



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

ESCUELA DE POSGRADO

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y SU IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES DE UVAS FRESCAS, 2006 – 2017.

Tesis para optar el grado **MAESTRO** en:

Administración de Empresas

Autora:

Bachiller. Azabache Luján, María Fernanda

Asesor:

Mg. Fernando Alegría Ferreyros

Trujillo – Perú

2018

Resumen

La presente tesis tiene como objetivo describir de qué manera el tratado de libre comercio con Estados Unidos ha impactado en las exportaciones peruanas de Uvas frescas, a través de una prueba estadística determinando así si efectivamente la firma y controversia que causó la negociación y puesta en marcha de este tratado de libre comercio con dicho país ha representado una determinante para su crecimiento exponencial de este producto.

Para la realización de esta investigación se recabó información de inteligencia comercial sobre los volúmenes y montos FOB facturados en las exportaciones de uvas frescas entre el año 2006 al 2017 hacia Estados Unidos, además de la investigación de los factores que también contribuyeron y contribuyen al crecimiento de las exportaciones de este producto.

Realizando la prueba estadística además de un análisis documental del tratado de libre comercio y observando el comportamiento de las exportaciones se determina que la firma de este tratado y en efecto su puesta en marcha ha impactado de manera positiva en las exportaciones de Uvas frescas de Perú en el periodo 2006-2017, esto ha sido un conjunto de factores que han influido en el crecimiento de exportaciones de este producto, la demanda de esta en el exterior, las variedades de uva, precios competitivos, ventanas de entrada en los mercados, además de los beneficios que nos brindó este tratado de libre comercio con Estados Unidos, permitió su posicionamiento en el mercado estado unidense.

Abstract

By Hereby this thesis has as objective describe how the free trade agreement with the United States has impacted on the export of the Peruvian fresh grapes, through a statistical test with thus determining if effectively the sign and controversy caused since the negotiation and the validity of this free trade agreement with the United States has represented a determinant for its exponential growth of this product.

In order to carry out this research, commercial intelligence information was collected on volumes and amounts FOB invoiced in exports of fresh grapes among 2006 and 2017 toward the United States, as well as the investigation of the factors which contributed and keep contributing to the growing of exports of this product

Making the statistical test in addition to a documentary analysis of the free trade and observation treaty, it is determined that the signing of this treaty has had a positive impact on the exports of fresh grapes from Peru in the period 2006-2017, this has been a of factors that have influenced the growth of exports of this product, the demand of this abroad, varieties of grapes (technological issues), good prices, windows of entry into the markets, plus of course the firm and benefits with that is counted thanks to the treaty.

Making the statistical test, in addition to a documentary analysis of the free trade agreement, and observing the behavior of the exports, determinate that the sign and validity of this agreement with the United States has impacted in a positive way in the export of fresh grapes from Peru in the period 2006-2017, this has been a group of factors that have influenced in the export growth of this product, the abroad demand, the grapes varieties, good prices, commercial opportunities to markets, although of course the benefits of the signed free trade agreement.

Dedicatoria y agradecimiento

Dedico esta tesis a mi familia, quienes han sido y son mi empuje para cada meta que me propongo, su cariño, amor y constancia hacia el logro de mis objetivos son mi apoyo incondicional siendo mi motor para salir adelante, además dedico esta tesis a cada una de las personas que me apoyaron para su realización, profesores, colegas que con sus asesorías, consejos, experiencias permitieron cumplir con esta investigación, finalmente a Dios que sin él esto no fuera posible, iluminandome, dandome persistencia y guiando mi camino hacia el logro de mis objetivos.

Agradezco a mi asesor de tesis, por haber colaborado con la guía en la realización de esta investigación, además de su perseverancia, paciencia y ánimo para la culminación de esta, la confianza y empuje que se tuvo en lo largo de este proyecto.

Además agradezco a cada uno de los profesores que dedicaron su tiempo, conocimientos y experiencias en esta maestría, que ha permitido abrir mi mente y dar más valor a la visión que tenía, con las nuevas herramientas y conocimientos aprendidos, deseo y espero esta tesis sea de gran ayuda para mis compañeros, colegas, amigos o personas en la cadena del aprendizaje.

Gracias a todos

Tabla de contenidos

Resumen	2
Abstract	3
Dedicatoria y agradecimiento.....	4
Tabla de contenidos	5
Índice de tablas.....	7
Índice de Figuras	8
I. INTRODUCCIÓN	9
I.1. Realidad problemática:	9
I.2. Pregunta de investigación	15
I.3. Objetivos de la investigación	15
A. Objetivo General.....	15
B. Objetivos Específicos.....	15
I.4. Justificación de la investigación	15
I.5. Alcance de la investigación.....	16
II. MARCO TEÓRICO.....	16
II.1. Antecedentes.....	16
II.2. Bases Teóricas.....	18
II.2.1. Las Exportaciones Peruanas de Uvas frescas.....	18
II.2.2 El tratado de libre comercio Perú – Estados Unidos.....	23
III. HIPÓTESIS.....	40
III.1. Declaración de hipótesis.....	40
III.2. Consideraciones éticas y consentimientos.....	40
III.3. Operacionalización de variables.....	41
IV. DESCRIPCIÓN DE MÉTODOS Y ANÁLISIS	43
IV.1. Método.....	43
A. Tipo de investigación.....	43
B. Diseño de Investigación.....	43

C. Método de Investigación.....	43
D. Población y Muestra.....	44
E. Técnicas e Instrumentos.....	44
F. Recopilación y Análisis de Datos.....	45
V. RESULTADOS.....	48
V.1. Identificación el volumen de las exportaciones de Uvas Frescas hacia Estados Unidos, en el Perú en el periodo 2006 2017.....	48
V.2. Factores influyentes en las exportaciones de Uvas Frescas con Estados Unidos.....	56
V.3. Cuantificación la incidencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en el comportamiento del antes y después de las exportaciones de Uvas Frescas de Perú.....	66
V.4. Identificación de los artículos del tratado de libre comercio con estados Unidos que favorecen la exportación de uvas frescas.....	68
VI. DISCUSIÓN.....	76
VII. CONCLUSIONES.....	80
VIII. RECOMENDACIONES:.....	82
Lista de referencias.....	83
Apéndice.....	88

Índice de tablas

Tabla 1. Partida Arancelaria de la Uva.....	22
Tabla 2. Dotación de Factores.....	25
Tabla 3. Argumentos sobre el TLC: MITINCI Y CONVEAGRO.....	38
Tabla 4. Volúmenes en Toneladas y valores FOB de Exportaciones de Uva a EE. UU. (Periodo 2006-2017)	53
Tabla 5. Principales Exportadores de Uvas Frescas, P.A.: 0806.10.00.00 en valores FOB en miles de USD (Periodo 2006-2017.....	54
Tabla 6. Principales Exportadores de Uvas Frescas, P.A.: 0806.10.00.00 en miles de TN (Periodo 2006-2017)	54
Tabla 7. Superficies Cosechadas por región (ha), en el periodo 2006-2017.....	57
Tabla 8. Rendimiento de kg/ ha, de Uvas frescas por Región, periodo 2006-2017.....	59
Tabla 9. Producción de Uva por Regiones (TN), Periodo 2006-2017.....	61
Tabla 10. Calendario de Producción de las principales variedades de Exportación.....	63
Tabla 11. Principales variedades de Uvas exportadas, por campaña 2006-2017, por número de contenedores exportados.....	64
Tabla 12. Valores FOB en Miles de USD, del periodo pre y post firma y vigencia del TLC Perú- Estados Unidos.....	66
Tabla 13. Prueba de normalidad, Shapiro Wil.....	67
Tabla 14. Resultados de Prueba T-Student.....	67
Tabla 15. Exportaciones e importaciones Agrarias Perú -EE. UU. (Millones de dólares) 2007.....	71

Índice de Figuras

Figura 1. Grado de Apertura Económica de Perú en el periodo 2006 – 2017 (Millones de soles)	10
Figura 2 Evolución de las Exportaciones Peruanas en el periodo 2006 – 2016 (Millones de dólares)	11
Figura 3 Proceso de negociación de un TLC.....	31
Figura 4 Esquema del Proceso de negociación TLC Perú – USA.....	39
Figura 5. Evolución de las Exportaciones Peruanas No Tradicionales en el periodo 2006 – 2017 (Valores FOB en millones de US\$)	48
Figura 6.: Evolución de las Exportaciones de Uvas Frescas P.A.: 0806100000 – Uvas Frescas, Periodo 2006 – 2017, – Valor FOB (Miles de USD) y Peso Neto (TN).....	51
Figura 7. Evolución de las Exportaciones de Uvas Frescas con destino EE. UU, P.A.: 0806100000 – Uvas Frescas, Periodo 2006 – 2017, – Valor FOB (Miles de USD) y Peso Neto (TN).....	51
Figura 8, Evolución en número de contenedores exportados de Uvas frescas desde el año 2008-2018.....	52
Figura 9. Calendario mundial de producción de uva de mesa.....	55
Figura 10. Porcentaje de participación de superficies cosechadas de uvas frescas (ha) por región en Perú en el año 2017.....	58
Figura 11. Evolución de Kg/Ha por región de Uvas frescas en el periodo 2006-2017.....	60
Figura 12. Porcentaje de participación de producción en toneladas por Región en Perú del año 2017.....	62
Figura 13. Evolución de los números de contenedores exportados de Uvas frescas por variedades en el periodo 2006-2017.....	65

I. INTRODUCCIÓN

I.1. Realidad problemática:

La globalización ha generado un mundo donde la conexión, la expansión, y la renovación de las distintas áreas como las relaciones sociales, económicas y políticas se encuentren cada vez más ligadas a un proceso de integración global que da como resultado un aumento en la interdependencia de las sociedades entre sí, manifestada por la creciente cantidad de flujos económicos, financieros y comunicacionales que nos hacen comprender que es inevitable no estar dentro de ese gran sistema, dando lugar al creciente comercio internacional generando más competitividad por lo que tienden a incrementar su inversión. (Mantilla, 2013)

El comercio internacional está vinculado principalmente con los bloques económicos (APEC, NAFTA, UE, MERCOSUR) y los diferentes tratados de libre comercio, siendo así que la gran parte del comercio bilateral existente entre países está ligada por una serie de factores como proximidad, lazos cultural, lenguaje común, niveles de vida, modos de vida, sistemas políticos. (Mantilla, 2013)

El Perú empieza su estrategia comercial con los siguientes objetivos, fortalecer la integración del Perú al mundo vital para el desarrollo de una economía pequeña como la nuestra, incrementar los flujos de inversión, tanto extranjera como nacional y generar mayor eficiencia económica a través de la asignación más conveniente de los factores de producción, teniendo como consecuencias mejorar la calidad de vida de los peruanos, precios más bajos para los consumidores, mayor variedad y calidad de productos y crecimiento en la cantidad y calidad del empleo. (MINCETUR, s.f.)

En los años noventa el Perú empezó a exportar más productos a otros países y abrió su mercado para poder importar a menor costo materias primas, equipos y tecnología que sus empresas necesitaban para ser más competitivas. Así, Perú comenzó a exportar usando algunos sistemas de preferencia comercial que países como Estados Unidos y la Unión Europea ofrecían. Sin embargo, aunque estos sistemas eran buenos, resultaron

insuficientes. Las exportaciones peruanas siguen aumentando, pero sin la seguridad de que esas preferencias continuarán. Eso impedía a los peruanos empezar proyectos de exportación más grandes y al largo plazo. (Mantilla, 2013)

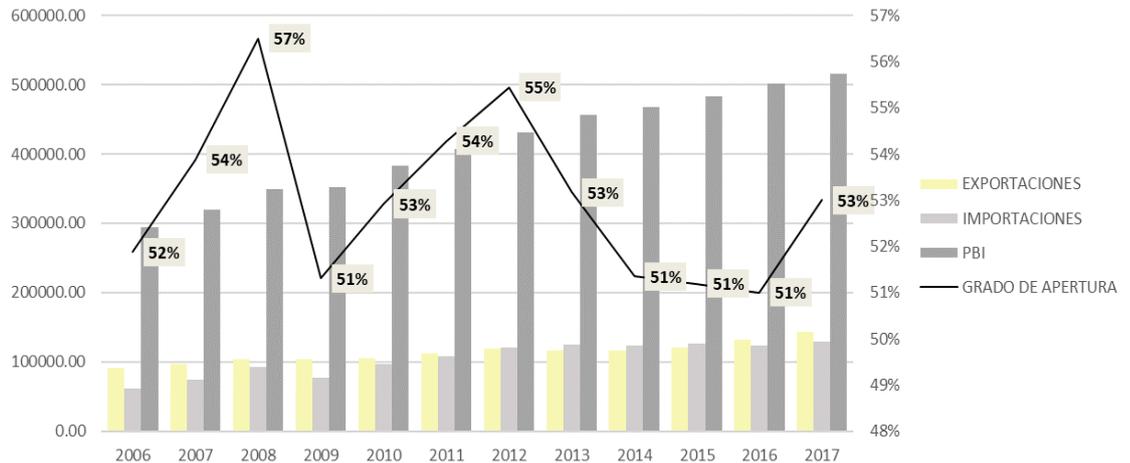


Figura 1. Grado de Apertura Económica de Perú en el periodo 2006 – 2017 (Millones de soles)

Fuente: (Banco Central de Reserva del Perú, s.f.)

Elaboración: Propia

En la figura 1 se puede observar el grado de apertura que tuvo nuestro país en el periodo 2006-2017, las exportaciones más las importaciones entre el PBI nos dieron como resultado un crecimiento sostenible, el año 2017 representó un ligero crecimiento con respecto a los 3 años anteriores

Además, esta figura muestra la evolución de las exportaciones e importaciones en los años 2006- 2017, siendo ligeramente más significativa las exportaciones, esto es muy importante para nuestro flujo económico, puesto que estamos vendiendo más de lo que compramos externamente.

Perú es un país que se ha caracterizado a lo largo de los años por ser un exportador de materia prima, esto se observa en las estadísticas sobre exportaciones de los reportes del Banco Central de Reserva del Perú, (BCRP) (Figura 2), dado que en el año 2006 las exportaciones tradicionales representan el 75% de las exportaciones totales. (BCRP, 2015)

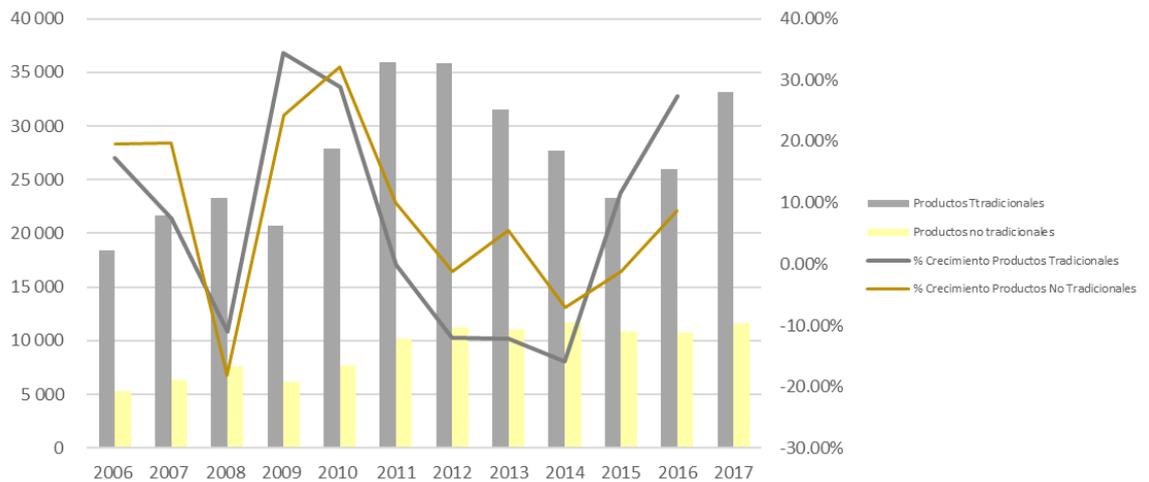


Figura 2. Evolución de las Exportaciones Peruanas en el periodo 2006 – 2017 (Millones de dólares)

Fuente: (Banco Central de Reserva del Perú, s.f.)

Elaboración: Propia

Como se puede observar en la figura 2, en el periodo analizado, desde el año 2006 - 2017 las exportaciones tradicionales, que son materias primas, representan mayor porcentaje que las exportaciones No tradicionales. En ambos casos se aprecia que a partir del año 2006 hay un crecimiento sostenible, hasta el año 2009 en que debido a la crisis que afectó a Estados Unidos y gran parte de Europa se observa un decrecimiento, para dar paso a una pronta recuperación en los años siguientes, llegando en el 2011 a exportar un total de \$ 45,726 millones de dólares en valor FOB, un récord en la historia de nuestras exportaciones. A partir de este año, se observa una desaceleración tanto en las exportaciones, así como una desaceleración en la economía del país en general.

