



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

“INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS
DE ARÁNDANOS Y SU INFLUENCIA EN LOS
BENEFICIOS ECONÓMICOS, POSTERIOR A LA FIRMA
DEL TLC ESTADOS UNIDOS EN EL PERIODO 2010 -
2017.”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autor:

Br. Marta Giovanna Bazán Matto
Br. Willy Augusto Guerra Walderos

Asesor:

Lic. Mónica Ivonne Zavala Soto
Lima – Perú
2018

APROBACIÓN DE LA TESIS

La Lic. Mónica Ivonne Zavala Soto y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por los Bachilleres **Bazán Matto Marta Giovanna y Guerra Walderos Willy Augusto** denominada:

**“INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS DE ARÁNDANOS Y
SU INFLUENCIA EN LOS BENEFICIOS ECONÓMICOS, POSTERIOR A LA
FIRMA DEL TLC ESTADOS UNIDOS EN EL PERIODO 2010 - 2017.”**

Lic. Mónica Ivonne Zavala Soto
ASESOR

Mg. Berenice Cajavilca Gonzáles
**JURADO
PRESIDENTE**

Dr. Jorge Nelson Malpartida Gutierrez
JURADO

Mg. Alberto Rojas Balletta
JURADO

DEDICATORIA

A Dios, quien supo guiarnos por el buen camino, y darnos fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de nuestras vidas para seguir adelante.

A nuestros padres, porque ellos han dado razón a nuestras vidas, por sus consejos, su apoyo incondicional; todo lo que somos, es gracias a ellos, por inculcarnos valores.

Marta Giovanna Bazán Matto

Willy Augusto Guerra Walderos

AGRADECIMIENTO

A Dios, porque nos dio el don de la perseverancia, para alcanzar nuestros objetivos y metas.

A la Universidad Privada del norte, que abrió sus puertas para que seamos mejores personas y buenos profesionales.

A nuestro asesor de tesis, **Lic. Mónica Ivonne Zavala Soto** por habernos brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimiento científico, así como también a su dedicación y paciencia durante el desarrollo de la tesis, por su incondicional apoyo en la revisión y orientación a lo largo del desarrollo de la tesis.

A todas las personas, que contribuyeron con sus valiosas sugerencias, críticas constructivas para lograr la presente tesis.

A todos ellos, infinitas gracias

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Contenido

<u>APROBACIÓN DE LA TESIS</u>	ii
<u>DEDICATORIA</u>	iii
<u>AGRADECIMIENTO</u>	iv
<u>ÍNDICE DE CONTENIDOS</u>	v
<u>ÍNDICE DE TABLAS</u>	vi
<u>ÍNDICE DE FIGURAS</u>	viii
<u>RESUMEN</u>	x
<u>ABSTRACT</u>	xi
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	12
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO.....	16
CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA.....	117
CAPÍTULO 4. RESULTADOS.....	123
CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN.....	150
CONCLUSIONES.....	153
RECOMENDACIONES.....	155
REFERENCIAS.....	157
ANEXOS.....	159

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Reporte de exportación por subpartida nacional/país destino 2014	84
Tabla 2: Reporte de exportación por subpartida nacional/país destino 2015	85
Tabla 3: Estados Unidos - Precio Unitario de Arándanos (US\$/KG)	93
Tabla 4: Balanza Comercial Perú	105
Tabla 5: Participación en valores de las exportaciones de arándanos del país que reporta porcentaje.(%).....	125
Tabla 6: Exportación de Arándanos Perú a Nivel Mundial - Índice de Precios Unitarios	126
Tabla 7: Exportación de Arándanos Perú a nivel Mundial - Expresado en MUSD	127
Tabla 8: Exportación de Arándanos Perú a Nivel Mundial - Tasa de Crecimiento % Valor Unitario.....	128
Tabla 9: Exportación de Arándanos Perú a EE.UU - Valor Monetario MUSD.....	129
Tabla 10: Exportación de Arándanos Perú - EE. UU. Índice de valores unitarios entre valor MUSD / Cantidad	130
Tabla 11: Exportación de Arándanos en Toneladas de Perú a países Internacionales.....	131
Tabla 12: Exportación de Arándanos Perú a Estados Unidos – Cantidad de Toneladas...	132
Tabla 13: Empresas Perrunas Exportadoras de Arándanos- Valor FOB.....	133
Tabla 14: Principales Empresas Perrunas Exportadoras de Arándanos – Valor FOB periodo	134
Tabla 15: Incremento de empresas exportadoras peruanas de Arándanos periodo 2010 - 2017	135
Tabla 16: Prueba de normalidad de incremento de las exportaciones y beneficios económicos	137
Tabla 17: Prueba de normalidad de exportación a distintos países y beneficios económicos	138
Tabla 18: Prueba de normalidad de empresas exportadoras y Beneficio económico.....	139
Tabla 19: Prueba de normalidad de volumen de exportaciones y beneficio económico...	140
Tabla 20: Prueba de normalidad del precio promedio de exportación y beneficio económico	141

Tabla 21: Correlación de Pearson entre el incremento de las exportaciones y beneficio económico.....	142
Tabla 22: Correlación de Pearson entre exportación a distintos países y beneficio económico	144
Tabla 23: Correlación de Pearson entre empresas exportadoras y Beneficio económico .	145
Tabla 24: Correlación de Pearson entre el volumen de exportaciones y Beneficio económico	147
Tabla 25: Correlación de Pearson entre precio promedio de exportación y Beneficio económico.....	148

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1 Incoterms Comerciales 2010	49
Figura N° 2: Número de Acuerdos Comerciales por Tipo (Acumulado).....	65
Figura N° 3: Figura. Exportaciones agropecuarias.....	66
Figura N° 4: Producto bruto interno por sectores productivos: Agropecuario – Agrícola..	71
Figura N° 5: Producto bruto interno nacional	71
Figura N° 6: participación de las exportaciones peruanas a los estados unidos (ATPA AL ATPDEA)	72
Figura N° 7: Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones peruanas a los Estados Unidos (ATPA AL ATPDEA)	73
Figura N° 8: Beneficios del producto ARANDONO	79
Figura N° 9: Arándanos, familia Vaccinium, alturas hasta 2,5 metros.	80
Figura N° 10: Balanza comercial - Perú.....	106
Figura N° 11: PBI – Estados Unidos.....	125
Figura N° 12: Participación en valores de las exportaciones de arándanos del país que reporta porcentaje (%).....	126
Figura N° 13: Exportación de Arándanos Perú a Nivel Mundial - Índice de Precios Unitarios	127
Figura N° 14: Exportación de Arándanos Perú a nivel Mundial - Expresado en miles de dólares MUSD	128
Figura N° 15: Tasa de crecimiento en Precios unitario de exportaciones nivel mundial de Arándano.	129
Figura N° 16: Participación en las Exportación de Arándanos Perú a EE.UU - Valor Monetario MUSD	130
Figura N° 17: Índice de valores unitarios en la exportación de Arándanos Perú a EE. UU	131
Figura N° 18: Participación en la exportación de Arándanos de Perú a países Internacionales – Cantidad de Toneladas.	132
Figura N° 19: Participación en la exportación de Arándanos Perú a Estados Unidos – Cantidad de Toneladas.....	133

Figura N° 20: Participación de Empresas Perrunas Exportadoras de Arándanos - Valor FOB	134
Figura N° 21: Participación de Empresas Peruanas Exportadoras de Arándanos – Valor FOB periodo 2010 – 2017.....	135
Figura N° 22: Participación de empresas exportadoras peruanas de Arándanos periodo 2010 - 2017.....	136

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado: "Incremento de las exportaciones peruanas de arándanos y su influencia en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC con Estados Unidos. en el periodo 2010 - 2017". El tipo de investigación es aplicada, tiene un diseño no experimental, según su alcance es transversal, el método de estudio que se empleó fue de carácter descriptivo, siendo así una investigación razonada. El objetivo fue determinar el incremento de las exportaciones peruanas de arándanos y su influencia en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC, el cual permitió evaluar las variaciones estacionales de dicha exportación. Así mismo se pudo observar que Perú está entre los principales países exportadores de arándanos, ya que posee las tierras, la variedad climática, posición geográfica que le propician una importante primacía a nivel global. En los últimos años las exportaciones peruanas de arándanos tuvieron un incremento ascendente de más de 140%, debido a la disminución de cobro de los aranceles.

Palabras clave: Exportación, arándanos, aranceles, beneficios económicos.

ABSTRACT

This research work entitled: "Increase in Peruvian exports of blueberries and their influence on economic benefits, after the signing of the US FTA in the period 2010 - 2017." The type of research is quasi-experimental, according to its scope it is transversal, the method of study that has been used as a scientific character, being a reasoned investigation, the objective is to determine the increase of exports, likewise it can be observed that Peru is among the main exporting countries of blueberries Because it owns the land, the climatic variety, the geographical position that gives it a primacy at a global level, in recent years, the Peruvian exports of blueberries took place in an increase of more than 140%, due to the reduction of collection of tariffs.

Keywords: Export, blueberries, tariffs, economic benefits.

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Al Perú, como muchas economías pequeñas y en desarrollo, le ha costado aprender a vivir a espaldas de un mundo cada vez más integrado. Actualmente, la realidad en el mundo es otra, el cual está en constante desarrollo con una globalización muy marcada por sus corrientes, por consiguiente, la apertura económica de crecimiento se ha visto en la necesidad de expandirse buscando nuevas oportunidades fuera de sus fronteras.

Bajo este contexto, con la revisión de antecedentes, se observa que el Perú en las últimas tres décadas no ha logrado una expansión significativa en sus exportaciones en comparación con otros países. Dicho estancamiento se debe a la usencia de una política comercial coherente y consistente en el tiempo.

En la década de los 90 se aplicaron reformas estructurales de fortalecimiento para la economía, una de ellas fue la política comercial de integración al mundo, con el objetivo de ampliar los mercados, ganar competitividad y permitir el desarrollo de una oferta exportable con énfasis en la generación de valor agregado y crecimiento.

La reforma comercial peruana trajo consigo reestructuración de la industria, por consiguiente en los últimos años las exportaciones peruanas han logrado resultados moderados y beneficios económicos, en especial el sector agroexportador que lejos de decrecer se encuentra en un ascenso considerable abriéndose incluso nuevos mercados y otros, como es el repunte o incremento sustancial que viene sosteniendo las exportaciones de arándano, durante el periodo 2016 aumentaron 148.2% con respecto al 2015, al pasar de US\$ 97 millones a US\$ 241 millones en un año, Se debe considerar que la introducción del arándano en el Perú responde a los altos retornos que brinda

esta fruta, y es consecuencia del clima y la zonificación agraria para el cultivo que posee el Perú en sus regiones.

También se debe sostener que el incremento en a las exportaciones peruanas de arándanos responde al acuerdo de promoción comercial (APC) Perú-EE. UU que se firmó en Washington D.C el 12 de abril del 2006 y entró en vigencia el 1 febrero del 2009. Sin embargo, la incertidumbre de saber si el TLC traería beneficios en algunos sectores en sus inicios, era poco probable argumentar bajo la perspectiva de un análisis en sus primeros efectos del tratado. Lo más conveniente era analizar su impacto global con una visión que no sea miope, sino que considere los efectos tanto en el corto como en el largo plazo.

Pues bien, ahora al transcurrir los años se puede reafirmar que beneficios obtenidos en los diferentes sectores son considerables. Así mismo la tendencia para la exportación de arándanos según los indicadores macroeconómicos acreditan un buen repunte para los próximos años. Al mismo tiempo el modelo de exportación que se viene sosteniendo abre la posibilidad de incursionar hacía otros mercados en busca de mejores precios promedio y mayor productividad de lote de embarques.

1.2. Formulación del problema

¿En qué medida el incremento de las exportaciones peruanas de arándanos influye en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017?

1.3. Justificación

La presente investigación científica para tesis se justifica por la siguiente razón que amerita la ejecución de este:

Justificación académica:

Como futuros profesionales y conocedores de las ventajas que proporciona el tratado de comercio de Perú y Estados Unidos, se observa la necesidad de incentivar y fomentar las exportaciones de arándanos con el fin que Perú se convierta en uno de los primeros exportadores a nivel mundial.

1.4. Limitaciones

- La dificultad para captar información de primera mano de los consumidores de arándanos en Estados Unidos.
- Se encontraron limitaciones en la disponibilidad de información específica del arándano, por cuanto no se dispone de los suficientes antecedentes para el desarrollo de la presente investigación.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Determinar el incremento de las exportaciones peruanas de arándanos y su influencia en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.

1.5.2. Objetivos específicos

- a) Determinar si la exportación a distintos países influye en los beneficios económicos, tras la firma del TLC Estados Unidos. en el periodo 2010 – 2017.
- b) Determinar si las empresas exportadoras influyen en los beneficios económicos, tras la firma del TLC Estados Unidos. en el periodo 2010 – 2017.
- c) Determinar si el volumen de exportaciones influye en los beneficios económicos, tras la firma del TLC Estados Unidos. en el periodo 2010 – 2017.
- d) Determinar si el precio promedio de exportación influye en los beneficios económicos, tras la firma del TLC Estados Unidos. en el periodo 2010 – 2017.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

2.1.1 A NIVEL INTERNACIONAL

- a) José Barichivich Montero, Valdivia Chile (2,010), en su tesis titulada;

El Canal De Distribución Del Arándano En Fresco Exportado

Desde Chile A Los Estados Unidos, Concluye en su investigación;

Que el mercado de los Estados Unidos exige al productor de arándano el cumplimiento de normas de calidad, sanidad fitosanitaria, límites máximos de residuos de pesticidas permitidos y Buenas Prácticas Agrícolas (BPA). En caso de que el productor no cumpla con estos requerimientos, la fruta se vende en el mercado interno.

También indica las modalidades de venta utilizadas por las comercializadoras de arándano, son las pre-ventas a las cadenas de supermercados y ventas spot a todo tipo de minoristas. Sin embargo, actualmente los volúmenes exportados han aumentado y los precios han disminuido. Es por esto por lo que la pre-ventas a precios fijos se presentan como la alternativa más factible, ya que se pueden obtener buenos precios sin especulaciones.

Además, profundiza que el arándano es cosechado y embalado por los productores, quienes entregan el fruto a las exportadoras. Estas acopian el arándano en sus centros de operaciones, para que se realicen controles de calidad, almacenajes, muestreos SAG-USDA, aplicaciones de tecnología de conservación y despachos a puertos de

embarque. La fruta en los puertos de embarque es fiscalizada por aduana y por el SAG, para posteriormente ser exportada a los Estados Unidos. Notar que la distribución de la fruta en los Estados Unidos depende del tipo de receptor que puede ser una distribuidora, un mayorista o una cadena de supermercado. Estas últimas compran el 85% del arándano chileno y el 15% restante es entregado al resto 58 de minoristas tales como restaurantes, hoteles, supermercados independientes, fruterías, instituciones, etc.

- b) Natalia Acuña Neira / Francisca Zúñiga Inostroza, Chillan-Chile (2015) en su tesis titulada; **“Estimación De La Rentabilidad Y Determinación De Las Ventajas Comparativas Reveladas En La Producción De Arándanos De Los pequeños Productores De La Región Del Bio Bío”**. Concluye en su investigación que la estimación de la rentabilidad en la producción de arándanos de los pequeños productores de la Región del Bio bío y la determinación de las ventajas comparativas de la exportación de arándanos al mercado estadounidense, uno de los mayores demandantes de este producto en el mundo.

De acuerdo con la estimación del índice de ventaja comparativa de exportación de arándanos, se obtuvo que Chile tiene una ventaja por sobre países que compiten directamente en la exportación al mercado estadounidense, tales como México, Argentina, Perú y Canadá.

Por otro lado, la estimación de la rentabilidad en la producción de arándanos de los pequeños productores mostró un resultado positivo, en donde se pudo ver que la inversión en este rubro genera una rentabilidad superior al riesgo o costo de oportunidad.

Por otro lado, se estimó la rentabilidad de la producción de arándanos de una hectárea, considerando los ingresos por ventas y costos de inversión, mantención y cosecha. El resultado con un VAN al 14,3% fue de 17,7%, lo cual demuestra que esta inversión es rentable.

Esto fue sensibilizado considerando dos nuevos escenarios. El primero aplicando uno de los programas entregados por INDAP, consistente en financiar la inversión en riego y control de heladas. Y el segundo escenario fue hecho teniendo en cuenta una heladam mayor a $-4,5^{\circ}$, situación que afecta directamente a la cosecha, disminuyendo la producción en un 70%.

Dados los resultados analizados con anterioridad se puede concluir que Chile posee una Ventaja Comparativa Revelada de Exportación por sobre su competencia en el Mercado Estadounidense, situación favorable para Chile, ya que esto abre las posibilidades a seguir aumentando los niveles de producción de arándanos en el país. Por lo tanto, favorece directamente a todos los productores actuales y potenciales, entre ellos, a los pequeños productores locales, quienes tienen la posibilidad de adentrarse en un sector beneficioso, puesto que una buena inversión en la producción de arándanos es rentable totalmente, siempre y cuando este no como el único negocio para el

productor, dada las características del pequeño productor, el cual requiere poder solventar los consumos básicos de un hogar y la producción de arándanos recién en el Año 3 puede ser vendida y en el Año 9 la inversión es recuperada en su totalidad.

- c) Felipe Alejandro Astete Badilla Santiago Chile (2,008) en su tesis titulada; **Evaluación Técnico Y Económica De La Producción Y Exportación De Arándanos Frescos A Estados Unidos** Concluye en su investigación un análisis de sensibilidad, en donde se hizo variar factores como el tipo de cambio, productividad por hectárea y variación en el precio a lo largo de los años, concluyendo que es un proyecto rentable, pero con un alto grado de sensibilidad al porcentaje de disminución anual de los precios y a la productividad.

También sostiene que el mercado de destino (Estados Unidos), tiene aún excelentes condiciones para comprar arándanos en estado fresco en los meses de contra estación, esto es, desde octubre a abril. Estados Unidos es el principal productor, importador, exportador y consumidor de arándanos en el mundo y en el estudio de mercado se demostró que, a pesar de los aumentos constantes de producción en el hemisferio sur, aún no se ha satisfecho la demanda del país del norte. Esto ocurre porque es precisamente cuando Estados Unidos ya no cuenta con este fruto en estado fresco que comienza la producción en el hemisferio sur, liderando el inicio de los envíos Argentina y aprovechando los precios más altos de la temporada en el mes de octubre.

Además, se evaluó la demanda insatisfecha, ha sido el constante aumento del consumo per cápita de pueblo norteamericano, la cual ha crecido de 400 gramos en el 2001 a 700 gramos en el 2007. Por otro lado, se pudo apreciar que las importaciones de arándanos se han mantenido crecientes a lo largo de estos años. Si a esto sumamos las buenas perspectivas que tienen los arándanos en el mercado europeo, asiático y canadiense, todo hace pensar que los precios se mantendrán en torno a los valores que hoy se transa la fruta si se sigue expandiendo el mercado.

En resumen el proyecto a nivel de prefactibilidad se ve auspicioso para realizar un estudio de factibilidad, en donde para llegar a una decisión clara sobre la materialización de realizarlo se recomienda efectuar un estudio a nivel de factibilidad, donde las variables claves a definir son las siguientes: El rendimiento de una hectárea con alta densidad de plantas en donde la productividad actual dependen netamente del manejo que se da al huerto; las variedades a escoger y la producción chilena y argentina cuando entren en vigencia plantaciones nuevas. Una vez que se tenga la certeza de estos datos se podrá saber si el proyecto es factible económicamente de realizar.

- d) La tesis titulada: **“Impacto de la suscripción de TLC en la exportación de productos manufacturados de Chile”** en el año 2012, presentado por Cea Novoa, G., la institución que la respaldo fue el Instituto de Estudios Internacionales - Universidad de Chile, su

objetivo fue analizar el impacto de la suscripción de un TLC u otros acuerdos comerciales sobre la exportación de productos manufacturados de Chile, puesto que, a diferencia de las materias primas, estos productos tienden a enfrentar aranceles más altos en los mercados de destino y escalonamiento arancelario, por lo tanto, las ventajas de los acuerdos debieran ser más notorias. El tipo de investigación es descriptivo en nivel básico, llegando a las siguientes conclusiones:

En este estudio se han analizado, para el período 1991-2011, los TLC con Estados Unidos, China, Perú, México y Unión Europea, además del ACE con el Mercosur, con el objetivo de ver si estos acuerdos han tenido un impacto positivo en las exportaciones de productos manufacturados y si Chile ha sido capaz de incrementar su canasta de productos exportados gracias a la entrada en vigencia de estos acuerdos comerciales.

Por el lado de la canasta exportadora de productos manufacturados, el análisis realizado evidencia la escasa diversificación de este tipo de productos en la canasta exportadora de Chile, situación que no ha cambiado a pesar de los acuerdos comerciales suscritos. Según la clasificación realizada en el estudio, de los 17 sectores en los que fueron agrupadas las exportaciones de productos manufacturados, sólo 5 de ellos representan el 84,3% de las exportaciones en el año 1991, cifra equivalente al analizar el año 2011, donde estos mismos 5 sectores representan el 85,2% de este tipo de exportaciones.

De los cinco sectores seleccionados y analizados en detalle en base a la tasa de crecimiento promedio anual, las conclusiones no son muy alentadoras, porque sólo algunos de estos sectores mostraron incrementos de sus exportaciones luego de la entrada en vigencia del acuerdo, no obstante, estos incrementos no necesariamente pueden relacionarse exclusivamente a los acuerdos comerciales. Lo anterior, puede deberse a que los productos manufacturados aún no se desgravan en su totalidad según los calendarios acordados en los TLC seleccionados.

Dentro de los sectores analizados, el de mayor coincidencia entre los acuerdos comerciales seleccionados fue la "Industria alimenticia", estando siempre presente como una de las agrupaciones de mayor importancia dentro de estos, a excepción del MERCOSUR. Sin embargo, su situación es diversa entre los TLC, ya que, en el caso de las exportaciones a la Unión Europea y México, el TLC se observa como una herramienta positiva en el aumento de las exportaciones. No obstante, en el caso de Estados Unidos, China y Perú, es más difícil concluir que el TLC ha influenciado positivamente en las exportaciones de este tipo de productos hacia estos países, ya que, a pesar de observarse aumentos en el nivel exportado, estos no son tan significativos como en el caso anterior, donde sí se observa una clara diferencia entre la situación antes y después de entrada en vigencia del acuerdo comercial.

Complementando el ejercicio anterior, se realizó una regresión econométrica para cada acuerdo comercial seleccionado, con el fin de analizar si estos impactan positivamente en el monto de las exportaciones de productos manufacturados de Chile. Los resultados de las regresiones muestran que, en todos los casos estudiados, a excepción de la Unión Europea, el TLC no es estadísticamente significativo.

En síntesis, dado que los TLC han influido positivamente sólo en algunos sectores de productos manufacturados, en mi opinión, los pasos a seguir están relacionados con tomar medidas que vayan en línea con estos sectores. Es decir, a esos productos es donde hay que apuntar los esfuerzos y desgravarlos a una velocidad mayor con el fin de fomentar la exportación de estos productos, sin dejar de lado los demás productos del sector manufacturero chileno.

Por otro lado, con países en los cuales aún no tenemos vínculos comerciales bilaterales, las negociaciones habría que priorizarlas en los sectores donde se observaron impactos positivos, pero con resguardo en relación con el costo final, ya que, el hecho de tener aranceles bajos, los invalida como herramienta atractiva de negociación y, por ende, llevaría a Chile a ceder en otras materias como, por ejemplo, otorgar altas concesiones no arancelarias.

Finalmente, Chile enfrenta un desafío en mejorar su canasta exportadora, sobre todo en relación con productos manufacturados.

Para afrontar estos desafíos no habría que dejar de considerar otras políticas públicas que se podrían desarrollar para fomentar el aumento de estas exportaciones como, por ejemplo, elaborar estrategias para disminuir el costo de flete de nuestras exportaciones o planes para mejorar nuestros pasos fronterizos, entre otras.

- e) La tesis titulada: **Alcances y Límites del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el Sector Empresarial de México, El Caso de la Industria automotriz 1994 - 1999**. Presentado por Tovar Anaya Gloria Tabatta Carolina, concluye que las Teorías del Comercio Internacional están implícitas en las políticas económicas de México, que se han dado a partir de la apertura comercial que se inició en los años ochenta con el ingreso al GATT y se reforzó con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

La hipótesis que se planteó en este trabajo ha quedado comprobada ya que efectivamente se han traído beneficios al sector automotriz mexicano en su desarrollo productivo la industria ha venido adquiriendo maquinaria nueva para poder competir en la nueva etapa del desarrollo que se viene encima aunque en el proceso de cambio, muchas empresas han acabado por cerrar sus puertas ante su incapacidad o falta de voluntad para llevar a cabo la reorganización y reestructuración que exigen las nuevas circunstancias.

Por todo ello, factores como la productividad y la calidad se han vuelto centrales a la industria. Un mayor nivel de empleo, aumento de la

productividad, salarios reales crecientes y, en última instancia, un mayor nivel de desarrollo económico, que implica un nivel de ingreso mayor, una distribución más equitativa del mismo y por lo tanto mayores niveles de bienestar.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un incentivo para acelerar el cambio estructural mediante la inversión en los sectores de actividad económica en expansión. Lo que la apertura y ahora el tratado hacen es obligar a los empresarios a invertir en aquellos sectores y actividades que pueden ser rentables y productivos. El reto es obviamente enorme, pero hay que considerar que se trata de un proceso extraordinariamente descentralizado, donde cada empresa decide por sí misma: es decir, no importa que muchos se equivoquen, siempre que muchos más logren acertar

- f) La tesis titulada: **“VIABILIDAD ECONÓMICA PARA LA EXPORTACIÓN DE QUINUA NEGRA COLLANA HACIA EL MERCADO DE LA CIUDAD DE LOS ÁNGELES, CALIFORNIA EN ESTADOS UNIDOS, 2016 - 2020”**, presentado por Fredy Alonso, Zúñiga Rivera concluye La presente tesis logro demostrar que el proyecto de exportación de quinua negra Collana hacia la ciudad de Los Ángeles es viable debido a que los resultados de los indicadores económicos para la realización de un proyecto resultaron positivos. Detallando los mismo el valor actual neto fue de

178'127 nuevos soles, la tasa interna de retorno modificada fue de 47.36%, el periodo de recuperación de la inversión fue de un año con seis meses, la relación de beneficio – costo es de 2.60, el valor anual equivalente es de 102'111 nuevos soles y el costo anual equivalente es de 63'658 nuevos soles. Si el valor actual neto es mayor a la unidad, cualquier proyecto será rentable, si la tasa interna es mayor al costo de capital, el proyecto es rentable.

