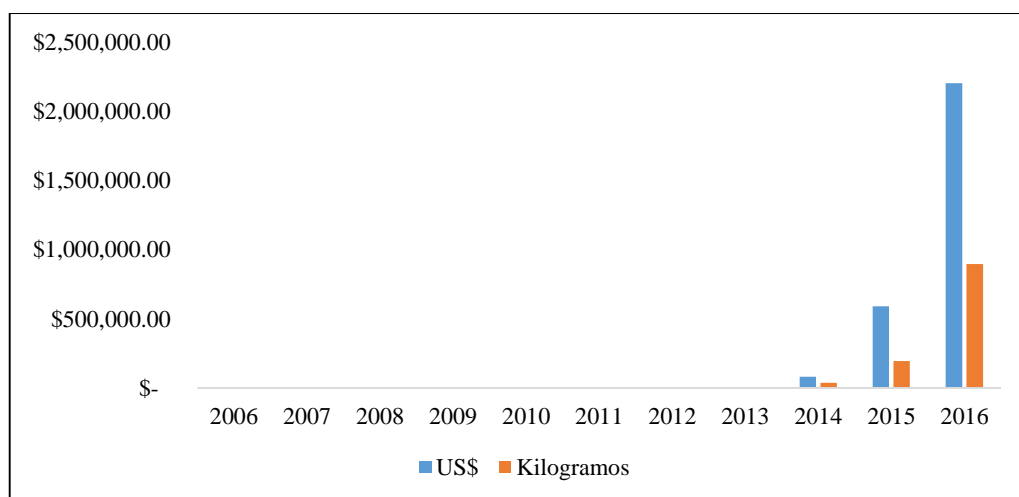
Tabla 36

*Exportaciones de uvas de la empresa Consorcio de Productores de Fruta S.A. a Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB US\$</b>
<b>2006</b>	0.00	0.00
<b>2007</b>	0.00	0.00
<b>2008</b>	0.00	0.00
<b>2009</b>	0.00	0.00
<b>2010</b>	0.00	0.00
<b>2011</b>	0.00	0.00
<b>2012</b>	0.00	0.00
<b>2013</b>	0.00	0.00
<b>2014</b>	37,392.00	81,940.04
<b>2015</b>	195,816.00	591,914.33
<b>2016</b>	896,604.40	2,204,756.87
<b>Total</b>	<b>1,129,812.40</b>	<b>2,878,611.24</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.





*Figura 24.* Exportaciones de uvas de la empresa Consorcio de Productores de Fruta S.A. a Estados Unidos.

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

Una de las empresas que ha mantenido un crecimiento constante en los últimos años, en lo que se refiere a la exportación de uva al mercado de Estados Unidos es el Consorcio de Productores de Fruta S.A., quienes en el 2014 destinaron a dicho mercado un total de 37,392 kilogramos, lo que les generó como ingresos 81,940 dólares, mientras que en el 2015 dicha cifra llegó a superar el medio millón de dólares (591,914.33 dólares), pero las exportaciones de uva de esta empresa siguen creciendo, logrando que en el 2016 se logre exportar hacia los Estados Unidos, 896,604.40 kilogramos, lo que significó un ingreso para la empresa de 2,204,756 dólares.

#### **D. Promotora y Servicios Lambayeque S.A.C.**

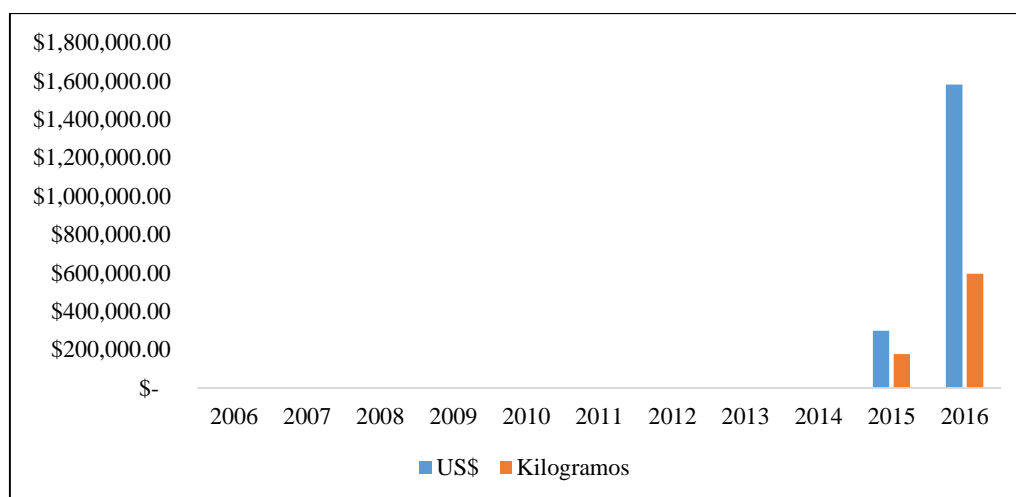
Por su parte Promotora y Servicios Lambayeque S.A.C., registró exportaciones en el año 2015 y también en el año 2016, exportando un total de 177,120 y 594,877 kilogramos respectivamente, lo cual le generó ingreso por 298,396 y 1'580,157 dólares respectivamente.

Tabla 37

*Exportaciones de uvas de la empresa Promotora y Servicios Lambayeque S.A.C. a Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB US\$</b>
<b>2006</b>	0.00	0.00
<b>2007</b>	0.00	0.00
<b>2008</b>	0.00	0.00
<b>2009</b>	0.00	0.00
<b>2010</b>	0.00	0.00
<b>2011</b>	0.00	0.00
<b>2012</b>	0.00	0.00
<b>2013</b>	0.00	0.00
<b>2014</b>	0.00	0.00
<b>2015</b>	177,120.00	298,396.00
<b>2016</b>	594,877.20	1,580,157.00
<b>Total</b>	<b>771,997.20</b>	<b>1,878,553.00</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 25. Exportaciones de uvas de la empresa Promotora y Servicios Lambayeque S.A.C. a Estados Unidos.*

Nota: Extraído de Infotrade. Elaboración propia.

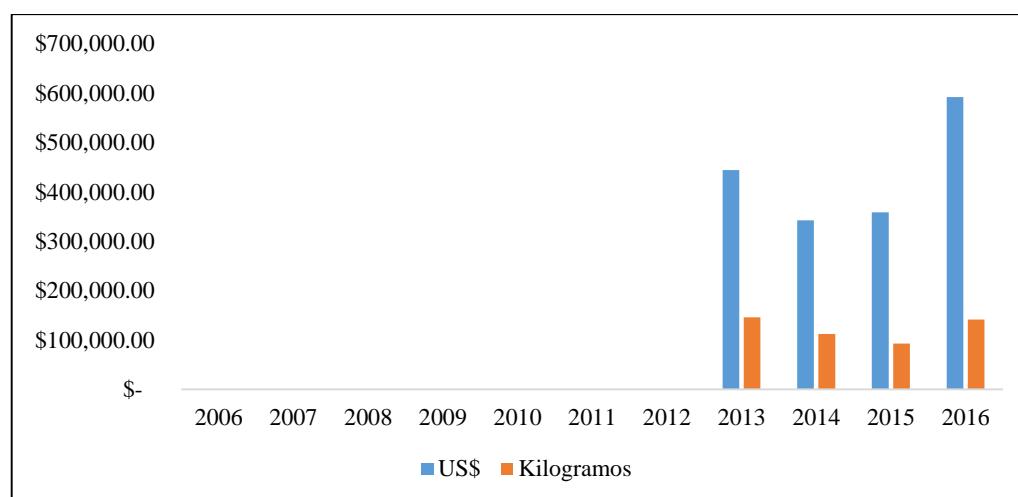
### E. Exportadora Safco Perú S.A.C.

Tabla 38

*Exportaciones de uvas de la empresa Exportadora Safco Perú S.A.C. a Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB US\$</b>
<b>2007</b>	0.00	0.00
<b>2008</b>	0.00	0.00
<b>2009</b>	0.00	0.00
<b>2010</b>	0.00	0.00
<b>2011</b>	0.00	0.00
<b>2012</b>	0.00	0.00
<b>2013</b>	145,632.00	444,000.00
<b>2014</b>	112,176.00	342,000.00
<b>2015</b>	92,496.00	358,637.35
<b>2016</b>	140,932.00	591,800.00
<b>Total</b>	<b>491,236.00</b>	<b>1,736,437.35</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 26. Exportaciones de uvas de la empresa Exportadora Safco Perú S.A.C. a Estados Unidos.*

Nota: Extraído de Infotrade. Elaboración propia.

Safco inicia a exportar uva a Estados Unidos en el 2013 logrando exportar un total de 145,632 kilogramos, sin embargo en el siguiente año no puede mantener dicha cifra sufriendo una caída del 23%, logrando exportar solamente 112,176 kilogramos. En el 2015 la

exportaciones siguen cayendo y registran solamente una venta total de 92,496 kilogramos, sin embargo cabe aclarar que a pesar de la disminución en las cantidades exportadas, lo recaudado, por la empresa en el año 2015 es superior en un 5%, lo cual definitivamente fue influenciado por las variaciones en el tipo de cambio, que al final terminó beneficiando a las empresas exportadoras, durante dicho año. Por otro lado en el 2016 Safco registró exportaciones de uva a dicho mercado de 140,932 kilogramos, lo cual significó un ingreso de más de 591 mil dólares. .

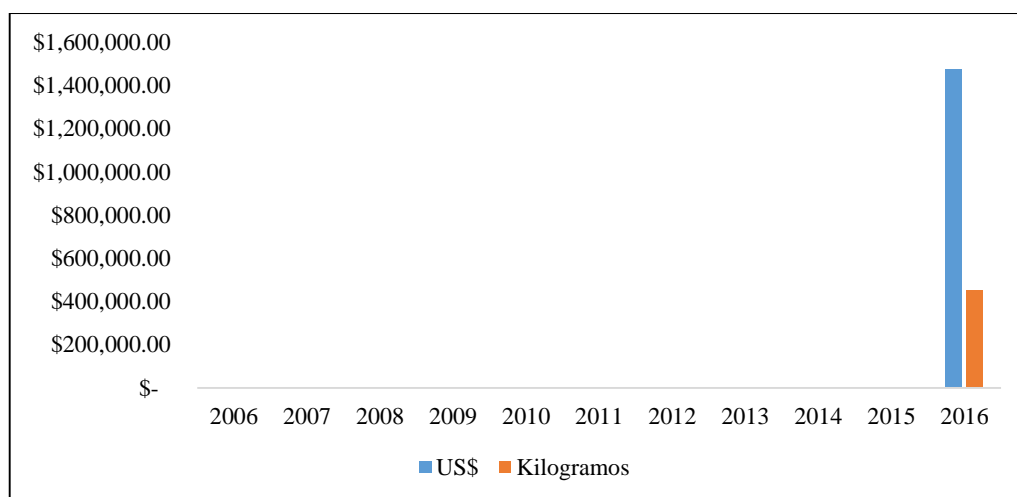
#### **F. Danper Trujillo S.A.C.**

Tabla 39

*Exportaciones de uvas de Danper Trujillo S.A.C. a Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB US\$</b>
<b>2007</b>	0.00	0.00
<b>2008</b>	0.00	0.00
<b>2009</b>	0.00	0.00
<b>2010</b>	0.00	0.00
<b>2011</b>	0.00	0.00
<b>2012</b>	0.00	0.00
<b>2013</b>	0.00	0.00
<b>2014</b>	0.00	0.00
<b>2015</b>	0.00	0.00
<b>2016</b>	452,541.60	1,473,262.38
<b>Total</b>	<b>452,541.60</b>	<b>1,473,262.38</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 27. Exportaciones de uvas de Danper Trujillo S.A.C. a Estados Unidos.*

Nota: Extraído de Infotrade. Elaboración propia.

Danper Trujillo ha registrado exportaciones de uva hacia el mercado de Estados Unidos, solamente en el año 2016, en el cual logró exportar 452,541 kilogramos, lo cual significó un ingreso de 1'473,262.38 dólares.

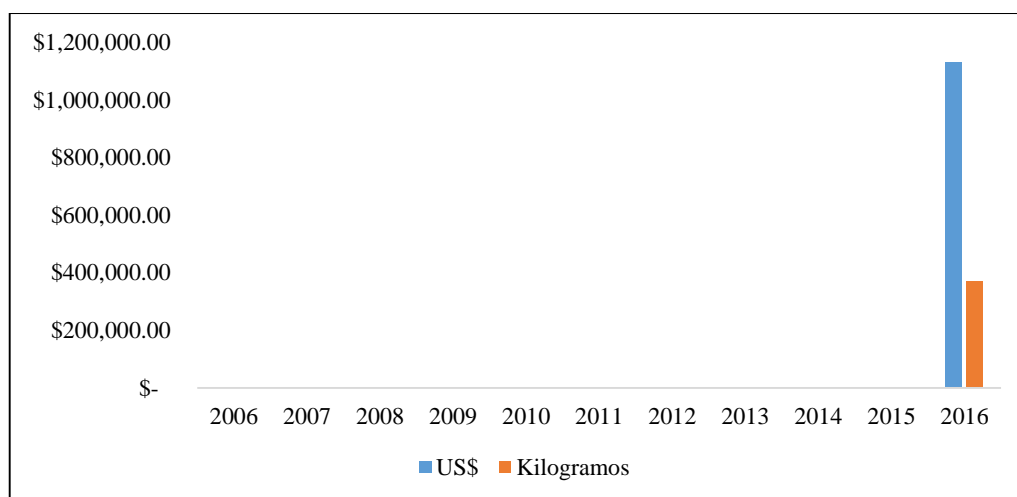
#### **G. Frusan Agro S.A.C.**

Tabla 40

*Exportaciones de uvas de la empresa Frusan Agro S.A.C. a Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB US\$</b>
<b>2007</b>	0.00	0.00
<b>2008</b>	0.00	0.00
<b>2009</b>	0.00	0.00
<b>2010</b>	0.00	0.00
<b>2011</b>	0.00	0.00
<b>2012</b>	0.00	0.00
<b>2013</b>	0.00	0.00
<b>2014</b>	0.00	0.00
<b>2015</b>	0.00	0.00
<b>2016</b>	371,952.00	1,131,597.12
<b>Total</b>	<b>371,952.00</b>	<b>1,131,597.12</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 28. Exportaciones de uvas de Frusan Agro S.A.C. a Estados Unidos.*

Nota: Extraído de Infotrade. Elaboración propia.

De igual manera Frusan Agro ha registrado exportaciones de uva hacia el mercado de Estados Unidos, solamente en el año 2016, en el cual logró exportar 371,952 kilogramos, lo cual significó un ingreso de 1'131,597.12 dólares.

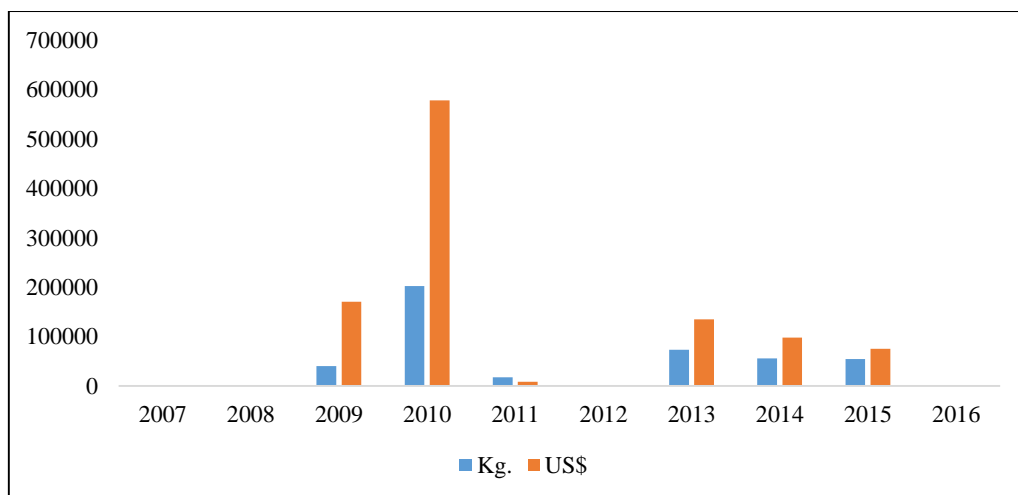
#### **H. Gandules INC S.A.C.**

Tabla 41

*Exportaciones de uvas de la empresa Gandules INC S.A.C. a Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB US\$</b>
<b>2007</b>	0.00	0.00
<b>2008</b>	0.00	0.00
<b>2009</b>	40,500.00	171,000.00
<b>2010</b>	202,267.20	578,345.04
<b>2011</b>	17,712.00	8,640.00
<b>2012</b>	0.00	0.00
<b>2013</b>	73,704.00	135,197.99
<b>2014</b>	55,776.00	98,081.35
<b>2015</b>	54,780.00	75,554.12
<b>2016</b>	0.00	0.00
<b>Total</b>	<b>444,739.20</b>	<b>1,066,818.50</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 29.* Exportaciones de uvas de la empresa Gandules INC S.A.C. a Estados Unidos.