Los comportamientos de los principales mercados han influido positivamente en el sector, al incrementarse las ventas a mercados como EE.UU (+17,5%), España (+30,3%), Ecuador (+52,5%) y Hong Kong (+0,4%), en enero del año 2017; sumado a ello, los desempeños que en el año 2017 han tenido productos como las uvas frescas (+23,1%), preparaciones de alimentos para animales (+122,3%), bananos (+1,0%), y los incrementos en las colocaciones de pimienta piquillo, alcachofas o aceite

de palma, entre otros, han contribuido que el sector pueda tener este desempeño. (PromPeru, 2017)

Los Tratados de Libre Comercio forman parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para los productos peruanos con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, que a su vez genere más y mejores empleos. La experiencia muestra que los países que más han logrado desarrollarse en los últimos años son aquellos que se han incorporado exitosamente al comercio internacional, ampliando de esta manera el tamaño del mercado para sus empresas. La necesidad de promover la integración comercial como mecanismo de ampliación de mercados es bastante clara en el caso del Perú, cuyos mercados locales, por su reducido tamaño, ofrecen escasas oportunidades de negocios y, por tanto, de creación de empleos. (Mantilla, 2013)

La negociación de un TLC no beneficia a todos los sectores de la economía de igual manera, existen productos de mayor sensibilidad que necesitan ser protegidos con diferentes mecanismos de defensa comercial, estos mecanismos si son trabajados adecuadamente pueden ayudar a impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades que exploten su potencial. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, s.f.)

Uno de los tratados de libre comercio con más controversia y cuya negociación duro casi 2 años fue el TLC Perú – EEUU, las principales diferencias fueron la agricultura, propiedad intelectual y exportación de ropa usada, los gremios agrarios realizaron protestas paralizando ocho regiones del Perú en rechazo al acuerdo, posteriormente en el año 2007 se realizan enmiendas al TLC y se procedió a su ratificación con modificaciones pedidas por los demócratas estadounidenses en los capítulos laboral, medioambiente, propiedad intelectual e inversión , El Gobierno de Perú se declara dispuesto a introducir reformas en las políticas laborales para conseguir la ratificación del TLC, El Congreso de Perú aprueba el proyecto que permite la implementación del TLC, con modificaciones en el Código Penal, las leyes del Ambiente, de Salud, de Facilitación del Comercio Exterior y diversos decretos legislativos y en efecto el 1 de febrero del 2009 entra en vigencia. (El Comercio, 2009).

El año 2017, representó inquietudes respecto al desenvolvimiento del modelo del comercio internacional, los cambios políticos y nuevas ideas sobre el proteccionismo a la industria ponen en riesgo el flujo de intercambio de bienes a nivel mundial, tal es el ejemplo de Estados Unidos, el cual indica ciertas señales de proteccionismo y bloqueo de mercados que podría aplicar para “proteger” su industria, como es aplicar altos aranceles para el ingreso de mercancías de China a bajo coste, o el ensamble y producción de su industria automovilística en México; para la apertura internacional se debe tener en cuenta este tipo de variables que pueden representar un riesgo. (El País, 2017).

En enero del año 2017, el presidente de Estados Unidos Donald Trump retiró a Estados Unidos del acuerdo comercial Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), El TPP fue suscrito en febrero de 2016 por 12 países que, juntos, representan el 40% de la economía mundial y casi un tercio de todo el flujo del comercio internacional, sin embargo EEUU indicó que retirándose deseaba preservar el empleo y además en junio del 2017 retiró a Estados Unidos del Acuerdo de París sobre cambio climático, el cual ya había sido aprobado por más de 195 países en diciembre del 2015, Estados Unidos se sumó a Siria y Nicaragua como los únicos países de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático que no respaldan el tratado ambiental (BBC, 2017)

En el presente año 2018 se cumplió 9 años de vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Estados. Pese a que hubo mucha desinformación por parte de sectores contrarios a la liberalización de la economía, este acuerdo comercial ha sido una pieza clave para el despegue de las exportaciones peruanas, señaló la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), indicó que entre los años 2009 y 2017, los envíos peruanos al mercado estadounidense crecieron a una tasa promedio anual de 3.8%, con lo que este se posicionó como el segundo destino más importante para las exportaciones en 2017, al concentrar un 23.5% del total., (EL comercio, s.f.), en lo que respecta a exportaciones tradicionales se ha registrado un crecimiento acumulado del 97%, al pasar del US\$ 1,568 millones en 2009 a US\$ 3,090 millones en el año 2017, lo que equivale a una tasa de crecimiento anual del 10.2%. Respecto a las exportaciones del sector agropecuario pasaron de tan solo US\$ 580 millones en 2009 a US\$

1,541 millones en el año 2017, con una tasa de crecimiento anual del 14.7%; en el año 2008 el Perú exportaba 2,101 partidas, y en el año 2017 estas suman un total de 2,376, de las cuales 2,322 pertenecen al sector no tradicional. (Gestión, 2017)

El sector agrícola se puede dividir en 3 categorías, el primero son los productos exportables o competitivos, no enfrentan impactos negativos con el TLC, al contrario tienen alto potencial de desarrollo como ejemplo tenemos café, azúcar, frijol grano seco, naranjas, espárragos, cebollas, frijol castilla, mangos, palto, uvas, páprika, olivo, ajos y alcachofas, la segunda categoría son los productos No-sensibles, nuestros productos autóctonos, los de la sierra, que no se producen en EE.UU, la tercera categoría hace referencia a los productos sensibles, aquellos que se producen masivamente y con subsidios en EEUU, como el arroz, maíz amarillo duro, cebada, trigo y algodón y que merecen un análisis individual para apreciar su verdadera sensibilidad. (Bustamante, Pablo)

La Palta , banano, berries, mandarina, mangos, uvas, entre tantas frutas que ofrece nuestra rica biodiversidad, son una oferta exportable que se ha venido abriendo paso en mercados tan sofisticados y exigentes, gracias al desarrollo de una agroindustria tecnificada y con altos estándares de rentabilidad, según el experto en temas de comercio exterior y agroexportaciones Wilfredo Koo (gerente de Agrodato Perú) , los dos productos que tendrán un despunte importante en los próximos años serán la uva de mesa y la palta (2017-2018). (La República, s.f.)

La uva es uno de los principales productos nacionales, esta se produce principalmente en zonas cálidas tropicales, aunque es capaz de adaptarse a una gran variedad de climas; en el Perú se cultiva mayoritariamente en las regiones de Ica, La Libertad, Lima y Piura (Minagri, 2011).

En el Perú las mayores zonas productoras son Ica, Piura, La Libertad, Lima, Tacna, entre otras. La vid es una planta perenne y posee un periodo vegetativo con cosechas anuales, empezando a producir a partir del tercer año de instalada. Requiere de un clima tropical y subtropical, que posean temperaturas entre los 7° y 24° con una humedad relativa de 70% u 80%, desarrollándose exitosamente en suelos franco-arcillosos. (Agrobanco, s.f.)

El primer destino de Uvas frescas peruanas en el año 2017 fue Estados Unidos, elevándose en un 20% en comparación del periodo anterior, el crecimiento de las exportaciones a dicho país ha sido exponencial, la firma del TCL se cree que fue el factor principal para la competitividad en la compra de este producto. (El Comercio, 2017).

I.2. Pregunta de investigación

¿En qué medida el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos ha impactado en las exportaciones de Uvas frescas 2006-2017?

I.3. Objetivos de la investigación

A. Objetivo General

Describir en qué medida el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos ha impactado en las exportaciones de Uvas frescas.

B. Objetivos Específicos

- Identificar el volumen de las exportaciones de Uvas Frescas hacia Estados Unidos, en el Perú en el periodo 2006-2017.
- Enumerar los factores que influyeron en las exportaciones de Uvas Frescas con Estados Unidos.
- Cuantificar la incidencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en el comportamiento del antes y después de las exportaciones de Uvas Frescas de Perú.
- Identificar los artículos del tratado de libre comercio con Estados Unidos que favorecen la exportación de uvas frescas.

I.4. Justificación de la investigación

La presente investigación tiene como justificación teórica de la ventaja comparativa de David Ricardo en la cual muestra como las diferencias entre países dan origen al comercio y las ganancias del comercio, puesto

que los países exportan los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importan los bienes que su trabajo produce de forma relativamente menos eficiente, como justificación práctica revisar en qué medida el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en el periodo 2006-2017 ha impactado en las exportaciones de Uvas Frescas, como justificación valorativa permitiendo conocer el alcance positivo o negativo del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y sus repercusiones en las exportaciones de uvas frescas en el periodo 2006 - 2017 y justificación académica en el área de comercio exterior e inteligencia comercial.

I.5. Alcance de la investigación:

La presente investigación tiene como fundamento describir en que medida el TLC Perú – Estados Unidos ha afectado a las exportaciones y crecimiento del Uvas frescas para nuestro País, su alcance permitirá ver si los acuerdos comerciales en específico este TLC fue o no de gran importancia para el crecimiento de este producto, pues este producto ya tenía antecedentes de su gran potencial.

II. MARCO TEÓRICO

II.1. Antecedentes

- En la investigación: “Impacto de la suscripción del TLC en las exportaciones de productos manufacturados de Chile”, se tuvo como base la diferencia de las materias primas, donde estos productos tuvieron que enfrentar aranceles más altos en los mercados de destino y escalonamiento arancelario, se cuestionó que las ventajas de los acuerdos debieron ser más notorias, para ello se realizó una regresión econométrica con el fin de analizar si los TLC fueron relevantes para las exportaciones de productos manufacturados de Chile, las conclusiones de esta investigación no fueron muy alentadoras porque sólo algunos sectores mostraron estos incrementos, sin embargo estos incrementos no se pueden atribuírsele directa y exclusivamente a la firma de los acuerdos En síntesis, dado que los TLC influyeron positivamente sólo en

algunos sectores de productos manufacturados, en su opinión, los pasos a seguir están relacionados con tomar medidas que vayan en línea con estos sectores. Es decir, a esos productos es donde se tuvo que apuntar los esfuerzos y desgravarlos a una velocidad mayor con el fin de haber fomentado la exportación de estos productos, sin dejar de lado los demás productos del sector manufacturero chileno. (Novoa, 2012), Esta investigación permitió revisar su modelo de regresión econométrico y moldearlo para poder medir si las exportaciones de uvas frescas peruanas en efecto se vieron beneficiadas por el TCL Perú –Estados Unidos.

- En la investigación: “El impacto de la ley de preferencias arancelarias Andinas – ATPDEA en las exportaciones peruanas durante los periodos 1995 – 2000”, se utilizó datos históricos de las exportaciones totales peruanas antes y después de la aplicación del APTDEA de la base de datos del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), utilizaron el método inductivo-deductivo, analítico-sintético, por ser las variables en estudio sumamente dinámicas, llegando a la conclusión que el APTEA permitió el aumento de las exportaciones llegando a ser 400% más en el 2000 en comparación con 1995, resultando esto en un impacto positivo para las exportaciones peruanas. (Cannatá Rázuri & Pedraja Linares, 2002)

La comparación de los periodos aplicados en esta investigación nos permitió ver su metodología estadística y análisis, aplicándola a la investigación presente.

- En el informe técnico “Impacto en el Tratado de Libre comercio (TLC) Perú - Estados Unidos”, para su estudio utilizaron la matriz de insumo-producto MIP (La matriz insumo-producto MIP) es el instrumento que sirve como marco de referencia para la organización e integración de las estadísticas económicas de un país referidos a la oferta, la demanda y la formación primaria del ingreso y orientar el uso de la información en el análisis económico y en la toma de decisiones, llegaron a la conclusión de que el impacto estrictamente cuantitativo en el empleo agrícola de un TLC entre Perú y EEUU, (medido como el saldo neto entre el número de empleos 0, Sobre la distribución geográfica, solo tres regiones, de las 24

que conforman el Perú, se verían consideradas como favorecidas (en saldo neto), en promedio, solo un 13% de la población rural resultaría beneficiada, frente a un 41% de perjudicados. Sobre la pobreza llegaron a la conclusión de que la población bajo la línea de pobreza y aumentaría a alrededor de un 54,8% si se implementase un TLC (sin el TLC sería de 51.6%), En suma aunque la implementación de un TLC con EEUU traería consigo un aumento del valor de las exportaciones, el efecto sobre la población rural sería negativo, pese a que el saldo de empleos generados sería ligeramente mayor a los perdidos aumentaría la población bajo la línea de la pobreza, siendo los perdedores los más pobres entre los pobres. (Alva Ponce, 2009)

Esta investigación realiza un aporte a la presente tesis en la forma que explica el tratado de libre comercio y los puntos controversiales que el país tuvo que explicar a la población; el apoyo documental y alcance descriptivo, aporta valor a la investigación.

II.2. Bases Teóricas:

II.2.1. Las exportaciones peruanas de uvas frescas:

II.2.1.1. La teoría del Ciclo de Vida del Producto:

Esta teoría, de Raymon Vernon, tiene sus raíces en los años sesenta y se basa en que una gran proporción de los productos nuevos, durante el siglo XX, habían sido desarrollados por firmas estadounidenses y vendidos por primera vez en los Estados Unidos. Con esto, el mercado de este país, dada su riqueza, generaba un incentivo a las firmas para desarrollar nuevos productos, y a su vez, la costosa mano de obra implicaba el desarrollo de innovaciones con el objetivo de reducir costos. (Martínez Aldana , Corredor Villalba, & Herazo Cueto, 2006)

El argumento de Vernon establece que, en la etapa inicial del ciclo del producto, la demanda en el país de producción (en este caso Estados Unidos) es bastante elevada, pero en países extranjeros, la demanda está representada únicamente por aquellas clases que tienen altos ingresos; con el tiempo, la

demanda se empieza a elevar en otros países con un nivel de desarrollo similar, como ejemplo, Reino Unido, Francia, Alemania o Japón. Así, la producción de este bien empieza a ser indispensable en otros países y así abastecer mercados nacionales. Esto significa una limitación potencial para las exportaciones de Estados Unidos. (Martínez Aldana , Corredor Villalba, & Herazo Cueto, 2006)

Vernon prosigue su argumento diciendo que, al iniciarse la producción en otros países, se comienza un proceso competitivo basado en el precio y en los costos. Por ejemplo: tanto Italia como España cuentan con una mano de obra más barata, por lo tanto, esto les permite exportar estos productos a Estados Unidos. El ciclo no termina acá, pues ahora se traslada a países con un nivel diferente de desarrollo, como por ejemplo Tailandia, donde entonces, se adquiere una ventaja de producción sobre países desarrollados, y el sitio de producción global se desplaza. Así Estados Unidos pasa de ser un exportador del producto a ser un importador del mismo. (Martínez Aldana , Corredor Villalba, & Herazo Cueto, 2006)

Según Vernon, un país con ventaja comparativa y un proceso de su ciclo de vida en el inicio o en la etapa de auge, le vende a grupos de mayores ingresos y hace que se incremente la demanda del producto en países avanzados, hasta el punto en que instala una planta en ese país, para que los costos bajen bien sea por mano de obra, por transporte, o por insumos. (Martínez Aldana , Corredor Villalba, & Herazo Cueto, 2006)

La teoría del ciclo de vida del producto sugería entonces que los patrones comerciales eran influidos por el lugar en el que un nuevo producto se introducía. Sin embargo, en nuestros días, en una economía creciente integrada, y, por lo tanto, global, esta teoría parece ser menos profética que lo que era entre 1945 y 1975. Históricamente, esta teoría ha sido una explicación precisa de los patrones del comercio internacional. (Instituto de Investigación de tecnología Educativa, INITE)

II.2.1.2. ¿Por qué exportar?:

Las empresas que no son líderes en sus mercados internos pueden exportar como una manera indirecta de contrarrestar la ventaja de volumen que tiene el líder de la industria. Finalmente, algunas empresas exportan en lugar de invertir en el extranjero debido a los riesgos más altos de las operaciones internacionales. Atender a los mercados extranjeros desde la oficina ubicada en el propio país impone muchos menos requisitos operacionales que otros modos. (Duarte, 2008)

Aunque un conjunto diverso de escenarios se refiere esencialmente a las tres dimensiones que impulsan a la exportación: (Duarte, 2008)

Rentabilidad: la ventaja clave de la exportación es el potencial de aumentar la rentabilidad. A menudo las compañías venden sus productos a precios más altos en el extranjero que en el propio país. Los mercados extranjeros pueden carecer de alternativas competitivas o pueden estar en diferentes etapas del ciclo de vida de producto. Los productos maduros en casa desencadenan la competencia de precios, mientras que las etapas de crecimiento en los mercados extranjeros permiten imponer precios más altos. También las exportaciones permiten a una empresa ampliar su alcance de ventas. Aunque no es absolutamente decisivo para las empresas localizadas en grandes mercados, como Estados Unidos, el acceso a mercados más grandes es un factor decisivo para las empresas que están en mercados pequeños como el de Suiza. El director de desarrollo de negocios de Certified Worldwide dijo: “Al no exportar, nosotros no estábamos aprovechando nuestro potencial completo de ventas, algo así como dejar el dinero sobre la mesa”. (Duarte, 2008)

Productividad: La exportación ayuda a las empresas a mejorar la productividad. A menudo, la productividad está ligada a efectos de escala cada vez mayores; al hacer uso de la capacidad no utilizada, o al distribuir los costos de investigación entre más clientes, se mejora la eficiencia entre mercados

difíciles de entender que se diferenciaban en innumerables características. (Duarte, 2008)

El papel de comodín de la casualidad: Es atractivo describir el inicio y desarrollo de la exportación, ya sea que se realice incrementalmente o de inmediato, como una estrategia útil diseñada y llevada a cabo por ejecutivos proactivos. Sin embargo, la investigación nos cuenta sobre exportadores accidentales que, respondiendo a la casualidad a circunstancias raras, entraron con éxitos a los mercados foráneos. Esencialmente, algunas empresas comienzan a exportar por casualidad en lugar de hacerlo por diseño de una estrategia. Tal vez el detonador más común es la llegada vía correo de un pedido no solicitado. Otros casos incluyen la contratación que tiene conexiones con compradores extranjeros, un contacto internacional realizado en una conferencia de la industria, viajes personales al extranjero que alertan sobre nuevas opciones y así sucesivamente. (Duarte, 2008)

II.2.1.3. Exportaciones:

La exportación es considerada el primer paso del proceso de internacionalización de una empresa. (Duarte, 2008)

En términos generales, la exportación es la salida legal de una mercancía o servicio destinado a un comprador ubicado fuera del territorio aduanero, quien la nacionalizará y comercializará en su mercado doméstico. (Duarte, 2008)

Las exportaciones No Tradicionales Son aquellos bienes que han venido exportando de forma irregular o esporádicamente a través de los años. Tiene la ventaja de que el exportador ejerce influencia sobre los precios según su estructura de costos y según los precios de la competencia. (Duarte, 2008)

En contextos de creciente comercio exterior, la composición de las exportaciones es un factor importante para determinar la sostenibilidad y la volatilidad del crecimiento exportador. En comparación a las exportaciones tradicionales (XT) que se

centran en recursos primarios, las exportaciones no tradicionales (XNT) incluyen aquellos bienes que tienen determinado grado de transformación o valor agregado, por lo que su evolución tiene un impacto significativo sobre el PBI, la productividad agregada, los ingresos y el empleo. (BCRP, BCRP, 2012)

II.2.1.4. Uvas Frescas:

Ficha Técnica:

- ✓ **Nombre Científico:** Vitis Vinifera.
- ✓ **Usos:** Se utiliza principalmente para alimentos, para la elaboración de vinos y fabricación de pasas.
- ✓ **Variedades de uva de mesa que se produce en el Perú:**
Red Globe (24-28mm), Crimson Seedles (18-19 mm), Flame Seedless (18-19 mm), Sugraone (18-22 mm), Thompson Seedles (18-20 mm), entre otros.
- ✓ **Zonas de Producción:** Ica, Arequipa, Lima, Ancash, Lambayaque, Piura y Tacna. (Miagri, s.f.)