Existe una brecha entre los costos de exportación y el ingreso por ventas, el precio de compra de un kilogramo de quinua negra en el mercado local es de 50 arrobas, es decir 4.38 nuevos soles por cada kilogramo y el precio FOB de exportación está actualmente 2.5 dólares, a un tipo de cambio de 3.40 nuevos soles da como resultado 8.50 nuevos soles. Hay que tener en cuenta que a los costos de exportación se le suma el traslado desde Puno hacia el puerto del Callao que es de 0.18 nuevos soles por cada kilogramo transportado y el costo del agente de aduanas que es aproximadamente 1'200 dólares, es decir 4'080 nuevos soles. Cabe mencionar que el indicador económico de relación beneficio/costo fue de 2.60, indicador que brinda la información que además de recuperar todos los costos realizados por la empresa también se generará beneficios económicos

2.1.2 A NIVEL NACIONAL

- a) La tesis titulada: **“Exportación de jugo de arándanos al mercado de Estados Unidos, 2016”** en el año 2017, presentado por Hidalgo Huisa,

E. B., el instituto que le respalda es la Universidad Wiener, su objetivo fue proponer la exportación de jugo de arándanos al mercado de Estados Unidos, 2016. El tipo de investigación es proyectiva, el diseño de la investigación es de tipo no experimental, llegando a las siguientes conclusiones:

- Primera: La propuesta para la exportación de jugo de arándanos al mercado de Estados Unidos es factible, ya que existe una demanda existente para la aceptación del jugo de arándanos en el mercado destino y luego de haber realizado el flujo de caja se demuestra que genera utilidades.
- Segunda: Se logró teorizar fundamentos técnicos para la exportación de jugo de arándanos al mercado de Estados Unidos a través de teorías administrativas y conceptos en temas de comercio internacional.
- Tercera: Se determinó la documentación y certificados que se necesitan para realizar un proceso de exportación adecuado para exportación del jugo de arándanos al mercado de Estados Unidos.
- Cuarta: Se validó la propuesta mediante consulta a expertos en temas de exportación, lo cual indican en el certificado de validez que existe relevancia, pertinencia y que es aplicable.
- Quinta: Las instituciones del gobierno que a través de programas incentivan el desarrollo de la agroexportación, no se da de manera descentralizada a las empresas y productores.

- Sexta: La presente investigación quedara de guía para los próximos estudiantes que deseen desarrollar exportación de otros productos.

b) La tesis titulada; Proyecto De Inversión Para La Implementación De

Una Planta Exportadora De Arándano En Chóchope –

Lambayeque Para Su Exportación A EE.UU, Presentado por

Cynthia Priscilla Bonilla Arriola y Edson Wesley Rivera Delgado,

concluye ; El mercado estadounidense es el primer productor e

importador de Arándano en el mundo; posee una amplia demanda

insatisfecha, equivalente a 24, 747 toneladas de Arándano en meses

como diciembre-enero-febrero, donde hay escases de este fruto, lo que

hace que importe de Países sudamericanos, siendo aprovechada esta

contra estación por el País, asegurando la exportación de toda la

producción. El Arándano en futro fresco es como más prefieren los

clientes potenciales en el mercado estadounidense, pudiendo así

consumir estos en jugos, postres, entre otros; es por esto por lo que la

planta exportadora sólo va a exportar Arándano fresco, con destino a

los ángeles – california.

El negocio del Arándano demuestra ser muy rentable, al primer año se

obtiene ventas anuales de S/. 1, 808, 000 soles y una utilidad neta anual

de S/. 443, 239.30 soles; el producto será exportado en meses donde

hay escasez de este fruto y por ende el precio aumenta, lo que es una

oportunidad de crecimiento rápido para la planta.

El proyecto muestra un VAN económico positivo de S/. 2,614.611.31 por lo que la inversión es justificada, este valor es calculado con un COK del 18%. Por otro lado, la TIR con la que el valor actual neto se convierte en cero es de 251%, es decir la tasa por la cual se recupera la inversión del proyecto es 251%. Por lo tanto, este proyecto y la tasa inversión es muy rentable.

c) La tesis titulada **“Factores Que Impulsan A La Exportación De Arándanos Frescos De La Región De Lima”** en el año 2017 presentado por Keila Rosa Ruth Chipana Vallejos y Solange Velarde Pachas concluye en su investigación:

- El incremento de las exportaciones del arándano peruano ha sido intenso durante los últimos cuatro años, ya que se pasó de casi cero exportaciones en el 2011, para culminar con más de los US\$ 232.9 millones en el 2016, esto debido a diversos factores que impulsan a la exportación de arándanos, tales como la demanda, el precio y la estacionalidad.
- En los últimos 5 años se ha incrementado la demanda de arándanos frescos, lo cual ha generado que la producción de dicho producto sea destinada principalmente a las exportaciones, pese a ello aún existe demanda insatisfecha, teniendo así oportunidades de ampliar el mercado, lo cual confirma el objetivo planteado sobre la demanda internacional

como un factor que impulsa a la exportación de arándanos frescos en la región de Lima.

- El precio de exportación de los arándanos frescos se ha incrementado en los últimos años, ya que, al estar directamente relacionado con la estacionalidad, permite obtener un margen de ganancia considerable, lo cual incentiva a las empresas exportadoras y confirma el objetivo planteado sobre el precio como un factor que impulsa a la exportación de arándanos frescos en la región de Lima.
- El Perú presenta una ventaja competitiva con respecto a la estacionalidad, ya que, en los meses de producción alta, somos los únicos proveedores de esta fruta, obteniendo un precio óptimo y por ende considerándose un negocio rentable, con lo cual se confirma el objetivo planteado sobre la estacionalidad como un factor que impulsa a la exportación de arándanos frescos en la región de Lima.

d) La tesis titulada: **“Oportunidades de negocio en el mercado de estados unidos para las exportaciones peruanas de arándanos frescos provenientes de la Región La Libertad”**, en el año 2014, presentado por Salazar Chávez, K.M., la institución que la respaldó fue la Universidad Privada del Norte, su objetivo fue demostrar que en Estados Unidos existen oportunidades potenciales de negocio para las exportaciones peruanas de arándanos frescos de la región la Libertad.

El tipo de investigación fue aplicada, el diseño de investigación fue longitudinal-explicativa, llegando a las siguientes conclusiones:

- Estados Unidos presenta un entorno atractivo para las exportaciones del arándano peruano, debido a las características económicas y de consumo de sus habitantes, el alto potencial de crecimiento del segmento súper Premium y el marco favorable para el libre comercio con Estados Unidos. Por eso se afirma que es un potencial mercado para incrementar las exportaciones peruanas de arándanos frescos de la región la Libertad.
- Es absolutamente viable la exportación de arándanos frescos a Estados Unidos, ya que gracias al TLC, se tiene un ingreso preferencial a EE.UU., sin embargo las autoridades como El Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (APHIS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) y la Food and Drug Administration (FDA) plantean condiciones y normas de ingreso para productos destinados al consumo humano, como el arándano, los cuales tienen que ser cumplidos por los exportadores peruanos, siendo el más importante el tratamiento cuarentenario contra la mosca de la fruta, afortunadamente empresas peruanas como CAMPOSOL S.A. y Tal S.A. tienen la tecnología y conocimientos necesarios para cumplir las normas de ingreso impuestas por Estados Unidos, además muchas otras empresas agroexportadoras del Perú tienen una vasta experiencia en el envío de diferentes frutas y hortalizas a dicho país.

- Estados Unidos, tiene aún excelentes niveles de demanda para exportar arándanos en estado fresco en los meses de contra estación, esto es, desde setiembre a noviembre. Estados Unidos es el principal importador y consumidor de arándanos en el mundo; en el estudio de mercado se demostró que, a pesar de los aumentos constantes de producción en el país, aún no se ha satisfecho la demanda por las crecientes importaciones de arándanos frescos del hemisferio sur. Prueba del incremento de la demanda, ha sido el constante aumento el consumo per – cápita del país norteamericano.
- Las exportaciones de arándanos peruanos se han incrementado exponencialmente en los últimos años gracias al aumento de la producción y a la intensa mano de obra puesta en marcha desde el 2008, sin embargo, nuestro porcentaje de participación en el mercado de Estados Unidos aún es muy bajo a comparación de los demás países exportadores.
- En el periodo 2011 - 2013 el Perú ha tenido una tendencia creciente de sus exportaciones en volumen y en valor de arándanos frescos hacia Estados Unidos, debido a la creciente demanda del país de Norteamérica. Por esta tendencia y por el crecimiento espectacular en el año 2013, se espera que las exportaciones de arándanos frescos sigan en aumento en los próximos años.
- El crecimiento en el valor de las exportaciones de arándanos frescos hacia Estados Unidos para los próximos años tiene que ver con varios factores, además de la coyuntura económica, la creciente

demanda de productos saludables en el consumo diario de los norteamericanos, los precios internacionales del arándano que vienen determinados por la oferta y la demanda mundial, la efectividad de los agroexportadores o los propios importadores para seguir penetrando y desarrollando los mercados, el sostenimiento de la calidad del arándano fresco peruano, innovaciones, mejores presentaciones, etc.

- El Perú cuenta condiciones favorables para el desarrollo del cultivo de blueberries. Actualmente La Libertad es el departamento líder en la exportación de blueberries con una participación del 88% en el total de las exportaciones peruanas, además de que grandes empresas liberteñas ya cuentan con el Know-How para la producción de arándanos, teniendo en cuenta que este cultivo intensivo tanto en mano de obra, en conocimiento técnico y logístico por la delicadeza del fruto.
- La producción de arándanos peruanos ha venido creciendo de manera constante desde el año 2008 con el fin de atender la demanda internacional. Es por esto, que se espera que en los próximos años la producción no pierda esta tendencia de crecimiento dejando de lado cualquier shock interno como algún fenómeno natural que pueda mermar la producción.
- Al realizar el análisis de competitividad del arándano peruano en el mercado de Estados Unidos vemos que se encuentra en una etapa de crecimiento en el volumen de las exportaciones, poco a poco el

Perú aumentará su índice competitividad ya que su inserción en el mercado de Estados Unidos es reciente frente a otros países competidores, a la fecha se visualiza un panorama interesante para el arándano peruano, ya que puede llegar a ser muy demandado por el mercado norteamericano si se mejora las deficiencias tecnológicas y logísticas que se tiene hoy en día.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Exportaciones

La relevancia de las exportaciones sobre la renta nacional fue postulada por los primeros pensadores. Adam Smith en su libro la Riqueza de las Naciones formuló que el comercio internacional trae beneficios a los países, puesto que los excedentes de producción que no tienen demanda interna pueden ser intercambiados por mercaderías que son necesarias (Paez, J. 2004). Luego, surgió el concepto de ventaja comparativa y pudo ser explicado a través de las diferencias de los precios relativos de bienes semejantes entre 22 países, lo que permitía que aquellos productos relativamente más baratos en la economía doméstica, en comparación al resto del mundo, puedan ser exportados. De esta manera, los países podían experimentar una mayor renta (en términos de capacidad de compra), reasignando los recursos hacia los sectores más eficientes, ya sea aprovechando los rubros de relativa mayor productividad laboral (conocido como modelo de Ricardo) o de mayor uso de los recursos abundantes (llamado Teorema de Heckscher-Ohlin). Paul Krugman

mostró, que bienes pertenecientes a un mismo sector producidos en diferentes economías pueden beneficiarse con la apertura comercial como resultado de las preferencias diversas de los consumidores, pudiendo generar ganancias en términos de producción y eficiencia. Las ideas en torno al comercio internacional marcaron las tendencias de pensamiento e investigación en el área. Sin embargo, al relacionarlas con el crecimiento económico lograban explicar solamente dos periodos de tiempo en esta dinámica (Muriel H. Beatriz. 2009). Para identificar causalidades adicionales entre exportaciones y crecimiento. El análisis de la historia económica mostró que las ventajas comparativas podían ser dinámicas en el tiempo, acompañando los cambios de las estructuras productivas de los países. En segundo lugar, algunos estudios observaron que las exportaciones podían, por un lado, promover reinversiones en el sector incorporando nuevas innovaciones tecnológicas y, por otro lado, generar divisas suficientes para importar bienes de capital y de consumo intermedio.

Podemos citar como definición que la exportación es el tráfico legítimo de bienes y servicios desde un territorio aduanero hacia otro aduanero. También podemos decir que las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera aduanera de un estado o bloque económico. Las operaciones de exportación son realizadas bajo condiciones específicas y su complejidad que abarca las diversas legislaciones y las condiciones de estas operaciones pueden presentarse, además puede darse una serie de fenómenos fiscales.

La exportación es la salida de mercancías, capitales y servicios con destino el mercado exterior, esto a su vez puede concretarse por distintas vías de transporte ya sea terrestre, marítimo o aéreo. Normalmente la exportación según el BCR se registra a precios FOB, el cual contempla el costo de Transporte y seguro.

La exportación es el régimen aduanero que permite la salida legal de mercancías del territorio aduanero, para su uso o consumo en el exterior y denomina exportación tradicional a las exportaciones de productos con escaso valor agregado, correspondientes a insumos y materias primas. (SUNAT, SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMISION TRIBUTARIA, 2010).

2.2.2 Tipos de Exportación:

2.2.2.1 Exportación directa

Son el tipo de exportación en la que no existen intermediarios, es por ello por lo que prevalece un compromiso mayor por parte de la compañía al involucrarse en el comercio internacional. Puede requerir una persona staff o un grupo personal que respalde el proceso, la administración probablemente tendrá que hacer viajes al extranjero frecuentemente. La exportación directa se puede realizar a través de:

- **Agentes**

El agente es un “tomador de órdenes de compra”. Presenta las muestras, entrega de documentación, transmite las órdenes de compra, pero él mismo no compra mercadería. En general, el agente trabaja a comisión, no asume la propiedad de los productos, no asume ninguna responsabilidad frente al comprador y posee la representación de diversas líneas de productos complementarios que no compiten entre ellos.

- **Distribuidores**

El distribuidor especialmente es un comerciante extranjero que compra los productos al exportador y los vende en el mercado donde opera. Los distribuidores muy raramente llegan al consumidor final, abastecen generalmente al mercado minorista.

- **Minorista**

El vital crecimiento comercial de las grandes cadenas minoristas ha generado excelentes oportunidades para este tipo de venta. El exportador contacta directamente a los responsables de compras de dichas cadenas. Se puede apoyar este tipo de venta a través del envío de catálogos, folletos, información en página web, etc.

- **Venta directa a consumidores finales**

Método utilizado por grandes empresas, puesto que exportar de esa manera requiere grandes esfuerzos de marketing aquí el exportador asume todas las actividades de envío de la

mercadería, de importación en el mercado de destino, de prestación de servicios pre y post venta. (PROARGEX, 2008)

2.2.2.2 Exportación Indirecta

En este tipo de operación intervienen intermediarios que desarrollan todas las actividades vinculadas a la exportación, que puede estar radicado en el país de la empresa exportadora o en el extranjero. Este método no requiere ningún esfuerzo por parte de la empresa, es menos costoso, pero, a su vez, determina que la empresa no adquiera experiencia ni contactos con el exterior. (PROARGEX, 2008). Entre las modalidades más comunes podemos mencionar:

- **Agentes de compra**

Están representados por entidades que, radican en el país del exportador y a cambio de una comisión, se dedican a la compra de productos para empresas importadoras extranjeras. Ellos también se dedican a la búsqueda de financiamiento internacional, los embarques o la distribución.

- **Trading**

Son compañías de servicios, expertas en cuestiones de comercio, encargadas de la búsqueda de compradores externos para los productos que una empresa fabrica. Generalmente son

usadas por empresas que no tienen la infraestructura para dedicarse a la actividad exportadora por sí mismas.

Se presenta como una alternativa para las PYMES productoras y la relación con las entidades Trading, porque pueden operar a través un consorcio de exportación. Estas organizaciones resultan particularmente útiles para las PYMES, las cuales están, por lo general, limitadas en su capacidad comercial internacional individual. En el caso de los productores de arándanos de La Libertad, este tipo de agrupaciones de comercialización pueden ser sumamente útiles en la resolución de problemas relativos a la producción y el control de calidad.

2.2.2.3 Exportaciones Tradicionales.

Las exportaciones tradicionales son básicamente productos que a lo largo del tiempo han agregado valor en el proceso de producción y se han constituido la mayor fuente de valor de nuestras exportaciones.

Para términos relativos, tiende a tener un valor agregado menor que el de los productos no tradicionales. El inversionista o fabricante no requiere de mayores insumos ni mano de obra valorativa en el proceso productivo.

Lista de Productos Tradicionales:

Legalmente los productos están definidos en la lista de exportaciones tradicionales del D.S N° 076-92-EF y se muestra de la siguiente manera:

- Algodón
- Azúcar
- Café
- Harina y aceite de pescado
- Cobre
- Estaño
- Hierro
- Oro
- Plata
- Plomo
- Zinc
- Molibdeno
- Petróleo crudo y derivados.
- El rubro “resto de agrícolas” que comprende a la hoja de coca y derivados, melazas, lanas y pieles.
- El rubro “resto de mineros” que incluye al bismuto y tungsteno principalmente.

2.2.2.4 Exportaciones No Tradicionales.

Las exportaciones no tradicionales lo conforman los productos de exportación que adoptan cierto grado de transformación o aumento de su valor agregado y que a lo largo del tiempo no se transaban con el exterior en montos de valor significativos. Aquí en este contexto se muestra una mayor inversión y un proceso logístico involucra mayores recursos económicos.

Lista de Productos no Tradicionales:

Según los fines el BCR lo agrupa de la siguiente forma:

- Agropecuarios
- Textiles
- Pesqueros
- Maderas y papeles
- Químicos
- Metalmecánicos
- Sidero-metalúrgicos y Joyería
- Minera no metálica
- Resto de otros no tradicionales.

2.2.3 Documento de Transporte para las exportaciones

“Los documentos utilizados en el transporte internacional de mercancías, son diferentes, como es lógico, según el medio de transporte utilizado.

Los más comunes son: Transporte marítimo (Bill of Lading), Transporte aéreo y Transporte por ferrocarril." Chávez (2010).

2.2.4 Regímenes aduaneros

Toda actividad económica que genere el ingreso o salida de mercancía de un país con fines comerciales u otros, tendrán que estar sujetos bajo un régimen aduanero, así mismo la persona Jurica o empresario responsable de dichos bienes deberán informar a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).

Según la Ley General de Aduanas el Perú apera con 05 regímenes:

2.2.5 Régimen Importación:

Régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiere, y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras. Hay que considerar además que las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando haya sido concedido el levante.

2.2.6 Régimen Exportación:

Régimen aduanero que permite la salida del país de las mercancías nacionales (o nacionalizadas) para su uso o consumo definitivo en el exterior.

2.2.7 Exportación Definitiva

Las operaciones bajo exportación definitiva no están afectada a ningún tributo. Según este régimen las mercancías deberán ser embarcadas dentro del plazo de 30 días calendario contado a partir del día siguiente de la numeración de la declaración de Aduanas (DUA). La regularización del régimen se realizará dentro del mismo plazo.

2.2.8 Mercadería prohibida o restringida

La exportación definitiva no procederá para las mercancías que sean patrimonio cultural y/o histórico de la nación, mercancías de exportación prohibida y para las mercancías restringidas que no cuenten con la autorización del sector competente a la fecha de su embarque.

2.2.9 Otras operaciones consideradas como exportación definitiva

Considérese como exportación definitiva de mercancías a las operaciones a que se refiere los numerales 2 y 5 del artículo 33° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo aprobado mediante Decreto Supremo N° 055-99-EF, modificado por la Ley N° 27625 y la Ley N° 28462.

2.2.10 Régimen de depósito aduanero:

Permite que las mercancías que llegan al país pueden ser almacenadas en un depósito aduanero por un periodo determinado y bajo el control de la Aduana, sin el pago de aranceles e impuestos. El depósito aduanero

puede ser autorizado por un plazo máximo de 12 meses computado a partir de la fecha de numeración de la declaración de Aduanas.

2.2.11 Régimen de Excepción:

Los regímenes aduaneros especiales o de excepción que a continuación se señalan, se sujetan a las siguientes reglas:

- a) El tráfico fronterizo se limita exclusivamente a las zonas de intercambio de mercancías destinadas al consumo doméstico entre poblaciones fronterizas, en el marco de los convenios internacionales y la legislación nacional vigentes.
- b) El tráfico de envíos o paquetes postales transportados por el servicio postal se rige por el Convenio Postal Universal y la legislación nacional vigente.
- c) El ingreso o salida de envíos de entrega rápida transportados por empresas del servicio de entrega rápida, también denominados "Courier"; se rige por su Reglamento; entre otros.

2.2.12 Drawback:

Régimen aduanero que permite, como consecuencia de la exportación de mercancías, obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios, que hayan gravado la importación para el consumo de las mercancías contenidas en los bienes exportados o consumidos durante su producción.

La finalidad de este régimen es evitar que el pago de derechos arancelarios de importación de los insumos utilizados en la producción de bienes nacionales destinados a la exportación, incremente su costo y el precio final del producto y afecten su competitividad.

Los requisitos para acogerse al Drawback están relacionados a los insumos, la mercadería exportada, el beneficio y los regímenes:

Requisitos afectos para los Insumos:

1. Insumos importados directamente
2. Insumos adquiridos en el mercado local de otros importadores
3. Insumos adquiridos en el mercado local, productos nacionales elaborados con insumos importados por otros operadores.

Requisitos afectos con la mercadería exportada:

1. La mercancía importada debe cumplir con pagar todo el tributo aduanero
2. La mercancía importada no debe aplicar ninguna exoneración o preferencia arancelaria otorgadas por los acuerdos comerciales.
3. No pueden acogerse al régimen si tenemos una mercadería importada que no haya “pagado” arancel cero siendo único consumo importado.
4. No debe ser un producto excluido de este régimen de acuerdo con la lista elaborado por el MEF
5. Basta que uno de los insumos utilizados en la producción del bien exportados haya ingresado al país con algunos beneficios arancelarios para que no pueda acogerse al régimen del Drawback.

6. Cuando el insumo importado con beneficios arancelarios se adquiere en el mercado local (Sin transformación) podemos acogernos al régimen, deduciendo del valor FOB del producto exportado, el valor CIF del insumo en cuestión.

7. Cuando se exporte mercadería con contenido de oro, cualquiera sea su proporción, el beneficio deberá deducirse el costo del oro del valor FOB de exportación.

Requisitos afectos con el beneficiario del régimen:

1. Producción Directa
2. Producción por encargo.
3. Empresa productora-exportadora
4. Empresa exportadora.
5. Código 13 en la declaración de exportación
6. Copias de las declaraciones de exportación
7. Copias de las declaraciones de importación
8. Copias de las facturas de los insumos importados comprados.
9. Otros (guías de remisión, facturas por el servicio prestado, etc.)

2.2.13 Los Incoterms:

Los incoterms son grupos de términos comerciales (de tres letras cada uno) que se utilizan en las transacciones internacionales para explicar los costes y determinar las cláusulas comerciales incluidas en un contrato de compraventa. Dichos términos fueron creados en 1936 por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) bajo el nombre de Incoterms 1936, pasado

el tiempo se han ido adaptando a los diversos cambios surgidos en las prácticas comerciales hasta llegar a los actuales Incoterms 2010, que entraron en vigor el 1 de enero de 2011. Sin embargo, esta actualización no quiere decir que todos los incoterms pertenecientes a versiones anteriores hayan dejado de tener uso. Por ello, es necesario especificar siempre el incoterm junto al año de la versión correspondiente para no dar lugar a confusiones.

El objetivo principal de los incoterms es establecer los criterios acerca de la distribución de los costes, así como de la transmisión de los riesgos entre el comprador y el vendedor en el contrato de una transacción comercial internacional. También es importante destacar que los incoterms no se tratan de un esquema jurídico de obligatorio cumplimiento, sino que son una serie de condiciones estandarizadas y aceptadas tanto por el comprador como por el vendedor. Gracias a esta normalización, ambas partes son conocedoras en todo momento de los requisitos a los cuales deben atenerse.

En esta oportunidad vamos a numerar los 11 incoterms y abundar uno de ellos por ser el más utilizados y representativo en el comercio internacional:

1. Ex Works – “en fábrica, (lugar convenido)”. (EXW)
2. Free Carrier – “franco transportista, (lugar convenido)”. (FCA)
3. Free Alongside Ship – “franco al costado del buque, (puerto de carga convenido)”. (FAS)

4. Free On Board – “libre a bordo, (puerto de carga convenido)” (FOB)

En este caso, el vendedor hace entrega de la mercancía sobre la propia embarcación, mientras que el comprador se encarga de elegir y reservar el transportista. El incoterm FOB, aplicado exclusivamente para transporte en barco, es uno de los más utilizados en las transacciones comerciales internacionales y se suele usar para cargar elementos como bidones o contenedores.

5. Cost and Freight – “coste y flete, (puerto de destino convenido)” (CFR)

6. Cost, Insurance and Freight – “coste, seguro y flete, (puerto de destino convenido)” (CIF)

7. Carriage Paid To – “transporte pagado hasta, (lugar de destino convenido)”. (CPT)

8. Carriage and Insurance Paid (to) – “transporte y seguro pagados hasta, (lugar de destino convenido)”. (CIP)

9. Delivered At Terminal – “entregado en terminal (puerto de destino convenido)”. (DAT)

10. Delivered At Place – “entregado en un punto (lugar de destino convenido)” (DAP)

11. Delivered Duty Paid – “entregado con derechos pagados (lugar de destino convenido)”. (DDP)

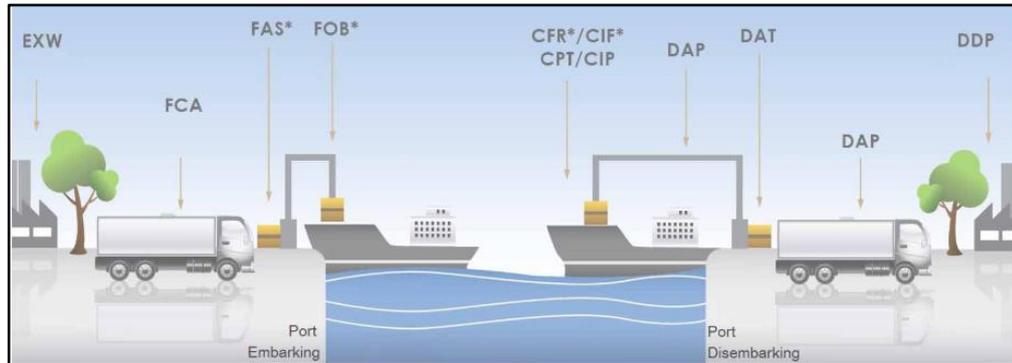


Figura N° 1 Incoterms Comerciales 2010

2.2.14 Beneficios de Exportación:

La actividad de exportación nos introduce en un mundo de diversas oportunidades de crecimiento económico tanto para cada una de las empresas como para enfrentar con éxito la tarea de hacer del Perú un país exportador, integrado al mundo y que mejore los niveles actuales de calidad de vida de todos los peruanos. Se detallan a continuación los beneficios que involucra realizar exportaciones al exterior:

- a) Necesidad de operar en un mercado de volúmenes: Garantiza una dimensión industrial de la empresa (alcanzando una economía de escala).
- b) Posibilidad de precios más rentables: Existen productos que el mercado interno no valora de manera suficiente, en cambio en el exterior los precios pueden ser mucho más interesantes.
- c) Para diversificar riesgos: ¿Cuántas empresas cierran porque dependen exclusivamente del mercado interno? Hay países donde hay grandes fluctuaciones (por ejemplo, en ocasión del cambio de

gobierno) que afectan por completo las empresas. Colocar parte de la producción en el mercado externo amortigua los efectos de las periódicas o eventuales crisis.