Nota: Extraído de Infotrade. Elaboración propia.

Gandules, es una de las empresas que aprovechó la entrada en vigencia del tratado de libre comercio con los Estados Unidos, para ingresar muchos de sus productos a este mercado, entre los cuales se encuentra la uva fresca. Este producto le permitió recaudar grandes cantidades de divisas en el año 2009 y 2010 (171 mil dólares y 578,345 dólares respectivamente), mientras que en el 2011 las exportaciones inician una gran caída, llegando a exportar en dicho año solamente 17,712 kilogramos (91% menos que el año anterior), que continuo en el 2012 cuando la empresa no registró exportaciones de uva a dicho mercado. Sin embargo en el 2013 las exportaciones presentan una excelente recuperación, que lamentablemente no logra mantenerse en el tiempo, ya que en el 2014, 2015 y 2016 vuelven a caer, pasando de 135,198 dólares en el 2013 a 0 dólares en el 2016.

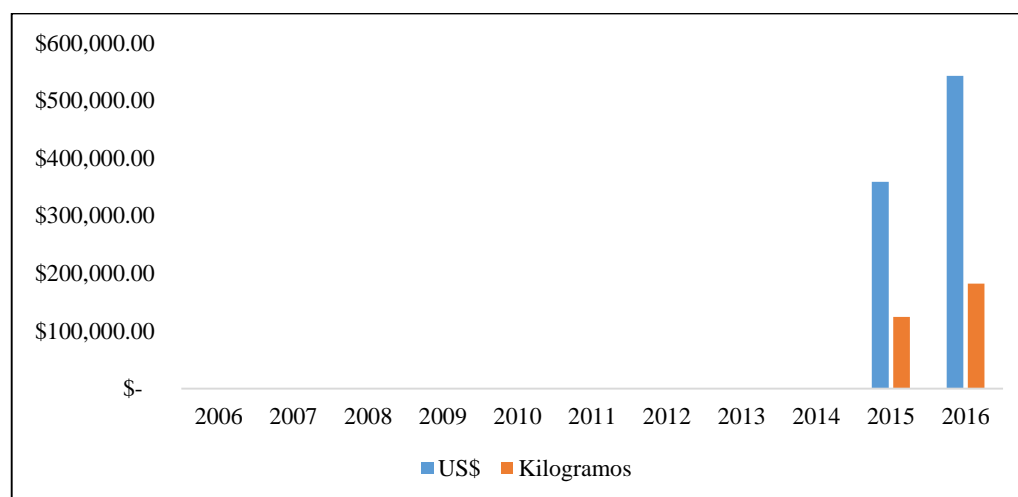
## I. Greenland Peru S.A.C.

Tabla 42

*Exportaciones de uvas de la empresa Greenland Peru S.A.C. a Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB US\$</b>
<b>2006</b>	0.00	0.00
<b>2007</b>	0.00	0.00
<b>2008</b>	0.00	0.00
<b>2009</b>	0.00	0.00
<b>2010</b>	0.00	0.00
<b>2011</b>	0.00	0.00
<b>2012</b>	0.00	0.00
<b>2013</b>	0.00	0.00
<b>2014</b>	0.00	0.00
<b>2015</b>	123,984.00	358,550.00
<b>2016</b>	182,040.00	542,624.00
<b>Total</b>	<b>306,024.00</b>	<b>901,174.00</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 30. Exportaciones de uvas de la empresa Greenland Peru S.A.C. a Estados Unidos.*

Nota: Extraído de Infotrade. Elaboración propia.

Greenland inicia a exportar uva a Estados Unidos en el año 2015, cuando registro exportaciones por 123,984 kilogramos, lo cual le generó a la empresa el ingreso de 358,550



dólares, mientras que en el 2016, se registró un total de 182,040 kilogramos, lo que significó una recaudación de 542,624 dólares.

#### **J. Sociedad Agrícola San Agustín de Zaña S.A.**

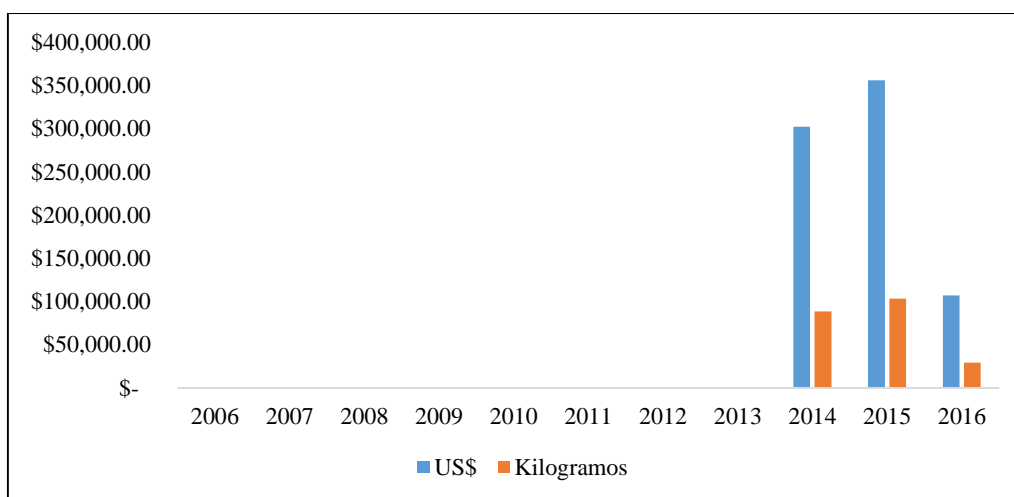
Tabla 43

*Exportaciones de uvas de la empresa Sociedad Agrícola San Agustín de Zaña S.A. a Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB US\$</b>
<b>2006</b>	0.00	0.00
<b>2007</b>	0.00	0.00
<b>2008</b>	0.00	0.00
<b>2009</b>	0.00	0.00
<b>2010</b>	0.00	0.00
<b>2011</b>	0.00	0.00
<b>2012</b>	0.00	0.00
<b>2013</b>	0.00	0.00
<b>2014</b>	88,560.00	302,400.00
<b>2015</b>	103,516.80	356,160.00
<b>2016</b>	29,520.00	107,271.15
<b>Total</b>	<b>221,596.80</b>	<b>765,831.15</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

La Sociedad Agrícola San Agustín de Zaña exportó en el año 2014 un total de 88,560 kilogramos, lo cual le permitió recaudar un total de 302,400 dólares, mientras que en el año 2015, se exportó 103,516.80 kilogramos, lo cual significó un ingreso de 356,160 dólares, para dicha empresa. Sin embargo en el año 2016, registró una disminución en sus exportaciones, ya que exportó solamente 29,520 kilogramos, que significó un ingreso de 107,271 dólares.



*Figura 31.* Exportaciones de uvas de la empresa Sociedad Agrícola San Agustín de Zaña S.A. a Estados Unidos.

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

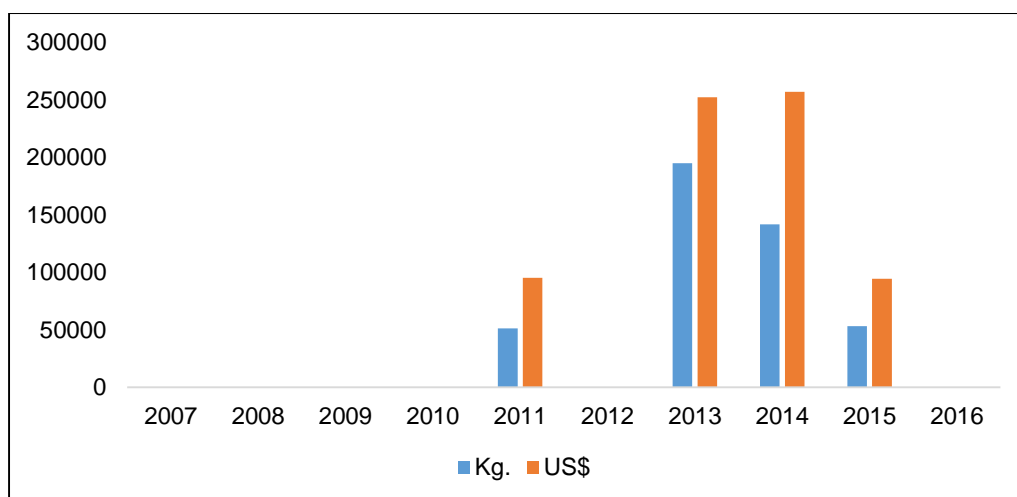
#### **K. Consorcio Norvid S.A.C.**

Tabla 44

*Exportaciones de uvas del Consorcio Norvid S.A.C. a Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB US\$</b>
<b>2007</b>	0.00	0.00
<b>2008</b>	0.00	0.00
<b>2009</b>	0.00	0.00
<b>2010</b>	0.00	0.00
<b>2011</b>	51,364.80	95,175.46
<b>2012</b>	0.00	0.00
<b>2013</b>	194,832.00	252,194.65
<b>2014</b>	141,696.00	256,925.93
<b>2015</b>	53,136.00	94,351.00
<b>2016</b>	0.00	0.00
<b>Total</b>	<b>441,028.80</b>	<b>698,647.04</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 32.* Exportaciones de uvas de la empresa Consorcio Norvid S.A.C. a Estados Unidos.

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

Consorcio Norvid, inicia sus exportaciones de uva hacia Estados Unidos en el año 2011, aprovechando los beneficios del tratado de libre comercio que entro en vigencia en el año 2009, sin embargo a pesar de que en el 2011 exportó más de 50 toneladas de uva, en el 2012 no pudo volver a ingresar a dicho mercado, lo cual puede haber sido influido por la crisis económica. Sin embargo en el 2013 la economía inicia su recuperación, lo cual benefició a las exportaciones de esta empresa que registró ventas hacia Estados Unidos, por 252194.65 dólares, en el siguiente año las exportaciones se mantuvieron ya que se logró ventas por 256925.63 dólares; sin embargo cabe aclarar, que dichos ingresos se mantuvieron, pero las cantidades exportadas disminuyeron, ya que en el 2013 fueron de 194832 kilogramos, mientras que en el 2014 fueron de solamente 141696 dólares. En el 2015 las exportaciones de esta empresa tuvieron una caída registrando solamente 53,136 kilogramos, lo que significó un ingreso de 94351 dólares; mientras que en el 2016 no registró exportaciones.

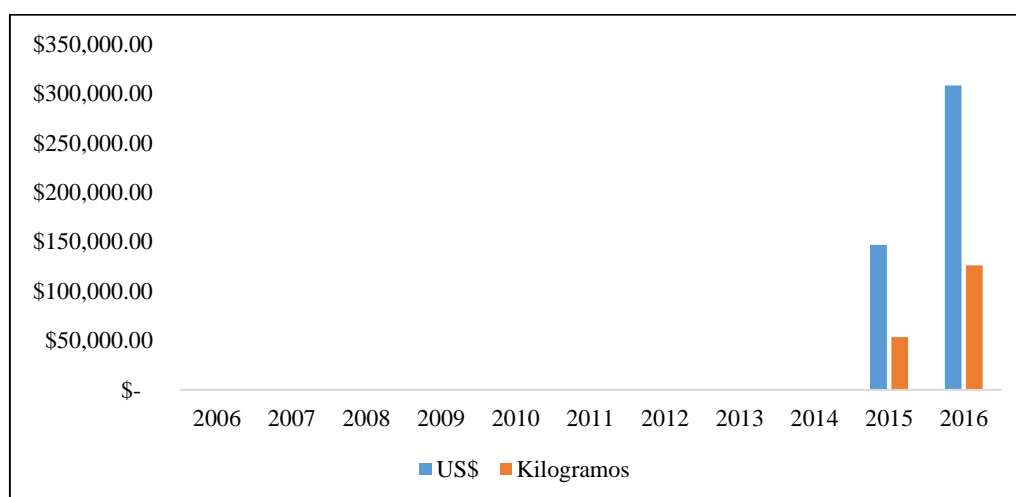
## L. Frutos Tropicales del Norte S.A.

Tabla 45

*Exportaciones de uvas de la empresa Frutos Tropicales del Norte S.A. a Estados Unidos.*

Año	Peso Neto Kg.	Valor FOB US\$
2006	0.00	0.00
2007	0.00	0.00
2008	0.00	0.00
2009	0.00	0.00
2010	0.00	0.00
2011	0.00	0.00
2012	0.00	0.00
2013	0.00	0.00
2014	0.00	0.00
2015	53,431.20	146,558.16
2016	125,952.00	308,232.00
<b>Total</b>	<b>179,383.20</b>	<b>454,790.16</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 33. Exportaciones de uvas de la empresa Frutos Tropicales del Norte S.A. a Estados Unidos.*

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

La empresa Frutos Tropicales del Norte solo registró exportaciones de uva hacia los Estados Unidos en el año 2015 y en el 2016, en los cuales exportó un total de 53,431.20 y

125,952 kilogramos, lo que significó una recaudación de 146,558.16 y 308,232 dólares respectivamente.

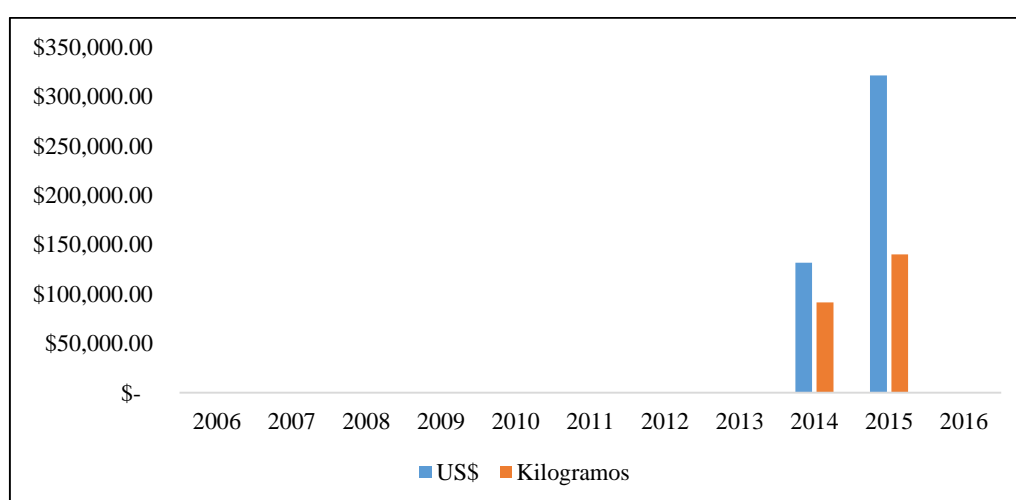
#### M. Agrícola Cerro Prieto S.A.C.