Partidas Arancelarias:

Tabla 1:

Partida Arancelaria de la Uva

Producto	Partida Arancelaria
Uvas Frescas	0806.1000.00

Fuente: (Siicex, s.f.)

Elaboración: Propia

II.2.2. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERÚ – ESTADOS UNIDOS

II.2.2.1. La teoría clásica: Ventaja Absoluta:

La primera aproximación de la economía política clásica al tema del comercio internacional se encuentra en Adam Smith y constituye la llamada **teoría de la ventaja absoluta**. De acuerdo con la formación original de Smith, un país exportaría (importaría) aquellas mercancías en las que tuviera ventaja (desventaja) absoluta en costes, esto es, aquellas mercancías cuyo coste total de producción en términos absolutos fuera inferior (superior) en dicho país con respecto los costes derivados de producir la misma mercancía en el otro país considerado; ello redundaría, a su vez, en un incremento del bienestar de ambos países y del mundo en su conjunto. Sin embargo, como señalaron posteriormente Robert Torrens y David Ricardo, para que el comercio internacional aumente el bienestar de los países que lo practican no es necesario que existan diferencias absolutas de costes entre los países, sino que es suficiente el que dichas diferencias de costes sean relativas. (Bajo, 1991)

De este modo, según Ricardo, el comercio internacional seguiría el patrón sugerido por la ventaja comparativa, lo que resultaría provechoso para todos los países implicados. En concreto Ricardo utiliza los siguientes supuestos: (Bajo, 1991)

- a) Existen solamente dos países y dos productos.
- b) Se cumple la teoría del valor trabajo, es decir, el precio de una mercancía viene determinado por el número de horas de trabajo que lleve incorporadas, además el trabajo (único factor productivo en este modelo) se supone completamente móvil en el interior de un país, pero inmóvil entre países.
- c) Costes unitarios constantes.
- d) No existen costes de transporte ni ningún tipo de trabas al intercambio internacional de mercancías.

A partir de aquí Ricardo desarrolla el principio básico de la **teoría de la ventaja comparativa**: un país exportaría (importaría) la mercancía que produce con un menor (mayor) coste relativo, en términos de la otra mercancía. (Bajo, 1991)

II.2.2.2. Teoría de la ventaja comparativa:

Originalmente a Adam Smith se le atribuye la noción de ventaja absoluta, en la que explica y plantea que una nación exportará un artículo si es el productor de más bajo costo del mundo, pero David Ricardo llega a refinar esta teoría, hasta llegar a plantear lo que conocemos como la teoría de la ventaja comparativa, por medio de la cual reconoce que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo. Es decir que una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes. (Porter, 1982)

De esta manera los países podrán exportar aquellos otros que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente. (Porter, 1982)

Se puede concluir, que esta teoría se basa en las diferencias entre la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones, estas diferencias hacen posible favorecer a algunos sectores. (Porter, 1982)

Para esta teoría, el trabajo es el único factor de producción y los países sólo difieren en la productividad del trabajo en diferentes industrias. (Porter, 1982)

II.2.2.3. Teoría de la dotación de Factores:

La teoría de Hecksher-Ohlin afirma que las diferencias internacionales e interregionales en los costes de producción ocurren debido a diferencias en la posesión de factores de producción. Aquellos bienes que requieren de una gran cantidad

de factor abundante (abundancia es sinónimo de barato), tendrán bajos costes de producción, y permitirá su renta más barata en los mercados internacionales. (Cantos, 1999)

Por ejemplo, China, que está relativamente bien dotada de mano de obra en comparación con, por ejemplo, Holanda, debe concentrarse en la producción de bienes que necesiten una gran cantidad de mano de obra (mano de obra como factor de producción); Holanda, con relativamente más capital que mano de obra, debería especializarse en productos intensivos de capital. Cuando ambos países entran en contacto a través del comercio, cada uno obtendrá los bienes que requieren mayor cantidad de factores de producción que menos poseen a un precio menor, y ambos se beneficiaran de la transacción. (Cantos, 1999)

Tabla 2.

Dotación de Factores



Fuente: (Cantos, 1999)

II.2.2.4. Ventaja competitiva de una nación: el diamante de Porter

Porter comienza su análisis a partir de una pregunta principal ¿Por qué alcanza un país una ventaja competitiva en un sector particular? El modelo que plantea Porter para responder esta pregunta considera el análisis de cuatro atributos genéricos que conforman el entorno en el cual se desarrollan los sectores económicos y las industrias. Estos atributos genéricos están formados por los siguientes elementos: (Ibañez & Troncoso, 2001)

- Condiciones de los factores: La posición de la nación en lo que concierne a mano de obra especializada o infraestructura, corresponde a los insumos necesarios para competir en un sector dado.

- Condiciones de la demanda: la naturaleza de la demanda interior de los productos o servicios.
- Sectores afines y de apoyo: La presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y sectores afines que sean internacionalmente competitivos.
- Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas: las condiciones vigentes en la nación respecto a cómo se crean, organizan y gestionan las compañías, así como la naturaleza y rivalidad doméstica. Las pautas de la rivalidad interior desempeñan un profundo papel en el proceso de innovación y en las perspectivas del proceso de internacionalización en que se ofrezcan.

Los factores determinantes en forma individual o agrupada crean el contexto en el que nacen y compiten las empresas. Estas consiguen ventaja competitiva cuando su base central permite y apoya la más rápida acumulación de activos y técnicas especializadas. En este contexto Porter plantea que en sectores de bajas tecnologías o muy relacionados con los recursos naturales, la competitividad se basa en pocos determinantes del diamante (representado por las líneas continuas). De acuerdo con esto, es fácil que esta ventaja sea soslayada por aquellos competidores mundiales que puedan superarla. (Ibañez & Troncoso, 2001)

En sectores económicos intensivos en conocimiento y tecnología, característicos de las economías desarrolladas, la ventaja en todos los atributos del diamante es un requisito para mantener la competitividad. Sin embargo, la ventaja en todos los factores no es una condición por sí misma para lograr una ventaja competitiva. Esto plantea la idea de que la competitividad es un concepto relativo y existe una gama de combinaciones posibles de los factores que la determinan. (Ibañez & Troncoso, 2001)

Existen otros factores o elementos que también interactúan para determinar la competitividad y que forman parte del modelo que plantea Porter. Se trata de la casualidad y el papel del gobierno. La casualidad se refiere a todos aquellos acontecimientos que

afectan a un país, y que se encuentran fuera del control de las empresas y de un gobierno: inventos, guerras, sequías, cambios significativos en los mercados financieros internacionales, etc. Por su parte, el gobierno, a todo nivel puede mejorar o empeorar la ventaja nacional mediante el manejo de la política y las regulaciones. El gobierno puede influir positiva o negativamente en los determinantes del diamante. (Ibañez & Troncoso, 2001).

II.2.2.5. Negociaciones en los foros internacionales:

La interdependencia y la constante modernización del comercio, así como la intervención cada vez más intensa de los organismos internacionales, hace que muchas de las cuestiones si no casi todas sobre el desarrollo y el futuro de las exportaciones latinoamericanas tengan que decidirse en los grandes foros internacionales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), ALADI, MERCOSUR, la Comunidad Andina de Naciones (CAN o antiguo Acuerdo de Cartagena), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), sin mencionar el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo o la presión de los Estados Unidos de América, dentro de su papel hegemónico y unipolar, para constituir el ALCA (Acuerdo de Libre Comercio de las Américas. En todos ellos se definen asuntos como el proteccionismo, la propiedad intelectual, el acceso a los mercados, el comercio internacional de servicios y las líneas de financiamiento, que tienen relación con el destino y el futuro de millones de ciudadanos anónimos. (Sierralta Ríos, 2005).

II.2.2.6. Convenios y contratos internacionales:

- Para que sea efectiva una negociación debe llegar a líneas de actuación que involucren o favorezcan a las partes. Es decir, convertirse en modos de acción en el campo comercial internacional. (Sierralta Ríos, 2005)

- El contenido de los términos negociados es el acuerdo, convenio o contrato, o el memorándum de intenciones. Es el instrumento en el cual pueden plasmarse las conclusiones de la negociación. (Sierralta Ríos, 2005)
- Algunos tratadistas debaten la naturaleza jurídica de los tratados. Así algunos consideran únicamente como leyes, y otros les dan la categoría de contratos, el autor coincide con Ramón Silva Alonso, quien afirma que los tratados “[...] deben ser considerados como leyes con algunos caracteres típicos de los contratos. Es decir, como leyes de carácter sui generis”. A su vez, los contratos internacionales son acuerdos de voluntades entre dos o más sujetos, en los cuales uno de ellos se obliga a transferir un bien, servicio o conocimiento y el otro a pagar el precio. Tales compromisos trascienden las fronteras y se establecerán entre sujetos que tienen sus establecimientos en estados diferentes. (Sierralta Ríos, 2005)
- Así mientras los contratos son negociados son negociados y formalizados por los mismos sujetos actuantes, en los tratados una parte es la que negocia (El Poder Ejecutivo) y otra la que formaliza (El poder Legislativo), según la expresión unánime de las constituciones de América Latina. Con frecuencia, este último poder solo ratifica o refrenda, o bien puede rechazarlo y, en consecuencia, frustrar un proceso de negociación y crear un precedente que pesará en futuras negociaciones e incluso, en la capacidad negociadora del país. (Sierralta Ríos, 2005)

II.2.2.7. Otras modalidades del Comercio Internacional:

- La cooperación económica implica la celebración de tratados internacionales con el objetivo de liberar parcialmente los intercambios entre los estados que los suscriben, pero sin comprometer por ello sus respectivas soberanías. (Mercado H., 2004)
- La integración económica implica la realización de acuerdos internacionales a fin de liberar sistemáticamente los intercambios entre los estados y lograr así una progresiva fusión de sus

economías. Tal objetivo requiere invariablemente la creación de complejas instituciones supranacionales basadas en el principio de la transferencia de soberanías de los estados firmantes a las mismas. (Mercado H., 2004)

- El proceso de la integración puede adoptar las siguientes modalidades:

a) Club de Comercio Preferencial:

Dos o más países reducen sus respectivos gravámenes a las importaciones de todos los bienes (excepto los servicios de capital) entre sí. Los países miembros mantienen sus aranceles originales frente al resto del mundo. (Mercado H., 2004)

b) Área de Libre Comercio:

Dos o más países eliminan todos los gravámenes de importación y todas las restricciones cuantitativas a su comercio mutuo en todos los bienes (excepto los servicios de capital) pero mantienen sus aranceles originales frente al resto del mundo. (Mercado H., 2004)

c) Unión Aduanera:

Dos o más países eliminan todos los gravámenes de importación a todos los bienes (excepto los servicios de capital) de su comercio mutuo y adicionalmente adoptan un esquema de arancel externo común a todas las importaciones de bienes (excepto bienes de capital) provenientes del resto del mundo. (Mercado H., 2004)

d) Mercado Común:

Dos o más países crean una unión aduanera, pero adicionalmente permiten el libre movimiento de todos los factores de producción entre ellos, principalmente trabajo y capital. (Mercado H., 2004)

e) Unión Económica:

Dos o más países forman un mercado común, y adicionalmente, proceden a unificar sus políticas fiscales, monetarias y socioeconómicas. (Mercado H., 2004)

II.2.2.8. Tratado De Libre Comercio: Marco Conceptual E Importancia:

De acuerdo con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), varios aspectos de la apertura internacional se han logrado mediante la formalización de Acuerdos Comerciales, que son instrumentos vinculantes entre dos o más Estados, que tienen por finalidad afianzar y compartir los intereses de cada nación firmante. Este tipo de negociación se concreta a través de un convenio, tratado o cualquier otro acto donde se establecen condiciones específicas de intercambio comercial que deben ser beneficiosas para las partes. (MEF, s.f.)

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) define a los TLC como un acuerdo entre dos o más países, o entre un país y un bloque de países, que tiene carácter vinculante y cuyos objetivos son eliminar las barreras para el intercambio comercial, consolidar el acceso a bienes y servicios, y favorecer la captación de inversión privada. (TLC, s.f.)

Por su parte, el MEF sostiene que el TLC es un convenio comercial internacional, suscrito entre dos o más países donde se formalizan acuerdos de preferencias arancelarias recíprocas al comercio de bienes y servicios; además, de otros temas de interés como son: inversiones, tecnología, ambientales, sanitarias, propiedad intelectual, laboral, entre otros. (MEF, s.f.)

Entre los principales beneficios que se logran con la firma de un TLC se pueden destacar los siguientes: (MEF, s.f.)

- Promover una mejor inserción internacional de la economía nacional en los mercados internacionales.
- Permitir a la economía nacional alcanzar mayores niveles de especialización en la economía internacional, al producir servicios y productos para los cuales las empresas nacionales son más eficientes.

- Fortalecer la apertura de los mercados de manera que el consumidor acceda a una mayor variedad de productos y servicios de mejor calidad.
- Potenciar, ampliar y favorecer el empleo originado en las empresas del sector exportador.
- Incentivar que las empresas nacionales se vean obligadas a elevar sus estándares de calidad hasta alcanzar los niveles internacionales. (MEF, s.f.)

De otro lado, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) resalta el hecho que todo Tratado de Libre Comercio se convierte en un elemento fundamental dentro de la estrategia comercial del Estado peruano. En este sentido, sostiene que mediante los TLC se busca promover y fortalecer mercados para los productos nacionales, con el objetivo de desarrollar una oferta exportable competitiva a nivel mundial. (MEF, s.f.)

II.2.2.9. Proceso de negociación

A grandes rasgos podemos detallar los procesos de negociación a los cuales se someten los países que desean implementar un tratado de libre comercio. (Stram, 2011)

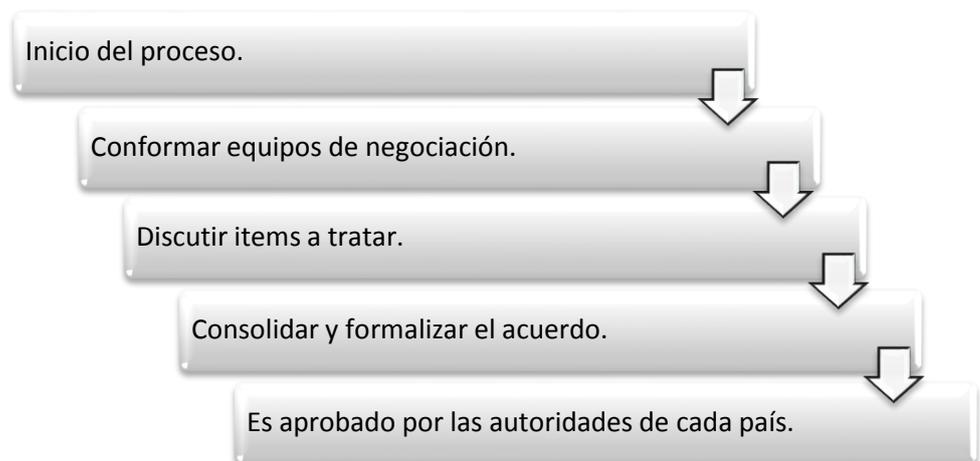


Figura 3 Proceso de negociación de un TLC

Fuente: (Banco Central de Reserva del Perú, s.f.)