- d) **Alargamiento del ciclo de vida del producto:** Cuando los productos en el mercado interno ya alcanzaron su madurez o inclusive iniciaron su fase de declive en el mercado interno, pueden ser exportados a mercados donde el nivel tecnológico general es inferior.

2.2.15 Aranceles

El arancel es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados. El más común es el que se cobra sobre las importaciones; Lo suceso más usuales en Perú y en otros países, no se aplica a las exportaciones. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2012)

2.2.15.1 Tipo de Aranceles

Se diferencia por la naturaleza de la actividad económica;

- a) Arancel ad-valorem;** Son aquellos que se calcula como un porcentaje del valor de importación CIF, es decir, el valor de la importación que se incluye costo, seguro y flete.
- b) Arancel específico;** Son aquellos que se calcula como una determinada cantidad de unidades monetarias por unidad de volumen de importación.
- c) Arancel mixto;** Son aquellos que está compuesto por un arancel advalorem y un arancel específico.

2.2.15.2 Clasificación Arancelaria

Las mercancías deben estar identificadas al pasar por las aduanas, a fin de: definir su clasificación arancelaria, considerar que el arancel que les corresponde establece correctamente los impuestos aplicables; y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias que se aplican en la aduana.

Los artículos que se integran al flujo del comercio internacional se clasifican con base en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías, el cual ha sido adoptado por la mayoría de los países. Por consiguiente, dicho modelo liberalizado de comercio internacional, donde la mayoría de los productos importados no requiere de licencia de importación.

Según el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías, el arándano tiene la siguiente clasificación (TRADE MAP, 2013):

➤ **Capítulo**

08 - -Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías.

➤ **Código armonizado**

0810.40.00 - - Arándanos Rojos, Mirtilos y Demás Frutos Del Genero Vaccinium, Frescos.

➤ **Subpartida Nacional**

0810.40.00.00 - - Arándanos Rojos, Mirtilos y Demás

Frutos Del Genero Vaccinium, Fresco

2.2.16 Barreras no arancelarias

Son aquellas medidas que no permiten el libre flujo de las mercancías entre distintos países. Existen diversos tipos de dichas barreras, sin embargo, hay algunas que son utilizadas con mayor frecuencia dentro del comercio internacional, las cuales son las utilizadas con mayor frecuencia dentro del comercio internacional (Departamento de Cooperación Técnica - FAO, 2000), las cuales son las siguientes:

2.2.16.1 Regulaciones de etiquetado

Tipo de normas se encuentran prácticamente en todas las mercancías a exportar o importar, sobre todo si es para su venta directa al consumidor final. Estas regulaciones consisten en establecer los requerimientos de los fabricantes, exportadores y los distribuidores del producto. La etiqueta además de ayudar al consumidor a conocer la marca del producto, también le es útil para conocer el país de origen, quién los produce, y otras características como contenido e ingredientes.

2.2.16.2 Regulaciones sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias

Estas medidas han sido impuestas por los países con la finalidad de proteger la vida y la salud humana, animal y

vegetal de ciertos agentes riesgosos que no existen dentro de su territorio. Algunos aspectos básicos que cubren estas regulaciones se aplican: Durante el proceso de producción, a través del uso de plaguicidas y fertilizantes, pruebas de laboratorio, inspecciones, certificaciones sanitarias, regímenes de cuarentena, determinación de zonas libres de plagas y enfermedades

2.2.16.3 Normas técnicas

Este tipo de regulación se refiere a las características y propiedades técnicas que deben cumplir los productos en el mercado importador. Estas normas sirven para garantizar a los consumidores que los productos que compran cuentan con la calidad, la seguridad y las especificaciones de fabricación necesarias. Dichas normas expresan el tamaño, dimensiones, inflamabilidad o símbolos, embalaje, etc., aplicables a un producto,

2.2.16.4 Subsidios

Son pagos del gobierno a los productores locales. Los subsidios toman diversas formas, aportaciones en efectivo, préstamos con intereses bajos, anulación de impuestos y participación del gobierno en el capital contable. Al disminuir los costos, los subsidios benefician a los productores

domésticos de dos maneras: permiten competir con las importaciones y ganar nuevos mercados para la exportación.

2.2.16.5 Cuotas a la importación y restricciones a la exportación

Las cuotas a la importación son una restricción en la cantidad de algún bien que es importado por un país. Esta restricción normalmente se aplica otorgando licencias de importación a un grupo de individuos o firmas.

2.2.16.6 Políticas antidumping

Dumping se define como la venta de productos en un mercado extranjero a un precio menor a sus costos de producción, o el vender debajo del valor justo del mercado.

2.2.16.7 Políticas administrativas

Son normas y reglas burocráticas designadas para hacer difícil que las importaciones entren a un país.

2.2.16.8 Otras Barreras no arancelarias

Existen diversos tipos de barreras, éstas dependen de la clase de producto a exportar:

- Normas de calidad para frutas y legumbres
- Regulaciones ecológicas
- Normas internacionales de calidad: Aun cuando cada mercado tenga sus propias normas de calidad, cada vez

más se busca su estandarización. De éstas las más
conocidas

- son las ISO 9000. (Departamento de Cooperación
Técnica - FAO, 2000)

2.2.17 Acuerdo Internacionales

Los países pueden estructurar proyectos comunes de diversas naturalezas, exponiendo una concertación política simple sin carácter obligatorio o sentido jurídico, mediante el cual podrán estructurar proyectos que implican programas de acción y presupuestos administrativos donde las iniciativas de un país u otro pueden armonizar indistintos acuerdos.

También podrán elaborar iniciativas que involucren el compromiso del estado y por ende van a darse temas jurídicos que comprometen a los gobiernos a elaborar procedimientos más formales de carácter obligatorio.

En el Perú, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) define, dirige ejecuta, coordina y supervisa la política de comercio exterior y de turismo. También tiene la responsabilidad en materia de promoción de las exportaciones y de las negociaciones comerciales internacionales, en coordinación con el Ministerio de relaciones

exteriores y de economía y finanzas y los demás sectores del gobierno en el ámbito de las sus respectivas competencias.

2.2.17.1 Acuerdo Globales

2.2.17.1.1 Organización Mundial de Comercio (OMC)

Es una organización internacional que tiene como objetivo establecer un marco institucional común para regular las normas y las relaciones comerciales entre los miembros que lo componen los países. Las bases sobre los que descansa son los acuerdos del OMC que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo fundamental es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores e importadores a llevar adelante sus actividades económicas de la mejor manera.

2.2.17.1.2 El Foro de Cooperación Económica Asia -Pacífico

(APEC) Es un foro multilateral creado en 1989 cuyo mecanismo se fundamenta en consolidar el crecimiento y la prosperidad de los países del pacífico tomando en cuenta temas relacionados con el intercambio comercial, cooperación y concertación económica, orientados a la promoción y facilitación del comercio, las inversiones y

el desarrollo económico regional de los países y territorios de la cuenca del pacífico. El APEC está compuesta por 21 economías junta con la nuestra.

2.2.17.2 Acuerdos Regionales

2.2.17.2.1 La comunidad Andina de Naciones (CAN)

Es un organismo regional o comunidad de países unidos con el objetivo de alcanzar un desarrollo integral, más equilibrio y autónomo mediante la integración andina, sudamericana e hispanoamericana. El proceso andino de integración se inició con la suscripción del Acuerdo de Cartagena 1969, a su vez está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. La CAN busca facilitar la participación de sus países miembros en el proceso formación gradual de un mercado común latinoamericano.

2.2.17.2.2 Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Grupo latinoamericano con mayor grupo de integrantes, los trece países miembros son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Así mismo el Tratado de Montevideo 1980 (TM80) fundamento el marco jurídico global constitutivo y regulador de

ALADI, fue suscrito el 12 de Agosto de 1980 bajo los siguientes principios : Pluralismo en materia política y económica convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano; flexibilidad; tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros; y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales.

La ALADI propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano, mediante tres mecanismos:

- Una preferencia arancelaria regional que se aplica a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países.
- Acuerdos de alcance regional (comunes a la totalidad de los países miembros).
- Acuerdos de alcance parcial, con la participación de dos o más países del área.

2.2.17.3 El Perú y la Unión Europea

El Perú, se basa como una economía emergente que además como país comparte muchos objetivos y valores con la Unión Europea, por ello es un socio clave en América Latina.

En consecuencia, las relaciones con Perú cubren la cooperación diálogo político, el comercio y el desarrollo. Por consiguiente, en los últimos años, la UE y Perú, se han visto impulsado por la ambición compartida para fortalecer aún más los lazos, expandieron su cooperación en una amplia gama de políticas: los derechos humanos, las drogas, la política social, el cambio climático y la investigación y la innovación, así como a en el desarrollo regional.

El Perú está visto como una de las economías de más rápido crecimiento en América Latina. La UE es el tercer socio comercial de Perú después de los EE. UU. y China y el mayor inversor extranjero con alrededor del 50% del total. En tal sentido Perú es clave para la UE como miembro de la Alianza del Pacífico (junto con Chile, Colombia y México) y como signatario del Acuerdo Comercial Trans-Pacífico (TTP).

En junio de 2012, la UE firmó un acuerdo comercial ambicioso e integral con el Perú (y Colombia), que se aplica desde el 1 de marzo de 2013. Dicho acuerdo abre los mercados y oportunidades en una zona de libre comercio, impulsando así el comercio y la inversión para los países miembros.

El Perú participa activamente en casi todos los programas regionales y temáticos UE-América Latina y se beneficia del Instrumento de Apoyo para apoyar las prioridades del Perú y UE en materia de derechos humanos, la educación, la innovación, el medio ambiente y el cambio climático y la lucha contra las drogas.

2.2.17.4 Estados Unidos y El Comercio Peruano

2.2.17.4.1 Del ATPA al ATPDEA

Los estados unidos representan un mercado importante para las exportaciones peruanas, y su importancia aumento a partir de la aprobación ATPA/ATPDEA. En los últimos 14 años las exportaciones hacia los estados unidos se han dado en un promedio de 23 por ciento. Así pues, al analizar las estadísticas destaca el dinamismo de las exportaciones peruanas con tasa de crecimiento que representa una tendencia creciente en el periodo comprendido entre 1990 y 2004 la misma que se acentúa con la vigencia de la ATPA/ATPDEA en dicho periodo el mercado de exportaciones de estados unidos creció en una tasa anual 11.8 por ciento. Las exportaciones

peruanas incremento un 24.2 por ciento en 1990 y 29.6 por ciento para el año 2004.

2.2.17.4.2 Tratado Libre Comercio Perú – Estados Unidos

El presente acuerdo de promoción comercial (APC) Perú-EE.UU se firmó en Washington D.C el 12 de abril del 2006 y entro en vigencia el 1 febrero del 2009.

Además se negociaron los siguientes capítulos : Tratado nacional y acceso a mercados, textiles y vestidos, reglas de origen, administración aduanera y facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial, contratación pública , inversión, comercio transfronterizo de servicios, servicios financieros, políticas de competencias, telecomunicaciones, comercio electrónico, derechos de propiedad intelectual, laboral medio ambiente , transparencia, fortalecimiento de capacidades comerciales y solución de controversias.

El mercado de EE.UU tiene como destino principales productos peruanos desde el año 1991 mediante la ley de preferencias arancelarias andinas (ATPA) preferencias arancelarias unilaterales otorgadas para el ingreso de ciertas mercancías hasta el 2001. A partir del del 2002 mediante la ley de promoción comercial andina y

erradicación de la droga (ATPDEA) nuevamente otorgan preferencias arancelarias periódicamente hasta diciembre del 2010.

El potencial del desarrollo económico del Perú empezó a partir del 2009 una vez que se enrumbo el APC vigente entre el Perú y los EE.UU, el comercio trajo buenas expectativas nunca experimentadas teniendo acceso perenne a mercados muy grandes.

2.2.18 Inserción Internacional

En las dos últimas décadas América Latina ha venido ejecutando una serie de políticas enmarcadas en un proceso de reforma estructural que respondió a una mayor preocupación por la estabilidad macroeconómica y la consolidación de la democracia en la mayoría de los países de la región. Estas reformas se presentaron en diversos campos: comercial, financiero, tributario, rol empresarial del Estado y laboral. Según Eduardo Lora, el avance logrado en la región entre 1985 y 19993 fue importante, y se destacan nítidamente los progresos alcanzados en materia de política comercial y cambiaria, básicamente a través de la reducción del nivel y la dispersión de los aranceles promedio (de 48,9% en 1985 a 10,7% en 1999) y las importantes reducciones en las distorsiones en los mercados cambiarios como consecuencia de la

aplicación de reformas en el campo monetario y políticas de estabilización en el campo fiscal.

Estas reformas se presentaron en diversos campos: comercial, financiero, tributario, rol empresarial del Estado y laboral. Según Eduardo Lora,² el avance logrado en la región entre 1985 y 1993 fue importante, y se destacan nítidamente los progresos alcanzados en materia de política comercial y cambiaria, básicamente a través de la reducción del nivel y la dispersión de los aranceles promedio (de 48,9% en 1985 a 10,7% en 1999) y las importantes reducciones en las distorsiones en los mercados cambiarios como consecuencia de la aplicación de reformas en el campo monetario y políticas de estabilización en el campo fiscal.

Precisamente la disminución de barreras al comercio y a los flujos de inversión extranjera directa (IED) posibilitaron una mayor inserción internacional de la región. Así, según la Corporación Andina de Fomento (CAF), el coeficiente de apertura comercial de la región pasó en promedio de 25% del PBI en 1980 a 43% del PBI en 2002.

No obstante, es evidente que, a pesar de las reformas económicas implementadas, los resultados no han sido del todo satisfactorios. Cuando comparamos los indicadores de América Latina con los de otros bloques emergentes como los asiáticos, apreciamos que la región latinoamericana no ha avanzado lo suficiente.

Finalmente, la inserción internacional con la finalidad lograr sus objetivos referentes a la transformación productiva, la CAF propone una

estrategia orientada a retomar y consolidar el crecimiento a través de los beneficios de un proceso de integración e inserción internacional que potencie el resto de la economía, con un mínimo de riesgos y la inclusión de todos los segmentos de la sociedad. Por ello de aquí en adelante nos concentraremos en el proceso mismo de inserción internacional, esbozando algunas tendencias actuales de la región, qué tipo de impactos son los esperados en los niveles agregado, sectorial y social, y qué tipo de acciones son necesarias para que el proceso produzca los resultados esperados.

La idea básica de la inserción internacional no es que ésta abarque el mayor número posible de países, sino que el país que la intenta se encuentre preparado de manera adecuada para sacar el mayor provecho de tal inserción. En otras palabras, la integración e inserción internacional es una herramienta y no un fin en sí mismo; de nada vale haber firmado acuerdos bilaterales o multilaterales con un gran número de países o bloques de Estados si el país mantiene bajos índices de competitividad, mala infraestructura, una oferta exportable escasamente diversificada, etc.

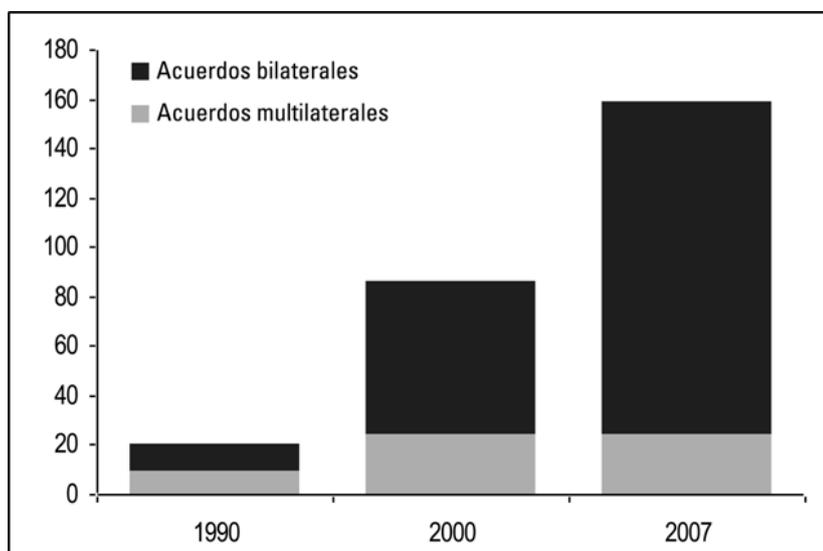


Figura N° 2: Número de Acuerdos Comerciales por Tipo (Acumulado)

Fuente: Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2007. ONU

2.2.19 Sectores económicos – Agroexportación

La economía del país ha estado vinculada a las agroexportaciones durante una parte importante de su historia, en la década de 1990 empieza un nuevo periodo en las agroexportaciones, más amplio y diversificado que los anteriores, ya que entre 1994 y 2014, el valor total de las exportaciones agrícolas pasó de USD 476 millones a USD 5079 millones. El valor de las exportaciones de los productos agrícolas «tradicionales» se multiplicó por 3.4 veces, y por nueve veces el de los «no tradicionales». El principal producto de exportación agrario por valor es el café, seguido por el espárrago y el conjunto de frutales. (Eguren & Marapi, 2015)

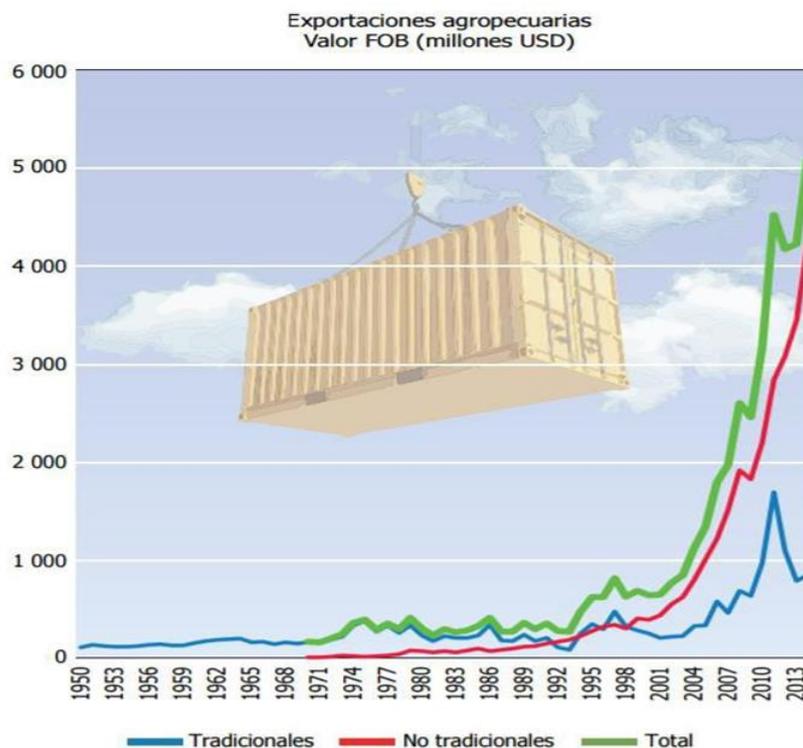


Figura N° 3: Figura. Exportaciones agropecuarias
Fuente:(Eguren & Marapi, 2015)

Por su parte la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura - FAO, (2013), indica que, en todos los países en desarrollo, el crecimiento de la población se está transformando en, sobre todo, un fenómeno urbano, con un aumento del papel de la agroindustria como mediador entre la producción de alimentos y el consumo final. Se sabe desde hace mucho tiempo la importancia de muchas exportaciones de materias primas ha disminuido, las denominadas exportaciones de alimentos «no tradicionales», en especial frutas, productos hortícolas y pesqueros, además de otras fuentes de proteínas animales, se han transformado

en elementos fundamentales de las exportaciones de los países en desarrollo.

Partiendo del punto de vista del mercado nacional o de las exportaciones, la agroindustria desempeña una función fundamental en la creación de ingresos y de oportunidades de empleo en los países en desarrollo. Hay que considerar que los países basados en la agricultura, por ejemplo, el trasladar las actividades económicas principales desde la puerta de la explotación hacia el sector agroindustrial y sus servicios puede representar una diversificación productiva y conllevar mayores niveles de productividad y de generación de ingresos, así como también una mayor participación del empleo no agrícola en las áreas rurales.

El producto no tradicional es más dinámico que el tradicional y su tendencia describe un crecimiento exponencial en los últimos diecisiete años, evidenciando una constante búsqueda para incorporar con éxito productos rentables con alta demanda externa y cada vez con mayor valor agregado. El alto crecimiento del sector agrícola de los últimos años es el resultado de la confluencia de múltiples factores, entre los cuales se pueden destacar:

- El desarrollo tecnológico, con mejor tecnificación del riego y mejoras en el manejo agronómico y en la gestión agroindustrial.

- Adecuado trabajo sanitario, control de la mosca de la fruta y establecimiento de protocolos sanitarios por parte del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA).
- Expansión de mercados de destino a través de los Tratados de Libre Comercio (TLC) y promoción de la oferta exportable.

Frente al dinamismo de las agroexportaciones que se refuerza con la incorporación de nuevas áreas, 38 mil hectáreas en la irrigación Olmos con plantaciones de hortalizas, cereales y frutales, comercializables en uno y tres años según el período vegetativo del cultivo y con la expansión de métodos de riego tecnificado. Ambas acciones, flexibilizan el calendario de cosechas para atender envíos anticipados con mejores precios. La renovación de plantaciones y la introducción de variedades resistentes a plagas (como en el caso del café afectado por la roya), la ubicación de Perú en el mapa mundial de cacao finos y de "aroma" rescatando variedades originarias de alto valor, también contribuyen a la expansión de la oferta exportadora.

2.2.20 Producto Interno Bruto (PBI)

Es el valor total de la producción de bienes y servicios finales dentro de un país durante un periodo de tiempo determinado. También incluye la producción generada por los entes nacionales y los extranjeros residentes en el país. En contabilidad gubernamental nacional se define como el valor bruto de la producción libre de duplicaciones puesto que en el cálculo no se incluye las adquisiciones de bienes originados en un

periodo anterior (Transferencias de Activos) ni el valor de las materias primas y los bienes intermedios, así mismo el PBI no tiene en externalidades si el aumento o disminución provienen de otras actividades genuinamente productivas o de consumo de recursos naturales. Notar que el PBI se puede medir de diferentes enfoques:

- ✓ **Enfoque de la Producción;** El PBI es la suma del valor agregado bruto de todas las unidades de producción, más impuestos de los productos y derechos de importación. El valor agregado bruto es la diferencia de entre la producción y el consumo intermedio.
- ✓ **Enfoque del Gasto;** EL PBI es la suma de la utilización finales de los bienes y servicios (todos los usos, excepto el consumo intermedio) menos el valor de las importaciones de bienes y servicios. Finalmente, el PBI es igual a la suma de los gastos finales en consumo, formación bruta de capital (inversión) y exportaciones, menos importación.
- ✓ **Enfoque del Ingreso;** El PBI es igual a la suma de las remuneraciones de los asalariados, el consumo del capital fijo, los impuestos a la producción e importación y el excedente de explotación.

2.2.21 PBI – Agropecuario Agrícola

El sector agrario sólo representa el 6% del Producto Bruto Interno (PBI) nacional pero emplea a más del 25% de la Población Económicamente Activa (PEA), lo que lo convierte en el sector productivo con mayor

demanda de mano de obra, reportó la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex Perú). Asimismo, se resaltó que una de las principales herramientas para promover el desarrollo y crecimiento del sector ha sido la actual normativa laboral de promoción agraria, que ha permitido crear 1.5 millones de nuevos puestos de trabajo en la última década. (Gestión, 2013)

Según Miguel Bentín, para la producción de los arándanos requiere al menos 2.5 veces más mano de obra de cosecha que el espárrago, lo cual es un buen indicador de generación de empleo. (Bentín, 2014)

Por lo tanto, la exportación de arándanos es fuente de empleo y creación de oportunidades laborales para muchos ciudadanos.

El Perú ha avanzado mucho en los últimos años en materia de agroexportación, y esto contribuye al aumento del PBI agroindustrial, y por ende del PBI nacional, tal y como se muestra en los siguientes gráficos:

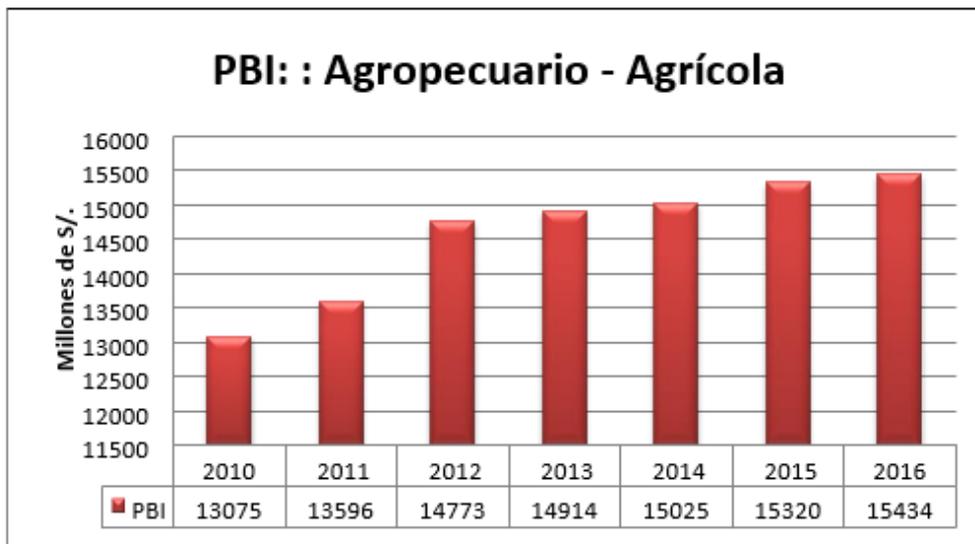


Figura N° 4: Producto bruto interno por sectores productivos: Agropecuario – Agrícola

Fuente: Elaboración propia, basada en el (BCRP, 2016)



Figura N° 5: Producto bruto interno nacional

Fuente: Elaboración propia, basada en el (BCRP, 2016)

2.2.22 El comercio peruano con los Estados Unidos del ATPA al ATPDEA

Los Estados Unidos constituyen el mercado más importante de las exportaciones peruanas, y su importancia se ha incrementado a partir de la aprobación del ATPA/ATPDEA. Tal como se puede apreciar en la figura 3.14, en los últimos catorce años la participación de las exportaciones hacia los Estados Unidos ha sido en promedio de 23 por ciento y en el año 2004, de 26,5 por ciento.

