



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“EXPORTACIÓN DEL MANGO FRESCO AL
MERCADO ESTADOUNIDENSE DURANTE EL
PERIODO 2015 - 2016”

Trabajo de investigación para optar el grado de:

Bachiller en Administración y Negocios Internacionales

Autor:

Vanessa Pilar Ramírez Tantavilca

Asesor:

Mg. Lic. Sabik Alioth Soriano Navarrete

Lima - Perú

2017

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

El asesor *Lic./Mag. Sabik Alioth Soriano Navarrete*, Docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, Carrera profesional de Administración y Negocios Internacionales, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la investigación del(os) estudiante(s):

- Vanessa Pilar Ramírez Tantavilca

Por cuanto, **CONSIDERA** que el trabajo de investigación titulado: *Exportación del mango fresco al mercado estadounidense durante el periodo 2015 - 2016* para optar al grado de bachiller por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas por lo cual **AUTORIZA** su presentación.

Lic./Mag. Sabik Alioth Soriano Navarrete

Asesor

ACTA DE EVALUACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

El Sr(a) *Mg. Fernando Cieza Paredes* procedido.; ha a realizar la evaluación del trabajo de investigación del (los) estudiante(s): *Vanessa Pilar Ramírez Tantavilca.*; para aspirar al grado de bachiller con el trabajo de investigación: *Exportación del mango fresco al mercado estadounidense durante el periodo 2015 - 2016.*

Luego de la revisión del trabajo en forma y contenido expresa:

Aprobado

Calificativo: Excelente [18 -20]

Sobresaliente [15 - 17]

Buena [13 - 14]

Desaprobado

Mag. Fernando Cieza Paredes

Director

DEDICATORIA

Primero a Dios por haberme dado la fuerza que necesitaba para seguir adelante.

A mis padres María Isabel y Fernando por su apoyo incondicional en estos años de estudios.

A mis hermanos Chana, Beto, Judith, Cindy y Stefano por su ayuda incansable a temas que no conocía de la vida universitaria.

A una gran persona que conocí en las aulas Suzana Gutiérrez, mi amiga y compañera, hoy solo tengo un paso adelante tuyo, estoy segura que la titulación la haremos juntas.

A mis amigos del alma Miguelito, Carolina, Roxy, Rossana y Sandy cada uno de ustedes han significado que la amistad es importante en este proceso universitario, jamás lo olvidaré.

A todas las personas que de una u otra manera aportaron con sus consejos académicos a que hoy pueda culminar la universidad.

A mi pequeña y no menos importante sobrina Marianita, eres mi adoración.

AGRADECIMIENTO

Agradecer a mi asesora Sabik Soriano sin su dedicación y empeño a que siga el curso no
estaría presentando este trabajo.

A cada profesor de la universidad que conocí en estos casi cuatro años de vida
universitaria, por sus enseñanzas y esfuerzos a que aprendamos para poder ser unos grandes
profesionales.

Tabla de contenido

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	2
ACTA DE EVALUACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	¡ERROR!
MARCADOR NO DEFINIDO.	
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	8
RESUMEN	9
CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN	10
1.1. Realidad problemática	10
1.2. Formulación del problema	22
1.3. Objetivos	23
CAPÍTULO II METODOLOGÍA	24
CAPÍTULO III RESULTADOS	27
CAPÍTULO IV CONCLUSIONES	33
REFERENCIAS	34

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	27
Tabla 2.....	29

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Variación del precio FOB del mango fresco a EEUU	27
<i>Figura 2.</i> Países exportadores de la serie 080450 – Guayabas, mangos y mangostanes frescos o secos	28
<i>Figura 3.</i> Países importadores de la serie arancelaria 080450 exportado por Perú - Guayabas, mangos y mangostanes frescos o secos	29
<i>Figura 4.</i> Países proveedores de Estados Unidos de la serie arancelaria 080450 - Guayabas, mangos y mangostanes frescos y secos	32

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación se pudo identificar la disminución en la exportación del mango fresco con destino al mercado estadounidense.

Estado Unidos es uno de los mayores importadores de este fruto tropical, cuenta con un tratado de libre comercio con Perú, el cual está exento de pago de aranceles para el mango fresco, la exportación del mango fresco peruano se redujo en los periodos analizados 2015 – 2016 básicamente por otras opciones de elección del fruto con valor agregado como jugos, mermeladas y entre otros derivados., Cabe resaltar los beneficios del consumo del mango fresco que cuenta con propiedades anticancerígenas, antioxidante, vitaminas A y C.

La falta de organización de los productores para formar asociaciones o cooperativas para poder exportar el fruto aún es insuficiente, si bien es cierto el Estado y las entidades pertinentes realizan esfuerzos para sacar adelante proyectos, debe gestionarse capacitaciones de temas referentes a los beneficios con la exportación del mango sabiendo que está dentro de los principales 5 productos no tradicionales exportables.

Es importante mencionar a México como el principal exportador en el mundo de mango y que se ubica como el principal proveedor de este fruto al país americano, el cual tiene a su favor la ubicación geográfica.

PALABRAS CLAVES: Exportación, arancel, mango fresco, productores, barreras arancelarias y fitosanitarias, precio FOB, ventaja competitiva, producto no tradicional.

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

El mango fresco es un fruto que se produce en muchos países del mundo por su adaptabilidad a los climas tropicales. La tendencia de producción en estos años ha aumentado no solo en su presentación como fruto fresco sino en sus otros derivados como la pulpa, jugo, conserva y trozos. En el mundo existen aproximadamente 160 variedades siendo las más comercializadas las variedades Tommy Atkins, Kent y Haden a los mercados de exportación de Estados Unidos y la Unión Europea.

Los orígenes del mango recaen en el continente asiático siendo la India el primer productor en el mundo seguido de China, si bien es cierto el mango no es oriundo del continente americano ha sabido adaptarse notablemente por factores como la variedad del clima, las tierras agrícolas con las que se cuentan en esta parte del continente, cabe mencionar a México que es el primer exportador en el mundo en su variedad de fruto fresco con el 20% de participación, entre otros países de América latina que podemos mencionar como exportadores se encuentra Brasil; Colombia y Perú.

Siendo Estados Unidos uno de los principales socios comerciales a nivel mundial para cualquier país por ser considerado potencia internacional, la exportación del mango en su estado fresco proviene principalmente de países latinoamericanos como México, Brasil, Ecuador y Perú a diferencia del resto de países mencionados nuestro país resalta por exportar un fruto de calidad, sabor, color y aroma que es reconocido a nivel mundial como “Premium”, nuestro principal destino de exportación en mangos frescos lo lidera Holanda seguido de Estados Unidos y con un tercer lugar Reino Unido.

Las proyecciones peruanas de mango fresco comparado con Brasil que es el tercer productor más importante del mercado a nivel mundial serán superiores por su alta calidad. En las exportaciones no tradicionales en Perú la presentación del mango en su estado fresco ocupa el cuarto lugar, la producción del fruto tropical en el territorio nacional básicamente se centra en el norte del país como las regiones de Piura siendo la principal zona productora, seguida de Lambayeque en menor cantidad productiva.

A pesar de contar con un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos desde Febrero del 2009, hemos visto como la exportación del mango en su estado fresco ha decrecido, evaluaremos los motivos y factores que influyeron en la reducción de la exportación del fruto tropical.

Justificación

Justificación teórica. El presente trabajo toma como referencia la teoría de David Ricardo (1792 - 1823), donde observó que cuando un país tuviera ventaja absoluta en la elaboración de dos productos, podría ser relativamente más eficiente que el otro en un producto determinado, a lo que denominó “principio de la ventaja comparativa”. Esta teoría se convirtió en la piedra angular del comercio internacional y es por ello que lo relacionamos al caso de los mangos frescos de nuestro país aprovechando su clima, temporalidad, hectáreas de cultivo, etc. Si bien es cierto la India es el mayor productor a nivel mundial, el Perú ha ido creciendo en cuanto a su demanda exportadora por la calidad de su fruto que viene en su mayoría de Piura.

Justificación aplicativa o práctica. Podrá ser tomado como referencia para el público en general, empresarios de diferentes sectores y entidades que deseen recopilar información evolutiva de la exportación del mango en su estado fresco hacia Estados Unidos en los periodos 2015 – 2016 contando con el Tratado de Libre Comercio que tenemos con el país en referencia, los datos compilados en el presente trabajo contiene estadística, evolución de producción, oferta y demanda, tendencias del mercado, clústeres que participan en el ciclo de producción.