Elaboración: Propia

Según Robert Putnam menciona el “juego de niveles” el cual es un modelo que logra superar la distinción realizada por la mayoría de los marcos teóricos entre el plano nacional y el internacional, al explicar cómo interactúan simultáneamente las variables domésticas y sistémicas mediante un juego de dos niveles: (Stram, 2011)

- ✓ Nivel I: Se da la negociación en el ámbito internacional, en la que se formula una propuesta que será sujeta a la aprobación de las partes negociadoras; en este nivel, “los gobiernos buscan maximizar su propia habilidad para satisfacer las presiones domésticas, mientras minimizan las consecuencias adversas de los procesos internacionales”. (Stram, 2011)
- ✓ Nivel II: En el interior de cada grupo, sus integrantes discuten si ratifican o no la propuesta planteada, es decir, es la negociación a nivel nacional en la cual “grupos domésticos persiguen sus propios intereses mediante las presiones al gobierno para que adopte políticas que les sean favorables, mientras los políticos buscan poder por medio de coaliciones con estos grupos de interés”. (Stram, 2011)

Por su parte, el presidente y su equipo negociador no sólo aparecen en los dos niveles, sino que además tienen la tarea de hacer viable la negociación en los dos, es decir, deben lograr balancear su estrategia diplomática, de tal forma que ésta logre ser apoyada por los actores locales. En otras palabras, el juego de dos niveles es un proceso interactivo en el que el gobierno de cada país debe velar constantemente por lo que negocie en el plano internacional sea apoyado por sus constituyentes y a la inversa, que lo que negocie en el plano doméstico logre la aprobación del equipo negociador de la contraparte. (Stram, 2011)

El “juego de dos niveles” sostiene que cada uno de los países participantes en la negociación elabora un win-set, o, en otros términos, una canasta que engloba todas aquellas propuestas de posibles acuerdos del Nivel I que serían ratificados en su respectivo plano doméstico. De manera que, entre mayor sea la dimensión del win-set mayor probabilidad de políticas coincidentes y, por lo tanto, de aprobación de las propuestas. Por el contrario, entre más reducido sea

el número de acuerdos propuestos, mayor riesgo de “desertar involuntariamente”, es decir, que el negociador en el Nivel I no logre cumplir la promesa pactada con los grupos de su nación en el Nivel II, porque falló la ratificación en el primer Nivel I. (Stram, 2011)

II.2.2.10. Apertura económica (oportunidades de desarrollo)

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora. Asimismo, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general. (Stram, 2011)

Los acuerdos comerciales son beneficiosos para los consumidores peruanos porque mediante la reducción de los aranceles de importación los consumidores tendrán acceso a una mayor variedad de bienes finales a precios más baratos, como por ejemplo computadoras, equipos de transporte, automóviles, libros, discos de lectura por láser para reproducir, aparatos electrónicos, electrodomésticos y cosméticos, que el país básicamente no produce. De otro lado, conducirán al establecimiento de reglas y procedimientos que promuevan el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas, lo que significa menores costos de almacenamiento y manejo de mercadería para los importadores y, por tanto, reducciones adicionales —a las

producidas por la baja de aranceles— en los precios pagados por los consumidores. (Stram, 2011)

Los países grandes, como Estados Unidos, China, o el bloque de la Unión Europea, son tres de nuestros principales socios comerciales, y los mercados que más compran en el mundo. Pero, además, por una razón sencilla: los países que compiten entre ellos, es decir, que producen bienes similares, no se complementan, mientras que con países que producen bienes que mayormente adquirimos y no producimos si nos complementamos perfectamente. En el caso de Europa, China y Estados Unidos, las importaciones peruanas son complementarias. En este contexto, la desgravación de estos productos favorece la competitividad de las empresas peruanas, pues se importarán a menor precio más insumos especializados y bienes de capital que nuestras empresas necesitan para darle mayor valor agregado a sus productos y de esa manera generar mayor productividad y empleo. (Stram, 2011)

En general, los tratados de libre comercio tienden a abaratar el precio de los productos, incluidos los de la canasta familiar, debido a que los productos importados cuestan menos gracias a la eliminación de aranceles. Además, como resultado de los TLC, la inflación tiende a alcanzar niveles internacionales, los cuales son generalmente inferiores a los que presentan los países en desarrollo. (Stram, 2011)

Los acuerdos comerciales generan más empleo pues para generar más empleos necesitamos invertir y producir más, y para producir más necesitamos mercados más grandes que el nuestro. En el Perú, las exportaciones sostienen aproximadamente 15 de cada 100 empleos. No podemos dejar de tener acuerdos comerciales ni de exportar. (Acuerdos Comerciales del Perú, s.f.)

II.2.2.11. Antecedentes del TLC Perú – Estados Unidos

- El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) o Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y EE. UU., fue suscrito el 12 de abril de 2006 y entró en vigencia el 1 de febrero de 2009, luego de la promulgación de los presidentes George W. Bush y Alan García Pérez. (Luciana León Romero, 2013)

- Antes de la entrada en vigencia de este TLC, el Perú era beneficiario de la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga (ATPDEA), juntamente con Bolivia, Colombia y Ecuador. (Luciana León Romero, 2013)
- El ATPDEA era un régimen de excepción del pago de aranceles que nos fue otorgado unilateralmente por los Estados Unidos, con el fin de promover nuestras exportaciones, fomentar la sustitución del cultivo de la hoja de coca y la lucha contra el narcotráfico. (Luciana León Romero, 2013)
- Sin embargo, a pesar de que el ATPDEA trajo beneficios para el desarrollo de nuestras exportaciones, era transitorio, unilateral y no incluía al universo arancelario. (Luciana León Romero, 2013)
- Por ello la importancia de este TLC, que trae mayores beneficios para el sector exportador y con carácter permanente. (Luciana León Romero, 2013)

II.2.12. Controversias del TLC Perú – Estados Unidos:

El TLC Perú – Estados Unidos, ha sido uno de los más controversiales, se pensaba que Estados Unidos obligaría a Perú a cambiar sus leyes, pero el Acuerdo con Estados Unidos no obligó al Perú a cambiar sus leyes para que coincidan con las leyes de Estados Unidos. Por otro lado, lo negociado en el TLC no puede ser incompatible con la legislación interna de los países firmantes. Además, con el TLC se mantiene la independencia del país para dictar leyes y normas, siempre y cuando estas estén en concordancia con los principios de libre comercio establecido en el acuerdo. Sin embargo, es posible que, a fin de poder implementar el tratado, en ciertos temas de negociación se tenga que adecuar la normativa interna de cada país –y la de la Comunidad Andina– a la normativa acordada en el TLC. Paralelamente, debido a ese necesario proceso de convergencia de los mencionados regímenes legales, el TLC constituye un acicate a la puesta en marcha y la consolidación de las reformas institucionales en el Perú. (Acuerdos Comerciales del Perú, s.f.)

La posición del Perú en las negociaciones del TLC es mantener la opción de recurrir a los mecanismos de licencias obligatorias e

importaciones paralelas, cuando se considere necesario para preservar la salud pública. Las licencias obligatorias son permisos que los gobiernos pueden expedir para que, sin contar con el consentimiento del titular de la patente, otras empresas fabriquen los productos patentados o hagan uso de un procedimiento patentado. Las importaciones paralelas son importaciones de productos, sin la aprobación del titular de la patente, desde un tercer país. A través de los mecanismos mencionados, en situaciones en las que la salud pública esté en riesgo, el Perú puede acceder a medicamentos patentados no comercializados dentro del país, o acceder a otros sí comercializados a un menor precio. (Acuerdos Comerciales del Perú, s.f.)

Uno de los temas innovadores en la negociación del TLC entre Estados Unidos y los países Andinos fue el planteamiento hecho por el Perú para que se incorporen disposiciones que reconozcan, formalicen y protejan los derechos de los pueblos indígenas sobre sus conocimientos tradicionales y recursos genéticos. Ello quedó materializado en documentos conjuntos suscritos por Perú y Estados Unidos con motivo de aquella negociación comercial. (Acuerdos Comerciales del Perú, s.f.) La posición peruana es siempre la de resguardar y aprovechar el enorme capital cultural y natural de los pueblos indígenas, que actualmente no cuenta con un sistema de protección internacionalmente reconocido. El reconocimiento de la importancia de los conocimientos nativo sobre el uso de cientos de especies naturales (utilizadas para elaborar alimentos, abonos, condimentos, bebidas, artesanías, vestidos, fibras, utensilios y medicinas) debe contribuir a generar beneficios económicos tangibles para las poblaciones y, en particular, para las distintas etnias del Perú que los han resguardado a lo largo del tiempo. (Acuerdos Comerciales del Perú, s.f.)

Con la firma de acuerdos comerciales el Perú se compromete a respetar el cumplimiento efectivo de su propia legislación laboral y de los principios fundamentales contenidos en los convenios internacionales que ha ratificado. En ese sentido, los acuerdos comerciales no significan para el gobierno peruano la imposición de obligaciones laborales adicionales a las ya establecidas en su propia legislación. (Acuerdos Comerciales del Perú, s.f.)

De otro lado, la vigencia de acuerdos comerciales conllevará mejoras no sólo en la cantidad sino también en la calidad de los empleos en Perú. Los acuerdos comerciales (como cualquier otro tratado) dejan siempre abierta la opción soberana del Perú de realizar incrementos en los beneficios laborales para los trabajadores en concordancia con los acuerdos internacionales suscritos por el país en el marco de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). (Acuerdos Comerciales del Perú, s.f.)

II.2.13. Esquema de Impactos del TLC PERU – EE. UU.

La tabla 3 muestra el debate que se planteó entre el Ministerio de Comercio Exterior, encabezado por el entonces ministro Alfredo Ferrero, y CONVEAGRO, uno de los principales gremios que, en su propia opinión, se verían afectados con la firma del TLC. (Julio López Mas, 2016)

Tabla 3.

Argumentos sobre el TLC: MITINCI Y CONVEAGRO

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo	Conveagro
Los productos agrarios que se verían afectados por el TLC Andino son sólo dos, algodón y trigo, ya que el resto se importa principalmente desde otros países.	Más del 80% de las importaciones se concentra en Trigo, torta de soya, maíz amarillo, aceite de soya, fibra de algodón y cebada. EE. UU., sólo es un proveedor importante o dominante en dos de ellos, trigo y algodón, los cuales además se ubican entre las 15 principales importaciones.
Desgravar totalmente las partidas de productos que no se importan desde EE. UU. no tendrá un efecto negativo sobre nuestra producción.	Se incluyen “cláusulas de preferencia”, para que una de las partes pueda exigir acogerse a las ventajas concedidas de un tercero. Otros países podrían exigir las condiciones del TLC, denunciando esta cláusula en sus acuerdos con el Perú.
No hay que sobredimensionar el tema de los subsidios agrarios porque la distorsión que causan es insignificante.	La importancia de los subsidios no debe ser minimizada. Sólo recordemos que este tema ha sido una de las principales causas del fracaso de las sucesivas rondas de la OMC y el mismo ALCA.
Los principales reclamos del sector agrario tienen que ver con la Agenda Interna y no con el TLC.	Los avances en la Agencia Interna son limitados, el gobierno asumió compromisos aún no cumplidos (2005).
Los daños al producto nacional pueden ser neutralizados con compensaciones directas.	¿Es justo que el Estado con graves problemas fiscales, deba asumir los costos generados por las prácticas de subsidios realizadas por otros países? Hay problemas de identificación de los beneficiarios existe filtración y sub- cobertura.

Fuente: (Julio López Mas, 2016)

III. HIPÓTESIS

III.1. Declaración de hipótesis

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos ha impactado positiva y significativamente en las exportaciones de Uvas Frescas de Perú en el periodo 2006-2017.

III.2. Consideraciones éticas y consentimientos:

La presente investigación tendrá las siguientes consideraciones éticas:

- **Validez Científica:** la investigación se ha elaborado de tal manera que mida el objetivo planteado, pues contrasta los indicadores de las variables correspondientes, obteniendo resultados confiables, el diseño y metodología de la investigación son apropiadas para darnos conclusiones válidas.
- **Honestidad:** la investigación cuenta con este valor, pues la información recabada, analizada y estudiada proviene de fuentes fiables y oficiales, lo que hace que nuestra investigación resulte íntegra y apropiada.

III.3. Operacionalización de variables

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN

Tesis: IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON USA EN LAS EXPORTACIONES DE UVAS FRESCAS EN EL PERIODO 2006 – 2017

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
Las exportaciones peruanas de Uvas Frescas	Son aquellos bienes que se han exportado de forma irregular o esporádicamente a través de los años. Tiene la ventaja de que el exportador ejerce influencia sobre los precios según su estructura de costos y según los precios de la competencia.	Las exportaciones de Uvas frescas se medirán a través de volumen de exportación por partida.	Volumen de exportación de Uvas frescas: 0806.1000.00	El valor monetario y volúmenes de las exportaciones de Uvas frescas en el Perú en el período de estudio.

El tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos	El tratado de libre comercio Perú - Estados Unidos, comienza con el ATPDEA, un acuerdo de preferencias arancelarias que después de varias negociaciones, oposiciones y controversias, este acuerdo deriva en el tratado de libre comercio entre ambos países	El tratado de Libre comercio Perú- USA se mide a través de los beneficios hacia la agroexportación descritos en los capítulos de este tratado.	Capítulos donde se señalan beneficios para la exportación y competitividad de uvas frescas (temas agrícolas)	Capítulo 2: Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado.
				El anexo de este capítulo precisa, las posiciones arancelarias de la Lista de Perú que están expresadas en términos del Arancel Peruano, cuya tasa de arancel base es la vigente al 01 de enero de 2004 (a excepción de mercancías agrícolas que tienen un tratamiento legal diferente). Artículo 2.16: No subsidios a la exportación de mercancías agrícolas. Anexo N°3 y Anexo 4.
				Capítulo Cuatro: Reglas de Origen y Procedimientos de Origen, (Dicho acogimiento se solicita con la presentación de un certificado de origen escrito con el que se prueba el origen de la mercancía). Anexo n°5
				Capítulo Cinco: Administración Aduanera y Facilitación del Comercio Emisión la nueva Ley General de Aduanas aprobada mediante Decreto Legislativo 1053, publicada el 27 de junio del 2008. Asimismo, ha emitido el Nuevo Reglamento de la Ley General de Aduanas. Anexo N°6.
				Capítulo Seis: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

IV. DESCRIPCIÓN DE MÉTODOS Y ANÁLISIS

IV.1. Método

A. Tipo de Investigación

El tipo de investigación es correlacional porque se miden las dos variables, las exportaciones de uvas frescas y el tratado de libre comercio Perú – USA, estableciendo una relación estadística, en este caso midiendo el impacto de la firma del tratado de libre comercio en un periodo pre y post tratado con relación a las exportaciones de este fruto.

B. Diseño de Investigación

La investigación es de naturaleza No experimental porque no se manipulan las variables de estudio y longitudinal, porque se recopiló información estadística de diferentes periodos de tiempo, haciendo inferencias acerca de su comportamiento y sus efectos con los Tratados de Libre Comercio.

C. Método de la Investigación

Para la presente investigación se utilizó el siguiente método:

Método Inductivo- deductivo:

Se utilizó este método debido a que primero se observó en un plano general el crecimiento de las exportaciones peruanas respecto a un producto, en este caso las uvas frescas con relación a un mercado en específico, Estados Unidos, observando que el Perú abrió sus puertas al mercado internacional a través de la firma de tratados comerciales, tomando el controversial tratado de libre comercio con Estados Unidos firmado en el año 2009, seguido de esto se planteó una hipótesis, para luego corroborarla con una prueba estadística e información de flujos comerciales, se elaboró una tesis, apoyándonos en la teoría: este método funciona porque nos basamos en un producto en específico y sus exportaciones a un único mercado.

D. Población y Muestra:

La población son todas las series estadísticas de las exportaciones de uvas frescas de la economía peruana y el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

La muestra lo constituye las series estadísticas de las exportaciones de uvas frescas de la economía peruana y el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos del periodo 2006 -2017.

E. Técnicas e Instrumentos

Técnicas:

- **Revisión documental:** Se estudia los reportes, informes, investigaciones (BCR, MINCETUR, INEI), que estén relacionadas al aumento de las exportaciones de las uvas frescas con la apertura económica a través de los tratados de libre comercio, asimismo sobre las medidas que está tomando el estado peruano para el aumento de exportaciones o mantener su competitividad.
- **Observación:** Se recopila los índices de exportaciones de uvas frescas en el periodo 2006-2017 de fuentes como SUNAT, BCRP, MINCETUR – COMERCIO EXTERIOR, para poder medir su comportamiento del Tratado de libre comercio con Estados Unidos.

Instrumentos:

- **Guía de análisis documental:** este instrumento nos permitió el estudio y análisis de los diferentes informes e investigaciones relacionadas al comercio internacional peruano ligado al Tratado de Libre comercio de EE. UU y Perú.
- **Guía de observación:** mediante este instrumento se determina el flujo de las exportaciones de Uvas frescas en el periodo 2006-2017, determinando su participación de Estados Unidos.