Tabla 46

*Exportaciones de uvas de la empresa Agrícola Cerro Prieto S.A.C. a Estados Unidos.*

Año	Peso Neto Kg.	Valor FOB US\$
2006	0.00	0.00
2007	0.00	0.00
2008	0.00	0.00
2009	0.00	0.00
2010	0.00	0.00
2011	0.00	0.00
2012	0.00	0.00
2013	0.00	0.00
2014	91,512.00	131,782.85
2015	140,003.82	321,258.52
2016	0.00	0.00
<b>Total</b>	<b>231,515.82</b>	<b>453,041.37</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 34. Exportaciones de uvas de la empresa Agrícola Cerro Prieto S.A.C. a Estados Unidos.*

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

La empresa Agrícola Cerro Prieto, inicia sus exportaciones de uva hacia Estados Unidos en el año 2014, año en el cual exportó 91,512 kilogramos, logrando un incremento del 53% para el año 2015, en el cual exportó 140,003.82 kilogramos, recaudando 321,258.52 dólares. Sin embargo en el año 2016 no realizó exportaciones de uva a Estados Unidos.

#### **N. Atlantic Fruits Peru Branch S.A.C.**

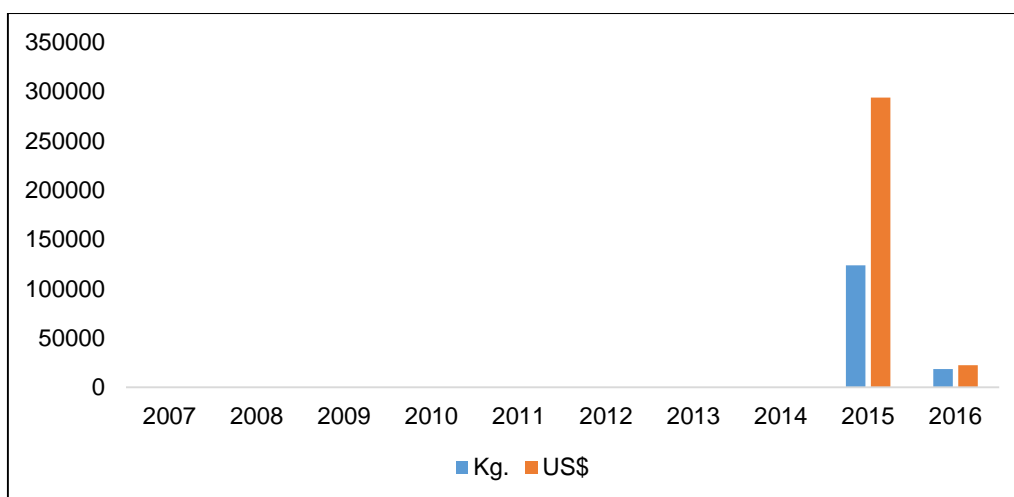
Tabla 47

*Exportaciones de uvas de la empresa Atlantic Fruits Peru Branch S.A.C. a Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB US\$</b>
<b>2006</b>	0.00	0.00
<b>2007</b>	0.00	0.00
<b>2008</b>	0.00	0.00
<b>2009</b>	0.00	0.00
<b>2010</b>	0.00	0.00
<b>2011</b>	0.00	0.00
<b>2012</b>	0.00	0.00
<b>2013</b>	0.00	0.00
<b>2014</b>	0.00	0.00
<b>2015</b>	123,984.00	293,976.00
<b>2016</b>	18,499.20	22,668.00
<b>Total</b>	<b>142,483.20</b>	<b>316,644.00</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

En cuanto a la empresa Atlantic Fruits Peru Branch, inició sus exportaciones de uva hacia los Estados Unidos en el año 2015, en el cual registró un total de 123,984 kilogramos, lo que significó un ingreso de 293,976 dólares, mientras que en el 2016 han exportado 18,499.20 kilogramos, lo que significa un ingreso para la empresa de 22,668 dólares.



*Figura 35. Exportaciones de uvas de la empresa Atlantic Fruits Peru Branch S.A.C. a Estados Unidos.*

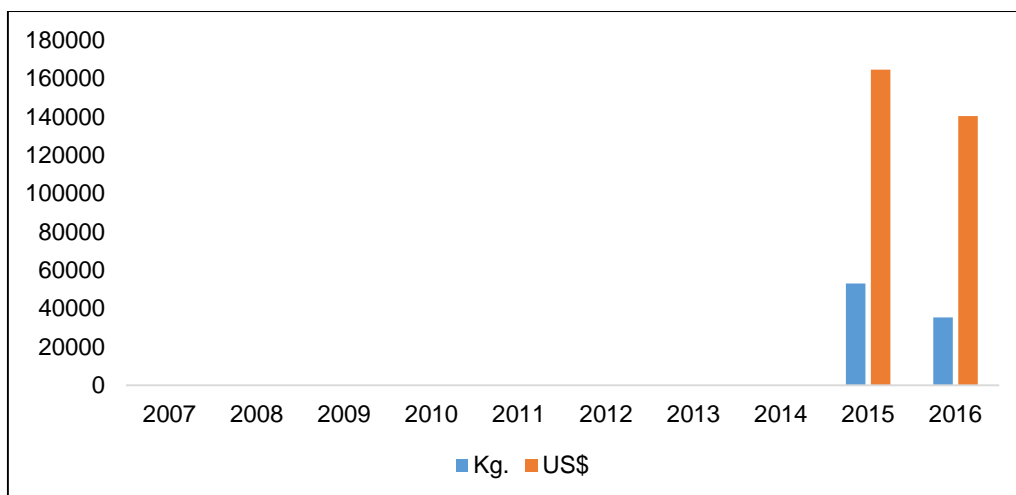
Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

#### **O. Agroindustrias Aurora S.A.C.**

*Tabla 48: Exportaciones de uvas de la empresa Agroindustrias Aurora S.A.C. a Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB US\$</b>
<b>2006</b>	0.00	0.00
<b>2007</b>	0.00	0.00
<b>2008</b>	0.00	0.00
<b>2009</b>	0.00	0.00
<b>2010</b>	0.00	0.00
<b>2011</b>	0.00	0.00
<b>2012</b>	0.00	0.00
<b>2013</b>	0.00	0.00
<b>2014</b>	0.00	0.00
<b>2015</b>	53,136.00	164,808.00
<b>2016</b>	35,424.00	140,527.40
<b>Total</b>	<b>88,560.00</b>	<b>305,335.40</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 36.* Exportaciones de uvas de la empresa Agroindustrias Aurora S.A.C. a Estados Unidos.

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

En cuanto a Agroindustrias Aurora, inició sus exportaciones hacia el mercado de Estados Unidos en el año 2015, en el cual registró un total de 53,136 kilogramos, equivalentes a los 164,808 dólares, mientras que en el 2016 logró exportar 35,424 kilogramos a dicho mercado, recibiendo un total 140,527.40 dólares, cifra menor a la registrada en el año anterior.

#### **P. Agrícola José Juan S.A.C.**

En cuanto a la empresa Agrícola José Juan S.A.C., inició a exportar a Estados Unidos en el año 2013 en el cual exportó un total de 92,496 kilogramos, recaudando un total de 216,480 dólares, lo cual cayó un 63% en el año 2014, ya que registró solamente exportaciones por 80,700 dólares. Por otro lado esta empresa no registra exportaciones hacia Estados Unidos en los últimos dos años: 2015 y 2016.



Tabla 49

*Exportaciones de uvas de la empresa Agrícola José Juan S.A.C. a Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB US\$</b>
<b>2006</b>	0.00	0.00
<b>2007</b>	0.00	0.00
<b>2008</b>	0.00	0.00
<b>2009</b>	0.00	0.00
<b>2010</b>	0.00	0.00
<b>2011</b>	0.00	0.00
<b>2012</b>	0.00	0.00
<b>2013</b>	92,496.00	216,480.00
<b>2014</b>	34,686.00	80,700.00
<b>2015</b>	0.00	0.00
<b>2016</b>	0.00	0.00
<b>Total</b>	127,182.00	297,180.00

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

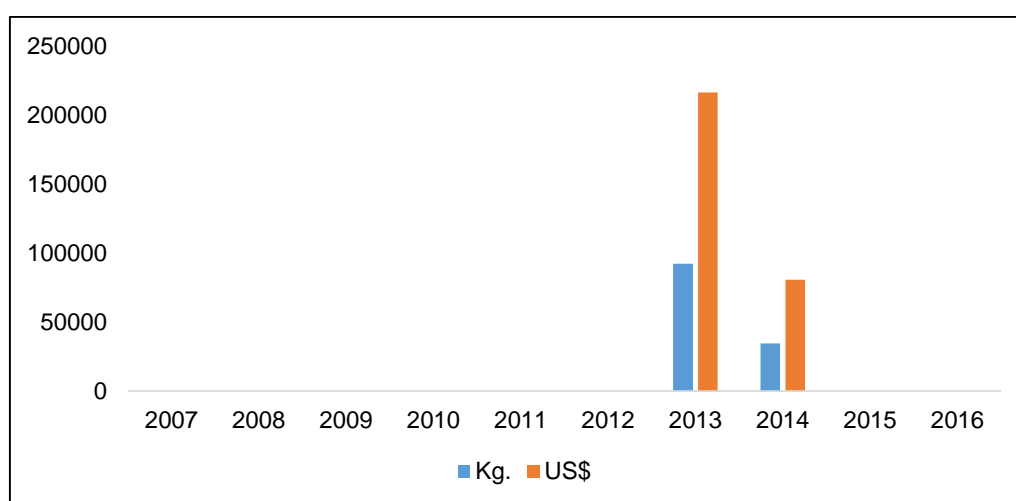


Figura 37. Exportaciones de uvas de la empresa Agrícola José Juan S.A.C. a Estados Unidos.

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

**Q. Agrosur El Milagro S.A.C.**

Tabla 50

*Exportaciones de uvas de la empresa Agrosur El Milagro S.A.C. a Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB US\$</b>
<b>2007</b>	0.00	0.00
<b>2008</b>	0.00	0.00
<b>2009</b>	0.00	0.00
<b>2010</b>	0.00	0.00
<b>2011</b>	0.00	0.00
<b>2012</b>	0.00	0.00
<b>2013</b>	0.00	0.00
<b>2014</b>	0.00	0.00
<b>2015</b>	142,680.00	282,600.00
<b>2016</b>	0.00	0.00
<b>Total</b>	<b>142,680.00</b>	<b>282,600.00</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

Por su parte la empresa Agrosur El Milagro, exportó a Estados Unidos solo en el año 2015 don de exportó un total de 142,680 kilogramos, recaudando un total de 282,600 dólares.

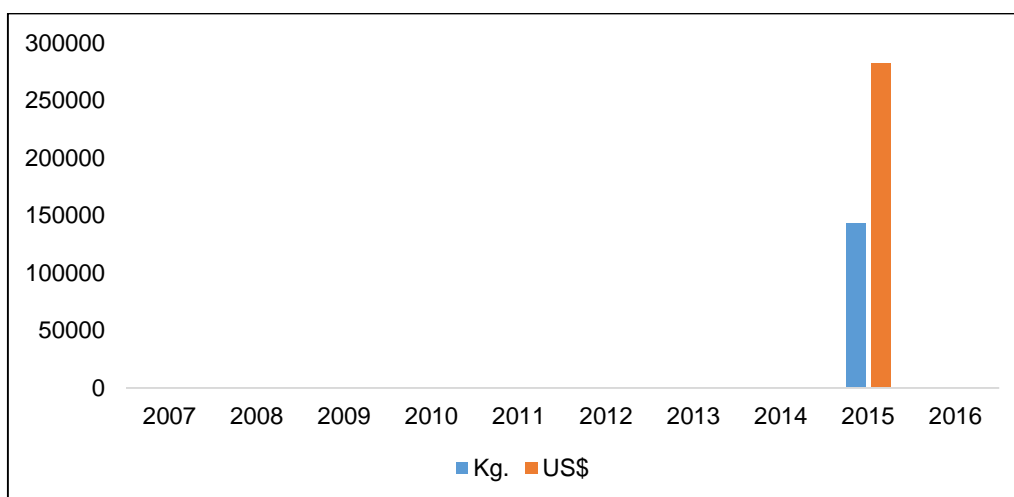


Figura 38. Exportaciones de uvas de la empresa Agrosur El Milagro S.A.C. a Estados Unidos.

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

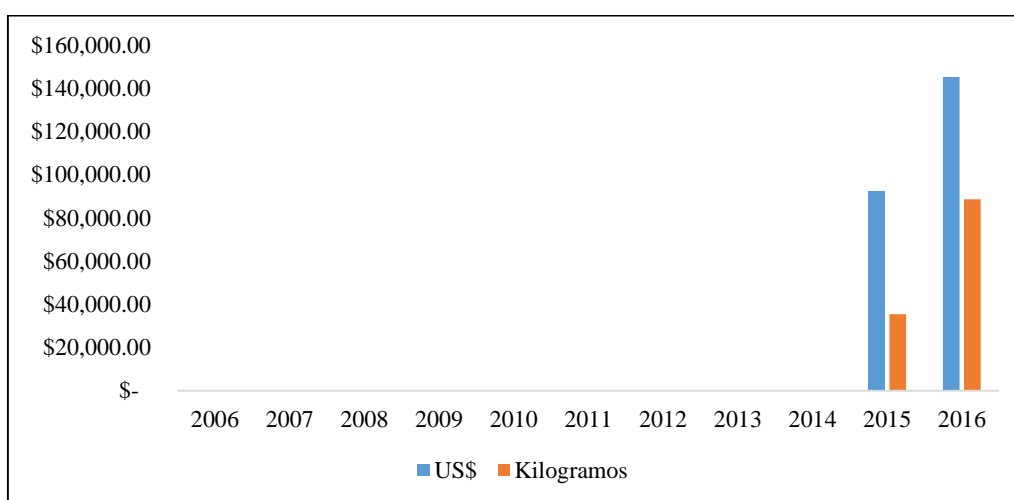
## R. Agrícola BGS S.A.C.

Tabla 51

*Exportaciones de uvas de Agrícola BGS S.A.C. a Estados Unidos.*

Año	Peso Neto Kg.	Valor FOB US\$
2007	0.00	0.00
2008	0.00	0.00
2009	0.00	0.00
2010	0.00	0.00
2011	0.00	0.00
2012	0.00	0.00
2013	0.00	0.00
2014	0.00	0.00
2015	35,424.00	92,497.90
2016	88,560.00	145,185.25
<b>Total</b>	<b>123,984.00</b>	<b>237,683.15</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 39. Exportaciones de uvas de la empresa Agrícola BGS S.A.C. a Estados Unidos.*

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

Como hemos visto la mayoría de empresas lambayecanas inician sus exportaciones de uva a los Estados Unidos en los últimos años, aprovechando la entrada en vigencia del tratado de libre comercio, aunque cabe resaltar que las crisis económicas, influyeron mucho también en la fluctuación de dichas exportaciones en ese sentido, la empresa Agrícola BGS S.A.C.,

inicia sus exportaciones recién en el año 2015, en el cual exportó 35,424 kilogramos, por un valor de 92,497.90 dólares, el cual se incrementó en el 2016 cuando se exportó 88,560 kilogramos, por un valor de 145,185 dólares.