Justificación valorativa. La repercusión que tendrá el presente trabajo en el desarrollo del país y en los departamentos que se producen la fruta fresca ya que se busca reforzar la exportación del mango al mercado estadounidense aprovechando el Tratado de Libre Comercio que tenemos con el mencionado país, esto traerá beneficios económicos a nivel empresarial tanto a la pequeña, micro y grande empresa, el recaudamiento de impuestos a través de las empresas exportadoras, la generación de trabajo, el mejoramiento de la cadena productiva, los potenciales clústeres del sector generando rentabilidad para todos los socios involucrados dentro de la cadena productiva del mango. La agro-exportación debe representar uno de los pilares económicos para el país por la diversidad de microclimas con los que contamos.

Justificación académica. El autor tiene como base los conocimientos adquiridos a lo largo del desarrollo de la carrera de Administración y Negocios Internacionales, con el sustento correspondiente y la aprobación por parte de la universidad, el autor busca obtener el grado de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales.

Antecedentes

Antecedentes Nacionales

(Lozada, F. 2015) En la ciudad de Piura, en una tesis para titulación en Administración sustentó Caracterización de la capacitación y el financiamiento de las mypes del rubro exportación de mango de Tambogrande, año 2014 el objetivo de la tesis fue tomar como muestra a 56 empresas del rubro Mypes de la ciudad de Tambogrande para obtener indicadores de eficacia por las capacitaciones al personal, inducción laboral, recaudar información financiera de bancos, tasas de interés convenientes para la toma de decisión de aprobación del crédito, capitalización externa.



Las conclusiones de esta investigación mencionan que la tendencia financiera de exportación incrementa en los planos logísticos y gestión de calidad. Así mismo los medios de capacitación más usados son charlas, cursos y talleres. Sobre las fuentes de financiamiento la de mayor demanda es la de capital externo le sigue los recursos propios destacando las entidades empresariales que brindaron estos créditos los bancos y cajas municipales.

(Rosado, M. 2015) en la ciudad de Lima, en una tesis para titulación en Ingeniería Industrial sustentó Propuesta de mejora en el proceso de empacado de mangos para exportación el objetivo de la tesis fue identificar el problema que tenía la empresa en su producción de empacado de mangos que se exportaba a Estados Unidos para proponer una mejora y así minimizar la merma del mango que era alta. Las conclusiones de esta investigación señalaron que se hizo el seguimiento a toda la cadena productiva por la que pasaba el empacado del mango identificándolo, mejorando y reforzando los controles de calidad, el cual incluyó capacitar a los colaboradores para mejorar los procesos, también se consideró a los stakeholders informándoles las decisiones y cambios que se implantarían en la organización el cual sería beneficioso para ellos.

(De la Cruz, A. 2016) en la ciudad de Lima, en una tesis para titulación en Negocios Internacionales sustentó Factores que condicionan las tierras agrícolas como prenda en el crédito financiero para la oferta exportable de mango y palta en los departamentos de Ica y Cajamarca al año 2012 el objetivo de la tesis es analizar porque las entidades financieras rechazan las zonas agrícolas de Ica y Cajamarca como prenda de garantía para que puedan acceder a créditos financieros el cual paraliza la exportación del mango y la palta.. Las conclusiones de esta investigación nos indican que los agrícolas cuentan con pequeñas zonas de sembrío y es uno de los factores primordiales por el cual las entidades financieras no los consideran como clientes para la aprobación de un crédito ya que repercutiría en un riesgo de morosidad.

Antecedentes Internacionales

(Medina, Á. 2013) en la ciudad de Quito, en una tesis para Ingeniería en Comercio Exterior, Integración y Aduanas sustentó Proyecto de Factibilidad para la Exportación de Pulpa de Mango al Mercado Japonés en el periodo 2013 – 2023 el objetivo de la tesis fue proponer un plan de negocios de pulpa de mango al mercado japonés entre el rango de años que comprende el 2013 al 2023 obteniendo una mayor rentabilidad. Las conclusiones de esta investigación nos indican el beneficio comercial que existe entre Ecuador y Japón para poder exportar este tipo de productos en su variedad pulpa de mango que será beneficioso en lo laboral e ingreso de divisas al país ecuatoriano. Se identificó que el mercado japonés representa un socio comercial estratégico ya que consumen gran parte de vegetales frescos dentro de su dieta diaria por el cual llegan a pagar montos considerables por este tipo de alimentos.



(Dávila, D. 2013) en la ciudad de Quito, en una tesis para Ingeniería en Comercio Exterior, Integración y Aduanas sustentó Proyecto de Pre factibilidad para la Exportación de Mango hacia el Mercado de Canadá (2012 - 2021) el objetivo de la tesis fue implementar un proyecto que analice los aspectos comerciales, técnicos y financieros de exportación del mango a Canadá durante los periodos 2012 - 2021. Las conclusiones de esta investigación nos indican que el mango producido en Ecuador cuenta con una gran demanda de aceptación en Canadá, el cual fue tomado como referencia para que la producción cumpla con los controles de calidad pertinentes al momento de la exportación, se consideró a la empresa Dav Mango Export para que cubra la demanda en el mercado canadiense.

(Merino, S. Najas, M. 2015) en la ciudad de Guayaquil, en una tesis para Ingeniería Comercial mención Comercio Exterior sustentó Plan de Exportación del Mango Tommy Atkins para la Empresa “Frutalandia S.A.” al Estado de los Ángeles California, Estados Unidos de América el objetivo de la tesis fue implementar un plan exportador y comercial del mango en su variedad Tommy Atkins al estado de California, Estados Unidos. Las conclusiones de esta investigación nos indica que la ventaja competitiva de Ecuador son las zonas agrícolas con las que cuentan y el clima que favorece a producir el fruto, considerando el cambio de hábitos del consumidor por alimentos saludables, los americanos no fueron exentos de ello y representó una oportunidad para exportar este tipo de productos cumpliendo con las normas de calidad para poder ingresar a California sin ningún inconveniente. La variedad de mango Tommy Atkins a exportar y comercializar es un proyecto rentable por ser un producto agrícola de calidad para los americanos del estado de California mejorando el estilo de vida de la población.

Bases teóricas

Exportación Definición

“Es todo envío de mercancía que tenga por destino un país diferente al nuestro. Lo mismo, pero en sentido inverso, cabe decir de las adquisiciones intracomunitarias, llamadas aquí importaciones” (Comercio Exterior del Libro 2015, pág. 15)

“Exportar es simplemente vender es decir en el mercado magnífico, insaciable el mundo entero. Vender bienes y servicios elaborados en el país y que se consume en otro diferente” (Bancomext, pág. 23)

Mencionamos la exportación como un régimen aduanero por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. Para ello la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado en el extranjero. (SUNAT 2008)

“Los mangos han logrado posicionarse como el cuarto producto más importante del sector agroexportador (2015), al registrar las tasas de crecimiento más altas entre los productos del



sector. Así, entre 2010 y 2015, crecieron a una tasa promedio anual del 16.9%, mientras que en 2015 registraron un crecimiento del 40.8%, el más alto del sector, según cifras de ComexPerú”. (COMEXPERU 2015)

La exportación es comercializar bienes y servicios fuera del territorio nacional, es una decisión importante que toman las empresas cuando deciden internacionalizarse, las bases de la internacionalización va depender de los objetivos que tiene la empresa para exportar sus bienes o servicios teniendo en cuenta los beneficios y riesgos que esto implica. Las empresas que exportan mango fresco se vieron afectadas en el año 2016 ya que el consumo de este fruto tropical tuvo un declive.

Mejoras al Exportar

La exportación genera un bienestar económico dentro del país, las empresas se benefician con los convenios internacionales, el aspecto laboral se incrementa por la mayor productividad de exportación, el apoyo del estado es importante para capacitar a las empresas que comienzan a exportar fuera del país para conocer sus culturas y como se hace negocios internacionalmente resaltando las ventajas competitivas de sus productos o servicios.

Las mejoras se ven reflejadas en el crecimiento de la industria, es importante la intervención del Estado a las empresas para que entreguen un producto de calidad fuera del país y sean reconocidas internacionalmente evitando el fracaso.

Exportación en Perú

Según AgrodataPerú, “En el 2014 las Exportaciones suben 25% a los U\$ 4,623 millones frente a los U\$ 3,696 millones del 2013. Este crecimiento se da a pesar del gran descenso de las ventas de Café que en el 2011 se exporta por U\$ 1,575 millones y en el 2014 baja a los U\$ 728 millones. Los Precios promedio 2014 bajan 3% pasando de U\$ 1.84 kilo a U\$ 1.79 kilo.”