F. Recopilación y Análisis de datos:

Recopilación

Las estadísticas e información obtenida provienen de fuentes oficiales y confiables como SUNAT, BCRP, MINCETUR, CIA, MINAGRI, PROVID.

Se procesan los datos mediante el paquete estadístico SPSS con el propósito de realizar la prueba de medias del pre y post firma del tratado de Libre comercio con Estados Unidos.

Análisis de datos

Se van a analizar el volumen de las exportaciones de uvas frescas del periodo 2006-2017, la puesta en marcha del tratado de libre comercio comenzó en el año 2009, por lo que se va a analizar un antes y un después del tratado, en $n=9$ pre y post tratado, para determinar si efectivamente hubo un impacto con el crecimiento de este.

- En primer lugar, se realiza un análisis documental del tratado de libre comercio con Estados Unidos respecto al producto uvas frescas en el periodo 2006-2017 de acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior y turismo a través del cálculo de tasas de crecimiento promedio anuales, donde el periodo utilizado se dividió en pre y post entrada en vigor del acuerdo, a fin de poder comparar estos periodos y ver si en efecto hubo un impacto positivo en este Tratados de libre comercio sobre las exportaciones de uvas frescas.
- Luego se recopilaron datos estadísticos de reporte de fuente oficiales como MINCETUR a través del link: <http://infotrade.promperu.gob.pe/>.
- Enseguida se tabularon los datos y se organizaron en tablas y gráficos.
- Finalmente se realiza una prueba de medias para poder aceptar o rechazar la hipótesis nula, determinando si este tratado de libre comercio con Estados Unidos es significativo para las exportaciones peruanas de uvas frescas 2006-2017.

Los datos obtenidos fueron procesados a través del empleo de los instrumentos indicados y por medio de las técnicas estadísticas donde se tabularon en cuadros estadísticos cada una de las informaciones captadas, con los instrumentos empleados que permitían analizar los periodos de

tiempo indicados. Así mismo se aplicó la prueba de medias entre ambos periodos a fin de medir el grado de fuerza entre las variables estudiadas.

Estadísticos:

Media Aritmética. - Es el puntaje en una distribución que corresponde a la suma de todos los valores FOB exportados dividida entre el número total de años.

$$\bar{X} = \frac{\sum X_1}{N}$$

Dónde:

\bar{X} = Media Aritmética

\sum = Sumatoria

X_1 = Datos de cada muestra de estudio

N = Muestra de Estudio

Desviación Estándar. - Es una medida de variabilidad basada en los valores numéricos de todos los años.

$$S = \sqrt{\frac{\sum (X_1 - \bar{X})^2}{N - 1}}$$

Dónde:

S = Desviación estándar

\sum = Sumatoria

X_1 = Datos de cada muestra de estudio

\bar{X} = Media aritmética

N = Muestra de estudio

Varianza. - Corresponde al cuadrado de la desviación estándar.

$$S^2 = \frac{\sum (X_1 - \bar{X})^2}{N - 1}$$

Dónde:

S^2 = Varianza

\sum = Sumatoria

x_i = Datos de cada muestra de estudio

\bar{X} = Media aritmética

N = Muestra de estudio

Prueba de Kolmogorov-Smirnov (K-S) y Shapiro-Wilk (W) de una muestra: Las definimos como pruebas no paramétricas de una muestra y son muy usadas cuando tratamos de probar si los datos en estudio provienen de una distribución normal, es muy importante determinar la procedencia de los datos para decidir que análisis podemos aplicar en la aceptación o rechazo de nuestras hipótesis. Es una prueba de bondad de ajuste y según su potencia se sugiere utilizar Kolmogorov-Smirnov para muestras grandes (más de 35); y el test Shapiro-Wilk más potente para el contraste de normalidad de muestras pequeñas (menos de 35). (Naresth Malhotra pag.478).

-Estadístico de prueba Shapiro-Wilk: Es la Suma de diferencias corregidas D , y S^2 es la varianza muestral ($n < 35$)

$$W = \frac{D^2}{nS^2}$$

Diferencia Pareada

Cuando se obtienen dos mediciones repetidas de un mismo artículo o sujeto. En consecuencia, se trabajará con la diferencia de este par de datos:

$$T_c = \frac{\bar{D}\sqrt{n}}{S_D} \rightarrow t_{n-1}$$

Si $P < 0.05$ se rechaza la hipótesis nula de manera significativa

Si $P > 0.05$ se acepta la hipótesis nula.

V. RESULTADOS

V.1. IDENTIFICACIÓN DEL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE UVAS FRESCAS HACIA ESTADOS UNIDOS, EN EL PERÚ EN EL PERIODO 2006-2017

En primer plano se debe analizar cómo se ha venido dando la tendencia de las exportaciones No tradicionales en el periodo 2006-2017, la apertura a nuevos mercados ha sido ascendente para todos nuestros productos no tradicionales.

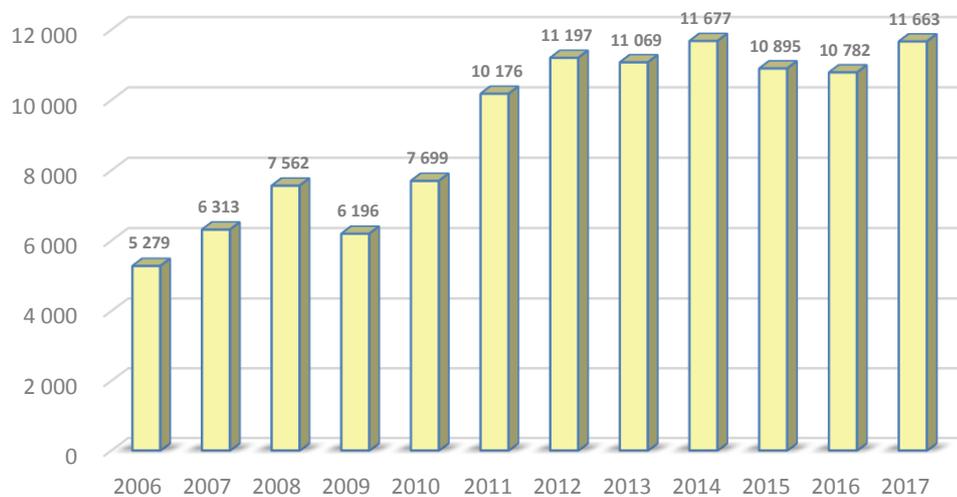


Figura 5. Evolución de las Exportaciones Peruanas No Tradicionales en el periodo 2006 – 2017 (Valores FOB en millones de US\$)

Fuente: (Banco Central de Reserva del Perú, s.f.)

Elaboración: Propia

Como se puede observar en la figura 5, existe un crecimiento sostenido en las exportaciones peruanas No Tradicionales desde el 2006, en el que las exportaciones alcanzaron un total de 5 279 millones de dólares en valor FOB en el año 2006, llegando al 2008 con un valor de 7 562 millones de dólares en valor FOB, en el 2009 debido a la crisis económica mundial, hubo un decrecimiento en las exportaciones llegando a ser 6 196 millones de dólares en valor FOB, es decir, un 18.33% menos que el año anterior.

El sostenido crecimiento de las exportaciones No Tradicionales durante la última década se debe en parte a su creciente diversificación; en este sentido, la evolución de las exportaciones No Tradicionales es consistente con una mayor

penetración de productos peruanos con valor agregado en los mercados internacionales. La diversificación de las exportaciones No Tradicionales puede observarse en dos dimensiones: hacia nuevos mercados y mediante nuevos productos. De acuerdo con la evolución de los últimos doce años, la diversificación de la oferta exportable peruana se ha realizado a través de ambos canales. (BCRP, BCRP, 2012)

Siguiendo con el análisis de la evolución de las exportaciones No Tradicionales, a partir del 2010, se observa una recuperación de las exportaciones con respecto al año anterior, siendo el caso, en el 2010, las exportaciones alcanzaron un total de 7 699 millones de dólares en valor FOB, esto quiere decir que se aprecia un aumento de 24.04% con respecto al año anterior, continuando con el crecimiento hasta el año 2012, en el que las exportaciones representan 11 197 millones de dólares en valor FOB, para el 2013, se aprecia un decrecimiento, llegando solo 11 069 millones de dólares en valor FOB, es decir, 0.56% menos que el año anterior, recuperándose para el año siguiente, en el que las exportaciones alcanzaron un valor de 11 677 millones de dólares FOB.

En cuando a la diversificación de productos puede aproximarse a través del número de subpartidas arancelarias exportadas. Entre 2006 y 2012, el número de subpartidas, asociadas a productos no tradicionales, exportadas por el Perú registró un crecimiento de 22 por ciento (aumento de 816 subpartidas, de 3 644 a 4 460). Sin embargo, el potencial de diversificación por productos es significativo dado que, al año 2012 solo el 62% del universo arancelario de subpartidas asociadas a productos no tradicionales es exportado por el Perú.

Por su parte, la diversificación por mercados de destino presenta un crecimiento de 18% por ciento entre 2006 y 2012 (de 148 a 175 países) debido al ingreso de productos peruanos a 27 nuevos países. No obstante, existe potencial de crecimiento dado que los referidos nuevos destinos importan montos pequeños en términos relativos de exportaciones No Tradicionales peruanas. En esa línea, es importante destacar que en conjunto las exportaciones No Tradicionales peruanas muestran un perfil diversificado en términos de mercado de destino: en el año 2012 las exportaciones No Tradicionales se distribuyeron principalmente entre Países Andinos (35%), Estados Unidos (23%) Unión Europea (17%), Mercosur (5%), China (3%) y México (2%).

Asimismo, resalta también el crecimiento como destino de exportación de algunos países que, a inicios de la década, no eran mercados principales de las exportaciones No Tradicionales peruanas y que actualmente están entre los 25 destinos más importantes; entre ellos, China, Corea del Sur, Canadá; coincidentemente, países que suscribieron acuerdos comerciales con el Perú durante los últimos años. (BCRP, BCRP, 2012)

"En el periodo 2009 -2017 las exportaciones del sector no tradicional registraron un sustancial avance al registrar 3,372 millones de dólares en 2017, cifra superior a los 1,877 millones de dólares del 2008, un año antes de la firma del tratado", también indicó que se registró un crecimiento acumulado en tres subsectores: minería no metálica (282.7%), agropecuario (190.6%) y pesca (162.6%), dijo el director ejecutivo de IEDEP-CCL, César Peñaranda. (Agencia Peruana de Noticias, 2018)

En tanto, las exportaciones tradicionales retrocedieron en 11.1% en el periodo de análisis debido a la caída en los envíos de petróleo y gas natural. (Agencia Peruana de Noticias, 2018)

Según estadísticas disponibles, en los primeros ocho años de vigencia del TLC con Estados Unidos se han registrado 1,279 nuevos productos exportados por un monto total de 1,970 millones de dólares. En el mismo periodo de análisis, ingresaron 5,372 nuevas empresas exportadoras a Estados Unidos, siendo el 90% micro y pequeñas empresas. (Agencia Peruana de Noticias, 2018)

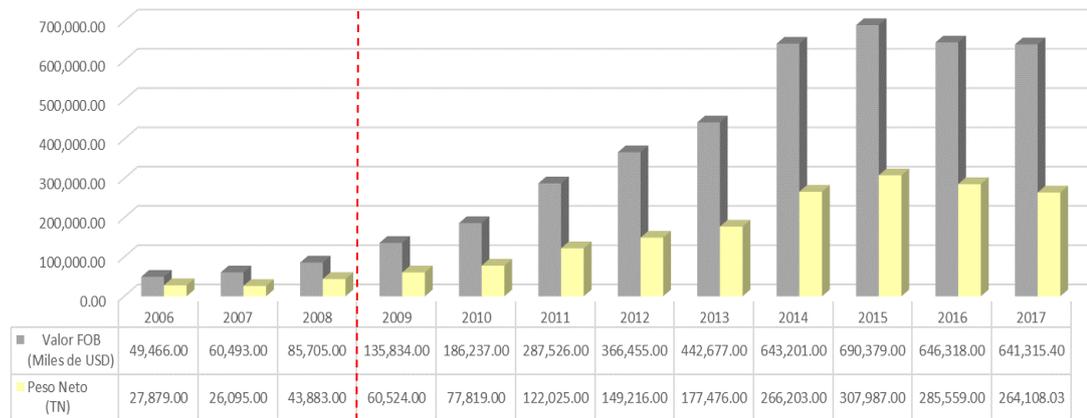


Figura 6: Evolución de las Exportaciones de Uvas Frescas, P.A.: 0806100000 – Uvas Frescas, Periodo 2006 – 2017 – Valor FOB (Miles de USD) y Peso Neto (Miles de TN)

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

La figura 6. nos muestra el ascenso considerable año a año de las exportaciones mundiales de uva, la apertura económica y demanda de nuestro producto se ve reflejado en el crecimiento de esta, en el último año se observa una ligera disminución en volumen y valor FOB, reflejado en la entrada tardía de nuestro producto a los mercados internacionales, debido al fenómeno del niño costero vivido a inicios del año, arrastrando proyectos, que finalmente se ven reflejados en bajas en volúmenes y precios internacionales.

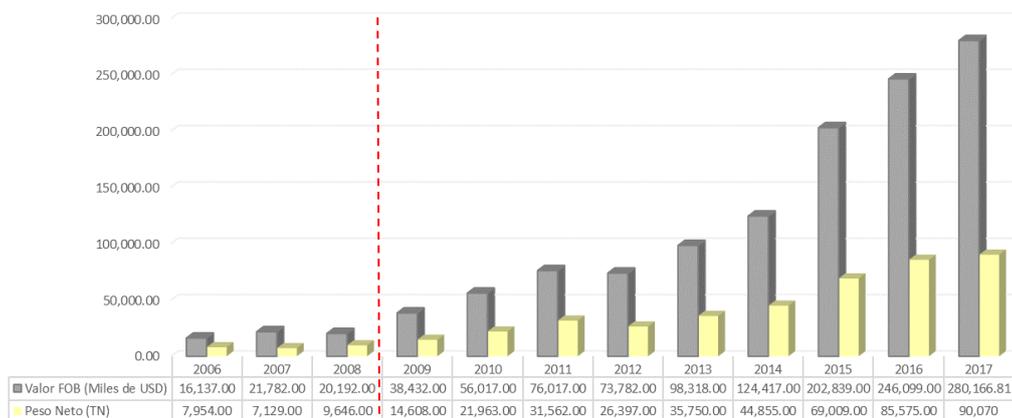


Figura 7: Evolución de las Exportaciones de Uvas Frescas con destino EE. UU P.A.: 0806100000 – Uvas Frescas, Periodo 2006 – 2017, – Valor FOB (Miles de USD) y Peso Neto (Miles de TN).

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

Como se puede apreciar en la figura 7, las exportaciones de uvas frescas se han mantenido constantes desde el año 2006 de manera exponencial, desde el año 2009 que se firmó el TLC las exportaciones han tenido un comportamiento más ascendente, en los tres últimos años han mostrado un crecimiento pleno y constante, a pesar de la ligera variación en el 2017 debido al ingreso tardío entre 12 a 15 días por las bajas temperaturas al final del invierno, efectos del “niño costero”. (AGAP, 2018)

Estados Unidos tuvo una participación del 43% en el valor FOB exportado en el año 2017, representando para nosotros el primer principal mercado, siendo el segundo Holanda y tercero Hong Kong, China.

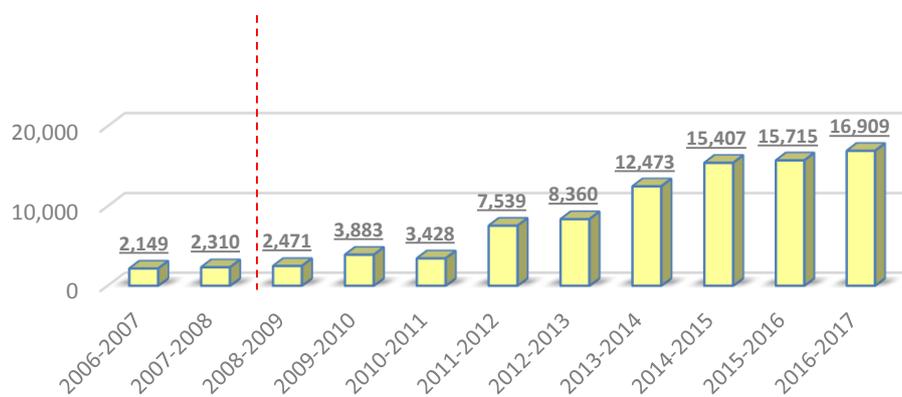


Figura 8. Evolución en número de contenedores exportados de Uvas frescas desde el año 2006-2017

Fuente: Provid- Senasa

Elaboración: Propia

Cada contenedor pesa 22,800 kgs, con 1,000 cajas de Uvas.

Las exportaciones de Uvas frescas también son medidas por el número de contenedores exportados por campañas, siendo sus ventanas promedio entre los meses de octubre a marzo, en la campaña del 2016-2017 se observa un crecimiento del 7% frente a la campaña 2015-2016.

Tabla 4.