#### **S. Phoenix Foods S.A.C.**

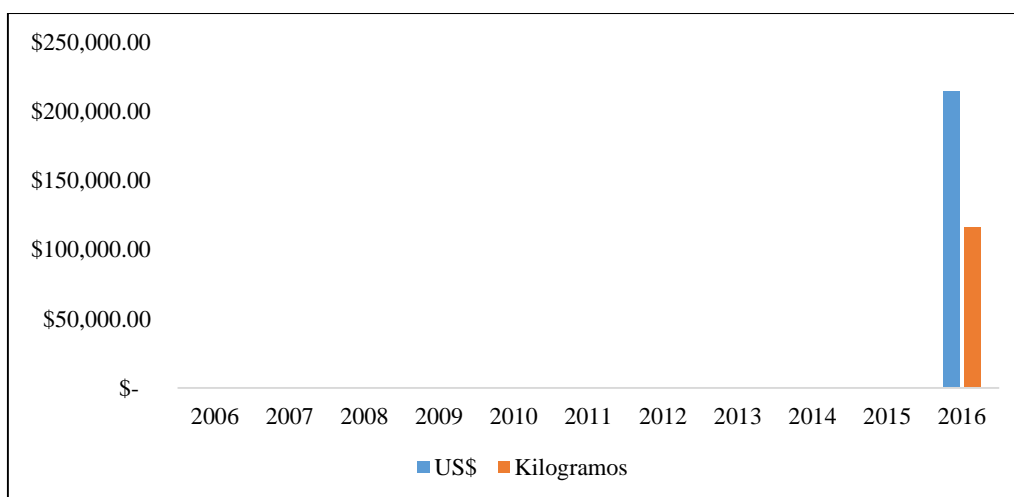
Cerrando las 20 principales empresas exportadoras de uva a Estados Unidos de Lambayeque tenemos a la empresa Phoenix Foods quien realiza sus primeras exportaciones en el año 2016, exportando un total de 116,030 kilogramos, lo que significó un ingreso para la empresa de 214,800 dólares.

Tabla 52

*Exportaciones de uvas de Phoenix Foods S.A.C. a Estados Unidos.*

<b>Año</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB US\$</b>
<b>2007</b>	0.00	0.00
<b>2008</b>	0.00	0.00
<b>2009</b>	0.00	0.00
<b>2010</b>	0.00	0.00
<b>2011</b>	0.00	0.00
<b>2012</b>	0.00	0.00
<b>2013</b>	0.00	0.00
<b>2014</b>	0.00	0.00
<b>2015</b>	0.00	0.00
<b>2016</b>	116,030.00	214,800.00
<b>Total</b>	<b>116,030.00</b>	<b>214,800.00</b>

Fuente: Infotrade. Elaboración propia.



*Figura 40.* Exportaciones de uvas de la empresa Phoenix Foods S.A.C. a Estados Unidos.

Nota: datos obtenidos de Infotrade. Elaboración propia.

#### *Conclusiones parciales:*

Los indicadores de exportación de uva a nivel nacional como departamental muestran un crecimiento constante, tanto en toneladas como en valor FOB y precio en USD/kg; a pesar de la crisis financiera internacional del año 2008, hay una tendencia creciente.

A partir de la entrada en vigencia del Acuerdo de Promoción Comercial, los indicadores de exportación de las empresas agroindustriales exportadoras de uva de Lambayeque con destino a Estados Unidos han tenido continuidad y un crecimiento sostenido en sus exportaciones, tanto en valor FOB como en peso neto en kg.

#### 4.1.4. Estimación de la matriz de correlación.

Para la estimación de la matriz de correlación, se ha considerado el tipo de acuerdo comercial entre Perú y Estados Unidos, las exportaciones de Lambayeque con destino a Estados Unidos en valor FOB, la Dummy que en los años 2006 al 2009 toma el valor cero (0) porque no hay una alteración en el comercio ni en las políticas comerciales, y en el 2009 hacia adelante se le asigna el valor uno (1) porque hay un cambio o una variación en las políticas comerciales. Además, se considera la cantidad de MNA que afectan el comercio de las uvas. Vea la Tabla 53.

Tabla 53  
*Variables tomadas para la matriz de correlación*

Años	Tipo de acuerdo	Dummy	Exportaciones (valor FOB en USD)	Total MNA vigentes
2006	ATPDEA	0	-	2
2007	ATPDEA	0	44,736	2
2008	ATPDEA	0	-	6
2009	APC	1	171,000	4
2010	APC	1	717,988	3
2011	APC	1	1,189,140	2
2012	APC	1	147,484	9
2013	APC	1	1,237,994	3
2014	APC	1	2,085,534	10
2015	APC	1	7,444,701	5
2016	APC	1	13,838,345	16

Nota. MNA: medidas no arancelarias; ATPDEA: Andean Trade Promotion and Drug Erradication Act (Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga); APC: Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos. Fuente: INFOTRADE, OMC. Elaboración: propia.

Los resultados de la matriz de correlación muestran que, las medidas no arancelarias (MNA) tienen un efecto positivo en las exportaciones de uva de Lambayeque, es decir ante un incremento del 1% en las MNA las exportaciones tienden a crecer en 52%; mientras que en el caso de que la Dummy varíe en 1%, las exportaciones crecerán en 59%. Además, que la

Dummy, en este caso a partir del 2009 tomó el valor 1, porque hubo un cambio en las políticas comerciales con Estados Unidos. Ver Tabla 54.

Tabla 54

*Estimación de la matriz de correlación*

<b>Variables</b>	<b>LNXL</b>	<b>MNA</b>	<b>DUMMY</b>
<b>LNXL</b>	1		
<b>MNA</b>	0.523	1	
<b>DUMMY</b>	0.594	0.316	1

Nota. LNXL: exportaciones de uva de Lambayeque; MNA: medidas no arancelarias; DUMMY: variable cualitativa dicotómica. Fuente: Elaboración propia

#### 4.1.5. Explicación del impacto de las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú en las exportaciones de uva (*Vitis Vinífera*) de las empresas agroindustriales del Departamento de Lambayeque en el periodo 2006-2016.

Para explicar el impacto de las políticas comerciales en las exportaciones de uva de Lambayeque se procedió a realizar una regresión econométrica lineal simple tomando los mismos datos de la Tabla 53.

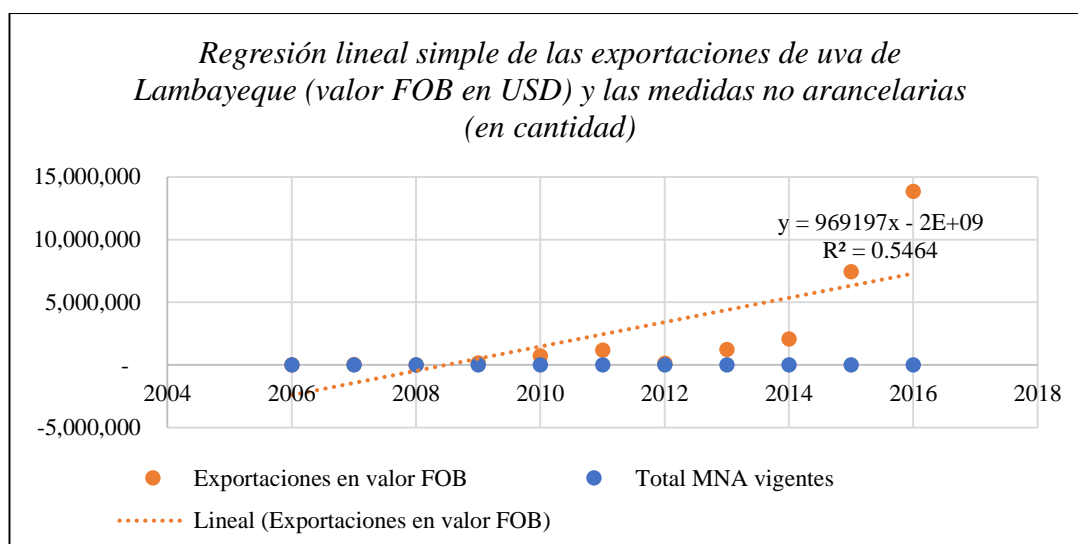
Es importante mencionar que para una regresión lineal se necesita como mínimo treinta datos estadísticos, en este caso por falta de información y porque las exportaciones de uvas de Lambayeque tienen apenas 10 años en el mercado norteamericano, no se logra cumplir con la cantidad de datos requeridos; pero se espera que con el transcurrir del tiempo se ajusten los datos y ésta regresión lineal se cumpla.

Tabla 55  
*Resumen de la regresión*

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
<b>Coefficiente de correlación múltiple</b>	0.721283822
<b>Coefficiente de determinación <math>R^2</math></b>	0.520250352
<b><math>R^2</math> ajustado</b>	0.466944835
<b>Error típico</b>	3.220302149
<b>Observaciones</b>	11

Nota: Fuente: Elaboración propia





*Figura 41. Análisis econométrico de las exportaciones de uva de Lambayeque hacia Estados Unidos, 2006 - 2016.*

Nota. MNA: medidas no arancelarias (en cantidad). Fuente: MINCETUR, OMC, INFOTRADE. Elaboración: propia.

La Figura 41 muestra la regresión econométrica lineal, la cual tiene un  $R^2$  de 0.55, es decir que las medidas no arancelarias impactan de manera positiva en las exportaciones de uva del departamento de Lambayeque.

De acuerdo con los resultados obtenidos anteriormente, las políticas comerciales entre ambos países han sido de apertura comercial y de integración económica, situación que se puede corroborar con el cumplimiento de la eliminación del arancel específico aplicado a las importaciones de uva peruana, a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo de Promoción Comercial. Además, las medidas no arancelarias no han impedido el crecimiento del comercio entre ambos países, ya que lejos de disminuir las exportaciones de uva de Perú hacia Estados Unidos, éstas se han incrementado constantemente como consecuencia del estricto cumplimiento del acuerdo. Tal como se puede observar en la Tabla 56.

Tabla 56

*Cantidad de empresas exportadoras de uva hacia Estados Unidos:, valor FOB en dólares y peso neto en kilogramos, 2006 al 2016*

TIPO DE ACUERDO	AÑOS	Nº DE EMPRESAS	Valor FOB (en USD)	Peso neto en Kg
ATPDEA	2006	0	-	-
ATPDEA	2007	1	44,736	33,096
ATPDEA	2008	0	-	-
APC	2009	1	171,000	40,500
APC	2010	3	717,988	257,371
APC	2011	5	1,189,140	609,073
APC	2012	2	147,484	56,088
APC	2013	7	1,237,995	609,064
APC	2014	10	2,085,534	855,766
APC	2015	21	7,444,700	2,746,302
APC	2016	20	13,838,343	5,011,024
<b>TOTAL</b>	-		26,876,920	10,218,283

Nota. Fuente: Infotrade. Elaboración: propia

Por un lado, según la Tabla 31 las exportaciones nacionales de uva hacia Estados Unidos superaban los 15 millones de dólares americanos en valor FOB en el 2006, pero en el 2016, éstas se incrementaron a más de 247 millones de dólares en valor FOB, es decir que durante éste periodo aumentó en 1,618%. En el departamento de Lambayeque, según la Tabla 32, las exportaciones de uva hacia Estados Unidos comenzaron en el 2007 con más de 44 mil dólares en valor FOB en dólares americanos y en el 2016 se llegó a exportar más de 13 millones de dólares en valor FOB, esto representa un crecimiento de 30,933% en este periodo.

Lo anteriormente mencionado ratifica la Teoría de la Unión Aduanera explicada por Viner, comprobando que efectivamente que sí hubo una creación de comercio entre los dos países miembros del acuerdo, ya que después de la vigencia del APC las exportaciones de uva peruana se incrementaron. Y además, por sentido común, se puede afirmar que sí se cumple también la desviación del comercio porque los consumidores de Estados Unidos al ver que los aranceles impuestos a los demás países exportadores de uva repercute en un aumento del precio final del producto, entonces, los consumidores preferirán importar de un

país socio porque el precio es menor ya que no estará afectado por cualquier arancel, además es de conocimiento internacional que la calidad del producto peruano es muy buena.

Por un lado, a consecuencia de la apertura comercial e integración económica con Estados Unidos, los empresarios al ver que dicho país es un mercado muy atractivo para las exportaciones de uva, empezaron a invertir más en este producto, es por eso que la cantidad de empresas se incrementaron y por ende las exportaciones (ver Tabla 56); y por otro lado, si hubo más exportaciones es lógico mencionar que también se incrementaron los empleos y al haber más empleos, se incrementa el consumo y de ésta manera se contribuye al crecimiento del Producto Bruto Interno.

## **4.2. Discusión de los resultados**

### **4.2.1 Análisis e interpretación de los resultados**

Los resultados de la presente investigación muestran la importancia que ha tenido el Acuerdo Comercial entre Perú y Estados Unidos en las exportaciones de uva del departamento de Lambayeque, ya que con la firma y entrada en vigencia de dicho acuerdo se eliminó el arancel aplicado a la uva peruana, sin embargo a pesar de ello Estados Unidos es un mercado muy exigente, por lo que requiere de productos de alta calidad, es por eso, que dentro de sus normas de ingreso de productos de consumo humano, tiene establecido medidas no arancelarias, dentro de las cuales regulan la cantidad máxima de productos químicos y pesticidas, cifra que si un producto sobrepasa el límite no podrá acceder a dicho mercado y por el cual el exportador puede ser sancionado.

Por un lado, Cea (2012) y Villegas (2015), muestran la importancia de un acuerdo comercial, ya que por lo general impacta positivamente en la gran mayoría de productos exportables (en algunos segmentos difiere), debido a la reducción arancelaria obtenida gracias a estos acuerdos. Por otro lado, Ferradas y Flores (2015), también coincide en que el acuerdo comercial entre Perú y Estados Unidos permitió eliminar las barreras arancelarias, pero resalta la importancia de tener en cuenta las barreras no arancelarias como por ejemplo los registros sanitarios, los requerimientos o certificados de calidad e inocuidad alimentaria, las normas contra el bioterrorismo, entre otras.

Por otro lado los resultados muestran que las exportaciones de uva de las empresas lambayecanas se han incrementado constantemente desde el 2006 hasta el año 2016 tal como muestra la Tabla 11, ya que pasaron de no exportar en el 2006 a exportar 23,174 toneladas en el 2015 y a pesar de que dichas exportaciones en el 2015 tuvieron una leve disminución

(26'132 toneladas), se afirma que el resultado general es positivo, lo cual coincide con los resultados obtenidos por López (2014), quien asegura que el la demanda mundial de uva de mesa creció a una tasa promedio anual de 9.6%, entre los años 2006 – 2016, lo cual generó un incremento significativo en las exportaciones peruanas de uva. Del mismo modo, el número de empresas exportadoras de uva hacia el mundo aumentaron de 2 en el 2007 a 29 en el 2016.

La matriz de correlación muestra una correlación positiva entre las variables de estudio, es decir que las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú sí han tenido una repercusión positiva en las exportaciones de uva de las empresas agroindustriales de Lambayeque durante el periodo de estudio. Es decir que, por cada 1% que aumente las MNA, las exportaciones de uva de Lambayeque aumentarán en 52%; y por cada 1% que aumente la Dummy, las exportaciones de uva de Lambayeque aumentarán en 59%. Además, a través de la regresión lineal se puede demostrar también que hay una correlación positiva entre la variable independiente y la variable dependiente.

Además, se cumple la teoría de Viner, porque al tener el Acuerdo Comercial con Estados Unidos, se da la creación del comercio; es decir que aumentaron las exportaciones de uva tanto en valor FOB como en toneladas; y también ocurre la desviación del comercio, porque al tener arancel cero las importaciones de uva peruana, desvía el comercio de los países que pagan arancel hacia el país que no paga arancel (Perú), porque el arancel eleva el precio de su producto, entonces los compradores de Estados Unidos deciden importar del Perú.

Desde que entró en vigencia el Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y Estados Unidos, se han registrado 36 nuevas empresas exportadoras de uva, de las cuales 20, realizaron exportaciones durante el año 2016. Previo a dicho acuerdo la única empresa que

registró exportaciones a Estados Unidos durante el periodo 2006 – 2016 fue la Empresa Agrícola San Juan S.A., quien en el 2007 exportó 33,096 kilogramos, cifra que superó ampliamente en el 2011, cuando reingreso a dicho mercado con un total de 74,784 kilogramos. Vea el Anexo 4.