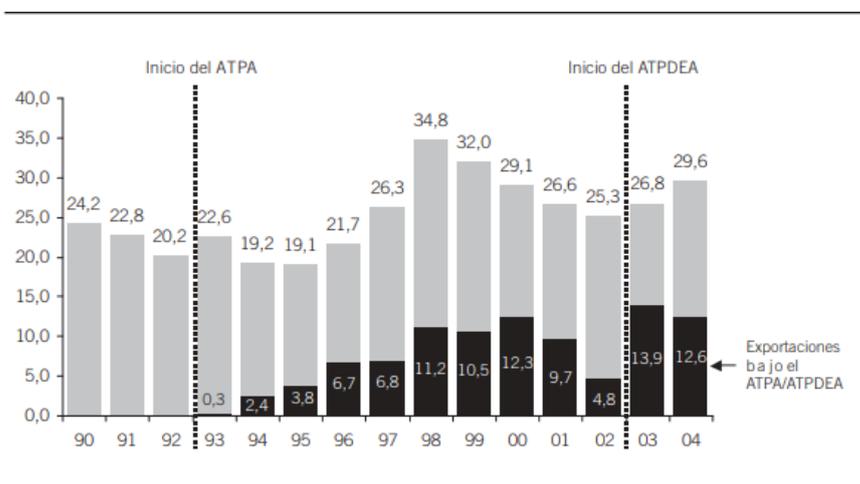


Figura N° 6: participación de las exportaciones peruanas a los estados unidos (ATPA AL ATPDEA)

Fuente: USIT

Al comparar las estadísticas de las exportaciones del Perú por mercado de destino, destaca el dinamismo de las exportaciones peruanas a los Estados Unidos, con una tasa de crecimiento que presenta una tendencia creciente en el periodo comprendido entre 1990 y 2004, la misma que se acentúa con la vigencia del ATPA y recientemente con la del ATPDEA. En dicho periodo las exportaciones al mercado

estadounidense crecieron a una tasa anual promedio de 11,8 por ciento, mientras que la participación de las exportaciones a los Estados Unidos en el total de exportaciones peruanas se incrementó de 24,2 por ciento en 1990 a 29,6 por ciento en el año 2004 (ver figura N°5). Antes del ATPA, la tasa de crecimiento promedio anual fue de -3 por ciento; durante su vigencia, esta tasa se incrementó a 12 por ciento; y se incrementó a 28 por ciento en los tres primeros años de vigencia del ATPDEA (ver figura N° 6)

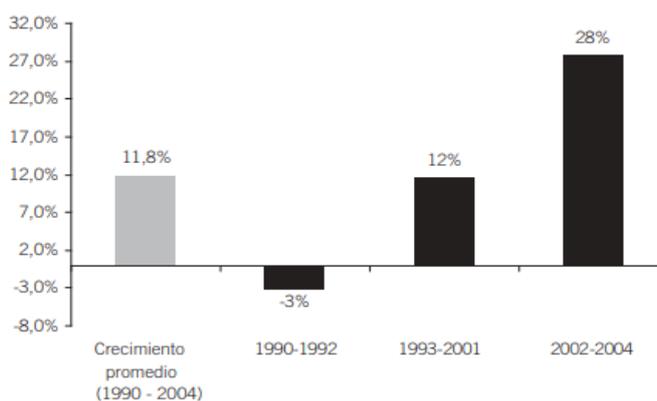


Figura N° 7: Tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones peruanas a los Estados Unidos (ATPA AL ATPDEA)

Fuente: Can , Sunat aduanas

2.2.23 Exportaciones peruanas de arándanos

La exportación de arándanos en el Perú ascenderá a US\$70 millones a fin de año 2017, según lo informado por Sierra Exportadora, organismo que contribuye el crecimiento económico de la Sierra. De cero exportaciones en el año 2009 a US\$30 millones en el 2014, Perú ha escalado los rankings mundiales y ahora es el décimo mayor exportador

de arándanos. Esta proyección se planificó, tomando en cuenta indicadores, entre ellas el aumento del 30% en el rendimiento de cultivos, debido a que aumentaron de 1,940 hectáreas en el año 2014 a 2,500 en julio de 2015. Asimismo, se tomó en consideración la eficiencia productiva en las plantas de arándano adultas y jóvenes.

Con el fin de gestionar el incremento continuo, es necesario ampliar el cultivo de arándanos peruanos. En ese sentido, Sierra Exportadora animó a los jóvenes productores a unirse a la iniciativa que contribuirá con el desarrollo de 25 a 30 hectáreas y como resultado impulsará el volumen de exportaciones de arándano.

En promedio, Perú produce de 10 a 15 toneladas de arándano por hectárea. Ya que cada hectárea de producción requiere de una inversión de US\$40,000 a US\$45,000 y una cosecha de solo 5 toneladas vendida a US\$10 el kilo generaría un ingreso de US\$50,000, por lo tanto, los productores cubrirían en un año sus costos iniciales. (recuperado de DANPER, 2015)

2.2.24 Mercados Internacionales Potenciales

Reino Unido es el segundo mayor importador de arándanos en el mundo. El año pasado gastó US\$197 millones. Sin embargo, Estados Unidos continúa siendo el objetivo principal. Ocupa la primera posición con US\$600 millones. Por otro lado, Canadá y Holanda ocupan el tercer y cuarto puesto, respectivamente.

El Perú tiene como objetivo cubrir el espacio vacío que existe en setiembre-octubre, meses entre la producción de América del Norte, temporada que empieza a disminuir en agosto, y el inicio de la temporada de producción en Chile en el mes de noviembre.

Con respecto al continente asiático, en los últimos cinco años China se ha convertido en un potencial mercado para las exportaciones de arándanos. Sierra exportadora sugiere que los productores peruanos deben centrarse en dicho mercado, especialmente entre septiembre y octubre, épocas en que el Perú puede aprovechar la gran oportunidad comercial. (recuperado de DANPER,2015)

2.2.25 Los Arándanos – Información General

2.2.25.1 Descripción del Producto

Vaccinium es un género de los arbustos que incluye a todas las especies llamadas Arándano. Este género está compuesto alrededor de 450 especies, incluyendo la especie Cyanococcus, la cual en el mercado es conocida como el arándano Azul o “Blueberry” bajo este perfil.

Dichos Arándanos puede cultivarse y pueden ser extraídos de los arbustos silvestres. En la producción comercial las especies pequeñas son conocidos como “Lowbush blueberries” conocido como Wild/Salvaje, y las más grandes se le conoce como “Highbush Blueberries” los cuales son especies más comunes en los Estados Unidos. Los arándanos son nativos de

Norteamérica, esto crecen a lo largo de los bosques y regiones montañosa de los EE. UU y Canadá. Hay que considerar que aproximadamente existen más de 30 especies diferentes en las diferentes regiones. La variedad de Highbush lo pueden encontrar a lo largo de la costa de los EE. UU desde Maine Hasta la Florida y la variedad de Lowbush lo pueden encontrar desde el Noreste de los EE. UU al igual que al este de Canadá.

Los Denominados berries, también conocidos como bayas o frutas del bosque, son un tipo de frutas pequeñas y comestibles que tradicionalmente no se cultivaban, sino que crecían en arbustos silvestres.

También podemos abundar que el habita de estas especies se dan en las regiones frías del hemisferio norte, actualmente dichas especies son cultivadas en el hemisferio sur como Australia, Nueva Zelanda y en algunos países del América del sur como Chile, Perú y Argentina.

En lenguaje común, se llaman frutas del bosque a las frutitas pequeñas, dulces (o ácidas), jugosas e intensamente coloreadas sacadas de arbustos silvestres. La mayoría son comestibles, aunque algunas son venenosas. Sus fuertes colores son pigmentos sintetizados por la planta. Algunas investigaciones¹ han descubierto propiedades medicinales de los polifenoles pigmentados, como flavonoide, antocianina, tanino y otros

fitoquímicos localizados principalmente en la piel y semillas. Muchas frutas del bosque tienen pigmentos antioxidantes y una alta capacidad de absorción de radicales de oxígeno ("ORAC") entre alimentos vegetales.

El mercado global de berries es altamente competitivo y se enfoca en lograr un abastecimiento global durante el transcurso de todo el año. Asimismo, este mercado es versátil y las berries pueden ser utilizados no sólo como frutas frescas, sino también como productos secos, extractos, alimentos procesados (helados, postres, dulces), jugos y bebidas, aceites y otros ingredientes altamente especializados.

2.2.25.2 Beneficios del Producto

Los arándanos cuentan con los siguientes atributos:

- **Excelente fuente de Vitamina C;** Una porción de arándano contiene 14mg o casi el 25 % del requerimiento diario de vitamina C, la cual es necesario para la formación de Colágeno para mantener sanas las encías y los capilares, ayuda también a la absorción de hierro y promueve un sistema inmunológico saludable.
- **Buena Fuente de Fibra Dietética;** Un régimen de una dieta en fibra contribuye a la salud del corazón, pues mantiene

y controla el colesterol, su fibra contribuye en mucho en la digestión.

➤ **Excelente fuente de Magnesio;** Su aporte contribuye mucho en el desarrollo de los huesos y en el metabolismo de proteínas, calorías y grasas.

➤ **Protección contra el cáncer de Ovario;** Mantiene una fuente rica de fitonutrientes, contiene un flavonoide llamado Kaempferol. Una investigación a 66940 mujeres entre 1984 y 2002 revelo que las dietas con alto contenido Kaempferol contribuía en una reducción del 40% del riesgo del cáncer de ovario.

➤ **Protección contra el cáncer del Colon;** Estudios del laboratorio Journal of Agricultural Food Chemistry comprueba que los compuestos de Fenólicos en los arándanos pueden inhibir la proliferación de las células del cáncer de colon en inducir apoptosis (muerte de células cancerígenas)

➤ **Contiene propiedades de Antioxidantes;** Dichas sustancias ayudan a neutralizar los radicales libres, que son moléculas inestables vinculadas con el desarrollo de una serie de enfermedades incluyendo el cáncer, enfermedades cardiovasculares y otras como el Alzheimer. La sustancia llamadas polifenoles como las antocianinas, los cuales se muestran en los arándanos de color azul son principales contribuyentes a la actividad de antioxidante de los arándanos.

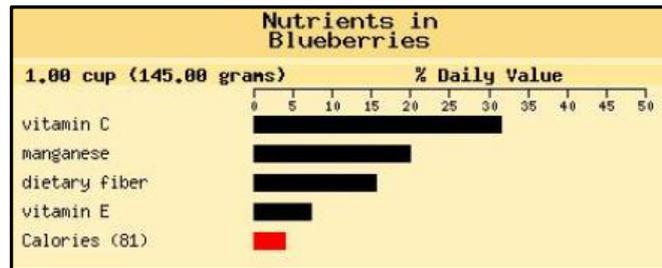


Figura N° 8: Beneficios del producto ARANDONO
Fuente: SIICEX

2.2.25.3 Los Arándanos – Características

Los arándanos constituyen un grupo de especies nativas del hemisferio norte, pertenecen a la familia de la Ericáceas, la misma familia a la que pertenecen las azaleas y el rododendro. Los arándanos son arbustos que alcanzan alturas que van desde unos pocos centímetros hasta 2,5 metros, sus hojas son simples y caedizas, su forma varia de ovalada a lanceolada, se distribuyen en forma alterna a lo largo de la ramilla, las estomas están ubicados exclusivamente en el envés de las hojas en densidades de hasta 300 por mm cuadrado.

El fruto es una baya redondeada, de 7 a 9 mm de diámetro, de color negro azulado, cubierta de pruina azul y con un ribete en lo alto a modo de coronita, su carne, de un agradable sabor agridulce, es de color vinoso, y en la parte central contiene diversas simientes. Las variedades Biloxi, Misty y Legacy, son las que mejor se adaptan en el Perú.



Figura N° 9: Arándanos, familia Vaccinium, alturas hasta 2,5 metros.

2.2.25.4 Tipo de arándanos

2.2.25.4.1 Arándano azul

Crece en la zona Noreste de Estados Unidos, se caracteriza por sus hojas caducas, que adquieren un tono escarlata, al llegar el otoño, es un arbusto de aspecto vertical, que alcanza 1.8 metros de altura, con flores rocosas e inflorescencias péndulas de color rosa palo pálido. Destaca por sus frutos de color negro – azulado, bastantes grandes y sabrosos, es la especie más ampliamente cultivada.

2.2.25.4.2 Arándano negro

Se encuentra en el hemisferio norte. Muy abundante en el nivel del mar, en regiones más frías de Europa, Asia y América, hasta más de 3000 metros en las montañas del sur de estas regiones.

Se trata de un arbusto que difícilmente pasa el medio metro de altura, siendo de 15 a 20 cm su altura habitual, crece en suelos ácidos de la tundra, zonas pantanosas y bosques de coníferas (pinos).

2.2.25.4.3 Arándano rojo

El arándano rojo cuyos frutos se suelen recoger de las plantas silvestres. Crece en la zona norte de Europa, América, Asia y en las montañas del hemisferio norte. Normalmente aparece formando un bulto por debajo de los árboles de 10 y 30 cm de altura, aunque es muy similar al ráspero, se diferencian porque las flores de este último son rosadas, mientras que del arándano presenta tonos rosados y estambres incluidos dentro de la corola. A partir del 2008, se empieza a plantar un creciente número de hectáreas de arándanos; en ese sentido, al año 2012 ya se tenían sembradas 400 hectáreas de arándanos y ésta aumenta en 385% respecto al 2014, cuando se estima una extensión plantada de 1 940 hectáreas. Para el 2015 el número de áreas sembradas se calcula en 2 500 hectáreas (+ 29% respecto 2014) y para el 2016 todas las estimaciones apuntan a una cifra récord de 3 200 hectáreas sembradas (+ 28% con relación a 2015). Lo cual refleja la enorme expectativa que este cultivo ha

generado en el país y que muestra el crecimiento promedio anual de las áreas sembradas en un 68%.

La evolución de la producción nacional durante los años 2012 al 2016, se estima en un 144,5% de crecimiento promedio anual, explicado por las nuevas áreas sembradas y paralelamente por el incremento del rendimiento de las plantas de arándano que van entrando en producción a partir del segundo año, hasta alcanzar su madurez a partir del 8° o 9° año y mantener un rendimiento constante en los siguientes diez años. En ese sentido, en el 2012 el volumen de la producción nacional fue de 560 toneladas, pero al 2013 esta producción casi se triplica con 1 668 toneladas, en el año 2014 se incrementa en casi un 80% respecto al año anterior, con un volumen de producción de 3 000 toneladas. Sin embargo, el crecimiento más saltante se aprecia en el 2015 cuando alcanza un volumen de producción de 10 300 toneladas, que es el reflejo de las mayores áreas sembradas que van entrando en producción y representan un 243% de incremento respecto al año 2014.

2.2.25.5 Países exportados

2.2.25.5.1 Países y cantidad de exportación

Perú se ubica entre los más importantes proveedores de arándanos, primero con cifras marginales a partir del 2010 (6 toneladas) hasta el 2012 (48 toneladas) en el 2013 incrementa sus exportaciones a 1 513 toneladas, casi se duplica en el 2014 (2 899 toneladas) y en el 2015 el volumen de las exportaciones se multiplica por cinco, alcanzando un volumen de 10 210 toneladas (504% de incremento) en casi cinco años se ha constituido en el tercer país exportador en importancia de Sudamérica, después de Chile y Argentina (Hemisferio Sur).

15 países participan con el 94% en promedio del volumen total exportado, entre los que se encuentra Perú, afinando un poco más la lista de los principales países.

Se destaca la presencia de ocho países, entre estos Canadá con el 28% del total exportado (casi el 98% de las exportaciones de Canadá se orienta hacia los Estados Unidos); en cuanto a Chile, segundo país exportador del mundo con el 23% del total, alrededor del 76% de sus colocaciones en promedio se dirigen hacia los Estados Unidos, la misma que se ha reducido en los dos últimos años

debido a que Chile ha diversificado sus exportaciones, reorientando sus colocaciones hacia los países de la Unión Europea y China.

En cuanto a Estados Unidos, que representa el 11% de las exportaciones mundiales, un 80% de estas se dirige hacia Canadá y el resto hacia los países asiáticos.

La exportación de arándanos en los primeros seis meses del año 2015 alcanzó la cifra de US\$ 8,1 millones, valor FOB.

El principal destino: Estados Unidos, seguido de Holanda y Reino Unido. Aún lejos, pero creciendo, se ve muy interesante el mercado chino.

Tabla 1: Reporte de exportación por subpartida nacional/país destino 2014

<i>Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2014</i>		
<i>Subpartida Nacional: 0810.40.00.00 ARÁNDANOS O MURTONES Y DEMAS FRUT. DE GENERO VACCINIUM</i>		
País de Destino	Valor FOB(Dólares)	Peso Neto(Kilos)
US - UNITED STATES	12,942,065.34	1,324,772.91
NL - NETHERLANDS	7,212,664.34	694,371.34
HK - HONG KONG	5,916,457.22	485,169.09
GB - UNITED KINGDOM	3,010,412.72	296,769.90
ES - SPAIN	379,567.20	40,642.21
CR - COSTA RICA	170,786.04	17,224.00
BE - BELGIUM	119,914.00	11,036.50
SG - SINGAPORE	113,629.65	10,716.00
DE - GERMANY	87,886.61	10,032.71
MY - MALAYSIA	43,541.18	3,673.50
FR - FRANCE	37,568.50	3,805.18
ID - INDONESIA	13,194.90	814.5
TH - THAILAND	12,528.30	1,365.00
IT - ITALY	10,212.00	600
SV - EL SALVADOR	9,360.00	720
RU - RUSSIAN FEDERATION	3,880.62	408
EC - ECUADOR	2	2
CL - CHILE	1	1
UY - URUGUAY	0	0
JP - JAPAN	0	0
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0
TOTAL	30,083,671.62	2,902,123.83

Tabla 2: Reporte de exportación por subpartida nacional/país destino 2015

<i>Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2015</i>		
<i>Subpartida Nacional: 0810.40.00.00 ARANDANOS O MURTONES Y DEMAS FRUT. DE GENERO VACCINIUM</i>		
País de Destino	Valor FOB(dólares)	Peso Neto(Kilos)
US - UNITED STATES	4,769,314.30	591,871.96
NL - NETHERLANDS	1,728,299.84	262,215.94
GB - UNITED KINGDOM	1,372,709.23	222,174.90
HK - HONG KONG	222,044.50	24,120.00
CR - COSTARICA	91,934.37	9,768.00
ES - SPAIN	41,890.90	5,293.50
DE - GERMANY	18,790.95	3,240.00
BE - BELGIUM	11,178.00	1,215.00
SV - EL SALVADOR	7,288.61	720
SG - SINGAPORE	4,892.50	720
CH - SWITZERLAND	0.32	3
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0
TOTAL - TOTAL	8,268,343.52	1,121,342.30

La exportación de arándano peruano superó las expectativas. De acuerdo con cifras preliminares, durante el 2016 los envíos al exterior de este fruto alcanzaron los US\$ 232.9 millones, lo que significó un crecimiento de 140% respecto a los envíos que se realizaron en el 2015, informó Sierra y Selva Exportadora del Ministerio de Agricultura y Riego.

Estados Unidos fue el principal destino de los envíos por US\$ 130.7 millones, seguido de Países Bajos (US\$ 52.7 millones), Reino Unido (US\$ 29.6 millones) y Canadá (US\$ 4.9 millones), de acuerdo con cifras de Aduanas.

2.2.25.6 Países productores

Entre los principales países productores de arándano, destacan Estados Unidos y Canadá, que participan con el 56,9% y

25,9% respectivamente del total producido en el año 2013. Ambos países en conjunto han sumado un total de 348 mil toneladas de producción y han desarrollado sus cultivos en 31,6 mil has en el caso de Estados Unidos y 37,6 mil has en el caso de Canadá. En cuanto a los países de la Unión Europea, el volumen de su producción consolidada solo representa el 12,4% de la producción total (no obstante que son 13 los países que producen, entre éstos Polonia, Alemania, Francia, Países Bajos y España). México es otro país cuya producción ha crecido, en el 2013 ya era de 10,1 mil toneladas (2,4% de participación) ocupando el 4° lugar. En cuanto al Perú, al 2013 ocupaba el 14° lugar si se considera a los países miembros de la Unión Europea de manera individual o el 7° lugar considerando a la Unión Europea como bloque.

2.2.25.7 Empresas exportadoras

2.2.25.7.1 Principales empresas

Las principales empresas productoras y exportadoras de arándanos en el Perú son Camposol S.A. , Agrícola Athos, TALSA, Intipa Foods SAC, Agro inversiones Valle y Pampa Perú S.A., Arequipa Berries, Finca Tradiciones SAC, Green Vegetables& Flowers, Procesos agroindustriales SA , Fundo La Lozada, entre otras. Con relación a las empresas exportadoras, se puede apreciar

los reportes estadísticos de la SUNAT, que muestran el número de empresas exportadoras que año tras año se han incrementado. En ese sentido, de 13 empresas exportadoras registradas en el 2013, se pasa a 15 empresas en el 2014 y a 24 empresas en el 2015. Esto refleja un incremento significativo que muestra la existencia de oportunidades que tienen las empresas de poder acceder a este rubro productivo a fin de exportar un producto tan especial, costoso en su desarrollo, pero rentable.

Actualmente existen dos grandes empresas tradicionalmente exportadoras de frutas y hortalizas, como son Camposol y TALSA, que en conjunto representan en promedio el 88% del total exportado por el Perú, el resto corresponde a nuevas empresas exportadoras como Ortifrutal, Blueberries Perú, Hass Perú, Complejo Agroindustrial Beta, Agrícola la Venta, Danper Trujillo, entre otros.

2.2.25.8 Montos de exportación

2.2.25.8.1 Cantidad en toneladas

De acuerdo con las últimas cifras disponibles en la base de datos de la FAO (FAOSTAT) al año 2013, la

evolución de la producción de arándanos muestra una tendencia creciente, aunque muy poco dinámicas en los primeros años. En el año 2000 se registra un volumen de producción de 257 mil toneladas y hasta el 2005 se observa un limitado crecimiento (0,6% promedio anual) registrando un volumen de 265 mil toneladas. En los siguientes años la producción se eleva en un 6%, registrando un volumen de 334 mil toneladas en el 2009.

Esta situación mejora a partir del 2010, cuando la tasa de crecimiento promedio anual se eleva a un 9,1%, con un volumen de producción de 324 mil toneladas y alcanzar las 420 mil toneladas en el 2013. Es importante señalar que las estadísticas de FAOSTAT no consideran las cifras de producción del más importante productor de arándano de América del Sur, Chile.

Este país en el 2005 produjo 17,3 mil toneladas, registra un volumen de 76.3 mil toneladas en el 2010 (340% de aumento entre estos dos años) y al 2014 había casi duplicado su producción con 141,9 mil toneladas (85,8% de aumento entre ambos años).

La oportunidad que enfrenta la nueva oferta exportable peruana de arándanos es convertirse en importante proveedor de Estados Unidos y Europa, en períodos de contra estación (agosto-setiembre y abril-mayo) en los que desciende el abastecimiento local.

Pese a que se inició su cultivo en el Perú recién entre los años 2007-2008, las áreas cultivadas al 2015 se estiman en alrededor de 2,5 mil hectáreas y una producción de 10,3 mil toneladas, que casi en su totalidad es exportada. Estimaciones del MINAGRI, a través de Sierra Exportadora señalan que a finales del 2016 se podría alcanzar una producción superior a 20 mil toneladas.

A continuación, se menciona un listado de las 10 principales empresas exportadoras:

10. Exportadora Frutícola del Sur: Exportó 449.330 kilos del fruto y logró valores FOB de US\$ 4.944.030.

9 . Agroberries Perú SAC: Despachó 477.565 kilos por un valor de US\$ 3.895.200.

8. Complejo Agroindustrial Beta SA: Alcanzó envíos de un volumen de 572.128 kilos por un valor de US\$ 4.543.792.

7. HFE Berries Perú SAC: Logró despachos por 782.606 kilos y un valor de US\$ 2.465.185.*

6. Blueberries Perú SAC: Alcanzó envíos por 1.327.907 kilos a un valor de US\$ 11.034.772.

5. Hass Perú SA: Logró exportaciones por 2.013.647 kilos y logró un rédito de US\$ 16.665.010.

4. Agrícola Santa Azul SAC: Concretó embarques por 2.208.768 kilos que significaron ventas por US\$ 25.647.082.

3. Hortifrut-Tal SAC: Llegó hasta los 5.719.954 kilos por un valor de US\$ 42.640.291.

2. TAL SA: Exportó 8.220.421 kilos del Berry por un ingreso de US\$ 67.392.309.

1. Camposol SA: Líder indiscutible de la tabla con despachos por 10.641.320 kilos que lograron un valor de US\$ 97.726.754.

En el 2013 el volumen de producción de arándanos fue de 1,688 toneladas, en el 2014 alcanzó las 3,000 TN y en el 2015 cerró en

9,600 TN. Durante el 2016 se estima que la producción de arándanos en el Perú llegaría las 20 mil TN, casi duplicando la cifra del 2015.

Aporte de los pequeños productores el 15% de los envíos de arándanos procede de los pequeños productores que poseen en promedio entre 1 y 10 hectáreas, por ello desde Sierra y Selva Exportadora se buscó involucrar a estos productores para que participen del 'boom' de los berries a fin de dinamizar el sector, sin dejar de reconocer el trabajo que vienen realizando las grandes empresas.

Uno de estos pequeños productores es Fernando Jiménez Loayza de Agrícola La Esperanza, ubicado en Huaral (Lima), quien en el 2016 exportó 36 toneladas de arándano (variedad Biloxi) a Estados Unidos y Europa.

2.2.25.9 Cantidad en miles de dólares

Las exportaciones de arándano en el Perú son aún muy recientes, así las primeras cosechas efectuadas en el 2010 se exportaron por un volumen de 6,4 toneladas, cifra que se mantiene en los siguientes dos años. El crecimiento se da en el 2013, cuando se exporta 1 489 toneladas, volumen que refleja un incremento de 3 350% respecto al año 2012. Este volumen,

en términos de valor alcanza US\$ 16,3 millones, con 3 697% de crecimiento. En el siguiente año, las exportaciones aumentan en un 76% registrando un volumen de 2 625 toneladas, que representa un valor de US\$ 27,8 millones. Durante el 2015 se aprecia un gran salto de las exportaciones, aumenta en 289% en términos de volumen (10 210 toneladas), mientras que en términos de valor éste alcanza la cifra récord de US\$ 95,8 millones (+244% respecto a 2014).

Del año 2016 respecto al 2015 la Sierra y Selva Exportadora destacó este importante crecimiento, pues en mayo del año pasado proyectó que los envíos de también llamados blueberries sobrepasarían los US\$ 200 millones, debido al ritmo de crecimiento que tenía la producción de arándanos en el país.