**Volúmenes en Toneladas y valores FOB de Exportaciones de Uva a EE. UU.
(Periodo 2006-2017)**

Año	Valor FOB (Miles de USD)	Peso Neto (Miles de TN)	PRECIO /Kg	Variación % por año en Valor FOB	Variación % por año en Miles de TN
2006	16,137.00	7,954.00	2.0288	-	-
2007	21,782.00	7,129.00	3.0554	35%	-10%
2008	20,192.00	9,646.00	2.0933	-7%	35%
2009	38,432.00	14,608.00	2.6309	90%	51%
2010	56,017.00	21,963.00	2.5505	46%	50%
2011	76,017.00	31,562.00	2.4085	36%	44%
2012	73,782.00	26,397.00	2.7951	-3%	-16%
2013	98,318.00	35,750.00	2.7502	33%	35%
2014	124,417.00	44,855.00	2.7738	27%	25%
2015	202,839.00	69,009.00	2.9393	63%	54%
2016	246,099.00	85,575.00	2.8758	21%	24%
2017	280,166.81	90,069.64	3.1106	14%	5%

Fuentes: Cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC.

Elaboración: Propia

Estados Unidos viene siendo el principal destino de exportación de las Uvas frescas, desde el año 2006 viene figurando en el ranking de los 3 primeros destinos, a raíz de la firma del TLC Perú-USA en el 2009 se observa un crecimiento del 90% en valores FOB frente al año anterior.

Desde el 2012 al 2017, Estados Unidos ocupó el primer lugar entre los países importadores del mundo, llegando en el 2016 a la cifra de 551,0 mil toneladas, que representaron el 13,1% de la masa neta mundial importada. Si se suman a las importaciones de Estados Unidos las que corresponden a los 6 países que siguieron en el ranking (Alemania, Países Bajos, Reino Unido, China, Hong Kong y Federación Rusa) resulta que un poco más de la mitad (50,2%) de las importaciones mundiales son absorbidas por estos siete países. (Minagri, 2017).

Es importante destacar que las exportaciones a EE. UU. a partir del 2009 fueron aumentando de manera considerable, pasando de 14,60 mil a 90,07 mil toneladas, como resultado de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Estados Unidos. (Minagri, 2017)

Tabla 5.

Principales Exportadores de Uvas Frescas, P.A.: 0806.10.00.00 en valores FOB en miles de USD (Periodo 2006-2017)

Exportadores	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	% Participación 2017
Chile	1,002,296	1,039,497	1,291,133	1,197,167	1,354,854	1,462,023	1,455,887	1,604,924	1,513,611	1,352,742	1,400,125	1,231,430	14%
Estados Unidos de América	664,450	704,104	786,633	758,950	832,450	906,608	974,703	1,083,773	1,029,075	909,700	916,406	903,401	11%
Italia	543,673	734,056	886,891	593,634	747,942	809,555	772,412	816,964	758,120	717,831	742,819	858,119	10%
Países Bajos	329,254	398,961	622,567	567,718	567,831	671,114	712,536	804,440	763,063	701,455	72,963	862,670	10%
China	19,234	32,944	47,437	85,850	104,943	162,273	262,135	268,561	358,824	761,873	663,604	735,177	9%
Perú	49,466	60,493	85,705	135,834	186,237	287,526	366,455	442,677	643,201	690,379	659,718	653,449	8%
Sudafrica	254,177	313,140	314,290	358,492	420,833	430,399	433,262	441,039	498,014	568,745	435,975	540,961	6%
Hong Kong, China	53,738	60,003	80,095	151,092	153,280	229,665	260,525	279,673	320,750	343,307	354,651	363,165	4%
Australia	87,691	78,200	84,104	150,865	74,834	82,176	107,207	197,356	216,406	194,748	325,322	294,785	3%
España	191,713	208,884	268,220	226,710	259,564	315,626	271,669	316,164	344,362	332,091	32,317	321,229	4%
Mundo	4,394,457	4,997,966	6,023,288	5,666,457	6,262,180	6,934,032	7,240,935	7,845,748	8,070,052	7,918,987	7,959,834	8,564,466	100%

Fuente: Adex Data trade.

Elaboración: Propia

Tabla 6.

Principales Exportadores de Uvas Frescas, P.A.: 0806.10.00.00 en miles de TN (Periodo 2006-2017)

Exportadores	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	% Participación 2017
Chile	818,951	763,017	833,067	846,676	779,492	853,906	812,566	856,713	731,894	751,116	707,737	703,842	15%
Italia	456,341	465,559	539,655	397,958	484,591	501,795	491,369	509,966	452,680	469,166	481,264	490,032	10%
Estados Unidos de América	372,358	386,677	424,437	375,322	408,187	415,194	422,227	473,666	444,737	392,855	386,383	385,043	8%
Sudafrica	219,730	286,895	261,519	270,877	259,521	253,140	267,503	283,239	298,604	369,413	304,929	365,435	8%
Perú	27,879	26,095	43,883	60,524	77,819	122,025	149,216	177,476	266,203	307,987	293,512	269,662	6%
Países Bajos	164,571	166,011	244,371	346,550	226,907	255,910	275,513	289,418	269,886	296,919	288,369	365,435	8%
China	34,293	55,790	63,303	100,105	89,359	106,477	121,659	105,152	125,897	208,015	254,452	280,418	6%
Hong Kong, China	46,868	44,698	53,748	93,596	81,235	110,450	117,275	146,745	152,647	166,908	205,387	201,854	4%
Turquía	151,136	170,250	202,043	188,486	237,641	239,577	209,396	203,305	257,804	175,189	173,156	277,907	6%
España	126,282	110,918	137,947	120,882	126,786	138,419	128,076	140,439	145,311	149,190	157,103	143,885	3%
Mundo	3,463,366	3,562,989	3,973,903	3,915,434	3,755,243	4,491,242	4,085,076	4,235,136	4,168,057	4,304,491	4,501,285	4,790,963	100%

Fuente: Adex Data trade.

Elaboración: Propia

Las tablas 5 y 6 nos muestran el comportamiento de las exportaciones mundiales en términos FOB y volúmenes, Perú tuvo una participación del 8% en valores FOB y 6% en volúmenes en el año 2017, observamos que Chile es una fuerte competencia pues tiene el 15% de volumen exportado, su buena producción lo colocan en el primer lugar, su oferta se encuentra en los mismos meses que nosotros por lo que representa una competencia para nosotros de acuerdo a la figura 9.

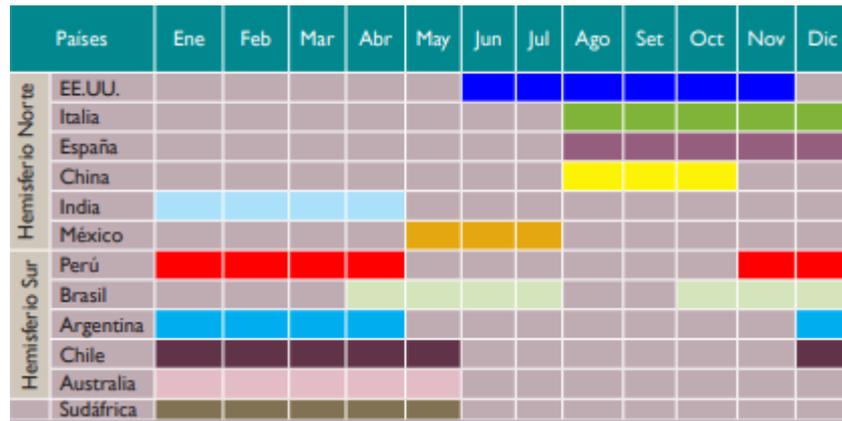


Figura 9. Calendario mundial de producción de uva de mesa

Fuente: Minagri

La figura 9 nos muestra las oportunidades o ventanas de entrada donde nuestra producción llega a ser observado por los mercados demandantes, además de poder observar nuestra competencia e ir midiendo los volúmenes y precios del mercado con los que se llegará a trabajar en promedio en las campañas.

V.2. FACTORES INFLUYENTES EN LAS EXPORTACIONES DE UVAS FRESCAS CON ESTADOS UNIDOS.

V.2.1. Productividad por hectárea:

Los rendimientos por hectárea de la cosecha de la Uva Peruana, supera a Italia, China, Estados Unidos y España, de acuerdo con informes del ministerio de Agricultura, la Productividad de la uva peruana es más del doble al promedio mundial.

Perú ocupó el tercer lugar en el mundo respecto de la productividad por hectárea por uvas, alcanzando los 21,498 Kg/ha, superando a China, Estados Unidos, Italia, España y Francia, que se ubicaron en los primeros 5 lugares como productores del mundo, conforme a datos de la FAO al año 2014.

El Ministerio de Agricultura detalla que las condiciones climatológicas extraordinarias de la costa norte y sur del país han sido un campo fértil para el incremento de los rendimientos de la fruta.

La alta productividad de la uva peruana supera, inclusive el rendimiento promedio mundial, el cual fue en el 2014 (según FAO) 10,457Kg/ha.

No obstante, si analizamos la superficie cosechada, Perú ocupó el puesto 30, detrás de diversos países vecinos como Argentina (226,388 hectáreas), Chile (198,028 hectáreas) y Brasil (78,765 hectáreas).

Los países con mayor superficie cosechada al año 2016 fueron España (931,065 hectáreas), China (770,101 hectáreas) y Francia (757,948 hectáreas). (Gestión-Perú ocupa el tercer lugar en productividad de uva en el mundo, s.f.).

Tabla 7.

Superficies Cosechadas por región (ha), en el periodo 2006-2017

Años	ICA	Participación % anual-Ica	LA LIBERTAD	Participación % anual- La Libertad	LIMA	Participación % anual -Lima	PIURA	Participación % anual-Piura	TACNA	Participación % anual - Tacna	TOTAL NACIONAL	Crecimiento % Anual
2006	5,057	44%	1,663	14%	3,286	29%	8	0%	367	3%	11,508	-
2007	5,543	45%	1,674	14%	3,359	28%	18	0%	409	3%	12,207	6%
2008	6,111	46%	1,679	13%	3,449	26%	47	0%	443	3%	13,250	9%
2009	6,087	44%	1,698	12%	3,482	25%	593	4%	531	4%	13,947	5%
2010	6,198	41%	1,730	12%	3,531	24%	1,368	9%	531	4%	15,000	8%
2011	7,300	44%	1,820	11%	3,481	21%	1,333	8%	574	3%	16,573	10%
2012	8,643	42%	1,923	9%	3,697	18%	3,517	17%	563	3%	20,536	24%
2013	8,744	40%	1,938	9%	3,715	17%	4,220	19%	524	2%	21,769	6%
2014	9,017	38%	1,989	8%	3,902	17%	4,993	21%	573	2%	23,588	8%
2015	10,454	39%	2,478	9%	3,919	15%	5,584	21%	591	2%	26,650	13%
2016	11,150	40%	2,522	9%	3,995	14%	5,809	21%	601	2%	27,946	5%
2017*	10,035	40%	2,270	9%	3,596	14%	5,228	21%	541	2%	25,151	-10%

Fuente: Minagri.

Elaboración: Propia

*Calculo en base al decrecimiento del 10% de producción de Uva

De acuerdo a la información proporcionada por el Minagri en la tabla 7, observamos las superficies cosechadas de uva de las regiones más representativas de producción en nuestro país, estas han crecido considerablemente año a año, el año con más crecimiento de superficies de cosecha fue en el año 2012 con 24% a comparación del año 2011, Ica ocupó el primer lugar en mayor porcentaje de participación (42%) de hectáreas, en el periodo revisado las regiones con más crecimiento en hectáreas cosechadas son Ica, Piura, Lima, La Libertad y Tacna, en ese orden.

El último año se observa un decrecimiento del 10% debido al fenómeno del niño costero que sufrió nuestro país, afectando la producción de este fruto, debido a las fuertes lluvias, y deslizamientos cerca de las zonas de producción.

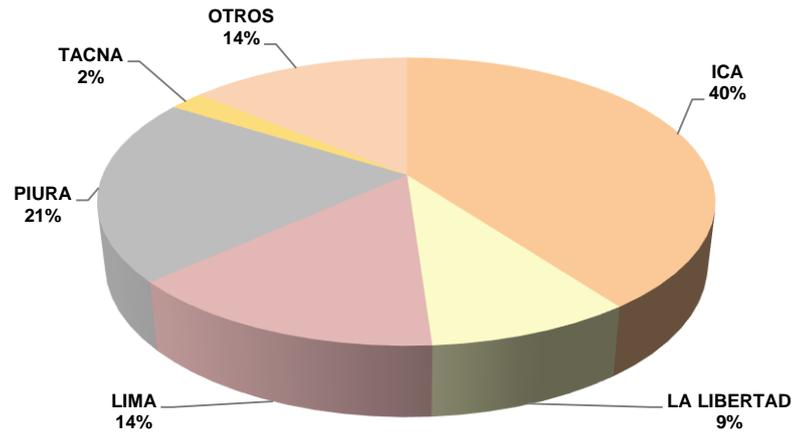


Figura 10. Porcentaje de participación de superficies cosechadas de uvas frescas (ha) por región en Perú en el año 2017.

Fuente: Minagri.

Elaboración: Propia

La figura 10. Nos permite observar el porcentaje ocupado por cada región en términos de participación de superficies cosechadas, observamos que Ica y Piura representan más del 50% de superficie cosechada, su clima y superficies les permiten cada año crecer, y aumentar las hectáreas para las cosechas.

Las regiones de Lima y La libertad también tienen un representativo porcentaje en superficies cosechadas ambos tienen el 23% de participación, seguido se encuentra Tacna con un 2% de participación en superficies de cosechadas.

Tabla 8.

Rendimiento de kg/ ha, de Uvas frescas por Región, periodo 2006-2017

Años	ICA	Participación % anual-Ica	LA LIBERTAD	Participación % anual- La Libertad	LIMA	Participación % anual -Lima	PIURA	Participación % anual-Piura	TACNA	Participación % anual - Tacna	TOTAL PROMEDIO NACIONAL	Crecimiento % Anual
2006	17,429	105%	26,725	160%	13,493	81%	25,625	154%	11,692	70%	16,653	-
2007	14,980	93%	26,873	167%	15,030	93%	22,222	138%	11,377	71%	16,106	-3%
2008	16,808	100%	24,589	146%	16,082	95%	9,617	57%	11,822	70%	16,858	5%
2009	20,888	110%	25,500	135%	15,551	82%	25,447	134%	11,137	59%	18,955	12%
2010	19,523	104%	25,079	134%	15,784	84%	25,571	137%	11,209	60%	18,698	-1%
2011	18,237	102%	23,999	134%	15,582	87%	25,475	142%	11,483	64%	17,915	-4%
2012	17,328	98%	22,881	130%	16,120	91%	18,651	106%	11,670	66%	17,621	-2%
2013	19,332	96%	21,201	105%	17,192	85%	29,767	148%	11,628	58%	20,177	15%
2014	21,062	98%	20,770	97%	17,946	83%	29,494	137%	11,743	55%	21,498	7%
2015	22,000	98%	18,929	84%	18,896	84%	32,699	146%	11,922	53%	22,436	4%
2016	20,150	82%	19,570	79%	18,216	74%	47,920	194%	8,090	33%	24,689	10%
2017*	18,135	82%	17,613	79%	16,394	74%	43,128	194%	7,281	33%	22,220	-10%
Media	18885	-	23283.19	-	16354	-	26590	-	11252	-	19236.91	
Tasa crecimiento	1.46		-3.07		3.05		6.46		-3.62		4.02	

Fuente: Minagri.

Elaboración: Propia

*Calculo en base al decrecimiento del 10% de producción de Uva

La Tabla 8, nos muestra los kilogramos reportados por hectárea por zona, generándonos ratios de producción, podemos determinar que Piura tiene el primer lugar de mejor rendimiento por hectárea, seguido de Ica, en contraste con la tabla 7 Ica tiene el primer lugar con mayor superficie cosechada, sin embargo existe un mejor rendimiento en las superficies cosechadas de Piura, el mejor año de rendimiento a nivel de todas las Regiones, perteneció a Piura en el año 2016, obteniendo 47,920 kgs /hectárea, fue una buena campaña para esta región; por otro lado también se encuentra la región de La libertad la cual reporta buenos rendimientos en contraste con sus superficies cosechadas, sus áreas son fructíferas reportando buenos resultados en número de kilogramos a comparación de las regiones que tienen más superficies cosechadas.

Las externalidades afectaron al rendimiento del año 2017, por el desafortunado fenómeno del niño costero que afecto nuestras costas peruanas por las fuertes lluvias, teniendo como efecto menor rentabilidades y afectando a las cosechas.