“A diciembre 2015 las Exportaciones Agropecuarias llegan a los U\$ 5,007 millones a pesar de una baja en las exportaciones de Café que de U\$ 728 millones del 2014 bajó a U\$ 572 millones en el 2015. En esta razón las Uvas se constituyen en primer producto de Exportación ya que suben a los U\$ 692 millones, siguiéndole los Espárragos (3 Partidas) con U\$ 577 millones.” (AgrodataPerú 2016)

“En el 2016 las exportaciones alcanzan los U\$ 5,551 millones con un incremento del 10.8% sobre el 2015. Los precios promedio bajan 5% a los U\$ 1.78 kilo.”

Las exportaciones agropecuarias no han presentado una estabilidad de sus productos, si bien es cierto se exporto más es porque hubieron otros productos que incrementaron sus pedidos al exterior mientras que otros bajaron su producción, también es importante mencionar los precios



internacionales de los productos que bajaron para ello deberían presentarse otras alternativas como exportar productos procesados y no solo dedicarse a exportar el producto no transformado.

Exportación de Frutos tropicales

Según PROMPERU, “La calidad de los espárragos, uvas, paltas, mangos y otros productos agrícolas nacionales han posicionado al Perú como el octavo proveedor mundial de frutas y hortalizas, y, de esta manera, las exportaciones peruanas podrían duplicarse en los próximos cinco años.”

“Según estadísticas oficiales las exportaciones de frutas y hortalizas frescas peruanas alcanzaron los 2,114 millones 752,318 dólares durante el 2015, registrando un crecimiento de 12 % respecto al año anterior, cuando se enviaron 1,882 millones 797,427 dólares.”

“En el 2015 el producto que tuvo el mayor envío fue la uva con 690 millones 378,856 dólares. Además, hubo una producción vitivinícola nacional de 568,730 toneladas, con campos de cultivos en Ica, Piura, La Libertad, Lambayeque, Moquegua, Lima, Ancash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, San Martín y Tacna.”

A nivel internacional las exportaciones de frutas y hortalizas cuentan con una gran aceptación, productos que antes no eran considerados exportables han comenzado a tener presencia internacional básicamente por las organizaciones del Estado que presentan a las empresas en ferias internacionales.

“Otra estrella fue el espárrago con envíos por 416 millones 228,628 dólares, gracias a la producción en las regiones de La Libertad, Lambayeque, Ica, Ancash y Lima.”

“Asimismo están las paltas “Hass” frescas, que a nivel mundial se les conoce como aguacates, tuvo una demanda exportable por 303 millones 754,900 dólares, comprendiendo su área de cosecha zonas de la parte Sierra y Norte del país como Junín, Moquegua, Lambayeque y Piura.”

“Asimismo, los mangos de Ancash, Ica, La Libertad, Lambayeque, Lima, Moquegua, Piura, San Martín y Tumbes totalizaron exportaciones por 194 millones 168,737 dólares.”

Las producciones de hortalizas y frutas ha sido favorable por la diversidad de climas que presenta el territorio peruano y por las regiones que se enfocan en producir productos puntuales, es por ello que se puede observar que en el norte del país los espárragos, paltas y mangos presentan su mayor producción.

Según la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU), “Indicó que los extranjeros destacan las ventajas comparativas que tiene el Perú, como la biodiversidad, la calidad de sus frutos y la contra estación, que permite abastecer nichos



de mercados en una época que otros países no tienen producción de frutas y hortalizas.”
(PROMPERU 2016)

“Hay otros productos peruanos como la granadilla, los berries y el pimiento piquillo que siguen conquistando nuevos mercados en el mundo, también se está considerando que generan mucha demanda los efectos positivos que tienen los superfoods (súper alimentos) en la salud y hay un enorme techo en ese sentido, en cuanto a nuevos productos y la apertura de más mercados.”

Las exportaciones peruanas se destacan por la calidad de sus productos y la diversidad de microclimas que presentan, esto conlleva a un beneficio global en la cadena productiva, desde los agricultores hasta el mercado destino, es importante mencionar la ayuda que presenta los convenios internacionales que se tiene con diferentes países.

Mango

“El mango es una de las principales frutas de exportación del Perú y es reconocida en los mercados internacionales por su calidad. La principal variedad de exportación es la kent y los sembríos de exportación están localizados principalmente en el norte del país.”

“Para poder ingresar a Estados Unidos, los mangos deben pasar por un tratamiento hidrotérmico, esto con el fin que la fruta no tenga la larva de la mosca (plaga considerada cuarentenaria por el Servicio de Vigilancia Sanitario (APHIS) de Estados Unidos.” (MINAGRI 2013)

“Es una fruta ampliamente posicionada en la cartera de productos agrícolas de Piura. Representa alrededor de la quinta parte del Valor Bruto de la Producción Agrícola departamental y el 70 por ciento de la producción nacional de esta fruta. Se estima que cerca de 18 mil hectáreas están dedicadas a este cultivo, que involucra a cerca de 11 mil productores.” (BCR 2011)

El mango en su variedad kent no ha sido fácil introducirla al mercado estadounidense, si bien es cierto se contaba con un tratado de libre comercio las condiciones fitosanitarias no fueron enfocadas puntualmente para el ingreso del fruto al país americano, cabe destacar a Piura como el principal productor del fruto tropical.

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) dio a conocer que, en el segundo mes del presente año, la producción de mango fue 118 mil 29 toneladas y aumentó en 64,8% respecto al nivel registrado en febrero 2014 (71 mil 639 toneladas).

“Este resultado se explica por la mayor producción en los departamentos de Piura (159,8%), Ica (110,7%), Áncash (12,6%) y Lima (7,9%), los cuales representaron el 80,1% de la producción total. De igual modo, aumentó en Junín (23,9%), Huánuco (8,2%) y Arequipa (1,3%).”
(INEI 2015)



En otras partes del mundo el mango es llamado “manzana de los trópicos” y es considerado selecto alrededor del mundo, cuenta con muchas variedades, entre las más resaltantes se describe las siguientes:

Variedad de color Rojo

Edward, Haden, Kent, Tommy Atkins, Zill.

“Kent: Esta variedad es de tamaño grande, pesando aproximadamente de 500 a 800 gr. , posee un color amarillo anaranjado adquiriendo en la madurez una chapa rojiza, es de forma ovalada orbicular, de agradable sabor, jugoso de poca fibrosidad y de alto contenido de azúcares (variedad semi- tardía).”

“Haden: Es de tamaño medio grande, pesando aproximadamente de 380 a 700 gramos, adquiriendo en la madurez un color rojo – amarillo también con capa rojiza. Posee forma ovalada, de pulpa firme y de color y sabor agradable (variedad de media estación).”

“Tommy Atkins: Posee un tamaño grande, pesando aproximadamente 600 gr. posee una forma oblonga, oval, resistente a daños mecánicos y con mayor periodo de conservación pero no posee las mejores características en cuanto a sabor y aroma (variedad tardía).”

Variedad Verde

Keitt, Amelia, Julie, Alphonse

“Keitt: Posee un tamaño mediano grande, pesando aproximadamente 600 gr. es de forma ovalada y posee una pulpa de poca fibrosidad, jugosa y muy firme.”

“Amelia: Posee poco contenido de fibra.”

Variedad Amarilla

Ataulfo, Manila súper, Nam Doc Mai.

“Ataulfo: Posee un tamaño de pequeño a mediano, siendo bajo en fibra y principalmente desarrollado en México.”

“Manila Súper: Posee un tamaño pequeño pesando aproximadamente 10 gr. una forma aplanada y alargada, con un sabor fuerte, esta se produce principalmente en Filipinas.”

Nam Doc Mai.- Es poco fibrosa y de semilla pequeña. (Agrobanco 2007)

El mango es uno de los principales frutos que se exportan y la mayor concentración de producción es en el norte peruano, en Piura se encuentran diversas asociaciones del mango entre una de ellas y la más importante es la Asociación Peruana de Productores de Mango (Promango), para ingresar al mercado americano el mango pasa por rígidos procesos fitosanitarios para evitar ingresar al país destino con plagas o contaminado.



Senasa

“El Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA, es un Organismo Público Técnico Especializado Adscrito al Ministerio de Agricultura con Autoridad Oficial en materia de Sanidad Agraria, Calidad de Insumos, Producción Orgánica e Inocuidad agroalimentaria.” (Senasa 2015)

“El SENASA, mantiene un sistema de Vigilancia Fitosanitaria y Zoonosológica, que protegen al país del ingreso de plagas y enfermedades que no se encuentran en el Perú. Además de un sistema de cuarentena de plagas de vegetales y animales, en lugares donde existe operaciones de importación.”