De esta manera dicha empresa es un claro ejemplo de los grandes beneficios que ha traído el acuerdo comercial para las empresas exportadoras de uva de Lambayeque, puesto que sus exportaciones de uva hacia Estados Unidos, pasaron de 44,736 dólares, en el 2007 a 1'253,570.00 dólares, en el 2016. Por otro lado, como muestra la Tabla 58 del Anexo 5, las otras 36 empresas, que ingresaron a exportar después de que el acuerdo comercial entró en vigencia, demuestran que las exportaciones de uva se vieron beneficiadas con este acuerdo, ya que a excepción del 2012, las exportaciones tuvieron un aumento constante pasando de los 171,000 dólares de ventas en el 2009 a más de 13 millones de dólares de ventas en el 2016; situación que va acorde con los resultados obtenidos por Quiroz (2013), quien manifiesta que el tratado de libre comercio entre Perú y Estados Unidos generó un impacto positivo en las exportaciones de alimentos peruanos hacia el país norteamericano.

Los resultados a su vez coinciden con los obtenidos por Sotomayor (2014), quien asegura que gracias al acuerdo comercial, Estados Unidos se ha convertido en uno de los principales mercados de destino de las exportaciones peruanas, por lo que las exportaciones del departamento de La Libertad no son la excepción, sino que al igual que las exportaciones nacionales tienen a Estados Unidos como uno de sus tres principales mercados de destino. Por su parte Marcos (2011), asegura que un tratado de libre comercio permite que muchos productos agropecuarios se revaloricen, como sucedió en México dándole a dicha clase de productos una oportunidad para ingresar a grandes mercados como Estados Unidos y Canadá.

## Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones

### 5.1. Conclusiones:

1. La realidad comercial de las empresas agroindustriales exportadoras de uva del departamento de Lambayeque hacia el mundo, muestra que han tenido un crecimiento sostenido durante el periodo estudiado, tanto en producción (kg) pasando de 648 toneladas en el 2006 a 21,488 toneladas en el 2016. En exportación pasó de 873,573 dólares en valor FOB en el 2006 a 47'879,799 en el 2016. Además, han aumentado la cantidad de empresas exportadoras de uva de 2 en el 2006 a 29 en el 2016; y también los países de destino de sus exportaciones de 7 en el 2006 a 40 en el 2016 (ver Anexo7).
2. En cuanto a las políticas comerciales establecidas entre Perú y Estados Unidos, éstas se encuentran en un estado de apertura comercial y de integración económica, ya que se otorgó preferencias arancelarias durante el ATPDEA y se eliminó el arancel específico con la entrada en vigencia del APC, este acuerdo se encuentra en el nivel de integración económica conocido como zona de libre comercio.
3. Como consecuencia de las políticas comerciales llevadas a cabo por los países de Perú y Estados Unidos, a partir de la vigencia del APC (éste acuerdo se encuentra dentro de la zona de libre comercio), los indicadores de exportación de uvas de las empresas agroindustriales de Lambayeque han tenido un crecimiento constante, pasando a exportar 33,096 kilogramos en el 2007 a exportar 5'011,024 kilogramos en el 2016, y en valor FOB pasando de exportar 44,736 dólares en el 2007 a 13'838,345 dólares en el 2016.
4. Las medidas no arancelarias no han sido un impedimento para el crecimiento de las exportaciones, pese a ser muy exigentes se evidencia que las empresas han logrado

superarlas, impactando de manera positiva en las exportaciones de uva de las empresas agroindustriales del departamento de Lambayeque. Esto se corrobora a través de la matriz de correlación, la cual muestra como resultado que por cada 1% que aumente las medidas no arancelarias, las exportaciones aumentarán en 52% y ante una variación del 1% de la variable dicotómica Dummy, las exportaciones aumentarán en 59%. Entonces, se puede deducir que el indicador que más contribuye al crecimiento de las exportaciones de uva es la Dummy.

5. Las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú han impactado de manera positiva, en las exportaciones de uva de las empresas agroindustriales del departamento de Lambayeque en el periodo de estudio, incrementándose tanto en valor FOB como en toneladas, contribuyendo al crecimiento comercial de las empresas agroindustriales exportadoras de uva de Lambayeque, de esta manera se confirma la hipótesis general y la teoría de Viner. Además, se puede observar en la Figura 41 que la regresión lineal muestra un valor de " $r^2$ " de 0.54; es decir que efectivamente las políticas comerciales impactaron de manera positiva en las exportaciones de uva de Lambayeque hacia los Estados Unidos.



## 5.2. Recomendaciones:

1. Con la finalidad de contribuir al equilibrio en la balanza comercial Perú - Estados Unidos se sugiere al MINAGRI apoyar la producción nacional de uvas a los pequeños productores con financiamiento adecuado, asistencia técnica y estudios de mercado. También sería importante convocar el apoyo de la Sociedad Peruana de Gastronomía (APEGA) a fin de promocionar el consumo de uvas en el país y en el exterior soportada en los restaurantes.
2. Se recomienda a los entes encargados de elaborar y dirigir las políticas comerciales, como Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, Ministerio de Economía y Finanzas y al Ministerio de Relaciones Exteriores; seguir implementando más políticas comerciales de libre mercado que permitan a los exportadores peruanos tener preferencias arancelarias y mantener la apertura comercial y de integración económica, para exportar sus productos a un menor costo.
3. Se recomienda a las empresas exportadoras de uva del departamento de Lambayeque y de todo el país mantenerse desafiante ante las condiciones que nos imponen los diferentes países para poder exportar nuestros productos, especialmente en las medidas no arancelarias como: medidas sanitarias y fitosanitarias, certificaciones de calidad, nivel de residuos químicos permitidos, etc., para no tener problemas con los envíos de sus productos.
4. De acuerdo a los resultados de ésta investigación, las medidas no arancelarias influyen en las exportaciones, por lo que se recomienda a las entidades como SENASA y DIGESA brindar asesoría técnica especializada a los productores de uva de Lambayeque y de todo el país para que no haya problemas con los envíos de éstos productos al extranjero.

5. Se recomienda a las empresas agroexportadoras de Lambayeque y de todo el país aprovechar el Acuerdo de Promoción Comercial y a mejorar la calidad de sus productos, para no tener problemas en los mercados de destino. Así como también a mejorar su oferta exportadora y exportar a nuevos mercados de destino para poder mitigar los impactos ante una posible crisis financiera, económica o de otro tipo que pueda afectar sus exportaciones. Además, proponer la creación de un seguro agrario para los productores y así poder enfrentar posibles fenómenos climáticos y plagas, asegurando la continuidad de las exportaciones y el retorno de su inversión y así contribuir a mejorar la economía de todos los peruanos.

## Referencias

- Albertoni, N. (2011). *Entre el barrio y el mundo*. Uruguay: Editorial Taurus. Recuperado de: [https://books.google.com.pe/books?id=\\_iI9RZw0f\\_8C&pg=PT25&dq=la+pol%C3%ADtica+comercial+entre+países&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi84ZDI7Y7OAhVElx4KHWBLAFwQ6AEIPzAG#v=onepage&q=la%20pol%C3%ADtica%20comercial%20entre%20países&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=_iI9RZw0f_8C&pg=PT25&dq=la+pol%C3%ADtica+comercial+entre+países&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi84ZDI7Y7OAhVElx4KHWBLAFwQ6AEIPzAG#v=onepage&q=la%20pol%C3%ADtica%20comercial%20entre%20países&f=false) [Libro Virtual]
- Araujo, R.; Caballero, D., et al (2009). *El derecho aduanero en el siglo XXI*. Bogotá: Editorial Legts. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=7oOKXijPcuwC&pg=PA292&dq=define+exportaci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjCxLW8ifHNhXFKB4KHeo2DPQQ6AEIGjAA#v=onepage&q=define%20exportaci%C3%B3n&f=false>
- Baguer, A. y De Zarraga, M. (2012). *¡Dirige! Manual de conceptos prácticos y necesarios para la gestión empresarial*. Madrid. España: Editorial Díaz de Santos. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=0ac8srqSpv8C&pg=PA393&dq=la+pol%C3%ADtica+comercial+entre+países&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi84ZDI7Y7OAhVElx4KHWBLAFwQ6AEILTAD#v=onepage&q=pol%C3%ADtica%20comercial&f=false> [Libro Virtual]
- Cabello, M. (2013). *Procesamientos aduaneros I. conceptos básicos*. (1ª ed.). España. Recuperado de: [https://books.google.com.pe/books?id=od-fBAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=conocimiento+basicos++de+las+exportaciones&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj7yN\\_apvPNAhVImR4KHcfmCI4Q6AEIjAC#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=od-fBAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=conocimiento+basicos++de+las+exportaciones&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj7yN_apvPNAhVImR4KHcfmCI4Q6AEIjAC#v=onepage&q&f=false)
- Cea, G. (2012). *Impacto de la suscripción del TLC en la exportación de productos manufacturados de Chile*. Universidad de Chile. Chile. Recuperado de: <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/estudio%20de%20caso%20completo.pdf> [Documento Virtual]

Cable News Network. (06 de junio de 2016). *Cable News Network*. Obtenido de Cable News Network: <http://cnnespanol.cnn.com/2016/06/06/el-peru-y-las-agroexportaciones-en-el-entorno-mundial/#0>

Diario El Comercio (2015). *Economía*. Recuperado de: <http://elcomercio.pe/sociedad/peru/norte-logra-superar-ica-cultivos-uva-exportacion-noticia-1834669>

Diario Gestión (2016). *Economía*. Recuperado de: <http://gestion.pe/economia/diez-paises-adquieren-87-uvas-frescas-que-exporta-peru-2159937>.

Ferradas, L. y Flores, J. (2015). *Estudio descriptivo del tratado de libre comercio para mejora de la factibilidad de exportación de quinua orgánica a los estados unidos, ventajas y desventajas en el año 2015*. Universidad Privada Antenor Orrego. Trujillo. Perú. Recuperado de: <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/1429> [Documento virtual]

Gobierno de la República del Perú (2006). Acuerdo de Promoción Comercial (APC). Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Recuperado de: [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=57&Itemid=80](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=57&Itemid=80)

Hernández, J. (2002). *Agroexportación: estrategias para lograr competitividad*. Lima: Universidad Agraria la Molina.

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación* (Quinta edición ed.). D.F. México, México: Mc Graw Hill. Recuperado el 19 de agosto de 2016

Infotrade (2016). Estadísticas de Comercio Exterior de Perú. PromPerú. Recuperado de: <http://infotrade.promperu.gob.pe/>

Jerez, J. y García, A. (2010). *Marketing internacional*. (1ª Ed.). Editorial ESIC Madrid. Recuperado de: [https://books.google.com.pe/books?id=XcoF1sLycu0C&pg=PA75&dq=conocimiento+de+las+exportaciones&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi0xaymm\\_PNAhXC6x4KHTF](https://books.google.com.pe/books?id=XcoF1sLycu0C&pg=PA75&dq=conocimiento+de+las+exportaciones&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi0xaymm_PNAhXC6x4KHTF)

iB70Q6AEINzAF#v=onepage&q=conocimiento%20de%20las%20exportaciones&f=false

- Krklec, F. y Pazos, P. (2015). *Políticas Comerciales de Estados Unidos con Perú y su repercusión en las exportaciones de mango (Mangifera indica L) congelado de las empresas agroindustriales de Lambayeque en el período 2001 al 2012*. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque. Lambayeque. Perú.
- Krugman, P., Obstfeld M. y Melitz M. (2012). *Economía internacional, teoría y política* (9ª ed.). Editorial Pearson Madrid.
- López, L. (2014). *Evolución y Análisis de la Producción y Exportación de Uvas de Mesa: 2000-2012*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima. Perú. Recuperado de: [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/cybertesis/3595/Lopez\\_II.pdf?sequence=1](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/cybertesis/3595/Lopez_II.pdf?sequence=1) [Libro Virtual]
- Marcos, R. (2011). *“Análisis del impacto del tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN) en el sector agropecuario mexicano*. Universidad Complutense de Madrid. Madrid. España. Recuperado de: <http://eprints.ucm.es/13774/1/T32970.pdf> [Libro Virtual]
- Ministerio de Agricultura y Riego (2018). Sistemas de Información. Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias. Recuperado de: <http://siea.minag.gob.pe/siea/?q=sistemas-de-informacion>
- Ministerio de Agricultura y Riego. (26 de abril de 2018). *Ministerio de Agricultura y Riego*. Obtenido de Ministerio de Agricultura y Riego: <http://frenteweb.minagri.gob.pe/sisca/?mod=salida>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (30 de 03 de 2018). *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)*. Recuperado de: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR): [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78)

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (30 de marzo de 2018). *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior y Turismo:  
[https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/Bioterrorismo/index.htm](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Bioterrorismo/index.htm)

MINCETUR. (10 de abril de 2018). *MINCETUR*. Obtenido de MINCETUR:  
<https://www.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/certificacion-de-origen/>

Molina, G., & Rodrigo, M. F. (2009). <http://ocw.uv.es/>. Recuperado el 9 de Mayo de 2018, de [http://ocw.uv.es/ciencias-de-la-salud/pruebas-1/1-3/t\\_08-1.pdf](http://ocw.uv.es/ciencias-de-la-salud/pruebas-1/1-3/t_08-1.pdf)

Mondragón, V. (2015). *Estabilidad en el comercio mundial* (Diario el Exportador).  
 Recuperado de: <http://www.victormondragon.com/2015/01/estabilidad-en-el-comercio-mundial-de.html>.

Organización Mundial de Comercio (2016). I-TIP bienes: Colección y análisis integrado de las medidas no arancelarias (MNA) notificadas. Portal Integrado de Información Comercial. Recuperado de: <http://i-tip.wto.org/goods/Default.aspx?language=es>

Oscategui, J. A. (28 de junio de 1999). *Pontificia Universidad Católica del Perú*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Perú:  
<http://departamento.pucp.edu.pe/economia/documento/la-teoria-de-las-uniones-aduaneras-el-enfoque-tradicional/>

Pérez F. (2010). *La medición de la integración comercial de una economía globalizada*. (1ª ed.). Recuperado de:  
[https://books.google.com.pe/books?id=jxYAfsKlCagC&printsec=frontcover&dq=como+se+mide+la+evolucion+de+la+exportacion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjz3aCGl4\\_OAhVGKB4KHT6cDFsQ6AEILDAC#v=onepage&q=como%20se%20mide%20la%20evolucion%20de%20la%20exportacion&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=jxYAfsKlCagC&printsec=frontcover&dq=como+se+mide+la+evolucion+de+la+exportacion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjz3aCGl4_OAhVGKB4KHT6cDFsQ6AEILDAC#v=onepage&q=como%20se%20mide%20la%20evolucion%20de%20la%20exportacion&f=false).

PROVID. (26 de marzo de 2018). *PROVID*. Obtenido de PROVID:  
<http://www.providperu.org/main.php>

Quiroz, E. (2013). *Evaluación del Impacto del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y perspectivas del tratado de libre comercio con china sobre la economía*

*peruana*. Universidad de San Martín de Porres. Lima. Perú. Recuperado de: [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1098/1/quiroz\\_peo.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1098/1/quiroz_peo.pdf) [Documento Virtual]

RPP Noticias (2013). Adex: Exportaciones peruanas cayeron 2.3% en el 2012. RPP Noticias, Economía. Recuperado de: <http://rpp.pe/economia/economia/adex-exportaciones-peruanas-cayeron-23-en-el-2012-noticia-566361>

Ray, D. (2002). *Economía del desarrollo*. España: Antoni Bosch editor S.A.

Rodrik, D. (2012). *La paradoja de la globalización*. Barcelona. España: Editorial Novoprint. Recuperado de: [https://books.google.com.pe/books?id=KwagwitUnkUC&pg=PA87&dq=la+pol%C3%ADtica+comercial+es&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjYqYeN\\_o7OAhXCFh4KHfQkBuMQ6AEIHDA#v=onepage&q=la%20pol%C3%ADtica%20comercial%20es&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=KwagwitUnkUC&pg=PA87&dq=la+pol%C3%ADtica+comercial+es&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjYqYeN_o7OAhXCFh4KHfQkBuMQ6AEIHDA#v=onepage&q=la%20pol%C3%ADtica%20comercial%20es&f=false) [Libro Virtual]

Rugman, A., & Hodgetts, R. (1997). *Negocios Internacionales: Un enfoque de Administración Estratégica*. México: McGraw-Hill.

Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2005). *Economía*. Editorial Graw. Recuperado de: <http://www.mtrocarlosvalero.com/foro/ECONOMIASAMUELSONNORDHAUS.pdf>

Scott, M, Bruce T. y Cere, R. (2011). *Éxito comercial* (5ª ed.). Recuperado de: [https://books.google.com.pe/books?id=2Yeh1kmKyq4C&printsec=frontcover&dq=exportacion+definicion&hl=es&sa=X&sqi=2&ved=0ahUKEwjB8Ja9io\\_OAhVHpB4KHfDyCIcQ6AEIzAA#v=onepage&q=exportacion%20&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=2Yeh1kmKyq4C&printsec=frontcover&dq=exportacion+definicion&hl=es&sa=X&sqi=2&ved=0ahUKEwjB8Ja9io_OAhVHpB4KHfDyCIcQ6AEIzAA#v=onepage&q=exportacion%20&f=false)

Soto, W. (2010). *El impacto económico y social del TLC en Costa Rica*. Universidad estatal a distancia. Jiracal. Costa Rica. Recuperado de: <https://es.scribd.com/doc/43902697/Impacto-economico-y-social-del-TLC-en-Costa-Rica-Warren-Soto> [Documento Virtual]

Sotomayor, D. (2014). *Impacto del tratado de libre comercio con los Estados Unidos, en las exportaciones de la Libertad: 2005-2012*. Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo. Perú. Recuperado de:

[http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/772/sotomayor\\_davi%C3%B1a.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/772/sotomayor_davi%C3%B1a.pdf?sequence=1&isAllowed=y) [Documento Virtual]

Trade Map. (25 de abril de 2018). *Trade Map*. Obtenido de Trade Map:

[https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=3||||080610||6|1|1|1|2|1|2|1|](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3||||080610||6|1|1|1|2|1|2|1|)

United States International Trade Commission. (29 de marzo de 2018). *United States International Trade Commission*. Recuperado de: United States International Trade Commission: <https://www.usitc.gov/tata/hts/archive/index.htm>

United Nations Conference on Trade and Development. (31 de marzo de 2018). *United Nations Conference on Trade and Development*. Obtenido de United Nations Conference on Trade and Development: [http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ditctab20122\\_es.pdf](http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ditctab20122_es.pdf)

Velázquez, A., & Rey, N. (2007). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima: Editorial San Marcos E.I.R.L.

Villegas, C. (2015). *El Tratado de Libre Comercio Chile-China y su incidencia en las exportaciones chilenas*. Universidad de Chile. Chile. Recuperado de: <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/136837/EI%20Tratado%20de%20Libre%20Comercio%20Chile-China%20y%20su%20incidencia%20en%20las%20exportaciones%20chilenas.pdf?sequence=1> [Documento Virtual]

Vinuesa, P. (14 de octubre de 2016). <http://www.ccg.unam.mx>. Recuperado el 9 de mayo de 2018, de [http://www.ccg.unam.mx/~vinuesa/R4biosciences/docs/Tema8\\_correlacion.pdf](http://www.ccg.unam.mx/~vinuesa/R4biosciences/docs/Tema8_correlacion.pdf)



## Anexos

### Anexo 1. Matriz de consistencia

Tabla 57

#### Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores
¿Cómo las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú han impactado en las exportaciones de uva ( <i>Vitis Vinífera</i> ) de las empresas agroindustriales del Departamento de Lambayeque en el periodo 2006-2016?	<b>Objetivo General:</b>			Medidas arancelarias	Arancel ad valorem
					Arancel Fijo.
					Arancel Mixto.
	Explicar el impacto de las políticas comerciales de Estados Unidos con Perú en las exportaciones de uva ( <i>Vitis Vinífera</i> ) de las empresas agroindustriales del Departamento de Lambayeque en el periodo 2006-2016.	Hipótesis general:			Medidas Antidumping, Medidas Compensatorias, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Restricciones Cuantitativas, Salvaguardias, Salvaguardia especial, Arancel-cuota, Subsidios a la exportación. Las medidas no arancelarias más destacadas son: Niveles de tolerancia de plaguicida, <i>Residues of Didecyl Dimethyl Ammonium Chloride; Exemption From the Requirement of a Tolerance, Federal Import Quarantine Order for Host Materials of Bactrocera invadens (Diptera, Tephritidae), invasive fruit fly species (dated 8 May 2009), Registration of Food Facilities Under the Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002, National Organic Program (NOP) - Proposed Amendments to the National List of Allowed and Prohibited Substances (Processing), Label Requirement for Food that has been refused admission into the United States,</i>
	<b>Objetivos Específicos:</b>		<b>Políticas comerciales de Estados Unidos con Perú</b>	Medidas no arancelarias	
	Describir la realidad comercial de las empresas agroindustriales exportadoras de uva ( <i>Vitis vinífera</i> ) del departamento de Lambayeque periodo 2006-2016.	Las Políticas Comerciales de Estados Unidos con Perú han impactado de manera positiva en las exportaciones de uva ( <i>Vitis vinífera</i> ) de las empresas agroindustriales del Departamento de Lambayeque contribuyendo al crecimiento comercial de las empresas en el periodo 2006 - 2016.			
	Evaluar las políticas comerciales de Estados Unidos con el Perú en el Periodo 2006-2016.				
	Analizar la evolución de los indicadores de la exportación de uva de las empresas agroindustriales del Departamento de Lambayeque en el periodo 2006-2016, como consecuencia de las políticas comerciales con Estados Unidos				
	Estimar una matriz de correlación		<b>Exportaciones de uvas</b>	exportaciones	Exportaciones en FOB

Nota. Fuente: elaboración: propia

## **Anexo 2. Variedades de uva que se produce y exporta desde Perú**

Según la Asociación de productores de uva de mesa del Perú (PROVID, 2018) las variedades de uva que más se comercializan y exportan desde nuestro país son las siguientes:

### **a. Crimson seedless**

#### *Características del árbol*

Vigor: alto

Forma del racimo: cónico

Tamaño del racimo: muy grande

#### *Características del fruto*

Color de la baya: rojo brillante

Forma de la baya: ovalada alargada

Calibre promedio: 18 – 19 mm

Presencia de semillas: no

Observaciones: ninguna

### **b. Flame seedless**

#### *Características del árbol*

Vigor: medio, tendencia al desgrane y partidura

Forma del racimo: cónico

Tamaño del racimo: mediano

#### *Características del fruto*

Color de la baya: rojo brillante

Forma de la baya: redonda a levemente achatada

Calibre promedio: 18 – 19 mm

Presencia de semillas: no

Observaciones: una de las más populares del mundo. Crujiente y fuerte, sabor dulce.

### **c. Sugraone**

#### *Características del árbol*

Vigor: muy alto

Forma del racimo: cónico

Tamaño del racimo: grande

*Características del fruto*

Color de la baya: verde claro

Forma de la baya: ovoide alargada

Calibre promedio: 18 – 22 mm

Presencia de semillas: no

Observaciones: conocida también como superior. De textura crujiente y un sabor dulce refrescante.

**d. Thompson seedless***Características del árbol*

Vigor: alto

Forma del racimo: cónico

Tamaño del racimo: grande

*Características del fruto*

Color de la baya: verde claro, dorado pálido

Forma de la baya: ovalada alargada

Calibre promedio: 18 – 20 mm

Presencia de semillas: no

Observaciones: agradable sabor y de gran aceptación en el mercado. Conocida así en honor al viticultor William Thompson.

**e. Red globe***Características del árbol*

Vigor: alto

Forma del racimo: cónico

Tamaño del racimo: muy grande

*Características del fruto*

Color de la baya: rojo oscuro con ligero brillo

Forma de la baya: redonda

Calibre promedio: 24 – 28 mm

Presencia de semillas: sí

Observaciones: cáscara firme, sabor ligeramente dulce, es la variedad que más exporta nuestro país.

**Anexo 3. Principales empresas lambayecanas exportadoras de uva en el periodo 2007 – 2016 (valor FOB en USD)**

Tabla 58

*Principales empresas lambayecanas exportadoras de uva en el periodo 2007 – 2016 (valor FOB en US\$)*

[illegible]

18	Fundo San Isidro S.A.C.				173,280	1,477,620	
19	Ecosac Agrícola S.A.C.				1,608,540		
20	Danper Trujillo S.A.C.						1,473,262
21	Camposol S.A.				1,454,792		
22	Agrícola Cerro Prieto S.A.C.			176,156	774,916	480,763	
23	Agrícola Mochica S.A.C.	385,075	854,606				
24	Magromar S.A.C.					1,169,842	
25	Polar Fruit International S.A.C.				163,248	110,648	892,081
26	Agrologística S.A.C.			724,735	90,342	179,664	
27	Incavo S.A.C.				39,562	501,457	430,675
28	Sociedad Agrícola San Agustín de Zaña S.A.				302,400	356,160	157,491
29	J & L Agroexportaciones S.A.C.						732,348
30	Agroindustrias Aurora S.A.C.					438,264	184,641
31	Eco - Acuícola S.A.C.		430,033	191,703			
32	Agrícola José Juan S.A.C.				508,980	111,480	
33	Agrosur El Milagro S.A.C.					554,400	
34	Frutera del Inka S.A.C.			74,344	383,952	85,728	
35	Sociedad Agrícola Camino S.A.C.	479,169	43,838				
36	Agrícola BGS S.A.C.				130,362	183,546	145,185
37	Passion Fresh S.A.C.			441,280			
38	Global Fresh S.A.C.					311,584	105,768
39	Agrícola Andrea S.A.C.					394,187	
40	Green Vegetables & Flowers S.A.C.		62,140	238,700	40,954		
41	Exportadora La Molina S.A.C.				58,140	163,680	
42	Aquaterra Foods S.A.C.				27,360	180,120	

<b>43</b>	Corporación Agroindustrial Santa Rosa S.A.C.				197,640
<b>44</b>	Agrícola San José S.A.	192,112			
<b>45</b>	Agrovision Perú S.A.C.				149,406
<b>46</b>	Negociación Agrícola Yotita S.A.			139,800	
<b>47</b>	Festival Fruits S.A.C.			137,940	
<b>48</b>	Sociedad Agrícola Rapel S.A.C.		94,390	41,040	
<b>49</b>	Sociedad Agrícola Virú S.A.				135,360
<b>50</b>	Agro Victoria S.A.C.		29,640	87,552	
<b>51</b>	Corporación Agrolatina S.A.C.		104,850		
<b>52</b>	RVR Agro E.I.R.L.		63,612		28,500
<b>53</b>	Empresa Agro Industrial El Milagro S.A.C.				91,350
<b>54</b>	Peruvian Terra S.A.C.				89,832
<b>55</b>	Negocia S.A.C				87,347
<b>56</b>	Fresh Fruit Logistics S.A.C.	82,080			
<b>57</b>	Fundo San Miguel S.A.			23,760	50,888
<b>58</b>	Camet Trading S.A.C.				68,193
<b>59</b>	Distribuidora La Cosecha S.A.C.			65,208	
<b>60</b>	Agrimpex International S.A.C.	42,180			
<b>61</b>	Pioneros Peru Fruit Export S.A.C.			34,770	
<b>62</b>	Agropiura S.A.C.			29,640	
<b>63</b>	Hacienda Valle Del Sol S.A.C.			27,360	
<b>64</b>	Vertical Fruit S.A.C.				25,422
<b>65</b>	Mapu Comex E.I.R.L.			23,957	
<b>66</b>	Chilfresh Limitada Sucursal Del Perú	23,940			
<b>67</b>	Pacora Grapes E.I.R.L.				10,026

Nota. Fuente: Infotrade. Elaboración: propia.

#### Anexo 4. Principales empresas lambayecanas exportadoras de uva hacia Estados Unidos en el periodo 2006 – 2016 (en Kilogramos)

Tabla 59

*Exportaciones de uvas de las empresas lambayecanas a Estados Unidos en kilogramos.*

Nº	EMPRESA	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	TOTAL	PARTICIPACIÓN (%)
	NEGOCIACIÓN												
1	AGRÍCOLA JAYANCA S.A.	-	-	-	-	-	-	-	141,696.00	779,328.00	1,119,817.20	2,040,841	19.97
2	CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A.	-	-	-	-	-	-	-	37,392.00	195,816.00	896,604.40	1,129,812	11.06
3	EMPRESA AGRÍCOLA SAN JUAN S.A.	33,096.00	-	-	-	74,784.00	37,392.00	13,889.00	97,168.00	418,698.00	441,156.40	1,116,183	10.92
4	PROMOTORA Y SERVICIOS LAMBAYEQUE S.A.C	-	-	-	-	-	-	-	-	177,120.00	594,877.20	771,997	7.56
5	EXPORTADORA SAFCO PERÚ S.A.	-	-	-	-	-	-	145,632.00	112,176.00	92,496.00	140,932.00	491,236	4.81
6	AGRICOLA MOCHICA S.A.C.	-	-	-	37,392.00	447,499.80	-	-	-	-	-	484,892	4.75
7	DANPER TRUJILLO S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	452,541.60	452,542	4.43
8	GANDULES INC SAC	-	-	40,500.00	202,267.20	17,712.00	-	73,704.00	55,776.00	54,780.00	-	444,739	4.35
9	CONSORCIO NORVID S.A.C.	-	-	-	-	51,364.80	-	194,832.00	141,696.00	53,136.00	-	441,029	4.32
10	FRUSAN AGRO S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	371,952.00	371,952	3.64
11	GREENLAND PERU S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	123,984.00	182,040.00	306,024	2.99
12	AGRICOLA CERRO PRIETO S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	91,512.00	140,003.82	-	231,516	2.27

	SOCIEDAD													
13	AGRICOLA SAN AGUSTIN DE ZAÑA SA FRUTOS	-	-	-	-	-	-	-	88,560.00	103,516.80	29,520.00	221,597	2.17	
14	TROPICALES DEL NORTE SA	-	-	-	-	-	-	-	-	53,431.20	125,952.00	179,383	1.76	
15	AGROSUR EL MILAGRO S.A.C. ATLANTIC FRUITS	-	-	-	-	-	-	-	-	142,680.00	-	142,680	1.40	
16	PERU BRANCH S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	123,984.00	18,499.20	142,483	1.39	
17	AGRICOLA JOSE JUAN S.A.C.	-	-	-	-	-	-	92,496.00	34,686.00	-	-	127,182	1.24	
18	AGRICOLA BGS S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	35,424.00	88,560.00	123,984	1.21	
19	INCAVO S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	118,080.00	118,080	1.16	
20	PHOENIX FOODS S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	116,030.00	116,030	1.14	
21	AGROINDUSTRIAS AURORA S.A.C. CORPORACION	-	-	-	-	-	-	-	-	53,136.00	35,424.00	88,560	0.87	
22	AGROINDUSTRIAL SANTA ROSA SAC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	88,560.00	88,560	0.87	
23	PLANTACIONES DEL SOL S.A.C NEGOCIACION	-	-	-	-	-	-	-	-	-	88,560.00	88,560	0.87	
24	AGRICOLA YOTITA SA	-	-	-	-	-	-	-	-	88,560.00	-	88,560	0.87	
25	AGRICOLA LAS MARIAS S.A.C.	-	-	-	-	-	-	74,784.00	-	-	-	74,784	0.73	
26	TROPICAL FARM S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	17,712.00	55,104.00	72,816	0.71	
27	CAMPOSOL S.A.	-	-	-	-	-	-	-	55,104.00	-	-	55,104	0.54	
28	AQUATERRA FOODS SOCIEDAD	-	-	-	-	-	-	-	-	37,392.00	-	37,392	0.37	