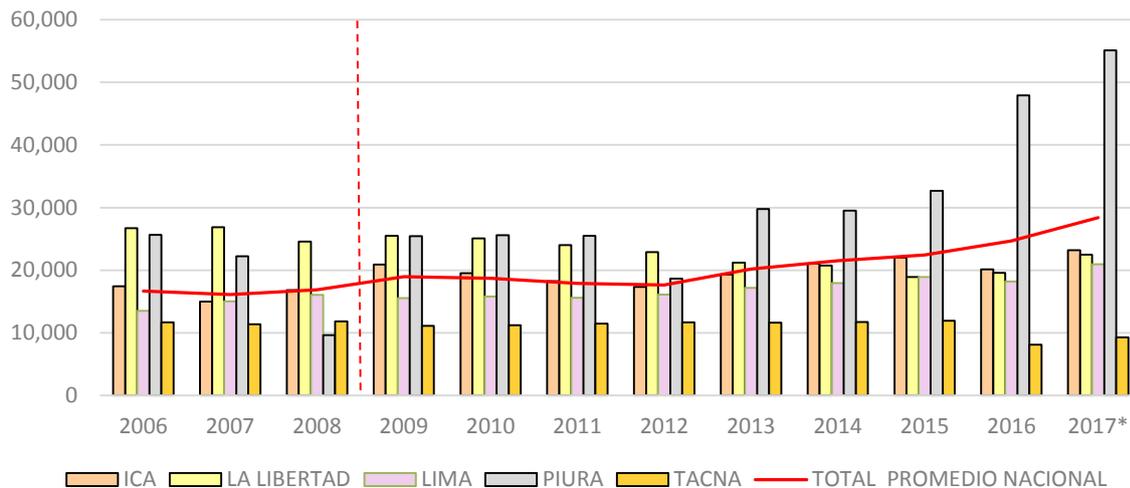


Figura 11. Evolución de Kg/Ha por región de Uvas frescas en el periodo 2006-2017

Fuente: Minagri.

Elaboración: Propia

*Calculo en base al decrecimiento del 10% de producción de Uva

La figura 11 nos permite apreciar la tendencia de crecimiento de cada región respecto a cada año marcando la tendencia del promedio anual de kg/ha, este rendimiento nos permite evaluar que regiones han reportado un buen rendimiento en comparación de la media, Piura en los últimos 12 años ha reportado excelentes rendimientos, seguido de este está La Libertad que tiene buenos rendimientos, su ligera disminución en el último año se debe al fenómeno que se tuvo en ese año, Ica se encuentra en el tercer lugar esta región tiene más del 40% de hectáreas cosechadas, sin embargo sus volúmenes en rendimientos no son tan notables como los de Piura o La Libertad.

V.2.2. Regiones Productoras:

La ampliación progresiva de las superficies cosechadas ha contribuido al despegue de la producción nacional, la misma que creció a una tasa promedio anual de 9.6%, pasando de 196.6 mil toneladas a 690 mil toneladas, como resultado principalmente de la mayor demanda internacional, especialmente del hemisferio

norte. (Gestión-Perú ocupa el tercer lugar en productividad de uva en el mundo, s.f.)

Las principales regiones productoras de uvas en el 2016 fue Piura con 278.6 mil toneladas, representando el 40.3% de la producción nacional, seguido por Ica (32.6%), Lima (10.5%) y La Libertad (7.2%). Estas 4 regiones del país aportaron el 90,7% de la producción nacional. (Gestión-Perú ocupa el tercer lugar en productividad de uva en el mundo, s.f.)

El resto de la producción local se distribuye en las regiones de Arequipa y Lambayeque donde la producción osciló entre el 3,1 y 3,7% de la producción nacional y en otras como Moquegua, Tacna, Ancash, Cajamarca, San Martín y Tumbes se produce en conjunto el 2,5% restante. (Gestión-Perú ocupa el tercer lugar en productividad de uva en el mundo, s.f.)

Tabla 9.

Producción de Uva por Regiones (TN) , Periodo 2006-2017

Años	ICA	Participación % anual-Ica	LA LIBERTAD	Participación % anual- La Libertad	LIMA	Participación % anual -Lima	PIURA	Participación % anual-Piura	TACNA	Participación % anual - Tacna	TOTAL NACIONAL	Crecimiento % Anual
2006	88,145	46%	44,441	23%	44,339	23%	205	0%	4,291	2%	191,642	-
2007	83,034	42%	44,997	23%	50,486	26%	400	0%	4,653	2%	196,604	3%
2008	102,717	46%	41,285	18%	55,466	25%	452	0%	5,237	2%	223,371	14%
2009	127,137	48%	43,286	16%	54,147	20%	15,090	6%	5,914	2%	264,367	18%
2010	120,999	43%	43,384	15%	55,732	20%	34,981	12%	5,952	2%	280,468	6%
2011	133,137	45%	43,689	15%	54,240	18%	33,958	11%	6,591	2%	296,902	6%
2012	149,768	41%	44,010	12%	59,595	16%	65,597	18%	6,570	2%	361,870	22%
2013	169,043	38%	41,093	9%	63,868	15%	125,616	29%	6,093	1%	439,244	21%
2014	189,921	37%	41,321	8%	70,026	14%	147,263	29%	6,729	1%	507,097	15%
2015	229,997	38%	46,898	8%	74,052	12%	182,594	31%	7,046	1%	597,939	18%
2016	224,666	33%	49,356	7%	72,773	11%	278,366	40%	4,862	1%	689,957	15%
2017*	202,199	33%	44,420	7%	65,496	11%	250,529	40%	4,376	1%	620,961	-10%

Fuente: Minagri

Elaboración: Propia

*Calculo en base al decrecimiento del 10% de producción de Uva

Esta tabla representa los volúmenes en toneladas reportados por región en el periodo 2006-2017, la región con más toneladas reportadas es Piura con 278,366 toneladas en el año 2016, esta región representa el 40% de la producción, seguido se encuentra

Ica con 229,997 toneladas en el año 2015, ese año tuvo una participación del 38% en la producción nacional.

En promedio cada año la producción nacional ha crecido en un 13%, salvo el último año 2017, debido a las razones anteriormente expuestas, desde la firma del Tratado de Libre comercio el crecimiento de volúmenes viene de forma ascendente, siendo positivo para la competitividad en los mercados internacionales.

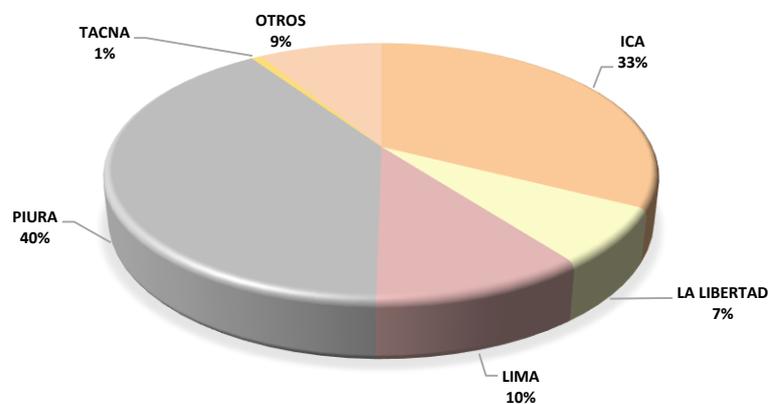


Figura 12. Porcentaje de participación de producción en toneladas por Región en Perú del año 2017

Fuente: Minagri.

Elaboración: Propia

Esta figura en forma de pastel nos permite apreciar la participación de producción por región en el último año, como observado y mencionado Piura es la región con el mayor reporte de volúmenes, esta región tiene el 40% de producción, seguido se encuentra Ica con el 33%, y en tercer lugar Lima con el 10%.

Cada región tiene un volumen considerable que permiten que el flujo de exportaciones sea constante, la productividad y aumento de superficies cosechadas nos permiten competir en volúmenes y por lo tanto tener buenos precios, que finalmente se refleja en la respuesta de compra de los mercados internacionales.

V.2.3. Variedades de Uvas Frescas:

El Perú cuenta con más de 50 variedades de Uva de acuerdo a Provid, sin embargo son 5 las variedades con más volúmenes de exportación: Red Globe, Flame Seedless, Sugraone, Thompson Seedless y Crimson Seedless, estas variedades son las que nos permiten como País tener alternativas en los mercados internacionales, siendo un factor importante para mantener la demanda internacional y en especial la de Estados Unidos, aprovechando los beneficios del tratado de libre comercio.

Tabla 10.

Calendario de Producción de las principales variedades de Uva de Exportación

Variedad	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Red Globe	x	x	x							x	x	x
Flame Seedless	x									x	x	x
Sugraone	x									x	x	x
Thompson Seedless	x	x	x							x	x	x
Crimson Seedles	x	x										x

Fuente: INIA, MINAG y MAXIMIXE

La Red Globe es la variedad de Uva con más aceptación en los mercados internacionales y sobre todo en los Estados Unidos, sin embargo, el Perú cuenta con otras variedades, las cuales también tienen oportunidades en los mercados internacionales.

Los productores de uva se están diversificando con más de 20 variedades, que pueden representar gran demanda en los consumidores del mundo, las más populares de estas otras variedades incluyen Crimson seedless, Flame seedless, Sugraone y Thompson seedless, como ya se ha mencionado. (gestión, 2017)

Provid indicó que “El objetivo es no volver a saturar el mercado con Red Globe, y el cultivo de variedades alternativas es muy

provechoso”. Vale recalcar que los cultivos se están reemplazando principalmente por otras variedades, por lo que la cantidad de hectáreas cultivadas no se ha visto reducida”, (Fresh Plaza, 2017)

Las Exportaciones de la Red Globe representaron en el 2017 un 54%, en el 2015 representó un 72%, debido al crecimiento de las variedades sin semilla como las Sugraone y Crimson, una es blanca sin semilla, y la otra roja sin semilla, estas semillas han sido un poco complicados en cuanto al manejo de la fertilidad para llegar a un potencial productivo, siendo su gran valor lo apreciado que son en el mercado. (Red Agrícola, s.f.)

La diversificación en las variedades de Uva han permitido en este periodo de estudio que las exportaciones crezcan exponencialmente, pues brindan más oportunidades de demanda en los mercados internacionales, además de tener alternativas en la producción.

Tabla 11.

Principales variedades de Uvas exportadas, por campaña 2006-2017, por número de contenedores exportados

		2006-2007*	2007-2008*	2008-2009*	2009-2010*	2010-2011*	2011-2012*	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
N°	Variedad	Fcl	Fcl	Fcl	Fcl	Fcl						
1	Red Globe	483	733	781	1,629	3,017	5,673	6,404	9,420	10,694	10,793	9,279
2	Sugraone	53	81	87	183	340	640	723	1,114	1,613	1,432	1,786
3	Crimson	25	40	44	95	178	336	380	478	957	1,101	1,367
4	Flame	37	59	64	136	255	480	542	869	1,134	954	836
6	Thompson	12	19	21	45	86	164	187	305	386	425	475

Fuente: Provid.

*Cálculos en base a porcentajes de crecimiento anual de exportación, fuente Provid.

(1 Contenedor = 22,800 kgs).

La tabla 11. Nos permite observar los números de contenedores exportados por variedades de uvas en el periodo de estudio 2006-2017, la variedad Red Globe se encuentra en primer lugar, en el último año esta reportó 9,279 contenedores exportados haciendo un total de 211,561.2 miles de toneladas, esta tuvo una participación del 65% aproximadamente en el año

2017, seguido de esta se encuentra la Sugaone con 1,786 contenedores, con 40,720.8 miles de toneladas, con un 13% de participación, luego se encuentra la variedad Crimson con 1,367 contenedores exportados, es decir 31,167.6 miles de toneladas con un 10% de participación.

Se observa el crecimiento considerable de las variedades Crimson, Flame y Thompson que todavía se encuentran en etapas de crecimiento, mientras que las 2 primeras variedades de la tabla ya se encuentran posicionadas en los mercados internacionales.

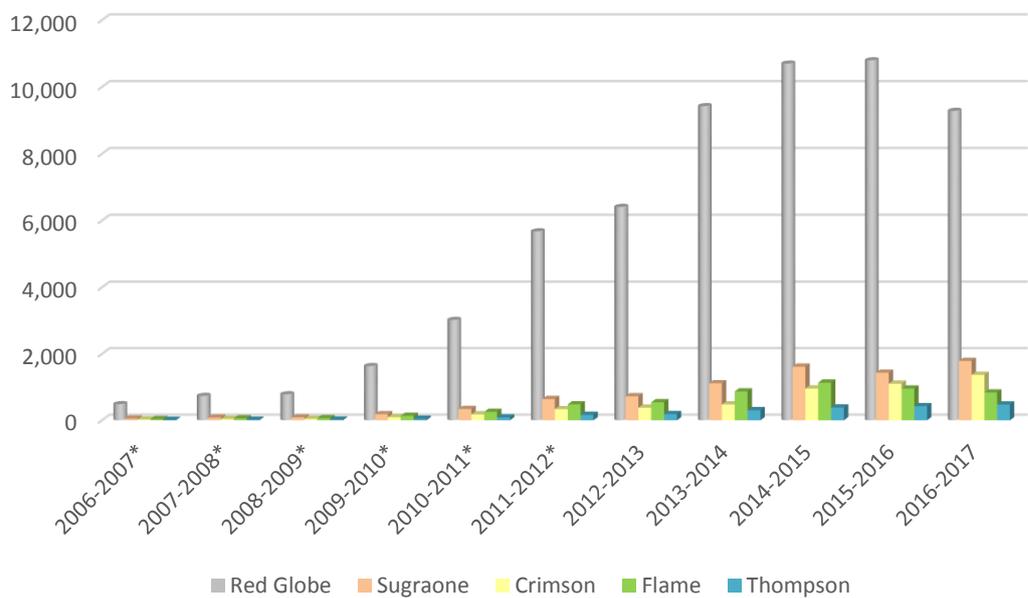


Figura 13. Evolución de los números de contenedores exportados de Uvas frescas por variedades en el periodo 2006-2017

Fuente: Provid.

*Cálculos en base a porcentajes de crecimiento anual de exportación, fuente Provid.

Esta figura nos permite determinar los picos de volúmenes exportados por contenedores, determinando los mejores años de exportación por variedades de uvas frescas, el año con más número de contenedores exportados fue el 2016 con la variedad Red Globe, es relevante mencionar el crecimiento de las variedades Crimson, Flame y Thompson, los cuales se están dando a notar más en los mercados internacionales, como se puede observar.

V.3. Cuantificación la incidencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en el comportamiento del antes y después de las exportaciones de Uvas Frescas de Perú.

Primero definimos los valores FOB exportados de Uvas Frescas exportados del periodo 2000 -2017 de la partida arancelaria 0806.10.00.00

Tabla 12.

Valores FOB en Miles de USD, del periodo pre y post firma y vigencia del TLC Perú- Estados Unidos.

Año	Pre- TLC Perú - USA	Año	Post- TLC Perú - USA
2000	2,704.00	2009	38,432.00
2001	3,137.00	2010	56,017.00
2002	3,570.00	2011	76,017.00
2003	3,949.00	2012	73,782.00
2004	6,786.00	2013	98,318.00
2005	10,622.00	2014	124,417.00
2006	16,137.00	2015	202,839.00
2007	21,782.00	2016	246,099.00
2008	20,192.00	2017	280,167.00

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

Elaboración: Propia

Definimos como hipótesis nula:

$$H_0 = \text{El TLC no impacta en las exportaciones de uvas frescas}$$

$$H_1 = \text{El TLC impacta en las exportaciones de uvas frescas}$$

Segundo se debe determinar la normalidad de las variables, a fin de conocer si las variables siguen una distribución normal, para eso utilizamos la prueba de “SHAPIRO - WILK”, pues la muestra es pequeña ($n < 50$), muestra de investigación $n=9$.

El resultado de esta nos ayudará a determinar que prueba estadística será la más apropiada o cual es la más fuerte para la prueba de hipótesis,

Tabla 13.

Prueba de normalidad, Shapiro Wil

Pruebas de normalidad			
Shapiro-Wilk			
	Estadístico	gl	Sig.
diferencia	0.885	9	0.178

Fuente: Resultados SPSS versión 25

$p < 0.05 \rightarrow$ no paramétricos

$p > 0.05 \rightarrow$ paramétricos o normales

Por lo tanto, los datos de la investigación son normales o paramétricas, permitiéndonos determinar que prueba de hipótesis utilizar, en este caso la T-Student.

Tercero, Se realizó la prueba T-Student para prueba de medias de dos muestras emparejadas, teniendo como resultado:

Tabla 14.

Resultados de Prueba T-Student

Prueba de muestras emparejadas						
Diferencias emparejadas						
		Media	Desviación Estándar	t	gl	Sig. (bilateral)
Par 1	pre - post	-123023.222	80681.274	-4.574	8	0.002

Fuente: Resultados SPSS versión 25

Existe evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula

($t(8) = -4.574$; $P < 0.05$)

Es significativa.

Se rechaza H_0 , (H_0 , =El TLC no impacta en las exportaciones de uvas frescas), tomando H_1 (H_1 El TLC impacta en las exportaciones de uvas frescas), lo que significa que si hubo un impacto significativo.

V.4. IDENTIFICACIÓN DE LOS ARTÍCULOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS QUE FAVORECEN LA EXPORTACIÓN DE UVAS FRESCAS.

TLC PERÚ – ESTADOS UNIDOS

El tratado de libre comercio Perú - Estados Unidos, comienza con el ATPDEA, un acuerdo de preferencias arancelarias que después de varias negociaciones, oposiciones y controversias, este acuerdo deriva en el tratado de libre comercio entre ambos países. El propósito de la firma del TLC Perú - Estados Unidos se basó principalmente en fortalecer la integración del Perú al mundo, vital para el desarrollo de una economía como la nuestra, incrementar los flujos de inversión, tanto nacional como extranjera y generar mayor eficiencia económica a través del desarrollo de productos con valor agregado promoviendo la innovación. (MINCETUR, s.f.)