“El SENASA, brinda los servicios de inspección, verificación y certificación fitosanitaria y zoonosológica, diagnóstica, identifica y provee controladores biológicos. Además, registra y fiscaliza los plaguicidas, semillas y viveros; de igual manera, los medicamentos veterinarios, alimentos para animales, a los importadores, fabricantes, puntos de venta y profesionales encargados y emite licencias de internamiento de productos agropecuarios.” (Senasa 2015)

“Asimismo, implementa normas y recomendaciones de organismos internacionales suscribe protocolos y convenios con organismos de sanidad agraria de otros países, conquistando mercados para la exportación de productos agropecuarios.”

“Por tanto, el SENASA no emite Registro Sanitario por producto, pero si Certificado de Autorización Sanitaria de Establecimiento de Procesamiento Primario, previa aprobación de la Auditoría Técnica cumpliendo con la presentación de los requisitos estipulados en el Art. 33° del D.S. 004-2011-AG.”

Senasa es la entidad del estado que se encarga de supervisar, proteger y mejorar la calidad y la inocuidad de los productos agrícolas que migran del territorio nacional sino también de los que ingresan, certifican a las empresa cumpliendo los requisitos establecidos por la institución del estado, si bien es cierto contamos con un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos la exportación del mango fresco debe contar con certificaciones fitosanitarias para ingresar al país destino, esto al comienzo no fue algo puntual que se trató cuando empezaron las negociaciones del Tratado, el cual fue enfocado en el tema de aranceles, esto ha ido mejorando en el camino para poder exportar el fruto al país americano sin trabas.

Arancel

“Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías se denominan aranceles. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos. Un resultado de la Ronda Uruguay fueron los compromisos asumidos por los países de reducir los aranceles y “consolidar” los tipos de los derechos de



aduana a niveles que son difíciles de aumentar. En las actuales negociaciones en el marco del Programa de Doha se siguen realizando esfuerzos en ese sentido en relación con el acceso a los mercados para los productos agrícolas y no agrícolas.” (Organización Mundial del Comercio)

El arancel es el impuesto que se cobra a las importaciones y exportaciones de todo bien o servicio que ingresa o sale del país, cabe señalar la importancia de los tratados internacionales puesto que reduce los aranceles para poder introducir bienes y servicios a los países, en otros casos los aranceles son altos para proteger la industria del país de procedencia.

“La NANDINA constituye la Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina y está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Comprende las partidas, subpartidas correspondientes, Notas de Sección, de Capítulo y de Subpartidas, Notas Complementarias, así como las Reglas Generales para su interpretación.” (Sunat)

“El Código numérico de la NANDINA está compuesto de ocho (8) dígitos: Los dos primeros identifican el Capítulo; al tener cuatro dígitos se denomina Partida; con seis dígitos subpartida del Sistema Armonizado y los ocho dígitos conforman la subpartida NANDINA.” (Sunat)

“Las mercancías se identificarán en la NANDINA haciendo referencia a los ocho (8) dígitos del código numérico que corresponda. Si una subpartida del Sistema Armonizado no se ha subdividido por necesidades comunitarias, los dígitos séptimos (7) y octavo (8) serán ceros (00).”

“La clasificación de las mercancías en una subpartida, se ajustará en un todo al ordenamiento previsto en la NANDINA.” (Sunat)

“Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados. El más usual es el que se cobra sobre las importaciones; en el caso del Perú y muchos otros países no se aplican aranceles a las exportaciones.” (MEF)

El arancel del mango con partida arancelaria 0804.50.20.00 a Estados Unidos ingresa con Ad Valorem cero, es un beneficio que incentiva a las empresas a exportar al país destino, sin embargo, el hecho de contar con este beneficio no implica el ingreso del fruto al país ya que adicional a ello debe cumplir con las medidas fitosanitarias.

Partida arancelaria del Mango según Sunat:

Sección: II Productos del Reino Vegetal

Capítulo: 08 Frutas y Frutos comestibles; cortezas de Agridos (Cítricos), Melones o Sandías.

Código Armonizado: 08.04 Dátiles, higos, piñas tropicales (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.



Subpartida Nacional: 0804.50.20.00 Mangos y mangostanes

Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos

El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE.UU. se firmó en Washington D.C. el 12 de abril de 2006; y entró en Vigencia el 1 febrero 2009. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo 2011)

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo resaltó que “En este acuerdo se negociaron los siguientes capítulos: Trato Nacional y Acceso a Mercados, Textiles y Vestido, Reglas de Origen, Administración Aduanera y Facilitación del Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Defensa Comercial, Contratación Pública, Inversión, Comercio Transfronterizo de Servicios, Servicios financieros, Políticas de Competencia, Telecomunicaciones, Comercio Electrónico, Derechos de Propiedad Intelectual, Laboral, Medio Ambiente, Transparencia, Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, Solución de Controversias.”

“Los principales productos exportados a los EE.UU. son: minerales/metales, textiles, productos pesqueros, petróleo crudo, café, cacao, artesanías, paprika, alcachofa, uva, mango, mandarina, espárragos.” (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo 2011)

El tratado con Estados Unidos ha empezado a traer sus frutos con el incremento de las exportaciones, juntamente con China son los principales socios estratégicos del Perú los cuales son fuentes generadoras de trabajo y formalidad laboral dentro del país.

Estados Unidos

Antecedentes

Estados Unidos es una de las mayores potencias a nivel mundial, con más de 300 millones de habitantes simboliza el 25% de lo que produce el mundo. Fomenta la inversión extranjera directa, el cual cuenta con organizaciones especializadas que se encargan de atraer inversores a los cuales ofrecen información de los beneficios que representaría invertir en su país. Tienen varios sectores que presentan gran dinamismo y oportunidades de negocio como: agroalimentario, bienes de consumo, bienes de alto contenido tecnológico, infraestructuras, biotecnología, químico y farmacéutico, financiero, medioambiental y energías renovables, sin olvidar el de la cultura, idioma y turismo de negocios. (Icex 2014)

Situación Geográfica

En América del Norte, limita al norte con Canadá, al este con el océano Atlántico, al sur con México y el golfo de México, y al oeste con el océano Pacífico. El estado de Alaska limita al sur con el golfo de Alaska y el océano Pacífico, al oeste con el mar de Bering, al norte con el mar



de Beaufort y al este con Canadá. EE.UU. comprende también el estado de Hawai situado en el océano Pacífico. (Icex 2014)

Población

Cuenta con 316.148.990 habitantes (julio 2013) y su densidad poblacional es de 32,17 habitantes/km². Los grupos de población están representados por blancos 79,96%, negros 12,85%, asiáticos 4,43%, amerindios y nativos 1,15%, dos o más razas 1,61%. La población está distribuida en las ciudades de Washington, DC (632.323 habitantes), Nueva York (8.336.697 hab.), Los Ángeles (3.857.799 hab.), Chicago (2.714.856 hab.), Houston (2.160.821 hab.). Las religiones que profesan dentro del territorio americano son los protestantes 51,3%, católicos 23,9%, mormones 1,7%, otros cristianos 1,6%, judíos 1,7%. (Icex 2014)

Nivel de capacidad de negocio

Es recomendable tener en cuenta que los costos de entrada son, en este caso, mayores que en otros mercados, lo que explica la necesidad de que la empresa que quiera internacionalizarse a este mercado adopte una estrategia a medio-largo plazo, estando dispuesta a pasar un tiempo de inversión antes de empezar a recoger los frutos. Lo anterior se define coloquialmente como “travesía del desierto” de entrada en EE.UU, por el que son necesarios entre uno y tres años, según el producto, para empezar a obtener beneficios constantes en este mercado. (Oficinas de Promoción de Negocios de Extenda Miami y Nueva York 2014)

Situación Económica

Estados Unidos es la principal economía a nivel mundial con un PIB cercano a los 17.000 millones de USD y una tasa de crecimiento del 1,9% en el año 2013. El mercado estadounidense se caracteriza por ser un mercado abierto y dinámico, con una economía basada en el sector servicios, aunque con un sector industrial potente, líder mundial en desarrollo tecnológico. (Oficinas de Promoción de Negocios de Extenda Miami y Nueva York 2014)

Respecto a los indicadores macroeconómicos norteamericanos, su comportamiento es más positivo que en el resto del mundo, lo que ha motivado que este mercado crezca de nuevo antes que el resto y se haya convertido en un mercado prioritario al que muchas empresas enfocan sus puntos de mira. (Oficinas de Promoción de Negocios de Extenda Miami y Nueva York 2014).

Definición de términos básicos

Exportación de Mango

“La Exportación es la transferencia de la propiedad de los bienes o prestación de los servicios producidos por una economía residente a otra no residente. Venta de productos nacionales (Bienes y servicios) a un mercado extranjero.” (Banco Central de Reserva del Perú)



Holanda es el principal destino con U\$ 74 millones (38% del total) Las exportaciones en el 2016 llegan a los U\$ 193 millones a un precio de U\$ 1.26 kilo promedio.