Loayza posee 10 hectáreas de cultivo de arándano de las cuales el 2016 entró en producción solo 6 has. Para este año 2017 entrará en producción las 4 hectáreas restantes con lo que ampliará el destino de sus mercados y apunta a exportar a China, luego que el año pasado este mercado abriera las puertas para el ingreso de los arándanos peruanos. Así, espera incrementar los envíos de este fruto a 100 toneladas.

2.2.25.10 Variación en porcentaje

Las exportaciones mundiales de arándano fresco muestran un comportamiento sostenidamente creciente, con una tasa de incremento promedio anual de 9,9%. Sin embargo, en el 2015 el incremento fue de 10,3% respecto al año anterior (373 mil toneladas).

2.2.26 Precio promedio

2.2.26.1 Precio FOB

Tabla 3: Estados Unidos - Precio Unitario de Arándanos (US\$/KG)

RK	Pais Socio	Valor Unitario US\$/KG								Variacion % 2016-2017
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
1	Chile	5.19	4.65	4.86	5.18	6.18	5.89	5.31	4.80	-10.65%
2	Canada	2.01	2.38	2.09	1.88	1.71	1.73	1.62	1.94	16.48%
3	Argentina	9.40	8.66	8.91	8.91	6.83	6.98	7.28	6.18	-17.77%
4	Mexico	6.37	5.65	8.11	7.67	8.62	8.56	7.26	5.54	-31.17%
5	Uruguay	12.30	8.17	9.12	12.44	9.24	7.31	5.34	7.39	27.79%
6	Peru	7.84	3.84	7.56	13.52	9.76	9.58	8.45	8.36	-1.08%
Mundo		4.10	4.01	3.66	3.71	4.32	4.31	4.19	4.84	13.43%

Fuente: TRADEMAP

Elaboración: Propia

El precio del arándano mexicano aumentó en 43.57% en el periodo 2011-2012, esta subida de precio se originó porque en ese periodo tuvieron más producto y se ofertó a un mejor precio en temporada de oferta baja en Estados Unidos, sin embargo, en la temporada 2012-2013 bajó en 2.97%. En cuanto a Chile, en el año 2013 aumentó en 6.44% llegando a un precio FOB de 5.18 dólares por kilogramo, esto se debió a que el inicio del año en Estados Unidos

estuvo marcado por poca fruta en el mercado, lo que provocó un aumento histórico en los despachos de arándanos chilenos.

El precio del arándano peruano aumentó en 78.97% en el 2013 gracias al volumen de demanda que se incrementó en 16% en el último año y se espera que en los siguientes años continúe el alza de precios gracias a la tendencia de crecimiento. (Agencia Peruana de Noticias, 2013).

2.2.26.2 Mercado global

En cuanto al rendimiento de la producción de arándano en el escenario mundial, el promedio es de 4,8 toneladas por cada hectárea. Sin embargo, se va a poder encontrar promedios nacionales como el de los Países bajos, Ucrania o Rumanía que van a estar por encima de las 8,5 toneladas por ha. Los grandes países productores de arándano no destacan necesariamente por una elevada productividad, salvo el caso de México o Estados Unidos que muestran un alto rendimiento. En cuanto al Perú, las cifras de productividad al 2013 muestran un promedio de 1,8 toneladas por hectárea; un nivel bastante bajo comparado con el promedio de los demás países; sin embargo, entendemos que este nivel de rendimiento es de las primeras plantas sembradas, y se tiene previsto que en la medida que pasen los años dicho rendimiento va a tender a incrementarse.

Es el caso de la empresa Camposol, en una entrevista a sus representantes realizada por la revista especializada Red Agrícola, en el año 2013 mostraba cifras de rendimiento de 1,1 toneladas por hectárea, en el 2014 esperaba se eleve a 1,8 toneladas y en el 2015 estimaban que llegaría a 3,1 toneladas y en el 2016 a 4,8 toneladas por hectárea.¹⁰ Cabe mencionar que la planta de arándano presenta una curva de producción creciente hasta que alcanza su madurez entre los 8-10 años de edad, a partir de allí mantiene un rendimiento casi constante, que declina en los últimos años de su vida productiva que es alrededor de 30 años.

2.2.27 Beneficios económicos

2.2.27.1 Benéfico Económico

El beneficio económico tiene un concepto ampliamente extendido y empleado en el ámbito económico, tanto a nivel macroeconómico como microeconómico que se refiere a la diferencia entre ingresos y costes derivados de una determinada actividad económica.

Partiendo de un punto de vista más amplio y cercano a la visión macroeconómica, el beneficio económico se entiende como un incremento en la riqueza de un país o región en particular, el cual experimenta un determinado nivel de progreso que repercute positivamente en sus habitantes. A este nivel, la

forma de medición del beneficio económico más extendida es el Producto Interno Bruto (PIB).

Comúnmente solemos relacionar el concepto de beneficio económico con el de creación de riqueza o valor en un país, por ejemplo. También es frecuente a este nivel denominar a este concepto como "utilidad" o "utilidades". En ese sentido, una de las premisas más claras a la hora de crear empresas y acometer negocios es la búsqueda de rentas para los dueños o accionistas y maximizar el beneficio en el futuro. Es decir, estaríamos hablando de las bases del concepto de beneficio empresarial.

El beneficio económico refleja este cambio en la riqueza o el nivel de ganancias en determinados períodos, comparando los mismos y tratando de representar si ha existido algún tipo de creación de valor. Por ello suele realizarse una comparación o resta entre los fondos propios de cada período para observar estos posibles cambios:

$$\text{Beneficio económico} = \text{Fondos Propios (período X)} - \text{Fondos Propios (período X-1)}$$

Por otro lado, es necesario hablar del beneficio contable: la manera en que el beneficio económico se representa a nivel práctico en la cuenta de resultados de una empresa. Este tipo

de beneficio refleja la diferencia existente entre ingresos y gastos de un periodo.

$$\text{Beneficio contable} = \text{Ingresos} - \text{gastos}$$

El beneficio al que más solemos referirnos en la actualidad empresarial se calcula entonces averiguando la diferencia producida al restar unos costes a unos ingresos totales derivados de llevar a cabo una producción de un bien o servicio y darle salida en el mercado. Bajo dicho sentido, este concepto también está especialmente presente como no podía ser de otra manera en campos como la contabilidad y la microeconomía. Al entrar en operaciones o actividades económicas, los agentes (personas, empresas o incluso naciones) asumen que para obtener ganancias deberán afrontar importantes costes o gastos relativos de producción y distribución característicos de dicha actividad. La existencia de un beneficio o no dependerá como se ha indicado anteriormente de que los ingresos obtenidos sean mayores a dichos costes.

La manera en que las empresas reflejan formalmente su beneficio es a través de la cuenta de resultados, antes conocida como cuenta de “pérdidas y ganancias”. Se trata de uno de los cuatro estados financieros presentes en la contabilidad de una compañía.

En formato de cascada, esta cuenta llega hasta el resultado final o beneficio a través de un desglose de ingresos a los que se restan gastos derivados de actividades económicas emprendidas e impuestos correspondientes.

2.2.27.2 Economía de Mercado

Hay que considerar que la interacción de la oferta y demanda es la que determina la cantidad y precio de equilibrio de los bienes y servicios transados. Asimismo, el mercado se encarga de la distribución de la renta a través de la posesión de los factores productivos (capital, trabajo, etc.)

El Estado tiene la función de proveer de un marco jurídico que permita la libre competencia e iniciativa de las empresas. Esto incluye la protección de los derechos de propiedad, la intermediación de conflictos (Tribunales) y la actuación subsidiaria en aquellos casos en los cuales la competencia no sea factible o esté limitada. También podemos citar en una economía de mercado las siguientes características:

- ✓ **Es descentralizada;** básicamente los problemas se resuelven a través de una interacción de los individuos y mediante un sistema de elección descentralizado.

- ✓ **Función a través de señales;** La señales claves son los precios, ellos indican la escasez relativa de los recursos,
- ✓ **Distribuye la Renta;** Retribuye los ingresos de los factores producidos en un periodo dado, de igual manera a los trabajadores y empresas que contribuyeron en la producción.
- ✓ **Destrucción Creativa;** las empresas que nos capaces de adaptarse a los cambios del entorno y de las preferencias del consumidor tendrán que salir del mercado.

Las principales ventajas de la economía de mercado son las siguientes:

- ✓ Cuando el mercado es competitivo, el resultado será una utilización de los recursos eficiente, conduciendo al crecimiento económico y a un aumento de la competencia.
- ✓ Promueve la innovación y eficiencia, al obligar a las empresas a competir y mejorar continuamente.
- ✓ Evita que gobiernos e instituciones distorsionen las actividades económicas respondiendo a diferentes intereses individuales o de grupos de poder. Por lo que no requiere de una planificación centralizada en donde las autoridades deben decidir sin tener completa información de los costos, preferencias y otros factores que afectan el equilibrio de

mercado. El Estado debería tener un rol de protector de los derechos de propiedad y el entorno competitivo.

2.2.27.3 Gestión de Producto:

Se denomina gestión del producto al área del marketing mix dirigido a organizar y decidir los pormenores y las características de aquellos productos que cada empresa ofrece en el mercado. Esta a su vez representa un lugar destacado junto con las variables: precio, promoción y distribución. Las compañías se encargan que bienes y servicios producen y confirman su cartera. La principal función de gestión de producto en marketing es realizar diversas labores de estudio que permita a las empresas oportunidades existentes en el mercado.

Por otro lado, esta disciplina básica del ámbito del marketing empresarial se focaliza en el largo plazo, ya que persigue la adaptación de las firmas en los mercados, su crecimiento y durabilidad. Finalmente, los aspectos esenciales de la gestión de producto se enrojan bajo los siguientes puntos:

- ✓ Elección de bienes y servicios a comercializar
- ✓ Diseño y desarrollo del ciclo de vida del producto.
- ✓ Control de la Marca.

2.2.27.4 Emprendimiento Social:

El emprendimiento social es la puesta en marcha de una empresa cuyo objetivo final no es la maximización del beneficio económico, sino la creación de valor para la sociedad.

El emprendimiento social consiste en la satisfacción de una necesidad social o medioambiental, por medio de una empresa que genera beneficios económicos y se reinvierten en conseguir el objetivo social principal.

No se debe confundir el emprendimiento social con las organizaciones sin fines de lucro, ya que estas últimas no buscan el beneficio económico y el emprendedor social, a través de su empresa, si busca el beneficio monetario que será empleado en fines sociales.

2.2.27.5 La Política Comercial del Perú en el contexto Regional

El presente artículo pretende situar la política comercial del Perú, tanto en su contenido como en sus objetivos, en el contexto de sus

vecinos sudamericanos. La reciente visibilidad peruana en foros de diplomacia comercial multilateral y regional como el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) y el Arco del Pacífico, así como la activa búsqueda de nuevos socios comerciales e inversionistas, han

despertado sinergias y conflictos en Sudamérica. Vista en términos nacionales, esta política comercial difiere notablemente de la tradición comercial peruana en décadas recientes, aun si se considera la apertura unilateral propulsada dentro de las reformas ortodoxas de la década de 1990.

La política comercial peruana se caracteriza hoy día por una activa gestión de términos preferenciales para el comercio exterior mediante la negociación de acuerdos de libre comercio con socios claves. Los socios son seleccionados de acuerdo con una serie de criterios reflejados en análisis técnicos comisionados por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), tema que en cierta medida coloca al Perú en una categoría particular entre los países latinoamericanos, donde por lo general este tipo de estrategia basada en consulta y análisis técnico suele faltar. De hecho, sólo Colombia, Chile y Costa Rica han hecho consultas nacionales tan extensas como la peruana antes de las negociaciones de libre comercio, aunque la racionalidad política y estratégica detrás de dichas consultas ha variado según las circunstancias nacionales.

Los acuerdos comerciales peruanos han involucrado diversos escenarios de negociación, que pasan por una negociación en bloque (como la que está llevando a cabo con la Unión

Europea desde la Comunidad Andina), en asociación (como la primera etapa de la negociación con los Estados Unidos), bilateral entre países (como la de los Estados Unidos), bilateral con una región (Asociación Europea de Libre Comercio, EFTA), y varias modalidades simultáneas (como las discusiones generales en el foro APEC, a la vez que se avanzó en la concreción de acuerdos con socios particulares como China y Singapur). De esta forma, el Perú ha venido incorporando socios no tradicionales a su esquema de acuerdos preferenciales, aprovechando algunos de los foros multilaterales antes mencionados, pero también avanzando con socios en términos propios, sin que medien canales institucionales o instancias coyunturales que faciliten los acercamientos. Las negociaciones cuentan con el apoyo de importantes segmentos del sector privado, con los cuales el gobierno peruano ha venido desarrollando una estrecha relación de trabajo (en los niveles técnicos y políticos) en virtud de una política comercial activa y aperturista. (José Raúl Perales) Woodrow Wilson Center

2.2.28 Balanza Comercial

La balanza comercial o balanza de mercancías es el registro económico de un país donde se recogen las importaciones y exportaciones de

mercancías, es decir, son los ingresos menos los pagos del comercio de mercancías de un país.

A través de la balanza comercial, se puede obtener más información sobre las exportaciones e importaciones que se llevan a cabo en un país y en un momento determinado. En concreto, esta balanza indica la diferencia existente entre los bienes que un país vende al exterior y los bienes que adquiere a otros países.

La balanza comercial, junto con la balanza de servicios, la balanza de rentas y la balanza de transferencias forman la balanza por cuenta corriente, que es una de las cuentas principales para conocer, de manera general, la situación económica de un país. La balanza corriente a su vez, sumada a la cuenta de capital y la cuenta financiera de un país forman la balanza de pagos, que es un indicador macroeconómico que permite conocer los ingresos y pagos que realiza un país a través de las importaciones y exportaciones de bienes y servicios.

Resultados de la Balanza Comercial:

- Si la diferencia resultante es positiva, existe un superávit comercial, ya que la balanza comercial es favorable. Esto significa que las ventas al exterior de un país determinado superarán las compras. Este resultado es la situación ideal para un país, puesto que entrarán más recursos económicos gracias a las exportaciones que realice el país.

- Si el resultado obtenido es negativo, existe un déficit comercial, y la balanza comercial es desfavorable. En este caso, las importaciones son mayores a las ventas al exterior que tiene un país en un período determinado. Cuando existe esta situación en un país es necesario compensar el déficit, es decir, financiar a partir de deuda pública o privada del país para poder seguir comprando bienes o servicios. Esto provoca un efecto negativo que hace que aumente el tipo de cambio y por consiguiente se incrementa el precio de las divisas como consecuencia de una balanza deficitaria. Por consiguiente, no es favorable para un país prolongar esta situación negativa puesto que lo único que conseguirá es incrementar su nivel de endeudamiento.

Tabla 4: Balanza Comercial Perú

Años	Balanza comercial - valores FOB (millones US\$) - Exportaciones	Balanza comercial - valores FOB (millones US\$) - Importaciones
2009	27,071	21,011
2010	35,803	28,815
2011	46,376	37,152
2012	47,411	41,018
2013	42,861	42,356
2014	39,533	41,042
2015	34,414	37,331
2016	37,020	35,132
2017	44,918	38,652

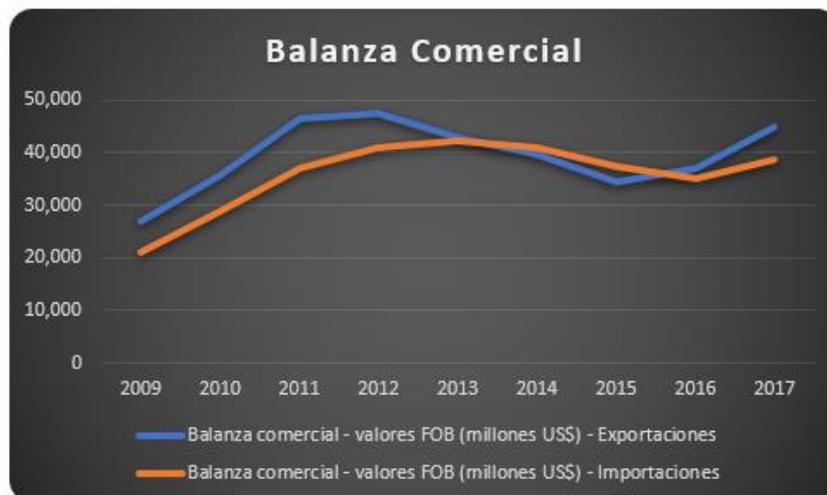


Figura N° 10: Balanza comercial - Perú

Fuente : BCRPData

2.2.29 Incremento monetario

La exportación de productos del sector no tradicional ascendió a US\$ 3,424 millones en junio, cifra que se traduce en un incremento de 18% en comparación con el mismo mes del 2017, informó el Banco Central de Reserva (BCR).

2.2.30 Impuesto general

El Tribunal Fiscal 214 - 5-2000 de 28 - 3--2000 referida a la afectación de los intereses moratorios con el IGV ha declarado que;

está en la esencia de la venta o servicio gravado con el Impuesto General a las Ventas, el concepto de contraprestación infiriéndose que en el caso de los contraprestación infiriéndose que, en el caso de los intereses devengados por el precio no pagado, implica una relación causal entre la entrega de un bien o la prestación de un servicio y su contraprestación económica en el pago de un servicio y su contraprestación económica en

el pago del precio y/o de los intereses o gastos de financiación correspondientes a la operación, lo que según dicha relación causal y conforme a su naturaleza jurídica de contraprestación no es posible de alcanzar a los intereses moratorios, de carácter jurídico indemnizatorio

El Impuesto General a las Ventas grava, entre otras operaciones:

- ▶ La venta en el país de bienes muebles.
- ▶ La prestación o utilización de servicios en el país;
- ▶ Los contratos de construcción.
- ▶ La primera venta de inmuebles que realicen los constructores de estos.
- ▶ La importación de bienes.

2.2.31 Impuesto directo

Los impuestos directos recaen sobre cada persona con nombre y apellidos, es decir, el ciudadano que deberá pagar el impuesto está claramente identificado. Además, por este hecho, el momento del devengo (Transacciones personales) también está determinado e identificado.

Son Impuestos que se aplican directamente al titular de la renta o riquezas que los paga, de manera que se puede reconocer quién lo pagó y su monto. Dentro de los impuestos directos están aquellos contemplados en la Ley de la Renta, como los Impuestos a las Utilidades de las empresas o los Impuestos personales.

2.2.32 Impuesto real

Los impuestos reales son aquellos que gravan manifestaciones separadas de la capacidad económica sin ponerla en relación con una determinada persona. Los impuestos se convierten en personales cuando gravan una manifestación de capacidad económica puesto en relación con una persona determinada.

Impuestos reales son aquellos cuya naturaleza se determina con independencia del elemento personal de la relación tributaria, y pueden ser definidos por la norma sin referencia a ningún sujeto determinado y gravan una manifestación de riqueza sin ponerse en relación con una determinada persona. El típico ejemplo de este tipo de Impuesto es el Impuesto sobre el Valor Añadido.

Son impuestos objetivos, en los que las circunstancias personales del sujeto pasivo no se tienen en cuenta en la valoración del hecho imponible, en el tipo de gravamen o en las deducciones o recargos, es decir, en todos los elementos que determinan cuantitativamente la deuda tributaria.

Se aplican sobre una cosa sin tener en cuenta las características personales de su titular o de quienes hayan intervenido en el acto, negocio o hecho determinante de la exacción de que se trate. La capacidad económica se materializa en una cosa. Atiende preferentemente a la tenencia, posesión o transmisión, mientras que el sujeto pasivo se presenta como un pagador del impuesto.

2.2.32.1 La tasa de cambio y su influencia sobre los precios y la demanda Dentro de la política cambiaria

Definida como las acciones del Estado para controlar el comportamiento la moneda nacional respecto a las de otros países y controlar el mercado cambiario de divisas, se utilizan los precios relativos como instrumentos de medición de dicho mercado cambiario. Tasa de Cambio Real, la constituye el poder de compra de la moneda nacional frente a una o varias monedas extranjeras y refleja la competitividad de los productos domésticos frente a los productos externos. También puede describirse como la relación entre los precios de bienes transados y no transados (Moreno A., 2002)

Igualmente, se considera como indicador del verdadero valor externo de la moneda nacional en ambientes inflacionarios donde las modificaciones de los precios relativos entre países afectan la competitividad de estos para participar en operaciones de comercio exterior. Un aumento del precio de la moneda extranjera, o lo que es lo mismo: una devaluación de la moneda doméstica encarece los bienes extranjeros en el país y hace más baratos los bienes nacionales, lo que reduce la demanda por importaciones. Se hace más atractivo exportar y se estimula la oferta por exportaciones. También se reducen los precios de las exportaciones nacionales en

moneda extranjera lo que aumenta la demanda externa por bienes nacionales.

2.2.32.2 Método de gasto

$$PBI = + GCH + GCG + FBKF + VE + X - M$$

2.2.32.3 Método de ingreso

$$PBI = + R + CKF + Ipm + EE$$

Donde:

VAB: Valor Agregado Bruto

DM: Derechos de Importación

Ip: Impuesto a los Productos

GCH: Gastos de Consumo de los Hogares

GCG: Gasto de Consumo de Gobierno

VE: Variación de Existencias

X: Exportaciones

M: Importaciones

R: Remuneraciones

CKF: Consumo de Capital Fijo

Ipm: Impuesto a la Producción e Importaciones

EE: Excedente de Explotación.

2.2.33 Definición de términos básicos

Agroexportación:

Proceso final con las mayores exigencias de la producción agropecuaria, a la que se debe brindar especial atención. En una economía global se compete en todos los mercados y las demandas de los consumidores en cada mercado exigen que la calidad, oportunidad, precio y forma de presentación de los productos, entre otras exigencias, satisfagan sus deseos, que de no ser atendidas convenientemente conllevan al fracaso de cualquier proyecto de exportación. (Universidad Nacional Agraria La Molina, 2005)

Arándanos:

Los arándanos (*Vaccinium* spp) son frutos del bosque con un contenido muy bajo en azúcares y muy elevado en antioxidantes. Este género contiene alrededor de 450 especies, incluyendo la conocida comercialmente como arándano azul o "Blueberry".

Berries:

Arándanos, fresa, aguaymanto y frambuesa son las superfrutas que conquistan el mercado internacional con precios interesantes. Ahora un nuevo boom comienza a mostrarse con gran potencialidad para nuestro país. La siembra de estas frutas es baja en el país, pues a nivel nacional

solo hay 2.800 hectáreas. La fresa es la que tiene más extensión con 1.500 hectáreas.

En el caso del arándano hay unas 700 hectáreas, la mayor parte de ellas en los valles costeros de La Libertad y Lima. Y para el 2014 se estima que se podría contar con unas 1.000 hectáreas, proyectándose para el 2016 alrededor de 3.000 hectáreas de arándanos. (La Republica 2014)

Competencia:

la competencia como disputa o contienda entre dos o más personas sobre algo. De igual forma puede definirse como la situación de empresas que rivalizan en un mercado ofreciendo o demandando un mismo producto o servicio. (Real Academia Española, 2016)

Demanda:

la demanda en economía se define como cuantía global de las compras de bienes y servicios realizados o previstos por una colectividad. (Real Academia Española, 2016)

Estacionalidad:

la estacionalidad tiene relación de dependencia con respecto a una estación del año. Del mismo modo en términos de producción son las condiciones que deben presentar ciertos productos para desarrollarse sin ningún problema, ya que el clima puede ser un factor importante que determina la eficiencia de la cosecha. (Real Academia Española, 2016)

Estrategia:

En un proceso regulable, conjunto de las reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento. Real Academia Española (2016)

Factor:

Se define el factor como un elemento o causa que actúa junto con otros.
(Real Academia Española, 2016)

Hectáreas:

Medida de superficie equivalente a 100 áreas o 10 000 metros cuadrados (m²). (Real Academia Española, 2016)

Logística:

Conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa o de un servicio, especialmente de distribución. Real Academia Española (2016).

Logística y cadena de suministro:

La logística en una empresa planea, implementa y controla la circulación eficiente y el almacenamiento adecuado de los productos entre el punto donde son concebidos y el punto donde son consumidos. Siempre buscando satisfacer la demanda de la gente. Por eso hoy en día, en el mercado globalizado, las empresas se ven forzadas a generar nuevas

ideas para incursionar en el entorno y obtener ventaja competitiva. Debido a esto, el interés de las empresas está enfocado en la gestión de la cadena de suministros.

PBI:

Viene hacer el valor total de los bienes y servicios producidos en un país durante un periodo determinado mensual, trimestral, anual. Para fines contables, no se calculan los bienes intermedios sino solo los finales para evitar la duplicación de valores. La producción puede medirse de tres formas distintas: sumando el valor agregado de todas las unidades de producción, sumando los gastos de los consumidores (menos importaciones) o sumando todos los ingresos recibidos por los agentes económicos. En teoría las tres metodologías deberían arrojar el mismo resultado. (Gestión, 2014)

PEA:

Son todas las personas en edad de trabajar que en la semana de referencia se encontraban trabajando (ocupados) o buscando activamente trabajo (desocupados). (Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo, 2016).

Precio:

Se define como valor pecuniario en que se estima algo. Así también en la economía denomina el precio como la cantidad de dinero que la sociedad debe pagar a cambio de un bien o servicio. (Real Academia Española, 2016)

Producción:

se define la producción como la suma de los productos del suelo o de la industria. Creación de un bien o servicio por medio de diversos factores que permiten atender una demanda. (Real Academia Española, 2016)

Rentabilidad Económica:

Tiene como objetivo medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio (numerador de la ratio) que el activo neto total, como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa para aquellos (denominador de ratio). Llamando RN al resultado neto contable, AT al activo neto total y RE a la rentabilidad económica. (Ampuero, Sánchez, P61)

$$RE = \frac{\text{Resultado Antes de Intereses e Impuestos}}{\text{Activo Total a su Estado Medio}}$$

Tendencia:

se define la tendencia como propensión o inclinación en los hombres y en las cosas hacia determinados fines. Es decir, factores que pueden marcar rasgos que permiten establecer una relación ser constante a través de un periodo de tiempo. (Real Academia Española, 2016).

2.3 Hipótesis

2.3.1 Hipótesis general

El incremento de las exportaciones peruanas de arándanos influye significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.

2.3.2 Hipótesis específicas

- a) La exportación a distintos países influye significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017
- b) Las empresas exportadoras influyen significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 – 2017.
- c) El Volumen de las exportaciones influye significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.
- d) El precio promedio de exportación influye significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 – 2017.

CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA

3.1 Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Variable Independiente: (X) Exportaciones Peruanas de Arándanos	Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. La exportación definitiva no está afecta a ningún tributo. Las mercancías deben ser embarcadas dentro del plazo de treinta (30) días calendario contado a partir del día siguiente de la numeración de la declaración. SUNAT (Ley General de Aduanas)	X1. = Mercancías	X1.1. = Monto exportado
			X1.2. = Volumen exportado
		X2. = Mercancías embarcadas	X1.1. = Principales países donde se dirigen las exportaciones
			X1.2. = Empresas exportadas
Variable Dependiente: (Y) Beneficios económicos	El beneficio económico es la diferencia positiva que resulta de restar los costos en los que se incurre durante la producción de un bien, de los ingresos totales que se obtiene por su venta. Desde un punto de vista más amplio y cercano a la visión macro económica, el beneficio económico se entiende como un incremento en la riqueza de un país o región en particular, el cual experimenta un determinado nivel de progreso que repercute positivamente en sus habitantes. A este nivel, la forma de medición del beneficio económico más extendida es el Producto Interno Bruto (PIB). http://laeconomia.com.mx/beneficio-economico/	Y.1. = Ingresos	Y.1.1. = Tasa de Crecimiento
			Y.1.2. = Valor FOB
		Y.2. = Beneficios	Y.2.1. = Utilidades
			Y.2.2 = Régimen Aduanero

3.2 Tipo de enfoque

Esta investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, pues se utilizó la recolección de datos para probar las hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con lo que se pudo establecer pautas de comportamientos y probar teorías (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 4).

3.3 Objeto de estudio

Es la precisión e identificación del fenómeno real, proceso, grupo social o situación que existe en el universo, independientemente del interés del investigador y al que este se refiere de forma precisa, objetiva y comprensible (Múnich, 2001 citada por Gómez, 2012).

El objeto de estudio de esta investigación fue el beneficio económico, pues se pretendió determinar si las empresas, el sector agro industrial y el país pudieron obtener beneficios durante el periodo 2010 – 2017 en cuanto a la tasa de crecimiento, valor FOB, utilidades y/o régimen aduanero, influenciados por las exportaciones a distintos países, empresas exportadoras, volumen de exportaciones, precio promedio de exportación y exportaciones peruanas de arándanos que se realizaron tras el Tratado de Libre Comercio firmado entre el Perú y los Estados Unidos de América de crecimiento.

3.4 Diseño de investigación

“La investigación descriptiva su propósito es describir la realidad objeto de estudio, un aspecto de ella, sus partes, sus clases, sus categorías o las relaciones que se pueden establecer entre varios objetos, con el fin de esclarecer una verdad, corroborar un

enunciado o comprobar una hipótesis. Se tiende como el acto de representar por medio de palabras las características de Fenómenos, hechos, situaciones, cosas, personas y demás seres vivos, de tal manera que quien lea o interprete, los evoque en la mente.”
(p. 34)

3.4.1 Diseño de la investigación – no experimental

Según Hernández Sampieri (2010) la investigación se concentra en estudiar cómo evolucionan una o más variables o las relaciones entre ellas, analizar los cambios a través del tiempo de un evento, una comunidad, un fenómeno, una situación o un contexto.

3.4.2 Tipo de investigación - aplicada

Según Valderrama (2002) “El tipo de investigación aplicada se sustenta en la investigación teórica; su finalidad específica es aplicar las teorías existentes a la producción de normas y procedimientos tecnológicos, para controlar situaciones o procesos de la realidad”. (p. 39).

3.4.3 Transeccional o transversal

Según su alcance es Transversal ya que permite ver cambios de una población a lo largo del tiempo. Tamayo (1993) señaló que: “La investigación descriptiva comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de naturaleza actual, composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes, o sobre como una persona, grupo o cosa, se conduce

o funciona en el presente trabajo sobre realidades de hecho y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta". (p.35)

Así mismo es Explicativa porque busca establecer una relación de causa y efecto. Para Valderrama (2002) "El nivel explicativo está dirigida a responder a las causas de los eventos físicos o sociales. Cómo su nombre lo indica, su interés se centra en descubrir la razón por la que ocurre el fenómeno determinado, así como establecer en qué condiciones se da este, o porque dos o más variables están relacionadas". (p.45)

3.4.4 Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

De acuerdo con Levin (1979, p. 93), la población o universo es el conjunto de individuos que comparten por lo menos una característica.

El universo poblacional de esta investigación fue determinado con los datos históricos obtenidos en ATPA, ATPDEA, Trade Map y del Ministerio de Agricultura (MINAGRI), considerando todas las variaciones en los beneficios económicos desde el año 2010 hasta el 2017 originados por las 82 empresas peruanas que exportaron arándanos en esos años.

3.4.5 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Revisión documentaria: El proceso de revisión documentaria en la investigación estuvo orientada a la detección, obtención, consulta y extracción de información para la estructuración de los indicadores de la investigación de una diversidad de fuentes de consulta (artículos de revistas, libros, páginas web,

informes de investigación, etc.). (Itson Educar para trascender, Recursos.Pág.5-6).

Fichaje: Una de las técnicas utilizadas ha sido la compilación de todas las fuentes de información, tales como doctrina nacional y extranjera, legislación actualizada y jurisprudencia nacional y, así pues, para tener una adecuada y correcta elaboración del trabajo. (Itson Educar para trascender, Recursos.Pág.5-6).

Fotocopiado: Esta técnica se basó en la copia de toda la información recogida de los libros a través del fotocopiado utilizando el avance tecnológico en la reproducción ordenada de los libros, revistas, jurisprudencias y tesis. El instrumento que utilizó en esta técnica se denomina fotocopiado. (Itson Educar para trascender, Recursos.Pág.5-6).

3.4.6 Métodos de análisis de información

Debido a que las variables son cuantitativas, se realizó el análisis de normalidad para determinar qué método estadístico se utilizaría en base a su distribución; puesto que la muestra poblacional es de 82 empresas, se utilizó la Prueba de Kolmogorov-Smirnov pues es la indicada para un tamaño de muestra mayor de 50. La prueba de Kolmogorov-Smirnov es un procedimiento de "bondad de ajuste", que permite medir el grado de concordancia existente entre la distribución de un conjunto de datos y una distribución teórica específica. Su objetivo es señalar si los datos provienen de una población que tiene la

distribución teórica especificada, es decir, contrasta si las observaciones podrían razonablemente proceder de la distribución especificada.

Se consideró utilizar el Coeficiente de Correlación de Pearson en el caso de que las variables tuvieran una distribución normal, pues se tendría que realizar un análisis paramétrico. En estadística, el coeficiente de correlación de Pearson es una medida lineal entre dos variables aleatorias cuantitativas. A diferencia de la covarianza, la correlación de Pearson es independiente de la escala de medida de las variables. De manera menos formal, se puede definir al coeficiente de correlación de Pearson como un índice que puede utilizarse para medir el grado de relación de dos variables siempre y cuando ambas sean cuantitativas y continuas.

Se consideró utilizar el Coeficiente de Correlación Rho de Spearman en el caso de que las variables no tuvieran una distribución normal, pues se tendría que realizar un análisis no paramétrico. Es una medida de la correlación (la asociación o interdependencia) entre dos variables aleatorias (tanto continuas como discretas). Para calcular ρ , los datos son ordenados y reemplazados por su respectivo orden.

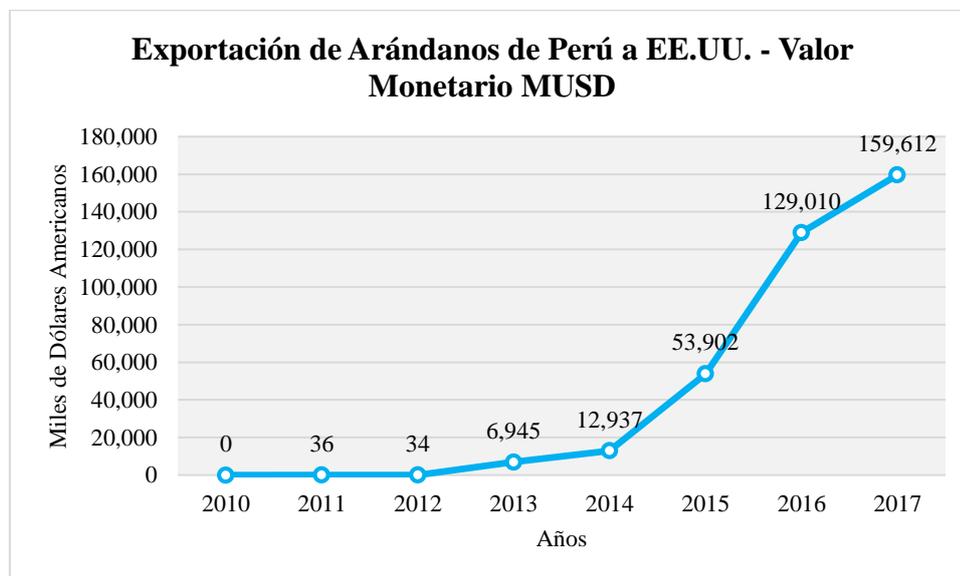
CAPÍTULO 4. RESULTADOS

4.1 Descripción del trabajo de campo

El presente trabajo se realizó en base a la recolección de datos e información de las variables implicadas en el presente estudio. Por consiguientes los instrumentos recurridos son las páginas web de Sunat, Minagri, Promperú, Trade Map y el BCR.

Los antecedentes adquiridos como primera fuente según el periodo fueron las exportaciones de arándanos según la partida arancelaria hacia los principales mercados y países. Posterior a ello nos llevó analizar el impacto económico que viene sosteniendo el Perú posterior al acuerdo comercial con Estados Unidos.

Seguidamente se procedió a recopilar información relacionada al PBI de estados unidos para la cual se recurrió a estadísticas proporcionadas por la BEA.



Fuente: Trade Map

Elaboración: Propia

Empleando la herramienta estadística EViews 6.0 a fin de analizar el comportamiento de las exportaciones peruanas relacionadas a la evolución económica de los estados unidos, se aplicó el siguiente modelo:

$$\text{Log (EXPUSA)}=\text{a1}+\text{a2 (PIBUSA)}+\text{D1}$$

Donde:

EXPUSA = Exportaciones Peruanas hacia los Estados Unidos.

PIBUSA = Producto Interno Bruto de los Estados Unidos.

D1= Tratado Libre Comercio

- **Donde se espera,**

$$a1 > 0, a2 > 0$$

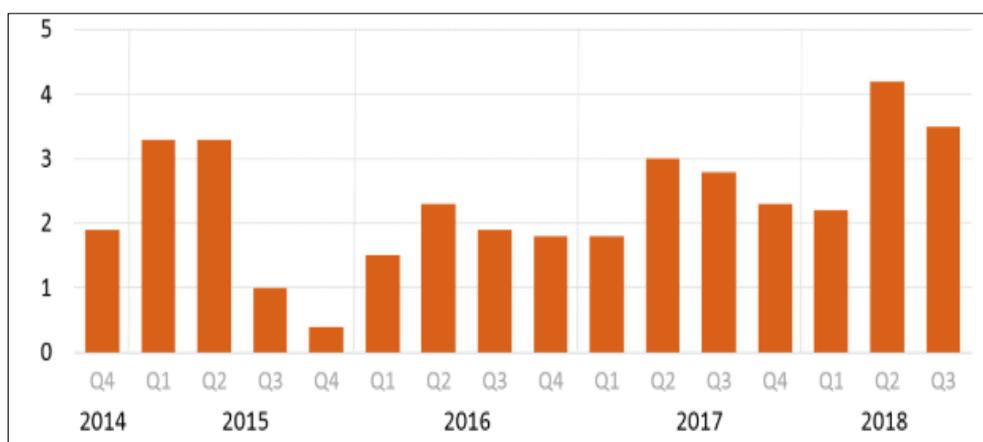
Con dicho modelo se verificó si la regresión lineal serviría para determinar la elasticidad y el grado de significancia de las variables de estudios.

4.2 PBI Trimestral de los Estados Unidos (2014 – 2018)

A través del periodo analizado, la economía norteamericana media mediante su PBI ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años. Pese a haber sufrido una caída entre el último trimestre 2015, la tendencia económica fue positiva. El producto interno bruto (PIB) real aumentó 3.5 por ciento en el tercer trimestre de 2018, de acuerdo con la estimación de "avance" publicada por la Oficina de Análisis Económico. En el segundo trimestre de 2018, el PIB real aumentó 4.2 por ciento. El aumento en el PIB real en el tercer trimestre reflejó las contribuciones positivas de los gastos de consumo personal (PCE), la inversión en inventarios privados, el gasto del gobierno estatal y local, el gasto

del gobierno federal y la inversión fija no residencial que fueron compensados en parte por las contribuciones negativas de las exportaciones y los residenciales fijos inversión.

Figura N° 11: PBI – Estados Unidos.



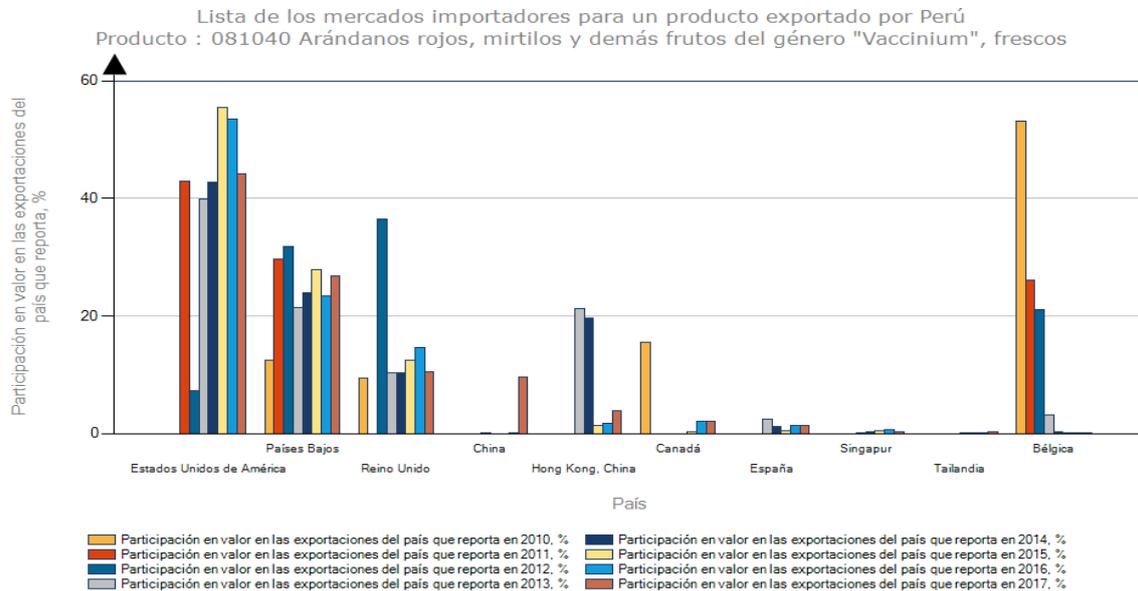
Fuente: <https://www.bea.gov/data/gdp/gross-domestic-product>

Tabla 5: Participación en valores de las exportaciones de arándanos del país que reporta porcentaje.(%)

Mercados Importadores	Participación en valor en las exportaciones del país que reporta, % en 2010	Participación en valor en las exportaciones del país que reporta, % en 2011	Participación en valor en las exportaciones del país que reporta, % en 2012	Participación en valor en las exportaciones del país que reporta, % en 2013	Participación en valor en las exportaciones del país que reporta, % en 2014	Participación en valor en las exportaciones del país que reporta, % en 2015	Participación en valor en las exportaciones del país que reporta, % en 2016	Participación en valor en las exportaciones del país que reporta, % en 2017
Estados Unidos de América	0	42,9	7,3	39,9	42,8	55,5	53,5	44,2
Países Bajos	12,5	29,8	31,8	21,4	23,9	28	23,4	26,8
Reino Unido	9,4	0	36,6	10,4	10,4	12,5	14,7	10,5
China	0	0	0	0	0	0	0	9,5
Hong Kong, China	0	0	0	21,3	19,6	1,5	1,8	3,9
Canadá	15,6	0	0	0	0	0,3	2,1	2,1
España	0	0	0	2,5	1,3	0,5	1,3	1,4
Singapur	0	0	0	0,2	0,4	0,5	0,7	0,4
Tailandia	0	0	0	0	0	0	0,2	0,3
Bélgica	53,1	26,2	21,1	3,2	0,4	0,2	0,1	0,2

Fuente: Trade Map

Figura N° 12: Participación en valores de las exportaciones de arándanos del país que reporta porcentaje (%)



Fuente: Trade Map

El presente cuadro acredita la exportación de arándanos de Perú hacia los principales países importadores. Así mismo en el año 2010 tuvo una participación del 53.10% hacia el mercado de Bélgica, seguidamente en 2011 obtuvo un crecimiento de participación del 42.86 % para el país de Estados Unidos igualmente para los periodos 2015 alcanzó un 55.46% y 44.22% para 2017.

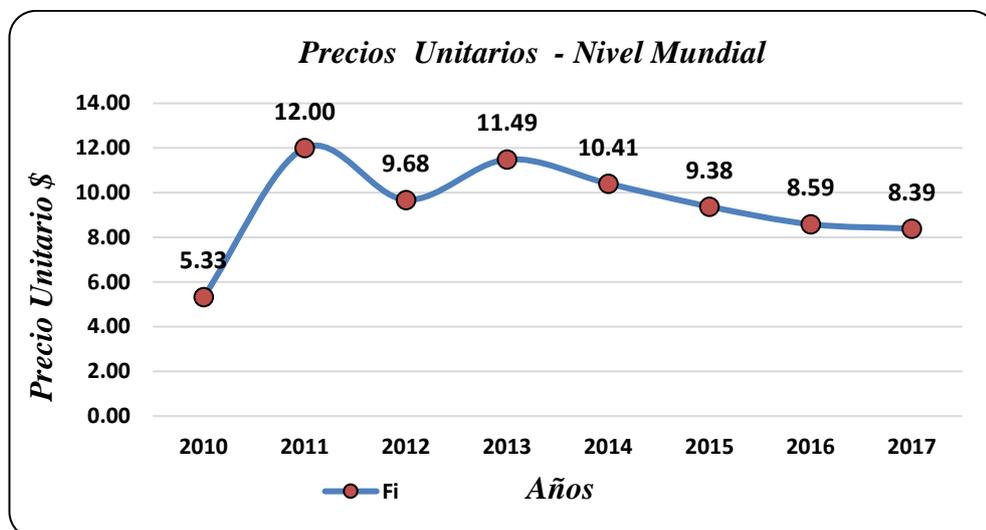
Tabla 6: Exportación de Arándanos Perú a Nivel Mundial - Índice de Precios Unitarios

N°	Año	f_i	%
01	2010	5.33	7.08%
02	2011	12.00	15.94%
03	2012	9.68	12.86%
04	2013	11.49	15.27%
05	2014	10.41	13.83%
06	2015	9.38	12.46%
07	2016	8.59	11.41%
08	2017	8.39	11.15%
		75.27	100%

Fuente: Trade Map

Elaboración: Propia

Figura N° 13: Exportación de Arándanos Perú a Nivel Mundial - Índice de Precios Unitarios



Fuente: Trade Map

Elaboración: Propia

En la Figura N° 13 se aprecia el comportamiento del precio unitario promedio a lo largo de los años. Así mismo, se observa que el precio se mantiene relativamente estable a partir de los años 2015 hasta el 2017.

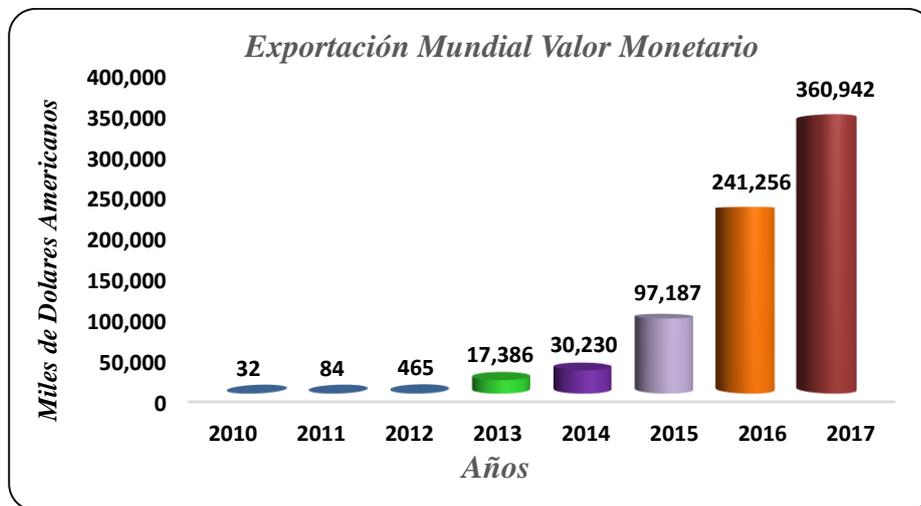
Tabla 7: Exportación de Arándanos Perú a nivel Mundial - Expresado en MUSD

N°	Año	f_i	%
01	2010	32	0.00%
02	2011	84	0.01%
03	2012	465	0.06%
04	2013	17,386	2.33%
05	2014	30,230	4.04%
06	2015	97,187	13.00%
07	2016	241,256	32.27%
08	2017	360,942	48.28%
		747,582	100%

Fuente: Trade Map

Elaboración: Propia

Figura N° 14: Exportación de Arándanos Perú a nivel Mundial - Expresado en miles de dólares MUSD



Fuente: Trade Map
Elaboración: Propia

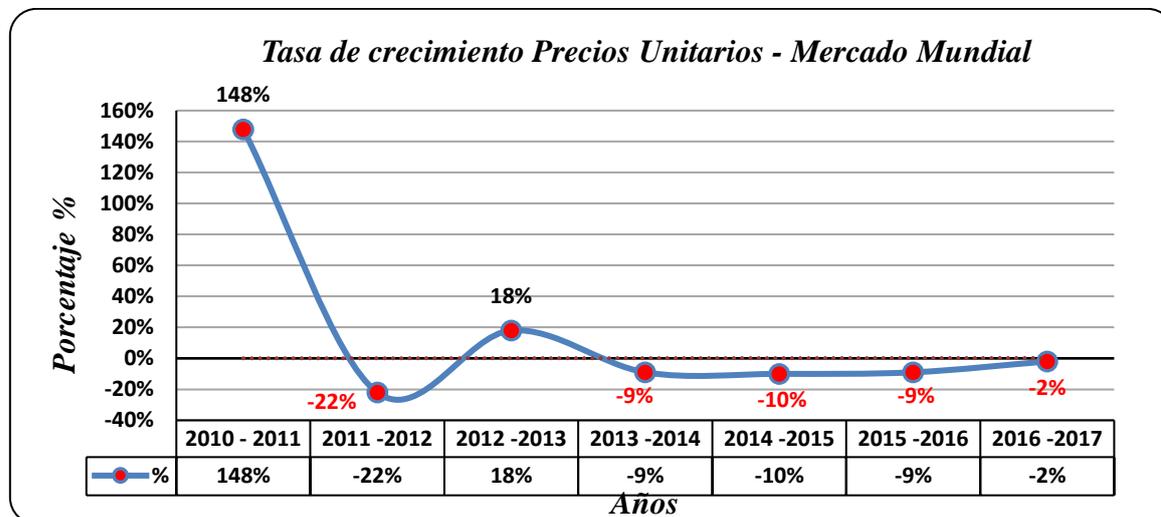
La Figura N° 14 demuestra el incremento monetario a través de los años, producto de las exportaciones de arándanos. También es posible argumentar el aporte valorativo que viene sostenido a partir de los años 2015 hasta el 2017.

Tabla 8: Exportación de Arándanos Perú a Nivel Mundial - Tasa de Crecimiento % Valor Unitario

N°	Año	f_i	%
01	2010 - 2011	148%	130%
02	2011 - 2012	-22%	-19%
03	2012 - 2013	18%	16%
04	2013 - 2014	-9%	-8%
05	2014 - 2015	-10%	-9%
06	2015 - 2016	-9%	-8%
07	2016 - 2017	-2%	-2%
		114%	100%

Fuente: Trade Map
Elaboración: Propia

Figura N° 15: Tasa de crecimiento en Precios unitario de exportaciones nivel mundial de Arándano.



Fuente: Trade Map

Elaboración: Propia

En la Figura N° 15 se aprecia una tasa favorable de 148% para el periodo 2010-2011 referente al precio unitario del arándano. Los países bajos representaron un 7.38% con relación a los demás países. Así pues, en el periodo 2012-2013 EE. UU tuvo un 24.96% y China un alza considerable de 250.18% para el periodo 2016-2017.

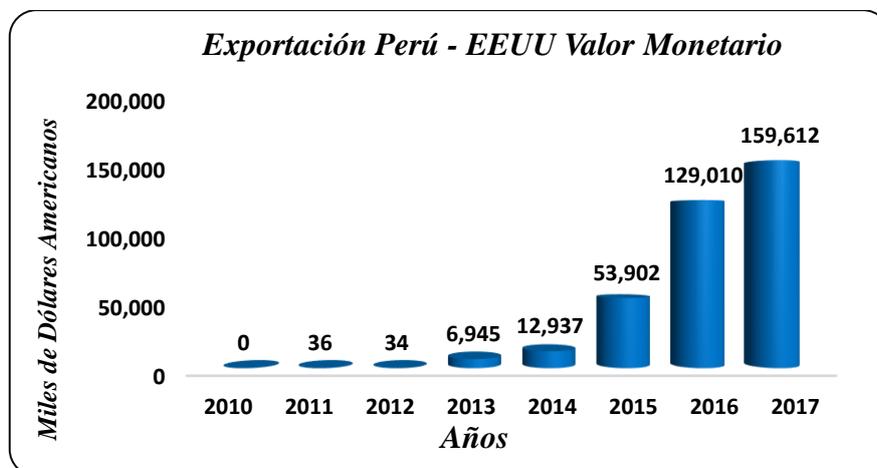
Tabla 9: Exportación de Arándanos Perú a EE.UU - Valor Monetario MUSD

N°	Año	f_i	%
01	2010	0	0.00%
02	2011	36	0.01%
03	2012	34	0.01%
04	2013	6,945	1.92%
05	2014	12,937	3.57%
06	2015	53,902	14.87%
07	2016	129,010	35.59%
08	2017	159,612	44.03%
		362,476	100%

Fuente: Trade Map

Elaboración: Propia

Figura N° 16: Participación en las Exportación de Arándanos Perú a EE.UU - Valor Monetario MUSD



Fuente: Trade Map

Elaboración: Propia

La Figura N° 16 muestra la participación de las exportaciones en valores monetarios de Perú hacia Estados Unidos durante los periodos analizados, Así mismo, se observa que a partir del año 2011 hasta 2017 presentó un repunte sostenible en el comercio del producto de arándanos.