	ANONIMA												
	CERRADA												
29	AGROVISION PERU S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	30,848.40	30,848	0.30	
30	AGRICOLA SAN JOSE S.A.	-	-	-	-	-	18,696.00	-	-	-	18,696	0.18	
31	HACIENDA VALLE DEL SOL S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	18,696.00	18,696	0.18	
	SOCIEDAD												
32	AGRICOLA VIRU S.A.	-	-	-	-	-	-	-	-	18,696.00	18,696	0.18	
	ECO - ACUICOLA												
33	SOCIEDAD ANONIMA	-	-	-	-	17,712.00	-	-	-	-	17,712	0.17	
	CERRADA												
34	INTIPA FOODS S.A.C.	-	-	-	17,712.00	-	-	-	-	-	17,712	0.17	
35	FUNDO SAN ISIDRO S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	17,712.00	17,712	0.17	
36	CAMET TRADING S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	15,965.40	15,965	0.16	
37	RVR AGRO E.I.R.L.	-	-	-	-	-	13,726.80	-	-	-	13,727	0.13	
	TOTAL	33,096	-	40,500	257,371	609,073	56,088	609,064	855,766	2,746,302	5,011,024	10,218,283	100.00

Nota. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

### Anexo 5. Principales empresas lambayecanas exportadoras de uva hacia Estados Unidos en el periodo 2006 – 2016 (valor FOB en USD)

Tabla 60

*Exportaciones de uvas de las empresas lambayecanas a Estados Unidos en dólares.*

Nº	EMPRESAS	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016	TOTAL	PARTICIPACIÓN (%)
1	NEGOCIACIÓN AGRÍCOLA JAYANCA S.A.								487,425	2,566,080	3,357,514	6,411,019	23.85
2	EMPRESA AGRÍCOLA SAN JUAN S.A.	44,736	-	-	-	190,722	109,366	35,310	195,177	1,163,058	1,253,570	2,991,938	11.13
3	CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A.	-	-	-	-	-	-	-	81,940	591,914	2,204,757	2,878,611	10.71
4	PROMOTORA Y SERVICIOS LAMBAYEQUE S.A.C	-	-	-	-	-	-	-	-	298,396	1,580,157	1,878,553	6.99
5	EXPORTADORA SAFCO PERÚ S.A.	-	-	-	-	-	-	444,000	342,000	358,637	591,800	1,736,437	6.46
6	DANPER TRUJILLO S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,473,262	1,473,262	5.48
7	FRUSAN AGRO S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,131,597	1,131,597	4.21
8	GANDULES INC SAC	-	-	171,000	578,345	8,640	-	135,198	98,081	75,554	-	1,066,819	3.97
9	AGRÍCOLA MOCHICA S.A.C.	-	-	-	102,923	854,606	-	-	-	-	-	957,529	3.56
10	GREENLAND PERU S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	358,550	542,624	901,174	3.35
11	SOCIEDAD AGRÍCOLA SAN AGUSTÍN DE ZAÑA SA	-	-	-	-	-	-	-	302,400	356,160	107,271	765,831	2.85
12	CONSORCIO NORVID S.A.C.	-	-	-	-	95,175	-	252,195	256,926	94,351	-	698,647	2.60
13	FRUTOS TROPICALES DEL NORTE SA	-	-	-	-	-	-	-	-	146,558	308,232	454,790	1.69
14	AGRÍCOLA CERRO PRIETO S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	131,783	321,259	-	453,041	1.69
15	ATLANTIC FRUITS PERU BRANCH S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	293,976	22,668	316,644	1.18

16	AGROINDUSTRIAS AURORA S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	164,808	140,527	305,335	1.14
17	AGRÍCOLA JOSÉ JUAN S.A.C.	-	-	-	-	-	-	216,480	80,700	-	-	297,180	1.11
18	AGROSUR EL MILAGRO S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	282,600	-	282,600	1.05
19	AGRÍCOLA BGS S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	92,498	145,185	237,683	0.88
20	PHOENIX FOODS S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	214,800	214,800	0.80
21	CORPORACIÓN AGROINDUSTRIAL SANTA ROSA SAC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	197,640	197,640	0.74
22	PLANTACIONES DEL SOL S.A.C	-	-	-	-	-	-	-	-	-	179,381	179,381	0.67
23	TROPICAL FARM S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	63,374	113,126	176,500	0.66
24	INCAVO S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	147,107	147,107	0.55
25	CAMPOSOL S.A.	-	-	-	-	-	-	-	109,102	-	-	109,102	0.41
26	AGROVISIÓN PERÚ S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	97,920	97,920	0.36
27	AGRÍCOLA LAS MARÍAS S.A.C.	-	-	-	-	-	-	91,200	-	-	-	91,200	0.34
28	NEGOCIACIÓN AGRÍCOLA YOTITA SA	-	-	-	-	-	-	-	-	72,687	-	72,687	0.27
29	RVR AGRO E.I.R.L.	-	-	-	-	-	-	63,612	-	-	-	63,612	0.24
30	AQUATERRA FOODS S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	59,280	-	59,280	0.22
31	ECO - ACUÍCOLA S.A.C.	-	-	-	-	39,997	-	-	-	-	-	39,997	0.15
32	AGRÍCOLA SAN JOSÉ S.A.	-	-	-	-	-	38,118	-	-	-	-	38,118	0.14
33	INTIPA FOODS S.A.C.	-	-	-	36,720	-	-	-	-	-	-	36,720	0.14
34	FUNDO SAN ISIDRO S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	30,240	-	30,240	0.11
35	CAMET TRADING S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	29,205	29,205	0.11
36	HACIENDA VALLE DEL SOL S.A.C.	-	-	-	-	-	-	-	-	27,360	-	27,360	0.10
37	SOCIEDAD AGRÍCOLA VIRÚ S.A.	-	-	-	-	-	-	-	-	27,360	-	27,360	0.10
TOTAL		44,736	-	171,000	717,988	1,189,140	147,484	1,237,994	2,085,534	7,444,701	13,838,345	26,876,922	100.00

Nota. Fuente: Infotrade. Elaboración propia.

## Anexo 6. Acuerdos comerciales de Perú vigentes y suscritos aún no vigentes.

Tabla 61

*Acuerdos comerciales de Perú vigentes y suscritos aún no vigentes.*

<b>Tipo de acuerdo</b>	<b>Partes signatarias</b>	<b>Fecha de suscripción</b>	<b>Fecha de vigencia</b>
<b>Acuerdos multilaterales</b>			
	Miembros de la OMC	01 enero 1995 (Parte contratante del GATT 1947 desde 07 octubre 1951)	
<b>Uniones aduaneras</b>			
	Comunidad Andina	26 mayo 1969	
<b>Acuerdos de libre comercio</b>			
	Honduras	29 mayo 2015	01 enero 2017
	Alianza del Pacífico	10 febrero 2014	01 mayo 2016
	Unión Europea	26 junio 2012	01 marzo 2013
	Japón	31 mayo 2011	01 marzo 2012
	Costa Rica	26 mayo 2011	01 junio 2013
	Panamá	25 mayo 2011	01 mayo 2012
	México (ACE 67)	06 abril 2011	01 febrero 2012
	Corea del Sur	14 noviembre 2010	01 agosto 2011
	China	28 abril 2009	01 marzo 2010
	AELC (Asociación Europea de Libre Comercio)	14 julio 2008	14 julio 2010
	Singapur	29 mayo 2008	01 agosto 2009
	Canadá	29 mayo 2008	01 agosto 2009
	Chile	22 agosto 2006	01 marzo 2009
	Estados Unidos	12 abril 2006	01 febrero 2009
	MERCOSUR (ACE 58)	30 noviembre 2005	02 enero 2006
	Tailandia	noviembre 2010	31 diciembre 2011
<b>Acuerdos comerciales preferenciales</b>			
	Venezuela	07 enero 2012	01 agosto 2013
<b>Acuerdos comerciales suscritos aún no vigentes</b>			
	CPTPP Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico	08 marzo 2018	
	Australia	12 febrero 2018	
	Guatemala	06 diciembre 2011	

Nota. Fuente: Organization of American States. Elaboracion: propia

**Anexo 7. Evolución de las exportaciones de uva de Lambayeque y los países de destino, periodo 2007 – 2016**

Tabla 62

*Países de destino de las exportaciones de uva de Lambayeque, periodo 2006 - 2016*

<b>AÑO</b>	<b>Nombre del País</b>	<b>Peso Neto Kg.</b>	<b>Valor FOB USD</b>	<b>Participación (%)</b>
2007				
	Países Bajos (Holanda)	330,180	517,101	59.19
	España	85,152	131,800	15.09
	Dinamarca	44,460	66,690	7.63
	Martinica	33,771	53,630	6.14
	Estados Unidos	33,096	44,736	5.12
	Reino Unido	18,696	31,116	3.56
	Panamá	18,696	28,500	3.26
<b>Total 2007</b>		<b>564,051</b>	<b>873,573</b>	<b>100.00</b>
2008				
	Países Bajos (Holanda)	491,084	763,922	58.66
	Federación Rusa	149,568	265,183	20.36
	España	117,896	194,082	14.90
	Portugal	18,696	39,232	3.01
	Alemania	18,696	27,360	2.10
	Guyana Francesa	7,085	12,576	0.97
<b>Total 2008</b>		<b>803,025</b>	<b>1,302,356</b>	<b>100.00</b>
2009				
	Países Bajos (Holanda)	1,374,696	3,280,014	46.83
	Federación Rusa	783,814	1,676,648	23.94
	España	308,568	689,136	9.84
	Lituania	125,952	309,222	4.42
	Panamá	165,030	246,676	3.52
	Malasia	93,480	216,600	3.09
	Estados Unidos	40,500	171,000	2.44
	Colombia	74,784	91,297	1.30
	Taiwán	37,392	86,588	1.24
	Ecuador	93,480	85,576	1.22
	Guadalupe	37,392	75,528	1.08
	Italia	18,696	43,827	0.63
	Dinamarca	16,200	31,671	0.45
<b>Total 2009</b>		<b>3,169,984</b>	<b>7,003,783</b>	<b>100.00</b>
2010				
	Países Bajos (Holanda)	2,143,278	4,956,418	47.31
	Federación Rusa	873,152	1,841,367	17.58
	España	455,880	998,828	9.53
	Estados Unidos	257,371	717,988	6.85
	Reino Unido	178,200	491,899	4.69

Lituania	145,632	315,990	3.02
Malasia	130,872	276,168	2.64
Colombia	92,496	193,931	1.85
Panamá	149,568	164,616	1.57
Taiwán	56,088	124,482	1.19
Guadalupe	56,088	99,260	0.95
Martinica	37,392	75,240	0.72
Brasil	37,146	62,190	0.59
Guatemala	18,696	40,950	0.39
Suecia	18,696	38,646	0.37
Polonia	18,352	37,152	0.35
Ecuador	18,696	23,940	0.23
Puerto Rico	14,883	18,051	0.17
<b>Total 2010</b>	<b>4,702,486</b>	<b>10,477,115</b>	<b>100.00</b>
<b>2011</b>			
Países Bajos (Holanda)	2,107,674	4,738,165	44.62
Federación Rusa	813,768	1,759,192	16.57
España	615,600	1,283,929	12.09
Estados Unidos	609,073	1,189,140	11.20
Reino Unido	169,488	671,056	6.32
Lituania	128,904	270,859	2.55
Panamá	166,218	258,861	2.44
Brasil	56,088	93,322	0.88
Malasia	37,392	82,038	0.77
Colombia	37,392	78,371	0.74
Canadá	37,392	77,520	0.73
Hong Kong	18,696	46,972	0.44
Indonesia	18,696	44,503	0.42
Costa Rica	18,696	25,121	0.24
<b>Total 2011</b>	<b>4,835,077</b>	<b>10,619,048</b>	<b>100.00</b>
<b>2012</b>			
Países Bajos (Holanda)	3,497,289	7,530,510	51.75
Federación Rusa	740,952	1,576,245	10.83
Reino Unido	503,624	1,476,089	10.14
España	600,912	1,236,106	8.49
Lituania	222,708	475,859	3.27
Panamá	186,960	343,930	2.36
Corea del Sur (República de Corea)	130,872	294,486	2.02
Colombia	120,491	279,766	1.92
Hong Kong	93,480	226,790	1.56
Singapur	93,480	177,430	1.22
Estados Unidos	56,088	147,484	1.01
Emiratos Árabes Unidos	51,300	113,573	0.78
Taiwán	37,392	92,796	0.64
Tailandia	56,088	92,262	0.63
Malasia	37,392	82,190	0.56

Brasil	37,392	80,826	0.56
China	37,392	63,840	0.44
Portugal	33,850	57,792	0.40
Vietnam	18,696	52,487	0.36
Ecuador	18,696	43,320	0.30
Guyana Francesa	18,696	41,101	0.28
Bélgica	17,712	34,886	0.24
Guatemala	18,696	32,262	0.22
<b>Total 2012</b>	<b>6,630,157</b>	<b>14,552,031</b>	<b>100.00</b>
<b>2013</b>			
Países Bajos (Holanda)	8,198,805	13,134,882	44.93
Federación Rusa	2,632,151	4,946,376	16.92
Tailandia	1,083,828	2,308,832	7.90
Reino Unido	532,120	1,508,595	5.16
Estados Unidos	609,064	1,237,994	4.23
España	497,475	848,058	2.90
Corea del Sur (República de Corea)	335,760	785,974	2.69
Panamá	516,956	761,750	2.61
Canadá	207,883	533,680	1.83
Lituania	204,888	424,177	1.45
Bélgica	207,742	363,607	1.24
Taiwán	168,264	336,134	1.15
China	111,192	276,232	0.94
Hong Kong	130,872	275,190	0.94
Venezuela	74,784	207,031	0.71
Malasia	112,176	205,200	0.70
Brasil	93,480	204,587	0.70
Suecia	74,784	164,427	0.56
Arabia Saudita	73,416	159,648	0.55
Colombia	74,784	156,991	0.54
Francia	37,392	79,116	0.27
Puerto Rico	37,392	72,503	0.25
Costa Rica	18,696	53,862	0.18
Alemania	31,176	41,423	0.14
Libia	18,924	40,601	0.14
Singapur	18,696	38,760	0.13
Emiratos Árabes Unidos	17,100	38,000	0.13
Antillas Holandesas	18,924	29,701	0.10
<b>Total 2013</b>	<b>16,138,725</b>	<b>29,233,331</b>	<b>100.00</b>
<b>2014</b>			
Países Bajos (Holanda)	9,561,606	17,165,547	38.47
Federación Rusa	3,758,739	6,762,074	15.15
Tailandia	1,681,884	3,198,684	7.17
Estados Unidos	855,766	2,085,534	4.67
Venezuela	673,056	1,932,323	4.33
Corea del Sur (República de Corea)	785,688	1,722,079	3.86

China	764,568	1,591,504	3.57
Reino Unido	543,224	1,542,998	3.46
Hong Kong	691,752	1,414,916	3.17
Brasil	430,008	848,733	1.90
España	457,474	784,080	1.76
Panamá	463,379	767,058	1.72
Canadá	286,490	757,294	1.70
Colombia	336,756	629,637	1.41
Taiwán	262,200	468,092	1.05
Lituania	222,816	395,442	0.89
Singapur	149,568	325,926	0.73
Arabia Saudita	186,419	323,632	0.73
Indonesia	149,568	319,770	0.72
Ecuador	125,066	266,622	0.60
Honduras	104,980	210,349	0.47
Puerto Rico	110,692	196,179	0.44
Costa Rica	71,488	134,619	0.30
Portugal	55,104	87,421	0.20
India	37,392	74,186	0.17
Guadalupe	37,392	73,827	0.17
Emiratos Árabes Unidos	37,392	73,211	0.16
Nicaragua	37,392	69,822	0.16
Italia	37,392	63,840	0.14
Argelia	37,392	59,280	0.13
El Salvador	36,457	59,052	0.13
Malasia	18,696	43,160	0.10
Guatemala	18,696	37,962	0.09
Suecia	18,696	37,620	0.08
Martinica	18,696	37,018	0.08
Turquía	18,696	33,466	0.07
Alemania	17,928	29,774	0.07
<b>Total 2014</b>	<b>23,100,508</b>	<b>44,622,730</b>	<b>100.00</b>
<b>2015</b>			
Países Bajos (Holanda)	8,512,600	14,351,451	28.36
Estados Unidos	2,746,302	7,444,701	14.71
Federación Rusa	2,964,888	4,789,317	9.47
Arabia Saudita	1,290,610	3,321,169	6.56
Tailandia	1,084,368	1,920,465	3.80
Canadá	712,587	1,843,227	3.64
Reino Unido	659,988	1,824,084	3.61
Corea del Sur (República de Corea)	879,655	1,800,892	3.56
Venezuela	765,464	1,709,459	3.38
China	929,880	1,651,779	3.26
Panamá	877,649	1,337,072	2.64
Puerto Rico	446,933	1,011,030	2.00
Indonesia	430,897	799,649	1.58