La exportación consiste en pasar un producto o bien de un país local a un país de destino con ello se genera la comercialización de las mercancías a nivel internacional.

Situación Arancelaria

El tratado de libre comercio con Estados Unidos ha generado un intercambio comercial superior a los US\$ 10.000 millones en los casi tres años desde que entró en vigencia. En el 2014, las exportaciones agrarias peruanas a Estados Unidos alcanzaron casi los US\$ 2 mil millones, y estuvieron lideradas por las frutas y verduras, entre otros productos importantes de exportación, como el café y la quinua.

Principales Beneficios:

Permite acceso preferencial que se obtiene al no pagar aranceles y además el acercamiento empresarial que se genera paulatinamente entre ambos países.

Uno de los principales sectores beneficiados será la agroindustria orientada a la exportación.

El Perú exporta principalmente materia prima con una diversificación significativa de productos no tradicionales.

El Departamento de Agricultura de Estados Unidos, trabaja estrechamente con el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa) en temas fitosanitarios fomentando la fluidez del comercio agrario entre ambos países.

1.2. Formulación del problema

Problema general

¿De qué manera varió el consumo de la exportación del mango fresco al mercado estadounidense, durante el periodo 2015 – 2016?

Problemas específicos

¿Cómo fueron las exportaciones del mango fresco, durante el periodo 2015 – 2016?

¿Cuáles fueron los factores que representó una oportunidad rentable de negocio para el mango fresco en el mercado estadounidense, durante el periodo 2015 – 2016?

¿Cuáles fueron las principales barreras arancelarias y fitosanitarias para la exportación del mango fresco, durante el periodo 2015 – 2016?

¿Tuvo competitividad el mango fresco peruano comparado con otros países que exportan al mercado estadounidense, durante el periodo 2015 - 2016?

1.3. Objetivos

Objetivo general

Describir la variación de la exportación del mango fresco al mercado estadounidense, durante el periodo 2015 - 2016.

Objetivos específicos

Analizar las exportaciones del mango fresco, durante el periodo 2015 – 2016.

Explicar los factores que representan una oportunidad rentable de negocio para el mango fresco en el mercado estadounidense, durante el periodo 2015 - 2016.

Identificar las principales barreras arancelarias y fitosanitarias para la exportación del mango fresco, durante el periodo 2015 – 2016.

Determinar la competitividad que representa el mango fresco en el mercado estadounidense.



CAPÍTULO II METODOLOGÍA

Diseño de investigación

La investigación es considerada de enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo, con un diseño no experimental, de corte longitudinal aplicando tendencia. Al respecto (Hernández, Fernández y Baptista; 2010, p. 165) sustenta que “el diseño de estudio es no experimental, porque no existe manejo de las variables percibiendo de forma natural los hechos o fenómenos, es decir se presentan en su estado natural sin modificación alguna”; y es de corte longitudinal porque se “va recoger datos de distintos puntos del tiempo para elaborar inferencias acerca del cambio”. Su objetivo es explicar variables y estudiar su incidencia a lo largo de un tiempo determinado. (Hernández et al, 2010, p. 216).

La investigación es de nivel descriptivo, el cual es muy relevante ya que aportará al avance de la ciencia y proveerá de datos en general que permitirá desarrollar hipótesis explicativas, así mismo reforzará la validez de las teorías existentes. (Rodríguez et al, 2011, p. 46).

La investigación expuesta es de tipo básica porque posibilita aumentar conocimientos teóricos, sin fascinarse de una manera directa en sus probables usos o resultados prácticos; es más prudente y busca la propagación con vistas al crecimiento de una teoría apoyándose en principios y leyes, según explica Zorrilla (1993).

Población

El mercado de mangos frescos en Estados Unidos durante el periodo 2015 – 2016.

Según Hernández (2010), “Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones”

Según Levin & Rubin (1996), “Una población es un conjunto de todos los elementos que estamos estudiando, acerca de los cuales intentamos sacar conclusiones”

Según Cadenas (1974), “Una población es un conjunto de elementos que presentan una característica común”

Muestra

El mercado de mangos frescos en Estados Unidos durante el periodo 2015 – 2016.

Según Hernández (2010), “La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que se le llama población”

Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Recolección de datos

En el presente trabajo de investigación se utilizó distintas herramientas para recopilar información como páginas web de organizaciones del Estado y privadas nacionales e internacionales, libros virtuales, proyectos de investigación virtuales, libros de comercio exterior, repositorios de universidades nacionales e internacionales, informes de inteligencia comercial, revistas virtuales, informes del sector agrícola peruano.

El uso de estas herramientas ha permitido obtener la información necesaria para analizar el presente trabajo enfocándose en la producción nacional, características del mercado a exportar, perfil del consumidor, evolución de las exportaciones, beneficios arancelarios, convenios por tratados internacionales y reglamentos fitosanitarios.

Fuentes secundarias

Información y estadística de sitios web internacionales y nacionales:

- Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX): Información del comportamiento de consumo del mercado de EEUU y estadística de partida arancelaria.
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU): Estudios de inteligencia comercial del mercado de EEUU e información de Ferias Internacionales del mercado meta.
- Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI): Estadística de producción del mango fresco.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo: Información de acuerdos comerciales.
- Sierra Exportadora: Información de emprendimiento, calidad y sostenibilidad de los productores de mango.
- Sociedad Nacional de Industrias (SNI): Información de las empresas exportadoras de mango fresco.
- Cámara de Comercio de Lima (CCL): Estadística de exportación nacional.
- Trade map: Estadística de exportación e importación del mercado de EEUU.
- Asociación de Exportadores del Perú (ADEX): Estadística de proveedores internacionales.
- Agrodaperu: Estadística de volúmenes de exportación del sector agrícola.
- Asociación Peruana Exportadora de Mangos (PROMANGO): Información de comercialización del mango al exterior.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT): Estadística de exportaciones peruanas.
- Santander trade: Información del mercado de EEUU.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO): Información de medidas arancelarias, barreras fitosanitarias.



- Agencia Central de Inteligencia (CIA): Macro entorno y micro entorno del mercado de EEUU.

Procedimiento

Se analizaron datos estadísticos, indicadores, tablas y gráficos descriptivos de la evolución de la exportación del mango fresco a Estados Unidos realizando análisis comparativos del periodo que comprende 2015 – 2016.

Se realizó la tabulación de datos, ordenando la información recopilada estadísticamente a través de lo cual permitió una mejor comprensión correspondiente a la exportación de mango fresco al mercado de Estados Unidos.

CAPÍTULO III RESULTADOS

Describir la variación de la exportación del mango fresco al mercado estadounidense, durante el periodo 2015 – 2016

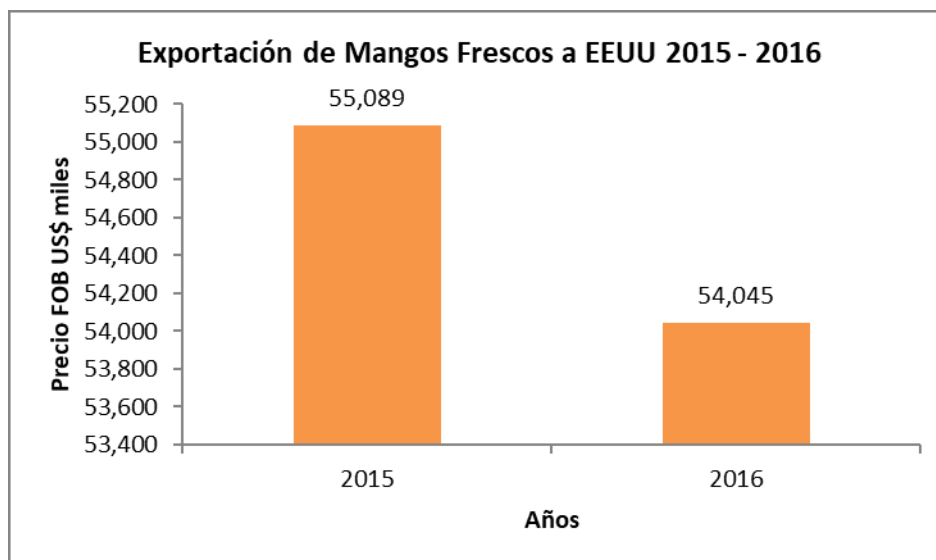


Figura 1. Variación del precio FOB del mango fresco a EEUU

Fuente: AGRODATAPERU

Elaboración Propia

Como se muestra en la Figura 1, la exportación de mangos frescos peruanos en el año 2016 tuvo una caída en su precio FOB DE 1,44 miles de dólares comparados con el año 2015.