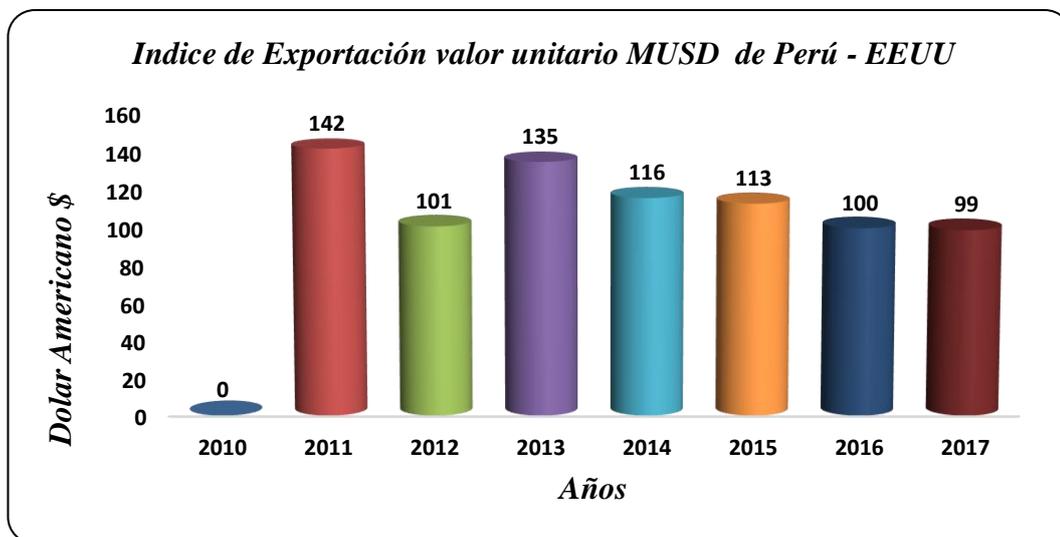
Tabla 10: Exportación de Arándanos Perú - EE. UU. Índice de valores unitarios entre valor MUSD / Cantidad

N°	Año	f_i	%
01	2010	0	0.00%
02	2011	142	17.62%
03	2012	101	12.53%
04	2013	135	16.75%
05	2014	116	14.39%
06	2015	113	14.02%
07	2016	100	12.41%
08	2017	99	12.28%
		806	100.00%

Fuente: Trade Map

Elaboración: Propia

Figura N° 17: Índice de valores unitarios en la exportación de Arándanos Perú a EE. UU



Fuente: Trade Map
Elaboración: Propia

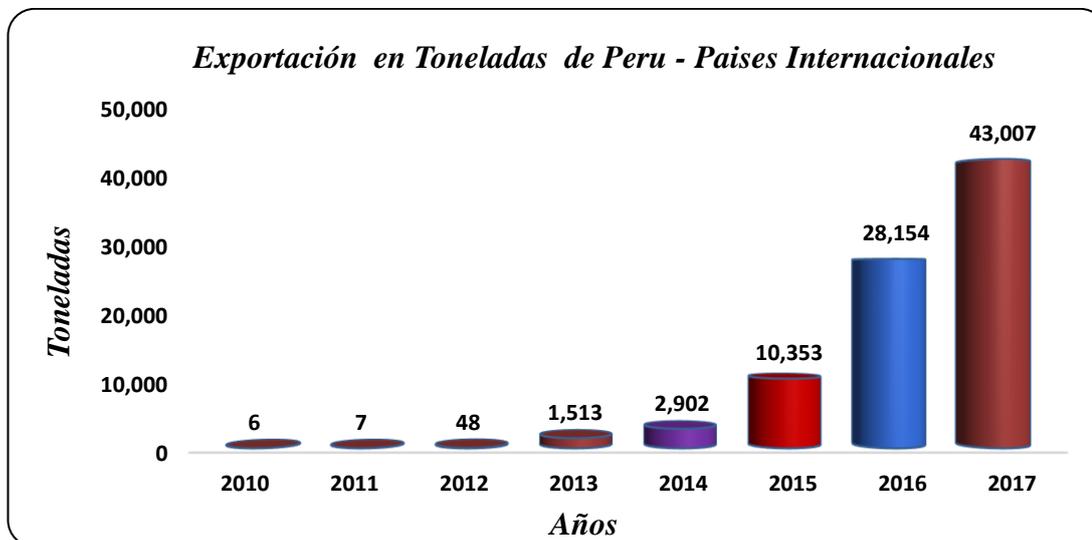
En la Figura N° 17 se muestra el índice de valor unitario con respecto al comportamiento del precio unitario respecto al total de operaciones de exportación de arándanos de Perú hacia Estados Unidos. Por consiguiente, podemos sostener que el año 2011 y 2013 el índice de precio sostuvo un aporte en alza en el mercado exterior a raíz de la variable precio.

Tabla 11: Exportación de Arándanos en Toneladas de Perú a países Internacionales.

N°	Año	f_i	%
01	2010	6	0.0%
02	2011	7	0.0%
03	2012	48	0.1%
04	2013	1,513	1.8%
05	2014	2,902	3.4%
06	2015	10,353	12.0%
07	2016	28,154	32.7%
08	2017	43,007	50.0%
		85,990	100%

Fuente: Trade Map
Elaboración: Propia

Figura N° 18: Participación en la exportación de Arándanos de Perú a países Internacionales – Cantidad de Toneladas.



Fuente: Trade Map
Elaboración: Propia

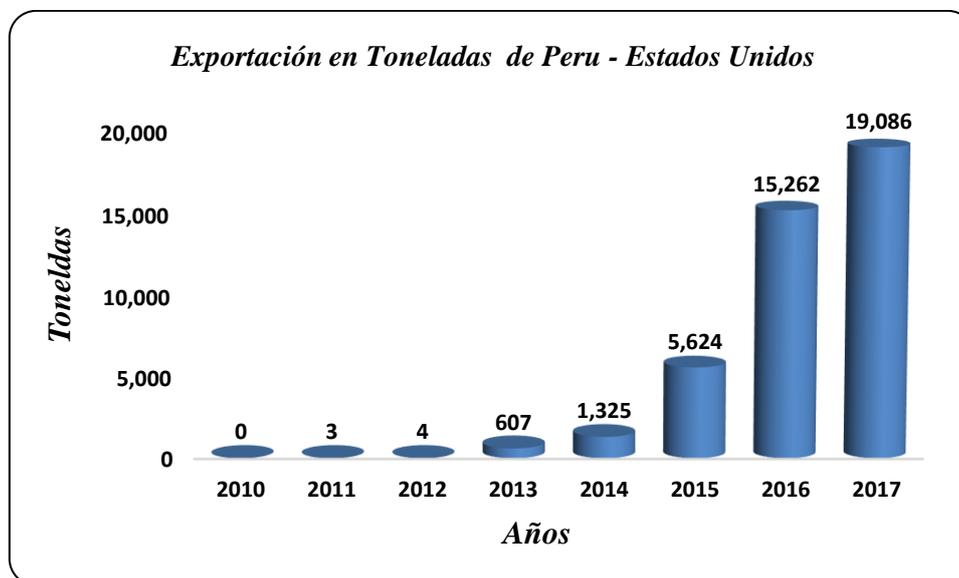
La Figura N° 18 expresa las toneladas producidas y exportadas de Perú hacia países importadores de arándano, como se puede apreciar desde el año 2010 el volumen de exportación fue con tendencia al alta, obteniendo una mayor producción del periodo 2015 – 2017.

Tabla 12: Exportación de Arándanos Perú a Estados Unidos – Cantidad de Toneladas

N°	Año	f_i	%
01	2010	0	0.00%
02	2011	3	0.01%
03	2012	4	0.01%
04	2013	607	1.45%
05	2014	1,325	3.16%
06	2015	5,624	13.42%
07	2016	15,262	36.42%
08	2017	19,086	45.54%
		41,911	100%

Fuente: Trade Map
Elaboración: Propia

Figura N° 19: Participación en la exportación de Arándanos Perú a Estados Unidos
– Cantidad de Toneladas



Fuente: Trade Map
 Elaboración: Propia

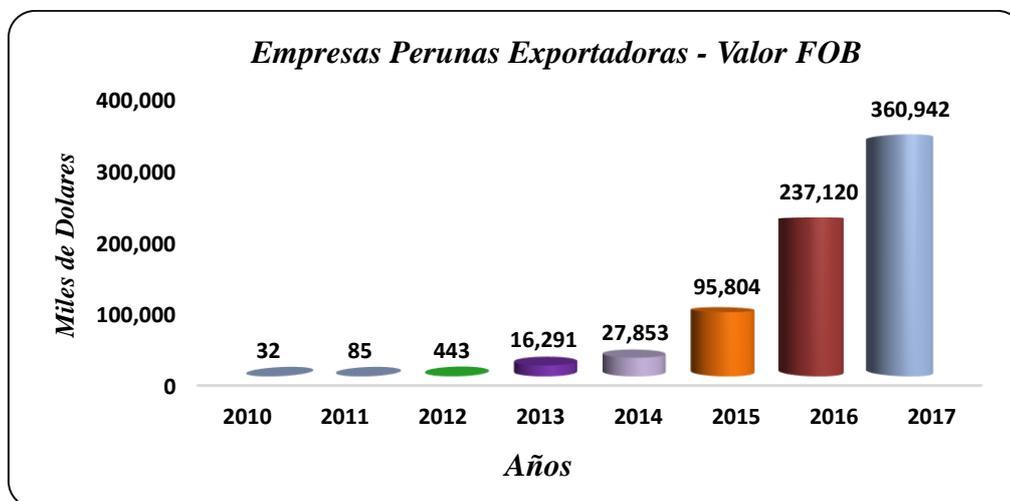
En la Figura N° 19 se observa la evolución de las exportaciones de arándanos hacia el mercado de los Estados Unidos, así pues, se aprecia la tendencia creciente desde el año 2015 hasta el 2017.

Tabla 13: Empresas Perrunas Exportadoras de Arándanos- Valor FOB

N°	Año	f_i	%
01	2010	32	0.00%
02	2011	85	0.01%
03	2012	443	0.06%
04	2013	16,291	2.21%
05	2014	27,853	3.77%
06	2015	95,804	12.97%
07	2016	237,120	32.11%
08	2017	360,942	48.87%
		738,570	100%

Fuente: Minagri
 Elaboración: Propia

Figura N° 20: Participación de Empresas Perrunas Exportadoras de Arándanos - Valor FOB



Fuente: Minagri
Elaboración: Propia

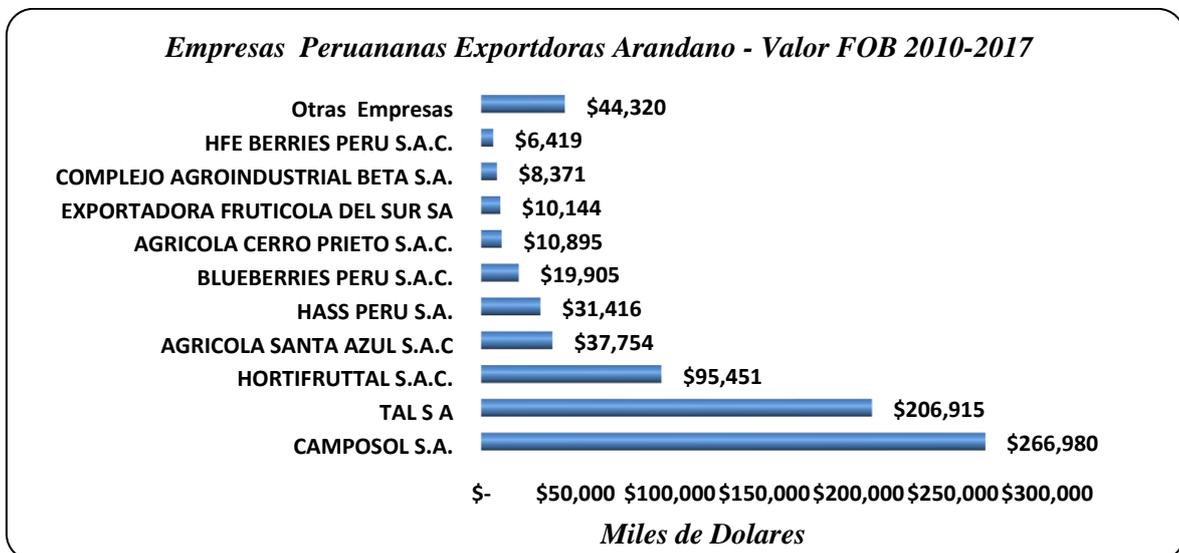
La Figura N° 20 demuestra un incremento consecutivo de las exportaciones de arándanos con relación a las empresas peruanas a partir del acuerdo comerciales vigentes. Así mismo se observa un alza productiva a partir del año 2012 hacia el 2017.

Tabla 14: Principales Empresas Perrunas Exportadoras de Arándanos – Valor FOB periodo 2010 – 2017.

N°	Empresas	f_i	%
01	CAMPOSOL S.A.	\$266,980	36.15%
02	TAL S A	\$206,915	28.02%
03	HORTIFRUTTAL S.A.C.	\$95,451	12.92%
04	AGRICOLA SANTA AZUL S.A.C	\$37,754	5.11%
05	HASS PERU S.A.	\$31,416	4.25%
06	BLUEBERRIES PERU S.A.C.	\$19,905	2.70%
07	AGRICOLA CERRO PRIETO S.A.C.	\$10,895	1.48%
08	EXPORTADORA FRUTICOLA DEL SUR SA	\$10,144	1.37%
09	COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.	\$8,371	1.13%
10	HFE BERRIES PERU S.A.C.	\$6,419	0.87%
11	Otras Empresas	\$44,320	6.00%
		\$738,570	100%

Fuente: Minagri
Elaboración: Propia

Figura N° 21: Participación de Empresas Peruanas Exportadoras de Arándanos – Valor FOB periodo 2010 – 2017.



Fuente: Minagri

Elaboración: Propia

En la Figura N° 21 se aprecia como las empresas exportadoras peruanas vienen logrando un aporte significativo en sus operaciones en los últimos años. También se vienen sumando otras empresas emprendedoras agroexportadoras a razón de la tendencia creciente y sostenible que el arándano está logrando en el mercado mundial.

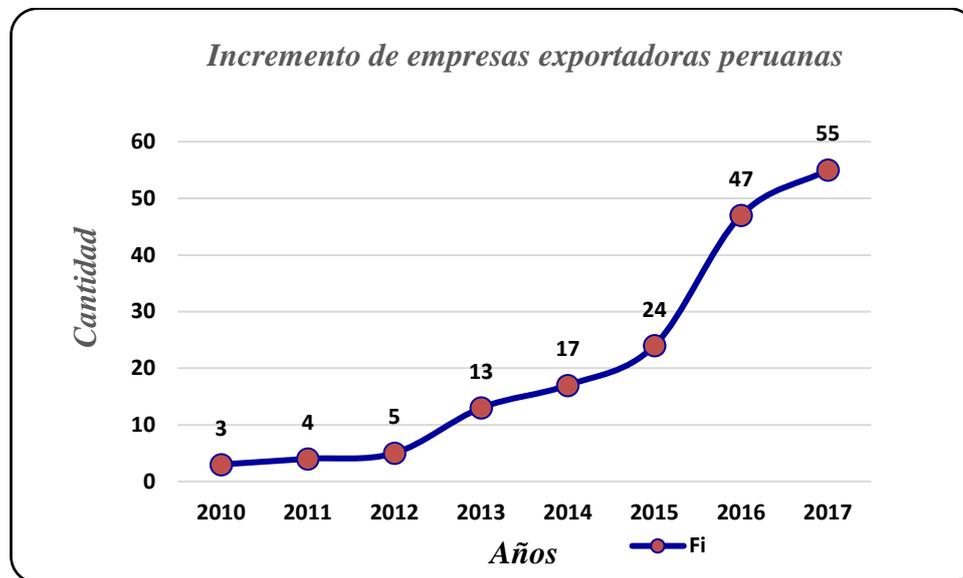
Tabla 15: Incremento de empresas exportadoras peruanas de Arándanos periodo 2010 - 2017

N°	Año	f_i	%
01	2010	3	1.79%
02	2011	4	2.38%
03	2012	5	2.98%
04	2013	13	7.74%
05	2014	17	10.12%
06	2015	24	14.29%
07	2016	47	27.98%
08	2017	55	32.74%
		168	100%

Fuente: Minagri

Elaboración: Propia

Figura N° 22: Participación de empresas exportadoras peruanas de Arándanos periodo 2010 - 2017



Fuente: Minagri
 Elaboración: Propia

La Figura N° 22 ilustra un repunte de empresas a lo largo del periodo 2010 - 2017. Vale decir que el incremento de las exportaciones con relación a los arándanos y los buenos resultados obtenidos conllevó al inversionista a emprender en dicho negocio en busca de nuevos mercados.

TEST DE NORMALIDAD

Para poder estudiar correctamente una población mediante la inferencia estadística es fundamental que la muestra este bien escogida. (CORGAS, Javier, CARDIEL, Nicolás, ZAMORANO, Jaime, 2011, p. 11).

La normalidad no debe confundirse con probabilidad. Mientras lo primero es necesario para efectuar pruebas estadísticas, lo segundo es requisito indispensable para hacer inferencias correctas sobre una población. (Fernández, 2010, p. 191).

Tabla 16: Prueba de normalidad de incremento de las exportaciones y beneficios económicos

Prueba de normalidad - Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	Sig.
Incremento de las exportaciones	,204	,200
Beneficios económicos	,192	,200

Fuente: Elaboración propia

Según la Tabla 16, se presenta las siguientes estadísticas descriptivas:

- Incremento de las exportaciones del 2010 al 2017
- Beneficio económico del 2010 al 2017

Dado que la base de datos es mayor a 50, se usa la prueba de Kolmogorov-Smirnov.

Se consideran las siguientes hipótesis:

Ho: La distribución de los datos es normal

Hi: La distribución de los datos no es normal

Sig. > 0,05 se acepta H_0

Se observa en la Tabla 16 que el incremento de las exportaciones tiene un nivel de significancia del 0,200 y el beneficio económico 0,200; puesto que las dos variables son mayores al 0,05 se puede afirmar que los datos tienen una distribución normal.

Para determinar la influencia del incremento de las exportaciones en los beneficios económicos se hará uso del Coeficiente de Correlación de Pearson, ya que las variables tuvieran una distribución normal.

Tabla 17: Prueba de normalidad de exportación a distintos países y beneficios económicos

Prueba de normalidad - Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	Sig.
Exportación a distintos países	,317	,060
Beneficios económicos	,192	,200

Fuente: Elaboración propia

Según la Tabla 17, se presenta las siguientes estadísticas descriptivas:

- Exportación a distintos países del 2010 al 2017
- Beneficio económico del 2010 al 2017

Dado que la base de datos es mayor a 50, se usa la prueba de Kolmogorov-Smirnov.

Se consideran las siguientes hipótesis:

H_0 : La distribución de los datos es normal

H_1 : La distribución de los datos no es normal

Sig. > 0,05 se acepta H_0

Se observa en la Tabla 17 que las exportaciones a distintos países tienen un nivel de significancia del 0,60 y el beneficio económico 0,200; puesto que las dos variables son mayores al 0,05 se puede afirmar que los datos tienen una distribución normal.

Para determinar la influencia de la exportación a distintos países en los beneficios económicos se hará uso del Coeficiente de Correlación de Pearson, ya que las variables tuvieran una distribución normal.

Tabla 18: Prueba de normalidad de Empresas exportadoras y Beneficio económico

Prueba de normalidad - Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	Sig.
Empresas exportadoras	,163	,200
Beneficios económicos	,192	,200

Fuente: Elaboración propia

Según la Tabla 18, se presenta las siguientes estadísticas descriptivas:

- Empresas exportadoras del 2010 al 2017
- Beneficio económico del 2010 al 2017

Dado que la base de datos es mayor a 50, se usa la prueba de Kolmogorov-Smirnov.

Se consideran las siguientes hipótesis:

H_0 : La distribución de los datos es normal

H_1 : La distribución de los datos no es normal

Sig. > 0,05 se acepta H_0

Se observa en la Tabla 18 que las empresas exportadoras tienen un nivel de significancia del 0,200 y el beneficio económico 0,200; puesto que las dos variables son mayores al 0,05 se puede afirmar que los datos tienen una distribución normal.

Para determinar la influencia de las empresas exportadoras en los beneficios económicos se hará uso del Coeficiente de Correlación de Pearson, ya que las variables tuvieron una distribución normal.

Tabla 19: Prueba de normalidad de volumen de exportaciones y beneficio económico

Prueba de normalidad - Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	Sig.
Volumen de exportaciones	,291	,122
Beneficios económicos	,192	,200

Fuente: Elaboración propia

Según la Tabla 19, se presenta las siguientes estadísticas descriptivas:

- Volumen de exportaciones del 2010 al 2017
- Beneficio económico del 2010 al 2017

Dado que la base de datos es mayor a 50, se usa la prueba de Kolmogorov-Smirnov.

Se consideran las siguientes hipótesis:

H_0 : La distribución de los datos es normal

H_1 : La distribución de los datos no es normal

Sig. > 0,05 se acepta H_0

Se observa en la Tabla 19 que el volumen de exportaciones tiene un nivel de significancia del 0,122 y el beneficio económico 0,200; puesto que las dos variables son mayores al 0,05 se puede afirmar que los datos tienen una distribución normal.

Para determinar la influencia del volumen de exportaciones en los beneficios económicos se hará uso del Coeficiente de Correlación de Pearson, ya que las variables tuvieren una distribución normal.

Tabla 20: Prueba de normalidad del precio promedio de exportación y beneficio económico

Prueba de normalidad - Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	Sig.
Precio promedio de exportación	,192	,200
Beneficios económicos	,192	,200

Fuente: Elaboración propia

Según la Tabla 20, se presenta las siguientes estadísticas descriptivas:

- Precio promedio de exportación del 2010 al 2017
- Beneficio económico del 2010 al 2017

Dado que la base de datos es mayor a 50, se usa la prueba de Kolmogorov-Smirnov.

Se consideran las siguientes hipótesis:

H_0 : La distribución de los datos es normal

H_1 : La distribución de los datos no es normal

Sig. > 0,05 se acepta H_0

Se observa en la Tabla 20 que el precio promedio de exportación tiene un nivel de significancia del 0,200 y el beneficio económico 0,200; puesto que las dos variables son mayores al 0,05 se puede afirmar que los datos tienen una distribución normal.

Para determinar la influencia del precio promedio de exportación en los beneficios económicos se hará uso del Coeficiente de Correlación de Pearson, ya que las variables tuvieran una distribución normal.

PRUEBA DE HIPOTESIS GENERAL

Tabla 21: Correlación de Pearson entre el incremento de las exportaciones y beneficio económico

		Incremento de las exportaciones	Beneficio económico
Incremento de las exportaciones	Correlación de Pearson	1	.796**
	Sig. (bilateral)		.002
	N	82	82
Beneficio económico	Correlación de Pearson	.796**	1
	Sig. (bilateral)	.002	
	N	82	82

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

Según la Tabla 21, se presenta las siguientes estadísticas descriptivas:

- Incremento de las exportaciones del 2010 al 2017
- Beneficio económico del 2010 al 2017

Debido a que las variables presentan una distribución normal, se usa el Coeficiente de correlación de Pearson.

Se considera la siguiente hipótesis:

H₀: El incremento de las exportaciones peruanas de arándanos no influyen significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.

H₁: El incremento de las exportaciones peruanas de arándanos influyen significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.

Sig. < 0,05 se acepta H₀

El nivel de significancia (0.002) es menor a 0.05 por lo que se rechaza la hipótesis nula (H₀), en consecuencia, se acepta la hipótesis alternativa H₁: El incremento de las exportaciones peruanas de arándanos influyen significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017. Por otro lado, el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.796 lo que determinó que el incremento de las exportaciones peruanas de arándanos influye positiva y moderadamente en el beneficio económico. Finalmente, el nivel de significancia menor a 0.01 indica que es altamente probable que la influencia encontrada sea cierta.

Prueba de hipótesis ESPECÍFICA 1

Tabla 22: Correlación de Pearson entre exportación a distintos países y beneficio económico

		Exportación a distintos países	Beneficio económico
Exportación a distintos países	Correlación de Pearson	1	.558**
	Sig. (bilateral)		.008
	N	82	82
Beneficio económico	Correlación de Pearson	.558**	1
	Sig. (bilateral)	.008	
	N	82	82

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

Según la Tabla 22, se presenta las siguientes estadísticas descriptivas:

- Exportación a distintos países del 2010 al 2017
- Beneficio económico del 2010 al 2017

Debido a que las variables presentan una distribución normal, se usa el Coeficiente de correlación de Pearson.

Se considera la siguiente hipótesis:

H₀: Las exportaciones a distintos países no influyen significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.

H1: Las exportaciones a distintos países influyen significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.

Sig. < 0,05 se acepta Ho

El nivel de significancia (0.008) es menor a 0.05 por lo que se rechaza la hipótesis nula (Ho), en consecuencia, se acepta la hipótesis alternativa Hi: Las exportaciones a distintos países influyen significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017. Por otro lado, el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.558 lo que determinó que las exportaciones a distintos países influyen positiva y moderadamente en el beneficio económico. Finalmente, al ser el nivel de significancia menor a 0.01 indica que es altamente probable que la influencia encontrada sea cierta.

Prueba de hipótesis ESPECÍFICA 2

Tabla 23: Correlación de Pearson entre Empresas exportadoras y Beneficio económico

		Empresas exportadoras	Beneficio económico
Empresas exportadoras	Correlación de Pearson	1	.656**
	Sig. (bilateral)		.004
	N	82	82
Beneficio económico	Correlación de Pearson	.656**	1
	Sig. (bilateral)	.004	
	N	82	82

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

Según la Tabla 23, se presenta las siguientes estadísticas descriptivas:

- Empresas exportadoras del 2010 al 2017
- Beneficio económico del 2010 al 2017

Debido a que las variables presentan una distribución normal, se usa el Coeficiente de correlación de Pearson.

Se considera la siguiente hipótesis:

Ho: Las empresas exportadoras no influyen significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.

H1: Las empresas exportadoras influyen significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.

Sig. < 0,05 se acepta Ho

El nivel de significancia (0.004) es menor a 0.05 por lo que se rechaza la hipótesis nula (Ho), en consecuencia, se acepta la hipótesis alternativa Hi: Las empresas exportadoras influyen significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017. Por otro lado, el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.656 lo que determinó que las empresas exportadoras influyen positiva y moderadamente en el beneficio económico. Finalmente, al ser el nivel de significancia menor a 0.01 indica que es altamente probable que la influencia encontrada sea cierta.

Prueba de hipótesis ESPECÍFICA 3

Tabla 24: Correlación de Pearson entre el Volumen de exportaciones y Beneficio económico

		Volumen de exportaciones	Beneficio económico
Volumen de exportaciones	Correlación de Pearson	1	.759**
	Sig. (bilateral)		.006
	N	82	82
Beneficio económico	Correlación de Pearson	.759**	1
	Sig. (bilateral)	.006	
	N	82	82

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

Según la Tabla 24, se presenta las siguientes estadísticas descriptivas:

- Volumen de exportaciones del 2010 al 2017
- Beneficio económico del 2010 al 2017

Debido a que las variables presentan una distribución normal, se usa el Coeficiente de correlación de Pearson.

Se considera la siguiente hipótesis:

H₀: El volumen de exportaciones no influye significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.