Brasil	279,456	506,984	1.00
Colombia	279,684	505,854	1.00
México	260,760	501,810	0.99
Emiratos Árabes Unidos	247,992	490,626	0.97
Portugal	277,488	429,644	0.85
India	243,048	415,849	0.82
Taiwán	262,884	409,492	0.81
Hong Kong	243,048	387,365	0.77
España	220,491	377,242	0.75
Costa Rica	230,800	353,447	0.70
Singapur	187,644	338,331	0.67
Honduras	130,872	320,340	0.63
Lituania	165,744	275,800	0.55
Malasia	149,796	272,258	0.54
Ecuador	126,561	247,733	0.49
Guatemala	130,872	231,648	0.46
El Salvador	56,088	115,710	0.23
Italia	74,784	114,000	0.23
Reunión	37,392	101,528	0.20
Irlanda (Eire)	53,136	95,364	0.19
Guadalupe	31,488	72,926	0.14
Jordania	34,896	62,813	0.12
Omán	31,500	56,700	0.11
Alemania	37,392	49,020	0.10
Guyana Francesa	18,696	34,063	0.07
Nicaragua	17,712	27,432	0.05
<b>Total 2015</b>	<b>26,132,045</b>	<b>50,598,275</b>	<b>100.00</b>
<b>2016</b>			
Estados Unidos	5,011,024	13,838,345	28.90
Países Bajos (Holanda)	5,988,731	10,643,894	22.23
Reino Unido	1,051,584	2,859,764	5.97
Federación Rusa	1,327,170	2,234,547	4.67
Colombia	1,065,672	2,057,495	4.30
Tailandia	673,056	1,586,308	3.31
Brasil	903,509	1,503,581	3.14
Corea del Sur (República de Corea)	705,692	1,432,003	2.99
Guatemala	673,056	1,302,424	2.72
México	618,542	1,267,528	2.65
Panamá	735,491	1,210,969	2.53
Costa Rica	630,662	1,116,212	2.33
Canadá	230,821	765,461	1.60
Emiratos Árabes Unidos	374,796	627,768	1.31
El Salvador	298,152	569,699	1.19
Arabia Saudita	331,848	552,516	1.15
Indonesia	336,528	540,354	1.13
Puerto Rico	317,832	497,191	1.04

China	243,048	416,682	0.87
Portugal	239,112	380,442	0.79
Lituania	220,416	312,815	0.65
Taiwán	149,568	279,699	0.58
Italia	143,957	243,619	0.51
Malasia	149,568	238,534	0.50
España	143,664	225,169	0.47
Ecuador	130,872	223,034	0.47
Irlanda (Eire)	72,816	218,973	0.46
Honduras	74,784	135,603	0.28
Qatar	56,088	93,594	0.20
Kuwait	56,088	86,864	0.18
Dinamarca	35,424	83,114	0.17
Nicaragua	37,392	62,711	0.13
Francia	18,696	57,000	0.12
Hong Kong	18,696	37,387	0.08
Alemania	18,696	37,335	0.08
Martinica	18,696	31,920	0.07
Turquía	18,696	29,754	0.06
Omán	18,696	28,614	0.06
Jordania	16,200	28,080	0.06
Pakistán	18,696	22,800	0.05
Total 2016	<b>23,174,035</b>	<b>47,879,799</b>	<b>100.00</b>
Total general	<b>109,250,091</b>	<b>217,162,040</b>	

Nota. Fuente: INFOTRADE, Elaboración: propia

**Anexo 8. Evolución de las exportaciones de uva de Lambayeque hacia Estados Unidos y Holanda, periodo 2007 – 2016, en valor FOB en USD.**

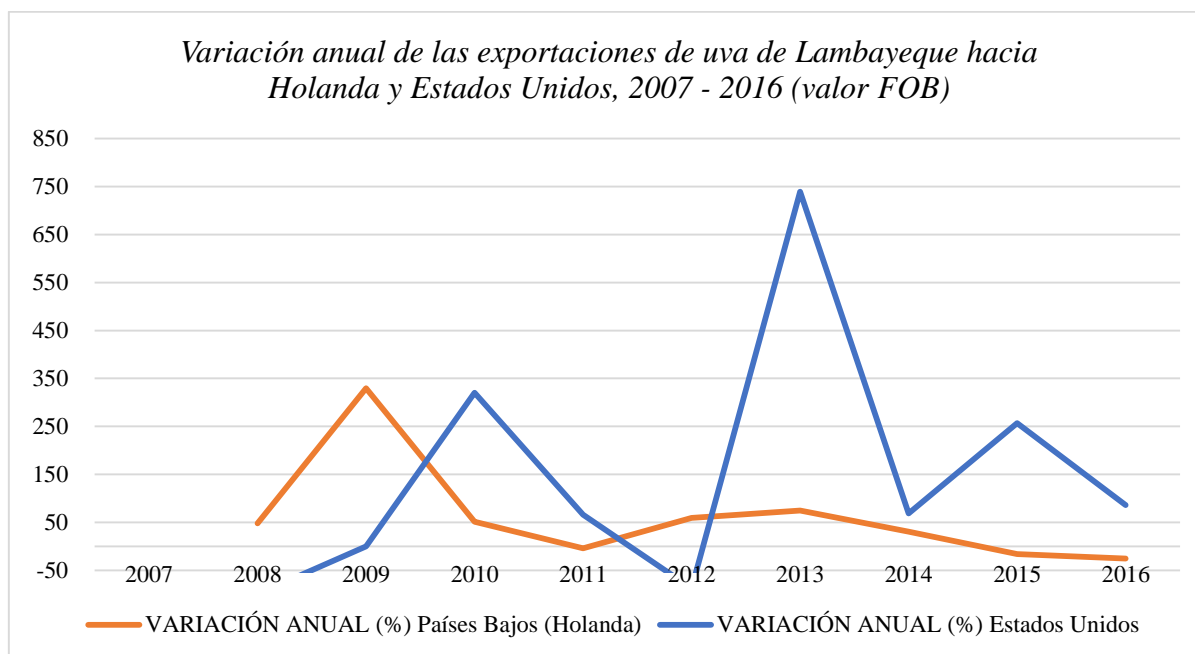
Tabla 63

*Exportaciones e uva de Lambayeque hacia Estados Unidos y Holanda, periodo 2006 - 2016*

Años	Países Bajos (Holanda)	Estados Unidos	Total	Variación anual	
				Países Bajos (Holanda)	Estados Unidos
<b>2007</b>	517,101	44,736	561,837		
<b>2008</b>	763,922		763,922	48	-100
<b>2009</b>	3,280,014	171,000	3,451,014	329	-
<b>2010</b>	4,956,418	717,988	5,674,406	51	320
<b>2011</b>	4,738,165	1,189,140	5,927,305	-4	66
<b>2012</b>	7,530,510	147,484	7,677,994	59	-88
<b>2013</b>	13,134,882	1,237,994	14,372,877	74	739
<b>2014</b>	17,165,547	2,085,534	19,251,081	31	68
<b>2015</b>	14,351,451	7,444,701	21,796,152	-16	257
<b>2016</b>	10,643,894	13,838,345	24,482,238	-26	86
<b>Total</b>	<b>77,081,904</b>	<b>26,876,922</b>	<b>103,958,826</b>		
<b>T.C (%)</b>	<b>39.94</b>	<b>89.11</b>	<b>52.10</b>		

Nota. T.C: Tasa de crecimiento. Fuente: INFOTRADE, Elaboración: propia

**Anexo 9. Variación anual (%) de las exportaciones de uva de Lambayeque hacia Estados Unidos y Holanda, periodo 2007 – 2016, valor FOB**



Fuente: INFTRADE, Elaboración: propia

## Anexo 10. Medidas no arancelarias aplicadas por Estados Unidos a las exportaciones de Perú.

Tabla 64

*Medidas no arancelarias aplicadas por Estados Unidos a las exportaciones de Perú.*

Código	Descripción del producto en el Sistema Armonizado (SA)	MSF	OTC	AD	MC	SGE	SG	RQ	TRQ	XS
	Total	14123	21186	1969	218	633	63	1087	1274	429
S00	Medidas sin código SA	5194	10795	287	3	3	10		3	60
S01	Animales vivos y productos del reino animal	4113	1138	10	11	294	1	213	363	103
S02	Productos del reino vegetal	3582	1723	23	3	137	2	156	533	163
S03	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	412	531	7	5	6	1	86	88	21
S04	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	1948	2673	42	14	199	3	124	324	125
S05	Productos minerales	87	1020	23	4			155		
S06	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas	769	2176	360	30	3	3	465	19	11
S07	Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas	175	1831	226	22		2	120		
S08	Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	38	73	1				104		
S09	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas;	157	345	20	2		2	103		

	manufacturas de espartería o cestería								
	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas								
S10	celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones	21	174	55	12		5	92	
S11	Materias textiles y sus manufacturas	54	399	99	10	4		109	14 8
	Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello								
S12	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y sus manufacturas	9	172	5				70	
S13	Perlas finas (naturales)* o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales	11	1157	99	5		9	83	
S14	preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	6	35					109	
S15	Metales comunes y manufacturas de estos metales	19	1299	612	105		21	111	
	Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos								
S16		108	3662	113	16		7	238	

S17	Material de transporte	19	1108	35	5	1	142
	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión;						
S18	instrumentos y aparatos medico quirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	11	1242	21			146
S19	Armas, municiones, y sus partes y accesorios	1	42				123
S20	Mercancías y productos diversos	15	1402	28	1		123
S21	Objetos de arte o colección y antigüedades	2	22				84

---

Nota. Fuente: Organización Mundial de Comercio. Elaboración: Integrated Trade Intelligence Portal.

**Anexo 11. Medidas no arancelarias aplicadas por Estados Unidos a las exportaciones peruanas de productos del reino vegetal.**

Tabla 65

*Evolución de medidas no arancelarias aplicadas por Estados Unidos a las exportaciones peruanas de productos del reino vegetal.*

Código	Descripción del producto en el SA	MSF	OTC	AD	MC	SGE	SG	RQ	TRQ	XS
S02	Productos del reino vegetal	3582	1723	23	3	137	2	156	533	163
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	1395	121			4		64	12	10
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	960	963	14		42		26	155	54
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	1164	956	3	2	8		25	83	50
09	Café, té, yerba mate y especias	663	736					22	13	5
10	Cereales	805	712			19	1	32	125	31
11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	407	818	6	1	44	1	24	91	25
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes	990	633			20		120	78	13
13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	32	19			2		76	2	2
14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte	43	17					32		2

Fuente: Organización Mundial de Comercio. Elaboración: Integrated Trade Intelligence Portal.



## **Anexo 12. Entes de los estados de Perú y Estados Unidos, encargados de la regulación y control de alimentos.**

### **En el Perú**

- Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA), encargada del aspecto técnico y normativo, además de vigilar que los alimentos destinados al consumo humano sean inocuos.
- Servicio Nacional de Sanidad Animal (SENASA), encargada del aspecto técnico – normativo y vigilancia de los productos agropecuarios destinados al consumo humano.
- Instituto Tecnológico Pesquero del Perú (ITP), encargada del aspecto técnico – normativo y vigilancia de alimentos pesqueros y acuícolas.

### **En Estados Unidos**

- Environmental Protection Agency (EPA). Entidad que establece el nivel de tolerancia o los límites máximos de residuos de plaguicidas y otros contaminantes que contengan los productos.
- Department of Health and Human Services (HHS).
- Food and Drugs Administration (FDA), pertenece al HHS. Se ocupa de inspeccionar que los alimentos cumplan con los niveles de tolerancia de contaminantes establecidos por la EPA.
- United States Department of Agriculture (USDA),
- Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), pertenece al USDA. Se ocupa de proteger y promover la sanidad agropecuaria e inspeccionar los productos vegetales frescos y animales vivos importados

- Food Safety and Inspection Service (FSIS), pertenece al USDA. Se encarga de verificar a los productos que contengan carne sean seguros para el consumo humano y tengan un etiquetado y empaquetado correcto.
- Alcohol and Tobacco Trade and Tax Bureau (TTB), pertenece al United States Department of the Treasury.

### **Anexo 13. Requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar productos agrícolas y agroindustriales a Estados Unidos.**

#### ***Verificación de admisibilidad alimentaria para frutas y hortalizas frescas***

Antes de exportar un producto, se debe verificar su admisibilidad, que responde a la existencia de un protocolo fitosanitario suscrito entre el organismo de protección fitosanitaria del Perú (SENASA) y el de Estados Unidos (APHIS).

#### ***Límites máximos de residuos de plaguicidas (LMR)***

Según MINCETUR (2018) es un requisito indispensable que todos los lotes de productos agrícolas frescos exportados a Estados Unidos no tengan residuos de plaguicidas, o, en su defecto, que estos se encuentren por debajo de los límites máximos de residuos permitidos (LMR) establecidos por la ley. Al respecto, la EPA se encarga de determinar las condiciones de uso seguro de los plaguicidas.

#### ***Marcado y etiquetado de los alimentos***

Según MINCETUR (2018), la FDA aplica la normativa de rotulado establecida por la Federal Food, Drug and Cosmetic Act (Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos), la cual exige que cada alimento elaborado contenga un doble etiquetado: etiquetado general (general food labeling) y etiquetado nutricional (nutrition facts), y deben brindar información completa, útil, precisa, clara, visible, legible y comprensible para el consumidor. Todo producto alimenticio extranjero que se comercialice en EE.UU. debe llevar un rótulo en el que se indique que cumple con la normativa; de lo contrario, se prohibirá la entrada del alimento.

***Norma COOL (Country of Origin Labeling)***

Entró en vigor el 30 de setiembre del 2008. El Food Safety and Inspection Service (FSIS) del USDA aprobó la norma COOL , la cual establece que los minoristas que comercializan frutas y hortalizas frescas y congeladas y otros productos, y que facturen como mínimo US\$ 230,000 al año deberán etiquetar sus productos en la venta minorista indicando el país de origen.

#### **Anexo 14. Ley del Bioterrorismo.**

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, (2018), The Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002 (Ley de Seguridad de la Salud Pública, Preparación y Respuesta ante el Bioterrorismo del 2002), promulgado el 12 de junio del 2002, tiene como objetivo principal eliminar cualquier amenaza de ataques terroristas. Para esto, el gobierno de Estados Unidos controla a personas y mercancías que ingresen a éste país, mediante la Bureau of Customs and Border Protection (Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza).

La ley del Bioterrorismo se resume en cuatro normativas:

*Notificación previa de partidas de alimentos importados:* se debe notificar a la FDA (Food and Drug Administration) ocho horas antes de la llegada de alimentos y cinco días antes del envío.

*Registro de instalaciones alimentarias:* toda instalación alimentaria nacional y extranjera, que fabrique, procese, distribuya o almacene alimentos para consumo humano o animal, deberá estar registrada en la FDA.

*Establecimiento y mantenimiento de registros:* toda instalación alimentaria nacional y extranjera, que fabrique, procese, distribuya o almacene alimentos para consumo humano o animal deberá crear y mantener sus registros para poder identificar fácilmente a los actores de cualquier indicio de atentado terrorista.

*Detención administrativa:* se autoriza a la FDA a retener cualquier envío de mercancías, si se tiene pruebas o información de que una mercancía es una amenaza y que va a causar daños graves o muerte a personas o animales.