Tabla 1

Precios FOB referenciales en Kilogramos (US\$ / KGR)

KG	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
2015	2.46	2.45	2.52	2.66	2.49	2.35	1.83	2.39	1.46	2.57	2.32	2.26
2016	2.22	2.13	2.06	2.05	2.04	1.94	1.73	1.97	2.10	2.02	1.96	1.87

Fuente: SUNAT

Elaboración Propia

En la Tabla 1 se observa el precio FOB en kilogramos del mango fresco peruano, presentándose en el año 2015 durante el mes de Abril el precio más alto con 2.66 (US\$ / KGR) y el menor precio en el mes de Setiembre con 1.46 (US\$ / KGR), con respecto al año 2016 el precio más alto se registró en el mes de Enero con 2.22 (US\$ / KGR) y el menor precio en el mes de Julio con 1.73 (US\$ / KGR).

Analizar las exportaciones del mango fresco, durante el periodo 2015 – 2016.

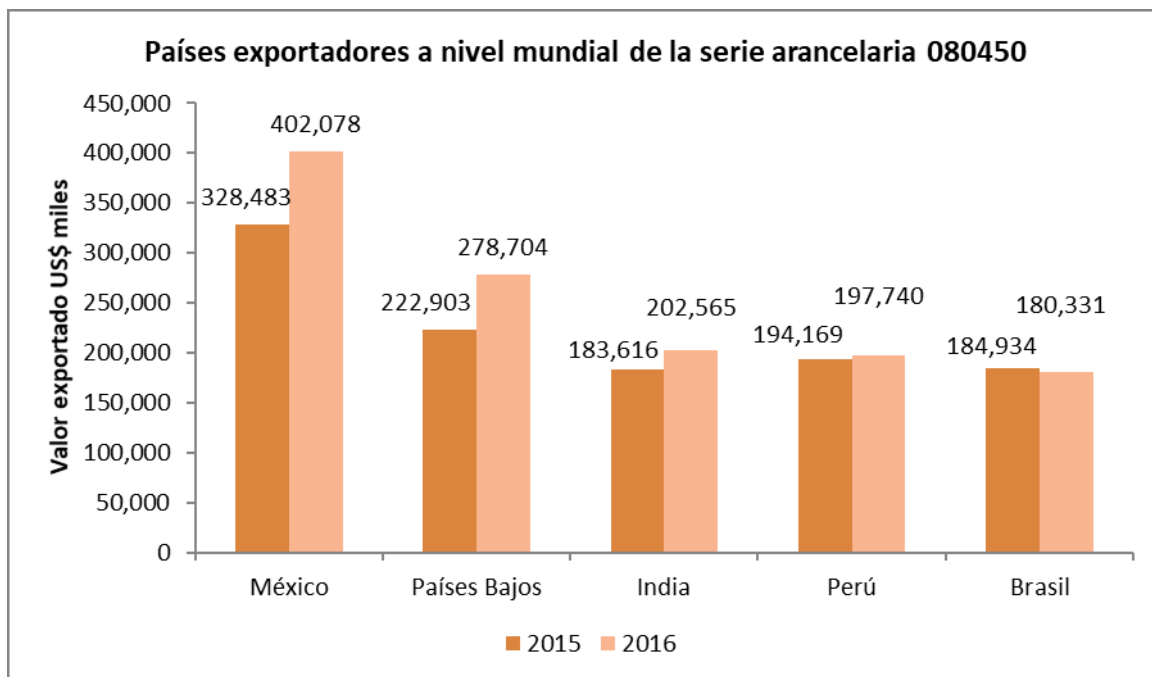


Figura 2. Países exportadores de la serie 080450 – Guayabas, mangos y mangostanes frescos o secos

Fuente: TRADEMAP

Elaboración Propia

En el análisis realizado en la Figura 2 podemos apreciar que los principales países exportadores a nivel mundial de la serie 080450 presentaron incrementos del valor exportado en miles de dólares en relación del año 2015 con el 2016, ocupando el cuarto puesto Perú a nivel mundial de exportación de la serie en referencia, el único que presentó un ligera baja fue Brasil con respecto al 2015 por 4,603 miles de dólares menos en el año 2016 del valor exportado.

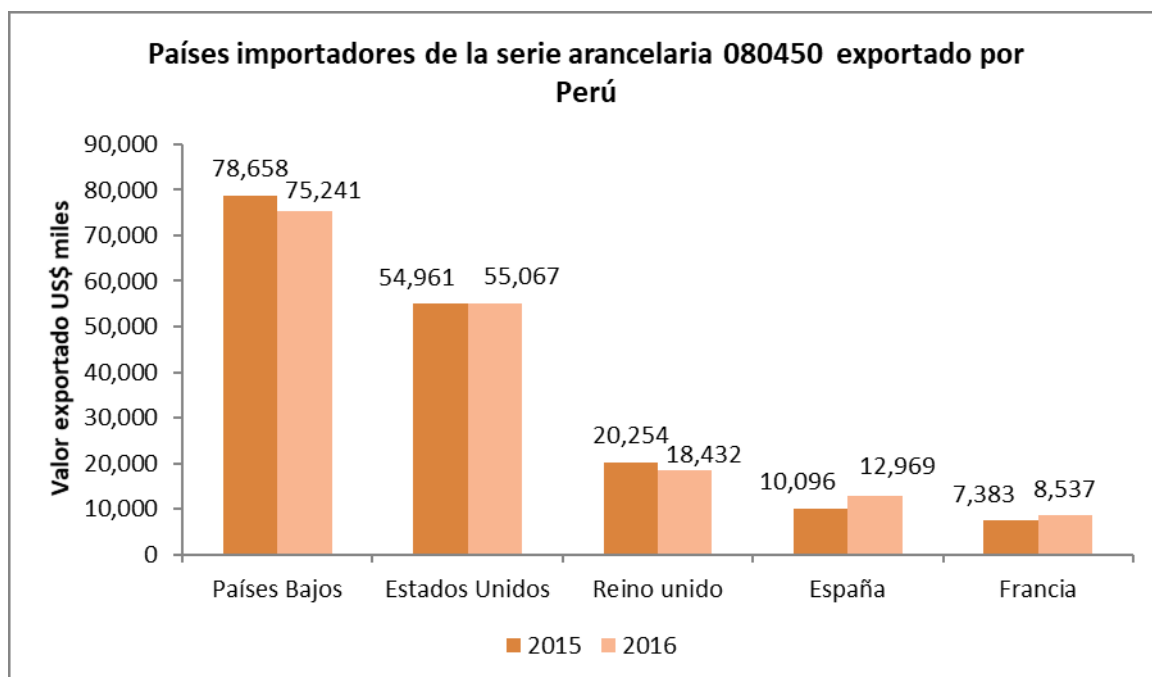


Figura 3. Países importadores de la serie arancelaria 080450 exportado por Perú - Guayabas, mangos y mangostanes frescos o secos

Fuente: TRADEMAP

Elaboración Propia

A continuación, en la Figura 3, podemos apreciar que el dinamismo de exportaciones de la serie 080450 a nuestros principales clientes en algunos casos ha bajado como los Países Bajos y Reino Unido y en otros se ha incrementado la oferta exportable como España, Francia y Estados Unidos comparando los años 2015 y 2016.

Explicar los factores que representan una oportunidad rentable de negocio para el mango fresco en el mercado estadounidense, durante el periodo 2015 - 2016.

Tabla 2

Variedades de Productos de Agro exportación de mango peruano al mercado de EEUU

PRODUCTO	2015			2016		
	FOB	KILOS	PREC. PROM.	FOB	KILOS	PREC. PROM.
MANGOS FRESCOS	55,088	38,331	1.44	54,045	47,009	1.15
MANGO EN TROZOS	33,878	13,738	2.47	25,479	12,052	2.11

**“EXPORTACIÓN DEL MANGO FRESCO AL MERCADO
ESTADOUNIDENSE DURANTE EL PERIODO 2015 – 2016”**

MANGOS	1,644	1,360	1.21	4,087	2,520	1.62
CONSERVAS						
MANGOS						
MANGO	770	318	2.42	2,464	1,132	2.18
PULPA						
MANGO	434	303	1.43	613	434	1.41
JUGOS – DE						
MANGO						
MANGO.	2	-	-	2	2	1.00
JALEAS Y						
MERMELADAS						

Fuente: AGRODATAPERU

Elaboración Propia

Según lo observado en la Tabla 2 podemos apreciar que se exporto más kilos de mango fresco en el 2016 a EEUU en comparación con el 2015, incrementándose 8,678 KGR, pero el precio promedio de venta bajo en el 2016 a 0.29 (US\$ / KGR), si bien es cierto representa una oportunidad rentable la exportación de mango fresco peruano por su calidad, apariencia y sabor, es importante considerar otros nichos de mercado con respecto a la fruta en otras presentaciones como el mango en conservas, pulpa de mango y jugos de mango que han tenido un incremento de exportación en relación del año 2015 al 2016.