H1: El volumen de exportaciones influye significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.

Sig. < 0,05 se acepta Ho

El nivel de significancia (0.006) es menor a 0.05 por lo que se rechaza la hipótesis nula (Ho), en consecuencia, se acepta la hipótesis alternativa Hi: El volumen de exportaciones influye significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017. Por otro lado, el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.759 lo que determinó que el volumen de exportaciones influye positiva y moderadamente en el beneficio económico. Finalmente, al ser el nivel de significancia menor a 0.01 indica que es altamente probable que la influencia encontrada sea cierta.

Prueba de hipótesis ESPECÍFICA 4

Tabla 25: Correlación de Pearson entre precio promedio de exportación y Beneficio económico

		Precio promedio de exportación	Beneficio económico
Precio promedio de exportación	Correlación de Pearson	1	.629**
	Sig. (bilateral)		.007
	N	82	82
Beneficio económico	Correlación de Pearson	.629**	1
	Sig. (bilateral)	.007	
	N	82	82

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia

Según la Tabla 25, se presenta las siguientes estadísticas descriptivas:

- Precio promedio de exportación del 2010 al 2017
- Beneficio económico del 2010 al 2017

Debido a que las variables presentan una distribución normal, se usa el Coeficiente de correlación de Pearson.

Se considera la siguiente hipótesis:

H₀: El precio promedio de exportación no influye significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.

H₁: El precio promedio de exportación influye significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.

Sig. < 0,05 se acepta H₀

El nivel de significancia (0.007) es menor a 0.05 por lo que se rechaza la hipótesis nula (H₀), en consecuencia, se acepta la hipótesis alternativa H₁: El precio promedio de exportación influye significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017. Por otro lado, el coeficiente de correlación de Pearson es de 0.629 lo que determinó que el precio promedio de exportación influye positiva y moderadamente en el beneficio económico. Finalmente, al ser el nivel de significancia menor a 0.01 indica que es altamente probable que la influencia encontrada sea cierta.

CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN

1. En el análisis de acuerdo al objetivo General, como se muestra en la Tabla 09, Según Hidalgo Huisa (2017) en su tesis titulada “Exportación de jugo de arándanos al mercado de Estados Unidos, 2016” demuestra en sus propuestas que para la exportación de jugo de arándanos al mercado de Estados Unidos es factible, ya que existe una demanda existente para la aceptación del jugo de arándanos en el mercado destino y luego de haber realizado el flujo de caja se demuestra que genera utilidades. Por consiguiente, se puede demostrar con los resultados que el incremento de las exportaciones hacia estados unidos tiene una tendencia alta para los próximos años a razón de una demanda existente de un 50% con relación al año 2017, finalmente el análisis de investigación responde el objetivo principal de Determinar el incremento de las exportaciones peruanas de arándanos y su influencia en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017
2. En el análisis de acuerdo con el objetivo Específico 1, como se muestra en la Tabla 15, Según Natalia Acuña Neira / Francisca Zúñiga Inostroza, Chillan-Chile (2015) en su tesis titulada; “Estimación De La Rentabilidad Y Determinación De Las Ventajas Comparativas Reveladas En La Producción De Arándanos De Los pequeños Productores De La Región Del Bio Bío”. Determina que la rentabilidad de la producción de arándanos de una hectárea, considerando los ingresos por ventas y costos de inversión, mantención y cosecha. El resultado con un VAN al 14,3% fue de 17,7%, lo cual demuestra que esta inversión es rentable. Así pues, se puede sostener que el incremento de las empresas peruanas de 3 a 55 compañías en el periodo 2010-2015 referente a las exportaciones de arándanos, se ha dado a razón

del creciendo contundente en los benéficos obtenidos en dicha actividad. Por consiguiente, el estudio de investigación responde el objetivo específico Determinar si las empresas exportadoras influyen en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos. en el periodo 2010 - 2017.

3. En el análisis de acuerdo con el estudio Específico 2, como se muestra en la Tabla 12, Según Salazar Chávez, K.M en su tesis titulada "Oportunidades de negocio en el mercado de estados unidos para las exportaciones peruanas de arándanos frescos provenientes de la Región La Libertad" sostiene que Estados Unidos presenta un entorno atractivo para las exportaciones del arándano peruano, debido a las características económicas y de consumo de sus habitantes, el alto potencial de crecimiento del segmento súper Premium y el marco favorable para el libre comercio con Estados Unidos. Por eso se afirma que es un potencial mercado para incrementar las exportaciones peruanas de arándanos frescos de la región la Libertad. Aquí es posible reafirmar lo que indica el autor a razón de nuestro resultado, donde el incremento en el volumen de las exportaciones hacia estados unidos viene aumentando considerablemente posterior a la firma del TLC. Por consiguiente, el análisis de investigación responde el objetico específico: Determinar si el volumen de exportaciones influye en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos. en el periodo 2010 - 2017.
4. En el análisis de acuerdo con el objetivo Específico 3, como se muestra en la Tabla 06, Según por Keila Rosa Ruth Chipana Vallejos y Solange Velarde en su tesis titulada "Factores Que Impulsan A La Exportación De Arándanos Frescos De La Región De Lima" sostiene que, el precio de exportación de los arándanos frescos

se ha incrementado en los últimos años, ya que al estar directamente relacionado con la estacionalidad, permite obtener un margen de ganancia considerable, lo cual incentiva a la empresas exportadoras y confirma el objetivo planteado sobre el precio como un factor que impulsa a la exportación de arándanos frescos en la región de Lima. Aquí se puede acreditar que el comportamiento del precio en el periodo 2010 - 2017 mantuvo fluctuaciones razonables según el comportamiento del mercado exterior el cual contribuyo valorativamente en los beneficios económicos. Por consiguiente, el análisis de investigación responde al objetivo específico: Determinar si el precio promedio influye en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos. en el periodo 2010 - 2017.

CONCLUSIONES

1. Las exportaciones peruanas de Arándanos anterior al TLC con EE,UU no mostraban registros valorables, Por consiguiente, el crecimiento en las exportaciones evolucionó considerablemente a raíz de la puesta en marcha del tratado libre de comercio, asimismo en el año 2011 en su inicio presentó un valor de 36 USD, para posteriormente en el año 2015 alcanzar 53,902 USD. Por tal motivo se concluye que el incremento de las exportaciones de arándanos contribuye considerablemente en los beneficios económicos posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017. Según la figura N° 16.

También es posible argumentar que el incremento de las exportaciones a nivel mundial sostuvo un aporte significativo en los últimos años, para el Perú el 2013 reflejó USD 17,386, el 2014 USD 30,230 y USD 2015 97,187. Según la figura N° 14. Así mismo se pone en manifiesto que el acuerdo comercial del tratado del libre comercio permitió al Perú insertarse en a otros mercados, lo cual ha traído consigo beneficios económicos para la industria peruana.

2. En el Perú el cambio en la política comercial relacionado a los acuerdos comerciales, contribuyó al sector privado a incursar en el sector agroexportador, en ese sentido el arándano por su comportamiento y beneficios en el mercado contribuyó a que muchas empresas e inversionistas incursionaran en la exportación de Arándanos. Por tal motivo se concluye que el aumento de las empresas exportadoras influyó considerablemente en los beneficios económicos posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017. Según la figura 22 se observa en el año 2011 un incremento del 33% de

empresas con relación al año anterior, posteriormente el año 2013 alcanzó un 160 % de compañías con relación al año 2012, finalmente el año 2015 sumo un 41% de organizaciones para el periodo 2014.

Ante tal escenario, se afirma que el incremento consecutivo a largo de los años ha traído consigo benéficos económicos para los sectores de la economía.

3. Los registros relacionados a los volúmenes de exportación antes de la puesta en marcha del TLC con EE.UU. no visualizan números valorativos. En tal sentido los volúmenes de toneladas se vinieron dando posterior a la ratificación del tratado comercial, por lo tanto, en el año 2011 según la figura N°19 en sus inicios se obtuvo una magnitud de 3 MT, con una inclinación favorable para lo demás periodos, en tal sentido los 03 últimos periodos de estudio, el 2013 se obtuvo 607 MT, 2014 1,325 MT y 2015 5,624 MT. Ante dichos resultados se concluye que el incremento en el volumen de la exportación hacia estados unidos influye significativamente en los beneficios económicos posterior a la firma del TLC Estados. Unidos en el periodo 2010 - 2017.

4. Se concluye que el precio promedio de las exportaciones de arándanos a nivel mundial sostuvo un comportamiento positivo durante el periodo 2010 -2015, a razón de los acuerdos comerciales sostenidos con otros países. Así pues, según la figura N° 13 posterior a la firma del TLC con Estados Unidos se obtuvo el siguiente comportamiento en el precio promedio 2010 de 5.33 USD, 2011 de 12:00 USD. Finalmente concluye que el precio unitario en las exportaciones de arándanos influye significativamente en los benéficos económicos.

RECOMENDACIONES

1. Se sugiere a las entidades de estudios universitarios en especial a la Universidad Privada del Norte, seguir impulsando el desarrollo de proyectos de investigación y nuevos de planes de inversión, que permita el desarrollo económico del país.
2. Se recomienda a las Empresas y productores de Arándanos en el Perú, implementar innovación tecnológica y planes de negocios de exportación de otros productos del derivado de la fruta del arándano hacia segmentos de mercados en las ciudades de los Estados Unidos y otros países importadores.
3. Se sugiere a las empresas y productores de Arándanos en el Perú, intensificar las hectáreas de producción, así como también a mejorar en el proceso productivo periódicamente, el cual permitirá la disminución de costos.
4. Fomentar planes de desarrollo de inversión hacia los gremios empresariales en el sector agroindustrial exportador, con la finalidad de impulsar el crecimiento industrial en las regiones y del país, pues desde un enfoque macroeconómico se impactaría positivamente en la distribución de ingresos, riqueza y empleo, generando beneficios económicos en las personas y sociedad.

REFERENCIAS

- AGRARIAPE. (19 de Diciembre de 2017). *¿Cuáles son las 10 mayores exportadoras peruanas de arándanos?* Obtenido de <http://agraria.pe/noticias/cuales-son-las-10-mayores-exportadoras-peruanas-de-15552>
- AgrodataPeru. (31 de Enero de 2018). *Arándanos Perú Exportación 2017 Diciembre*. Obtenido de <https://www.agrodataperu.com/2018/01/arandanos-peru-exportacion-2017-diciembre.html>
- DANPER. (Noviembre de 2015). <http://www.danper.com/blog/exportacion-de-arandanos-en-peru-continua-incrementando/>.
- DGESEP. (2017). Comercio exterior agrario. *MINAGRI*, 5. Obtenido de http://siea.minag.gob.pe/siea/sites/default/files/nota-comercio-exterior-diciembre17_3.pdf
- Economipedia. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/beneficio-economico.html>
- Gestion, D. (05 de Enero de 2017). *Exportaciones de arándanos peruanos superaron los US\$ 232 millones en el 2016*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/exportaciones-arandanos-peruanos-superaron-us-232-millones-2016-126013>
- Gutierrez. (2017). Exportación de arándano azul orgánico a Estados Unidos. *REPOSITORIO ACADEMICO UPC*, 169. Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622164/Gutierrez_ga.pdf?sequence=5&isAllowed=y#page=29&zoom=100,0,133
- IDEXCAM. (2017). Arándanos. *CCL*, 30. Obtenido de <https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/estudio8/oportunidades-y-retos-en-la-exportaci%C3%B3n-de-ar%C3%A1ndanos.pdf>
- MINAGRI. (2016). El arándano en el peru y en el mundo. *Produccion comercio y prospectiva*, 42. Obtenido de

http://agroaldia.minagri.gob.pe/biblioteca/download/pdf/tematicas/f-taxonomia_plantas/f01-cultivo/el_arándano.pdf

TRUJILLOENLINEA.PE. (5 de JULIO de 2017). *empresas agroindustriales peruanas exportarán arándanos a Chile*. Obtenido de <http://www.trujilloenlinea.pe/noticias/agricultura/05/07/2017/la-libertad-empresas-agroindustriales-peruanas-exportaran-arándanos>

Wilsoncenter. (s.f.). Obtenido de https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Peru_US.pdf

worldpress. (2015). Exportación de arándanos , primer semestre 2015. *Arándanos Peru*, 4. Obtenido de <https://arándanosperu.pe/2015/07/30/exportacion-de-arándanos-primer-semestre-2015/>

ANEXOS

Anexo 1: Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Variable Independiente: (X) Exportaciones Peruanas de Arándanos	Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. La exportación definitiva no está afecta a ningún tributo. Las mercancías deben ser embarcadas dentro del plazo de treinta (30) días calendario contado a partir del día siguiente de la numeración de la declaración. SUNAT (Ley General de Adunas)	X1. = Mercancías	X1.1. = Monto exportado
			X1.2. = Volumen exportado
		X2. = Mercancías embarcadas	X2.1. = Principales países donde se dirigen las exportaciones
			X2.2. = Empresas exportadas
Variable Dependiente: (Y) Beneficios económicos	El beneficio económico es la diferencia positiva que resulta de restar los costos en los que se incurre durante la producción de un bien, de los ingresos totales que se obtiene por su venta. Desde un punto de vista más amplio y cercano a la visión macro económica, el beneficio económico se entiende como un incremento en la riqueza de un país o región en particular, el cual experimenta un determinado nivel de progreso que repercute positivamente en sus habitantes. A este nivel, la forma de medición del beneficio económico más extendida es el Producto Interno Bruto (PIB). http://laeconomia.com.mx/beneficio-económico/	Y.1. = Ingresos	Y.1.1. = Tasa de Crecimiento
			Y.1.2. = Valor FOB
		Y.2. = Beneficio	Y.2.1. = Utilidades
			Y.2.2 Régimen Aduanero

Anexo 2: Matriz de Consistencia Operacional

PROBLEMA DE INVESTIGACION	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
<p>Problema Central:</p> <p>¿En qué medida el incremento de las exportaciones peruanas de arándanos influye en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017?</p> <p>Problemas secundarios</p> <p>a) ¿En qué medida las exportaciones a distintos países han incrementado sus beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017?</p> <p>b) ¿En qué medida las empresas exportadoras han incrementado sus beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017?</p> <p>c) ¿En qué medida el volumen de las exportaciones influye en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017?</p> <p>d) ¿En qué medida el precio promedio de las exportaciones influye en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017?</p>	<p>Objetivo general:</p> <p>Determinar el incremento de las exportaciones peruanas de arándanos y su influencia en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>a) Determinar si las exportaciones a distintos países influyen en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos. en el periodo 2010 - 2017.</p> <p>b) Determinar si las empresas exportadoras influyen en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos. en el periodo 2010 – 2017.</p> <p>c) Determinar si el volumen de las exportaciones influye en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos. en el periodo 2010 - 2017.</p> <p>d) Determinar si el precio promedio de las exportaciones influye en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos. en el periodo 2010-2015.</p>	<p>Hipótesis general:</p> <p>Hi: El incremento de las exportaciones peruanas de arándanos influye significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.</p> <p>Hipótesis específicas:</p> <p>a) Hi: Las exportaciones a distintos países influyen significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.</p> <p>b) Hi: Las empresas exportadoras influyen significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.</p> <p>c) Hi: El Volumen de las exportaciones influye significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.</p> <p>d) Hi: El precio promedio de las exportaciones influye significativamente en los beneficios económicos, posterior a la firma del TLC Estados Unidos en el periodo 2010 - 2017.</p>	<p>Variable Independiente: (x)</p> <p>Exportaciones Peruanas de Arándanos</p>	<p>X1. = Mercancías</p> <p>X2. = Mercancías Embarcadas</p>	<p>X1.1. = Monto exportado</p> <p>X1.2. = Volumen exportado</p> <p>X2.1. = Principales países donde se dirigen las exportaciones</p> <p>X2.2. = Empresas exportadas</p>
	<p>Variable Dependiente: (Y)</p> <p>Beneficios económicos</p>	<p>Y1. = Ingresos</p> <p>Y2. = Beneficios</p>	<p>Y.1.1. = Tasa de crecimiento</p> <p>Y.1.2. = Valor FOB</p> <p>Y.2.1. = Utilidades</p> <p>Y.2.2 = Régimen Aduanero</p>		

ANEXO 3: Exportación de arándanos a principales países

KPI's - INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE ARANDANOS POSTERIOR A LA FIRMA DEL TLC CON EE.UU

Producto: 081040 Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género

Item de Medición - Principales Países	Medida	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016	2,017	Resultado Acumulado
Estados Unidos de América	TN	-	3	4	607	1,325	5,624	15,262	19,086	41,911
Países Bajos	TN	-	2	19	337	694	2,908	6,836	11,329	22,125
Reino Unido	TN	-	-	15	171	297	1,404	3,769	4,703	10,359
China	TN	-	-	-	1	-	-	2	4,077	4,080
Hong Kong, China	TN	-	-	-	299	485	153	461	1,713	3,111
Canadá	TN	-	-	-	-	-	22	581	837	1,440
España	TN	-	-	-	32	41	54	339	581	1,047
Singapur	TN	-	-	-	3	11	60	192	171	437
Alemania	TN	-	-	1	2	10	18	169	77	277
Panamá	TN	-	-	-	-	-	-	238	9	247
Bélgica	TN	1	2	8	44	11	14	19	90	189
Tailandia	TN	-	-	-	-	1	2	63	110	176
Costa Rica	TN	-	-	1	10	17	19	24	28	99
Emiratos Árabes Unidos	TN	-	-	-	2		10	48	30	90
Francia	TN	-	-		1	4	23	28	19	75
Malasia	TN	-	-	-	1	4	7	32	25	69
Italia	TN	-	-	-	2	1	11	27	17	58

ANEXO 4: Variación cantidad y porcentaje de las principales variables

KPI's - INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE ARANDANOS POSTERIOR A LA FIRMA DEL TLC CON EE.UU

Producto: 081040 Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género

Item de Medición	Medida	M/R	2,009	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016	2,017	Resultado Acumulado
Exportaciones de Arandano - PAISES MUNDIAL	TN	R	-	5	7	49	1,513	2,903	10,352	28,155	43,004	85,988
Evolucion Mercado internacional	%	R	-	0%	40%	600%	2988%	92%	257%	172%	53%	525%
Exportaciones de Arandano -VALORES UNITARIOS (PRECIO)	\$	R	-	5.33	12.00	9.69	11.49	10.42	9.39	8.57	8.39	75
Evolucion Mercado internacional	%	R	-	0%	56%	-24%	16%	-10%	-11%	-10%	-2%	2%
Exportacion de Arandano -MILES DE DOLARES	\$	R	-	5,333	12,000	9,688	11,491	10,417	9,387	8,569	8,393	75,278
Evolucion Mercado internacional	%	R	-	0%	56%	-24%	16%	-10%	-11%	-10%	-2%	2%
Exportacion de Arandano -Taza de Crecimiento Precio Promedio	%	R	-	0%	148%	-22%	18%	-9%	-10%	-9%	-2%	14%
Evolucion Mercado internacional	%	R	-	0%	100%	-773%	-222%	-300%	-10%	11%	350%	-105%

ANEXO 5: Empresas Peruanas Exportadoras de Arándanos – Valor FOB

KPI's - INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE ARANDANOS POSTERIOR A LA FIRMA DEL TLC CON EE.UU

Producto: 081040 Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género

Item de Medición - Empresas Perú	Medida	M	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016	2,017	Resultado Acumulado
CAMPOSOL S.A.	V.FOB	\$	-	-	127,680	8,790,440	10,601,410	39,441,040	92,361,110	115,658,520	266,980,200
TAL S A	V.FOB	\$	-	-	-	6,463,310	14,687,020	38,061,380	65,242,150	82,460,860	206,914,720
HORTIFRUTTAL S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	862,950	9,169,250	38,415,980	47,002,570	95,450,750
AGRICOLA SANTA AZUL S.A.C	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	11,835,510	25,918,460	37,753,970
HASS PERU S.A.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	2,126,720	7,506,150	21,782,750	31,415,620
BLUEBERRIES PERU S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	53,100	2,214,400	4,979,760	12,658,070	19,905,330
AGRICOLA CERRO PRIETO S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	2,194,670	8,700,760	10,895,430
EXPORTADORA FRUTICOLA DEL SUR SA	V.FOB	\$	-	-	-	-	342,530	998,700	3,067,080	5,735,470	10,143,780
COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	497,500	1,796,800	6,076,640	8,370,940
HFE BERRIES PERU S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	6,418,740	6,418,740
INTIPA FLOWER EXPORT IMPORT S.A.C	V.FOB	\$	24,000	47,390	165,000	338,260	471,200	1,176,320	1,139,970	2,528,140	5,890,280
AGROINVERSIONES VALLE Y PAMPA PERU SOCIE	V.FOB	\$	-	30	15,180	185,160	214,650	256,900	1,507,660	3,377,940	5,557,520
VISON'S S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	25,680	65,740	120,520	896,270	4,004,570	5,112,780
AGROBERRIES PERU S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	5,084,180	5,084,180
AGROVISION PERU S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	4,192,840	4,192,840
FRUSAN AGRO S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	1,428,020	1,270,490	2,698,510
AGRICOLA LA VENTA S,A,C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	374,620	1,482,290	804,260	2,661,170
GREEN VEGETABLES Y FLOWERS SAC	V.FOB	\$	-	-	115,510	155,950	233,440	342,090	426,800	943,580	2,217,370
DANPER TRUJILLO S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	275,820	610,060	1,063,880	1,949,760
CORPORACION FRUTICOLA DE CHINCHA S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	101,700	347,780	671,720	1,121,200
AGUALIMA S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	811,020	811,020
AGRICOLA DON RICARDO S.A.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	80,660	704,340	785,000
SB ANDINA S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	111,450	561,330	672,780
PHOENIX FOODS S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	8,640	144,850	300,210	453,700
EXOTIC FOODS SAC	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	96,890	313,960	410,850
AGRICOLA MARSOLE S.A.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	1,640	354,670	356,310
PERU FRUT TROPICAL SOCIEDAD ANONIMA CERR	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	335,950	-	335,950
DAVE'S EXOTIC PERU S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	96,120	82,620	142,170	320,910
AGRICOLA ISABEL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA AGRICOLA ISABEL	V.FOB	\$	-	-	-	71,440	232,360	-	-	-	303,800
PEAK QUALITY DEL PERU S.A.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	127,140	121,650	248,790
FRESH RESULTS PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA FRESH RES	V.FOB	\$	-	-	-	-	22,410	165,430	59,460	-	247,300
CONSORCIO DEL VALLE S.A.C	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	58,560	115,780	68,470	242,810
CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	220,830	220,830
ATHOS SOCIEDAD ANONIMA	V.FOB	\$	-	-	-	214,200	40	-	-	-	214,240

Item de Medición - Empresas Perú	Medida	M	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016	2,017	Resultado Acumulado
AGRICOLA ESPIRITU SANTO PALO SOCIEDAD ANONIMA CERRADAA	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	144,860	55,000	199,860
FRUTERA PERU SAC	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	182,830	182,830
PERUVIAN FRUITS NATURE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	172,340	172,340
AGRICOLA NORSUR S.A.C	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	166,210	-	-	166,210
FRUTOS ORGANICOS DEL PERU S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	137,120	137,120
FUNDO RIO GRANDE SOCIEDAD ANONIMA CERRADAFUNDO RIO GRA	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	129,240	-	129,240
AGROCONTA PERU SAC	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	116,180	-	116,180
INKA FRESH S.A.C.	V.FOB	\$	4,800	37,100	-	22,170	8,400	5,110	15,410	7,740	100,730
CORPORACION BROBIS S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	10,400	87,100	97,500
PROCESOS AGROINDUSTRIALES S A PROAGRO	V.FOB	\$	-	-	-	15,720	9,120	-	25,450	37,140	87,430
AGROTANI S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	87,280	-	87,280
FUNDO RIO GRANDE SOCIEDAD ANONIMA CERRADAFUNDO RIO GRA	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	66,310	-	-	66,310
AGROINDUSTRIAS TERRANOVA S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	55,320	10,640	-	65,960
FINCATRADICIONES SAC	V.FOB	\$	-	-	-	2,580	35,940	24,490	-	-	63,010
MI PAISANA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA MI PAISANA S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	61,530	61,530
QARAX FOODS CORPORATION E.I.R.L.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	46,800	46,800
WAMBRA CORP S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	37,060	37,060
BEST BERRIES PERU S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	34,710	34,710
PERUVIAN FRUITS AND BERRIES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	32,550	-	32,550
AGRICOLA SAN JOSE S.A.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	18,180	5,630	23,810
VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	22,790	-	22,790
BLUE GARDEN PERU S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	21,750	-	21,750
AGROINDUSTRIAS MACACONA SRL	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	21,600	-	21,600
JV2 BUSINESSES S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	21,600	21,600
SOBIFRUIT S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	5,000	-	-	-	14,280	19,280
PROBERRIES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA PROBERRIES SAC	V.FOB	\$	-	-	16,870	1,370	-	-	-	-	18,240
NEGOCIOS E INVERSIONES MACOVIJ E.I.R.L. NIMACOVIJ E.I	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	10,900	4,450	15,350
IMPERIO EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	15,300	-	15,300
GALSERCON S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	15,270	15,270
AMAZONIC FRESH PERU S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	14,400	-	14,400
GALSER SOCIEDAD ANONIMA CERRADA GALSER S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	13,870	13,870
INCAVO S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	12,120	-	-	-	12,120
ASR TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	11,720	11,720
PASSION FRESH SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	10,560	-	10,560
VELPIX TRADING S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	10,400	10,400
SUN FRUITS EXPORTS S.A.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	9,000	-	9,000
URSULA IMPORT EXPORT S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	7,630	7,630
POLAR FRUIT INTERNATIONAL S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	6,380	6,380
APOLO SERVICE E I R L	V.FOB	\$	3,620	-	2,560	-	-	-	-	-	6,180
TERRAFERTIL PERU S.A.C	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	6,000	6,000
SOL Y PAMPA S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	6,000	6,000
INVERSIONES AGRICOLAS A & M S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	5,280	5,280
INVERSIONES MARDANRI E.I.R.L.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	4,680	-	4,680
AGRICOLA CHAPI S.A.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	4,630	-	4,630
MORAVA S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	-	-	940	940
VALLE Y PAMPA TRADING S.A.C.	V.FOB	\$	-	-	-	-	-	580	-	-	580
INCA FRUT SA	V.FOB	\$	-	-	-	-	90	-	-	-	90
ACHARTE LUME FELIX AMADOR	V.FOB	\$	-	50	-	-	-	-	-	-	50
TOTAL VALOR FOB \$	V.FOB	\$	32,420	84,570	442,800	16,291,280	27,852,520	95,803,730	237,120,300	360,941,910	738,569,530
EVOLUCION VALOR FOB \$			0%	161%	424%	3579%	71%	244%	148%	52%	585%
TOTAL EMPRESAS	#	UM	3	4	5	13	17	24	47	55	168
EVOLUCION EMPRESAS			0%	33%	25%	160%	31%	41%	96%	17%	50%