Identificar las principales barreras arancelarias y fitosanitarias para la exportación del mango fresco, durante el periodo 2015 – 2016.

Arancel general

En el Perú las tasas arancelarias se rigen en base al Ad Valorem. A la fecha contamos con un tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos que entró en vigencia el 01 de febrero del 2009.

Con este acuerdo comercial se estipuló el libre pago de aranceles (0.00%) el cual beneficia a la cadena de valor de exportación del mango.

Partida arancelaria del sistema armonizado peruano

0804502000 – Mangos y mangostanes frescos o secos

Partida arancelaria del sistema armonizado de Estados Unidos

08045040 - Guavas, mangoes, and mangosteens, fresh, if entered during the period September 1 through May 31, inclusive

Barrera arancelaria

El mango fresco aplicará a los beneficios arancelarios por el Tratado de Libre Comercio si solicitan el Certificado de Origen de ser necesario. El comercio de alimentos entre Perú y Estado Unidos estará desgravado a partir del 01 de febrero del 2025, los plazos establecidos para la desgravación es por 17 años el cual entro en vigencia desde que se firmó el tratado comercial.

Requisitos no arancelarios de los Estados Unidos

Ley contra el Bioterrorismo

Los productos que ingresan a los Estados Unidos deben cumplir con la Ley contra el Bioterrorismo que se encarga de proteger la producción, distribución y ventas de origen americano e importado. Implica las siguientes etapas:

- Registro de instalaciones alimenticias (Food facility registration)
- Notificación previa de alimentos importados (Prior notice)
- Establecimiento y mantenimiento de registros
- Detención administrativa

Requisitos para Productos Agrícolas frescos

Para que los productos agrícolas ingresen a Estados Unidos deben cumplir una normativa de cuarentena. Los países del mundo pueden ingresar libremente frutas frescas y hortalizas al territorio americano si muestran a la entidad correspondiente del sector agrícola lo siguiente:

- No esté contaminado con la plaga de la mosca de la fruta u otro insecto que represente una amenaza para el consumidor.
- La seguridad de que la fruta fresca importada proviene de zonas libres de epidemias de cuarentena.
- Antes de ingresar el producto a Estados Unidos deberá pasar por el proceso de cuarentena en su país de origen, en este caso sería SENASA quien cumpliría esta función de supervisión y seguimiento en nuestro país para que el producto este apto para ingresar al país americano.

Requisitos fitosanitarios

Las plantas de producción incluidas las empacadoras deben contar con el permiso y certificado Fitosanitario expedido por SENASA.

Si el producto necesita de un tratamiento específico, se debe realizar el tratamiento solicitado por el APHIS. Dichos tratamientos consisten en matar, inactivar o eliminar plagas que amenacen la sanidad agraria del país exportador.

Determinar la competitividad que representa el mango fresco en el mercado estadounidense.

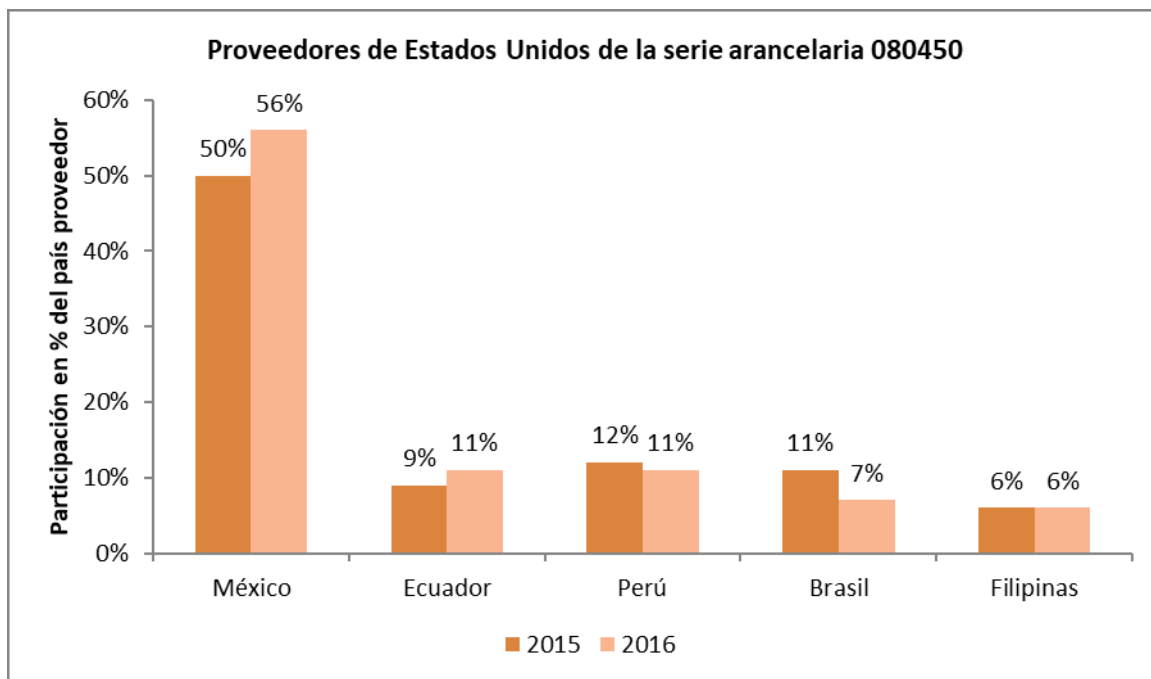


Figura 4. Países proveedores de Estados Unidos de la serie arancelaria 080450 - Guayabas, mangos y mangostanes frescos y secos

Fuente: TRADEMAP

Elaboración Propia

Se detalla en la Figura 4 la competitividad que representa el mango peruano con respecto a otros países como México y Ecuador ocupando el 3er lugar, bajando un punto porcentual de participación del 2015 al 2016. Es importante mencionar el posicionamiento estratégico de logística, infraestructura y cercanía que tiene México con referencia a Estados Unidos frente a los otros países competidores de la serie arancelaria 080450 es por ello la alta ventaja participativa que se observa en comparación con los otros países.

CAPÍTULO IV DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

De acuerdo al Tratado de Libre Comercio que tenemos con Estados Unidos desde febrero del 2009 contamos con preferencia arancelaria cero, el cual es beneficioso para la exportación del mango fresco peruano, no obstante, debemos regirnos a la normatividad americana de sus entidades que protegen la salubridad de sus consumidores, no solo cuando el producto está ingresando al país de destino sino desde el origen del país de exportación.

Cabe mencionar que el mango fresco no es oriundo de Perú, el cual tuvo una adaptabilidad favorable en nuestras tierras por la variedad de climas con las que contamos sobre todo en el norte del país donde se produce la mayor demanda exportadora. Los organismos del estado y privados están trabajando en conjunto para realizar proyectos que favorezcan el dinamismo de la exportación del mango fresco.

A través del desarrollo del trabajo de investigación se logró identificar a nuestro competidor directo que es México, el cual tiene a su favor la posición estratégica de cercanía que tiene con Estados Unidos, es por ello que sus costos son menores en cuanto al tema de precios internacionales y su operatividad logística.

A pesar que Perú cuenta con un Tratado de Libre Comercio con Estado Unidos en los cuales es favorecido con los beneficios arancelarios para el mango fresco, no se ha visto favorecido con el incremento de exportación para el año 2016 por el contrario tuvo una pequeña baja en sus exportaciones del fruto en su estado fresco.

Debemos reformular ciertos aspectos como las nuevas tendencias en innovación agrónoma para que nuestro mango fresco sea más competitivo a nivel internacional y considerar la ampliación de extender la oferta exportable a otros países.

LIMITACIONES

El presente trabajo tuvo algunas limitaciones las cuales no fueron impedimentos para el desarrollo y la viabilidad de la investigación del mango y de su exportación al mercado estadounidense. Entre ellos presentamos:

La recopilación de antecedentes nacionales los cuales fueron difíciles de encontrar datos actualizados de diferentes universidades de nuestro país sobre la exportación del mango, otro impedimento adicional fue el bloqueo de ciertas tesis que no se podían visualizar en las páginas de las universidades, el autor realizó la búsqueda virtual a través de las páginas respectivas ubicando tres de ellas y con una referencia de cuatro años de antigüedad.

El idioma de algunas fuentes primarias y secundarias encontradas distintas al que maneja el autor, para este caso se tuvo que recurrir a las herramientas on-line de traducción, así como también el apoyo de compañeros que manejan el idioma extranjero.

El tiempo fue crucial para el desarrollo del trabajo sobre todo la parte de recolección de datos y de investigación en las diferentes fuentes primarias y secundarias siendo el autor una persona que trabaja tuvo que reorganizar sus tiempos para cumplir con el desarrollo de la investigación.

El dinero es otro factor importante, la investigación requería de una inversión monetaria para el desarrollo del mismo, el autor realizó un proyectado de flujo de dinero semestral como contingencia a los gastos fijos con los que contaba mensualmente.



CONCLUSIONES

1. Se describió la variación de la exportación del mango fresco al mercado estadounidense, durante el periodo 2015 - 2016.
En los resultados se mostraron datos estadísticos de la variación en la exportación del mango fresco al mercado estadounidense presentando una caída en el precio FOB de 1,44 miles de dólares comparado con el año 2015, adicionalmente el precio FOB no fue estable en relación del 2015 al 2016, el menor precio FOB en el 2015 se presentó en el mes de Setiembre con 1,46 (US\$ / KGR) y en el 2016 fue en el mes de Julio con 1,73 (US\$ / KGR)
2. Se analizó las exportaciones del mango fresco, durante el periodo 2015 – 2016.
En general los principales países exportadores de la serie arancelaria 080450 presentaron un incremento en relación del año 2015 al 2016, Perú ocupa el cuarto puesto a nivel mundial.
Los países importadores presentaron un dinamismo importante como España y Francia en los años en referencia.
3. Se explicó los factores que representan una oportunidad rentable de negocio para el mango fresco en el mercado estadounidense, durante el periodo 2015 - 2016.
Se exportó más kilos de mango fresco en el 2016 a Estados Unidos pero el precio promedio de venta en el 2016 bajo a 0,29 (US\$ / KGR), es importante mencionar que representa una oportunidad rentable por su calidad, apariencia y sabor, lo cual debe ir de la mano con los precios internacionales que no han sido favorables para la exportación de este fruto tropical.
4. Se identificó las principales barreras arancelarias y fitosanitarias para la exportación del mango fresco, durante el periodo 2015 – 2016.
A partir del 01 de febrero del 2009 con el acuerdo del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos se concertó el libre pago de aranceles el cual beneficiaría la cadena de valor de exportación del mango, los productos que ingresan a Estados Unidos deben cumplir con la Ley del Bioterrorismo adicional a ello los productos agrícolas deben cumplir una normativa de cuarentena.
Por parte de SENASA expide el certificado fitosanitario a las plantas de producción y también las empacadoras.



5. Se determinó la competitividad que representa el mango fresco en el mercado estadounidense.

La competitividad del mango peruano ocupa un tercer puesto frente a sus competidores directos como México y Ecuador, es importante mencionar el posicionamiento estratégico logístico que tiene México siendo el principal proveedor al mercado americano.



REFERENCIAS

AgrodataPerú. (2016). Exportaciones Agropecuarias. Recuperado de <https://www.agrodataperu.com/exportaciones>

Agrimundo. (2016). El mercado global del mango. Recuperado de <http://www.agrimundo.cl/?p=32788>

Minagri. (2008). Mango. Recuperado de <http://www.minagri.gob.pe/portal/download/pdf/herramientas/organizaciones/dgca/mango.pdf>

Frutas & Hortalizas. (2016). Mango, Magnifera / Anacardiaceae. Recuperado de <http://www.frutas-hortalizas.com/Frutas/Origen-produccion-Mango.html>

Agrolalibertad. (2007). Manual para la producción de Mango. Recuperado de http://www.agrolalibertad.gob.pe/sites/default/files/Manual_Producc_Mango.pdf

Frutas & Hortalizas. (2016). Composición Mango. Recuperado de <http://www.frutas-hortalizas.com/Frutas/Presentacion-Mango.html>

Agrobanco. (2007). Cultivo del Mango. Recuperado de http://www.agrobanco.com.pe/pdfs/publicacionagroinforma/3_cultivo_del_mango.pdf

Proecuador. (2012). Perfil del Mango en Ecuador. Recuperado de http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/2015/02/PROECU_PPM2012_MANGO_CANAD%C3%81.pdf

Lozada, F. (2015). Caracterización de la capacitación y el financiamiento de las mypes del rubro exportación de mango de Tambogrande, año 2014. (Tesis de Licenciatura). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Piura, Perú.

Rosado, M. (2015). Propuesta de mejora en el proceso de empacado de mangos para exportación (Tesis de Bachiller). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, UPC, Lima, Perú.

De la Cruz, A. (2016). Factores que condicionan las tierras agrícolas como prenda en el crédito financiero para la oferta exportable de mango y palta en los departamentos de Ica y Cajamarca al año 2012. (Tesis de Licenciatura). Universidad de Lima, Lima, Perú.

Castro, K. Durand, P. Echevarría, V. Estrada, A. (2016). Planeamiento Estratégico del Mango en el Perú. (Tesis de Maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú, Surco, Perú.

Medina, Á. (2013). Proyecto de Factibilidad para la Exportación de Pulpa de Mango al Mercado Japonés en el periodo 2013 – 2023. (Tesis de Licenciatura). Universidad Tecnológica Equinoccial, UTE, Quito, Ecuador.

Dávila, D. (2013). Proyecto de Pre factibilidad para la Exportación de Mango hacia el Mercado de Canadá (2012 - 2021). (Tesis de Licenciatura). Universidad Tecnológica Equinoccial, UTE, Quito, Ecuador.

Merino, S. Najas, M. (2015). Plan de Exportación del Mango Tommy Atkins para la Empresa “Frutalandia S.A.” al Estado de los Ángeles California, Estados Unidos de América. (Tesis de Licenciatura). Universidad Politécnica Salesiana, Guayaquil, Ecuador.

Morán, S. (2016). Estrategias de Comercialización y Exportación del Mango a los Estados Unidos. (Tesis de Maestría). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.

Asociación de las Cámaras del Libro de España. (2015). Comercio Exterior del Libro 2015. Recuperado de http://federacioneditores.org/img/documentos/Comercio_Exterior_2015.pdf

Andina. (2016). Perú duplicará exportación de frutas y hortalizas frescas en 5 años. Recuperado de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-peru-duplicara-exportacion-frutas-y-hortalizas-frescas-5-anos-600075.aspx>

Senasa. (2015). Qué es SENASA. Recuperado de <https://www.senasa.gob.pe/senasa/que-es-senasa/>

Senasa. (2015). Requisitos para la autorización sanitaria de establecimientos dedicados al procesamiento primario de alimentos agropecuarios y piensos. Recuperado de <https://www.senasa.gob.pe/senasa/wp-content/uploads/2015/07/Requisitos-Autorizaci%C3%B3n-Sanitaria.pdf>

Sunat. Orientación Aduanera Aranceles. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/aranceles/>

Ministerio de Economía y Finanzas. Definiciones. Recuperado de <https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/politica-arancelaria/definiciones>

Organización Mundial del Comercio. Aranceles. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm

Asociación Peruana de Productores y Exportadores de Mango. Información para la Industria. Recuperado de <http://www.peruvianmango.org/>

Acuerdos Comerciales del Perú. (2011). Acuerdo de Promoción Comercial Perú – EE.UU. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78

Icex. (2014). Fichas – País Estados Unidos. Recuperado de <file:///C:/Users/calbe/Downloads/DAX2014291337.pdf>

Oficinas de Promoción de Negocios de Extenda Miami y Nueva York. (2014). Ficha país Estados Unidos 2014. Recuperado de http://www.extenda.es/web/opencms/archivos/red-exterior/ficha_euu.pdf

Pymex (2012). Los beneficios para Perú ante el TLC con Estados Unidos. Recuperado de <https://pymex.pe/exportaciones-peruanas/beneficios-al-exportador/los-beneficios-para-peru-ante-el-tlc-con-estados-unidos>

Agraria.pe. (2015). Comercio Bilateral entre Perú y Estados Unidos incrementó 230% gracias a TLC. Recuperado de <http://agraria.pe/noticias/comercio-bilateral-entre-peru-y-eeuu-incremento-230-gracias--8530>

Siicex (2016). Información de partidas arancelarias del producto. Recuperado de http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?scriptdo=cc_fp_partida&ptarifa=811909100&portlet_id_=SFichaProductoPartida&_page_=172.17100#anclafecha

Siicex (2015). Guía de requisitos de acceso de alimentos a los Estados Unidos. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015radB52B3.pdf>