El TLC Perú - EE. UU. nos coloca en igualdad de condiciones frente a países que ya han celebrado acuerdos similares. Como Marruecos; Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Rep. Dominicana* (CAFTA); Australia, Chile, Singapur, Jordania, México – NAFTA e Israel. (Office of the United States Trade Representative - USTR, s.f.)

En el año 2009 se suscribió el TLC Perú - Estados Unidos después de varias críticas y una oleada de ataques, Salomón Díaz Pérez - Vicepresidente de Adex indicó que esto obedecía a un factor importante llamado “desinformación”, y que el TLC ofrece al Perú la oportunidad de captar tecnología y demás medios modernos para alcanzar mayor competitividad frente a otros proveedores; no obstante, depende de nosotros convertirlo en una oportunidad de desarrollo, a través del manejo de una eficaz agenda interna que permita captar las inversiones. (Díaz Pérez, 2006)

✓ Sector Agropecuario:

El año 2017 representó un crecimiento importante para las exportaciones, debido a un mejor desempeño de los minerales y de la agroindustria, las exportaciones crecieron por segundo año consecutivo, cerrando en US\$ 44,058

millones, lo que representó un incremento de 22.7% respecto al 2016, informó la Asociación de Exportadores (Adex).

El presidente de Adex, Juan Varillas, recordó que en el 2014 y 2015 presentaron caídas de -9% y -14%, respectivamente, para luego cerrar el 2016 con un 8% de crecimiento y el 2017 con 22.7%.

El Área de Inteligencia Comercial de Adex informó que las exportaciones tradicionales (US\$ 32 mil 364 millones) concentraron el 73.4% y crecieron 27.9% por los mayores envíos de cobre y oro. En tanto, las no tradicionales (US\$ 11 mil 693 millones) representaron el 26.6% del total y presentaron una tasa positiva de 10%.

Las exportaciones con valor agregado (US\$ 11,693 millones), presentaron una recuperación (10%) después de caer -1% en el 2016 y -9% en el 2015. El año pasado casi todos los subsectores mostraron crecimientos a excepción de la Minería No Metálica (-4.5%) y Maderas (-4.4%). Los que más crecieron fueron Pesca (17.3%), Metalmecánica (17.1%), Siderúrgico y Metalúrgico (16.8%), Textil (15.5%) y Agroindustria (10.5%).

El subsector más importante por monto exportado fue el agropecuario-agroindustrial (US\$ 5,106 millones). Sus partidas más importantes fueron uvas frescas (variación de 2.4%), paltas (46.3%), espárragos frescos (-1%), arándanos (51.9%), preparaciones para alimentación de animales (40.8%), mangos frescos o secos, bananas y cacao en grano. (Gestión, s.f.)

Discusiones Perú – Estados Unidos:

Perú al negociar con Estados Unidos la firma de un TLC, involucra aspectos que van mucho más allá de la simple eliminación de barreras arancelarias al comercio —incluyendo la minimización y eliminación de barreras no arancelarias, subsidios a la exportación, reglas de origen, así como procedimientos aduaneros. Así, algunos aspectos que se consideran en la negociación de un TLC incluyen la adopción de estándares de salud y seguridad, regulaciones laborales, mecanismos de defensa comercial, compras estatales, inversión extranjera y flujos de capitales, servicios financieros y no financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, competencia de mercado, derechos de propiedad intelectual, protección al medio ambiente, transparencia legal y resolución de conflictos entre las

partes, entre otros, estos temas son los que ocasionaron las largas negociaciones o rondas. (Morón, Eduardo)

El TLC le permite a nuestro país ganar acceso a un mercado que es 180 veces más grande que el mercado peruano. En cambio, Estados Unidos gana acceso a un mercado que es el 0,56% de su mercado nacional. Evidentemente, hay intereses que deben ser defendidos por el equipo negociador de cada país. Pero el TLC no es un enfrentamiento, sino una alianza de intereses que brinda a ambas partes, y sobre todo al país más pequeño, la oportunidad de generar más empleos y mayores ingresos. En la actualidad, por ejemplo, Estados Unidos le compra al Perú más de lo que el Perú le compra a los Estados Unidos (3 564 versus 1950 millones de dólares). (MINCETUR)

Uno de los puntos discutidos en el TLC fueron los subsidios a la Exportación Agrícola que consistió en que las Partes comparten el objetivo de la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación de mercancías agrícolas y deberán trabajar juntas con miras a un acuerdo en la Organización Mundial de Comercio (OMC) para eliminar dichos subsidios y evitar su reintroducción bajo cualquier forma. En ese sentido, se dispone la no aplicación de subsidios a la exportación en el comercio entre las Partes. En caso existiera exportaciones subsidiadas de terceros países que ingresen al mercado de cualquiera de las Partes, se realizarán consultas para acordar la aplicación de medidas correctivas por parte del país receptor de dichas exportaciones, o en caso contrario, la parte afectada podrá restituir la aplicación de subsidios a las exportaciones. (Torres-Zorrilla)

Primero, hay un interés geopolítico más que comercial; la idea es ampliar el área geográfica de influencia y mejorar las condiciones para la negociación del ALCA. Luego, hay un interés especial de reforzar la política de narcotráfico y seguridad y obtener mayor acceso a los recursos biológicos y energéticos andinos y amazónicos. También hay objetivos económicos como ampliar los mercados para sus exportaciones agrarias. (Torres-Zorrilla)

Los objetivos del Perú en el TLC son muy diferentes y su principal interés fue casi exclusivamente comercial. La idea es consolidar las ventajas arancelarias del ATPDEA y obtener un mayor acceso al mercado de los EE.

UU. También se busca favorecer la captación de inversión extranjera. (Torres-Zorrilla)

Los principales temas de discusión fueron (i) el futuro del ATPDEA; (ii) la agricultura y las bandas de precios; (iii) la propiedad intelectual; y (iv) las compras públicas. (Torres-Zorrilla)

Sobre la agricultura, en el 2007, esta representaba solo 9% del PBI, pero el 26% del empleo nacional, representando un 65% del empleo en las áreas rurales del país, después de los años setenta, hay escaso valor agregado en producción y una gestión deficiente por el bajo nivel educativo de los productores, escaso desarrollo tecnológico, problemas de financiamiento, transporte y comercialización, no existía conexión en las cadenas productivas agrarias y agroindustriales. (Torres-Zorrilla)

En el 2007 se realizó un equilibrio del comercio agropecuario de Perú-EE. UU. equilibrando esto a una tendencia al superávit:

Tabla 15.

Exportaciones e importaciones Agrarias Perú -EE. UU. (Millones de dólares) 2007

Producto	Exportación	Producto	Importación
Espárragos	93	Trigo	104
Café	55	Algodón	50
Maderas	46	Aceite de soya	19
Mangos	17	Maíz Amarillo Duro	30
Azúcar	14		
Cebolla	11		
Total, Muestra	236	Total (300 partidas)	242

Fuente: SUNAT ADUANAS

Temas de negociación agrícola

Un punto de preocupación fueron los temas importantes de la agricultura de EE. UU., la principal característica son las ayudas internas que brinda EE. UU. a sus agricultores, con subsidios y ayudas internas a su agricultura, con su “Farm Bill” del 2002, los fondos para los programas subsidios agrícolas cuentan con 189 mil millones de dólares hasta el año 2011. (Torres-Zorrilla)

Existen algunos puntos críticos y criterios mínimos de negociación, los subsidios y ayudas internas que otorga el gobierno de EEUU deberían obligar a postergar la apertura del mercado peruano para una lista de productos en esa situación, hasta que se corrijan lo mencionado, no debe de haber libre acceso sin aranceles a productos agrícolas subsidiados, en consecuencia, el sistema de franjas de precios debe mantenerse para una lista de productos en esa situación de subsidio en EEUU, es importante que se mantenga los mecanismos que protejan la producción nacional de las distorsiones producidas por los subsidios. (Torres-Zorrilla)

Para EE. UU., la eliminación de la franja de precios fue uno de los objetivos de la negociación, dado que ella resta competitividad a sus productos subsidiados de EE. UU. en nuestros mercados. (Torres-Zorrilla)

Tratado de Libre Comercio Perú – USA, detalles de sus beneficios

Mediante Decreto Supremo 009-2009-MINCETUR publicado en el Diario Oficial “El Peruano” el sábado 17 de enero del 2009, se dispuso la puesta en vigencia y ejecución del Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – Estados Unidos. (EL PERUANO, 2009)

Ello se verifica a partir del 01 de febrero de 2009. Para tal efecto, MINCETUR Y SUNAT, respectivamente, han emitido dispositivos legales referidos a la determinación de origen y la aplicación de las preferencias arancelarias en virtud de dicho APC, tales como el Decreto Supremo 003-2009-MINCETUR “Reglamento que Implementa el Régimen de Origen establecido en el APC suscrito entre Perú y Estados Unidos” (15.01.2009) y la Resolución de Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas 038-2009/SUNAT/A (30.01.2009) que “Aprueban Procedimiento Específico Aplicación de

Preferencias al amparo del APC Perú – EE.UU INTA-PE.01.16 (Versión 1), entre otros. (EL PERUANO, 2009)

Asimismo, el ejecutivo emitió una serie de Decreto Legislativos con objeto de adecuar nuestra legislación a los compromisos asumidos por el Perú en virtud de dicho Acuerdo. (EL PERUANO, 2009)

El tratado de libre comercio suscribió 23 capítulos, los cuales fueron aprobados por ambos países, para esta investigación encontramos 4 principales capítulos en los cuales se encuentran beneficios para la exportación de uvas frescas al mercado norteamericano, los cuales se detalla:

✓ **Capítulo Dos:**

Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado.

Este capítulo, indica la aplicación específica al comercio de mercancías de una parte, regulando el trato nacional a las mercancías de otra parte, conforme a lo dispuesto en el artículo III del GATT de 1994.

Es importante el detalle de este capítulo pues indica que ninguna parte podrá incrementar los aranceles aduaneros existentes, o adoptar un arancel nuevo, sobre una mercancía originaria, en este caso al producto de esta investigación no podrán aplicarle arancel, puesto que es 100% originario.

En caso exista alguna presión por las partes, este caso debe mantener o aumentar el arancel aduanero debe ser elevado al órgano de solución de controversias de la OMC.

En el anexo de este capítulo se precisa las posiciones arancelarias de la lista de Perú que están expresadas en términos del arancel peruano, cuya tasa de arancel base es la vigente al 01 de enero de 2001 (a excepción de mercancías agrícolas que tienen un tratamiento legal diferente).

Dicha Lista contempla dieciséis (16) categorías de desgravación (también denominadas canastas): A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O y P. El porcentaje de desgravación se aplica sobre el arancel base negociado. Asimismo, precisa las posiciones arancelarias de la Lista de Estados Unidos que están expresadas en términos del HTSUS, cuya tasa de arancel base es la vigente al 1 de enero de 2004. Dicha Lista contempla nueve (09) categorías de desgravación: A, B, C, D, E, F, Q, R y S.

Por otro lado este capítulo también indica que las Partes comparten el objetivo de la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación de mercancías agrícolas y deberán trabajar conjuntamente con miras a un acuerdo en la OMC para eliminar dichos subsidios y evitar su reintroducción bajo cualquier forma, además indica las medidas de salvaguardia agrícola.

✓ **Capítulo Cuatro:**

Reglas de Origen y Procedimientos de Origen

Este capítulo hace mención a los criterios de origen, los cuales serán el soporte del importador para ser exonerados de aranceles, los criterios son los siguientes, en este caso se aplica al producto en estudio, Uvas Frescas.

- Que la mercancía sea totalmente obtenida o totalmente producida en el territorio de Perú, Estados Unidos o en ambos tales como: plantas, productos de plantas cosechados o recolectados en el territorio de Perú, Estados Unidos, o en ambos; animales vivos nacidos y criados en el territorio de Perú, Estados Unidos o en ambos,

Dicho acogimiento se solicita con la presentación de un certificado de origen escrito con el que se prueba el origen de la mercancía (debe contarse con dicho documento al momento de la numeración de la declaración de aduana), el mismo que puede ser emitido por el importador, exportador o productor (se sugiere que sea emitido de preferencia por el productor atendiendo a que es éste quien cuenta con toda la documentación e información sobre el origen de la mercancía).

No se requiere la presentación de certificado de origen que demuestre que una mercancía es originaria de Estados Unidos, cuando el valor aduanero de la importación no exceda de US\$ 1,500.00 o el monto equivalente en la moneda nacional.

✓ **Capítulo Cinco:**

Administración Aduanera y Facilitación del Comercio

Con la finalidad de dar cumplimiento a lo dispuesto en el presente capítulo, nuestro país ha emitido la nueva Ley General de Aduanas aprobada mediante Decreto Legislativo 1053, publicada el 27 de junio del 2008. (EL PERUANO, 2009)

Asimismo, ha emitido el Nuevo Reglamento de la Ley General de Aduanas aprobado mediante D.S. 010-2009-EF, publicado el 16 de enero de 2009. Ambas normas entrarán parcialmente en vigencia el 17 de marzo de 2009, aplazándose la vigencia hasta el 1 de enero de 2010 de las disposiciones legales relacionadas con los requisitos de autorización de aduanas, para los transportistas, agentes de carga internacional, empresas de servicios postales, empresas de servicios de entrega rápida; los procedimientos de ingreso y salida de mercancía; la destinación aduanera de las mercancías y las garantías previas a la numeración de la declaración. (EL PERUANO, 2009)

✓ **Capítulo Seis:**

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

En cuanto a medidas sanitarias y fitosanitarias, se establece la confirmación de las partes en sus derechos y obligaciones existentes de conformidad con el Acuerdo MSF. (EL PERUANO, 2009)

Asimismo, se prevé la creación de un Comité Permanente sobre Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios, el mismo que será creado a más tardar 30 días después de la entrada en vigencia del TLC. Este Comité buscará impulsar las relaciones entre los Ministerios de Perú y USA con responsabilidad sobre asuntos sanitarios y fitosanitarios. (EL PERUANO, 2009)

Senasa es la entidad de apoyo a los exportadores para respetar y seguir las medidas sanitarias y fitosanitarias para el caso del producto de estudio, Uvas Frescas, ellos tienen los alcances para certificar, capacitar a los productores para ofrecer un producto competitivo de acuerdo con la demanda de este mercado.

VI. DISCUSIÓN

La Uva fresca peruana es el segundo fruto con mayor volumen exportado en los últimos años, la apertura a los mercados internacionales a través de la firma de los tratados de libre comercio han permitido el auge económico como se puede apreciar en la figura 1, así como el ascenso exponencial de nuestras exportaciones no tradicionales en la figura 2, el tratado de libre comercio fue un tema muy controversial desde su negociación y firma, pues gran parte de la población creía que Estados Unidos obligaría a Perú a cambiar sus leyes, y nos veríamos afectados por los subsidios que brindaba el estado de USA, afectando nuestra competitividad, sin embargo uno de los principios del comercio internacional no lo permitiría, con esta firma el Perú se comprometió a respetar el cumplimiento efectivo de la legislación laboral, se negoció el tema de patentes, negociación de los “puntos sensibles” y tema cultural de la población, 3 años de negociación para finalmente lograr su firma en el año 2009.

Perú necesitaba estar en una posición mayor o igual en niveles de competitividad como los demás países que ya habían celebrado acuerdos similares, y que les permitiera tener una mayor condición de oferta, la falta de información empujó a parte de la población a ver el lado negativo y con poca visión de las oportunidades que nos brindaba este tratado, por un lado se tenía la apertura a un nuevo mercado teniendo una ventana abierta de posibilidades para todos nuestros productos, y por el otro contar con la tecnología y demás medios modernos que nos otorgaba Estados Unidos.

La investigación tiene como objetivo describir de qué manera el tratado de libre comercio con Estados Unidos ha impactado en las exportaciones de Uvas frescas, apoyándonos en teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, en la cual muestra como las diferencias entre países dan origen al comercio y las ganancias del comercio, puesto que los países exportan los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importan los bienes que su trabajo produce de forma relativamente menos eficiente, esta teoría nos permite demostrar que Perú al contar con las características, recursos, mano de obra y clima, necesarios para la producción de uvas, además de tener buenos rendimientos de este, como país son eficientes para la producción de esta fruta.

La presente investigación utilizó y se apoyó en tesis e informes sobre temas de comercio internacional, la primera fue el “Impacto de la suscripción del TLC en las exportaciones de productos manufacturados de Chile”, donde a través de pruebas estadísticas logran determinar el impacto para cada producto manufacturado, pudiendo medir si efectivamente los TLC que firmaron empujaron o ayudaron al crecimiento de estos productos, la siguiente investigación El impacto de la ley de preferencias arancelarias Andinas – ATPDEA en las exportaciones peruanas durante el periodos 1995 – 2000”, esta investigación ayudó a observar como a través del método inductivo-deductivo se puede revisar y analizar las estadísticas, finalmente se tuvo alcance de un informe “Impacto en el Tratado de Libre comercio (TLC) Perú - Estados Unidos”, esta investigación midió el empleo agrícola a raíz de la firma de este tratado, el alcance fue descriptivo en la forma que explica cómo se dio la firma del TCL y de igual manera lo controversial que este resultó.

Además, como fundamentos teóricos se profundizó en temas de exportación, con el porqué las empresas exportan, exportaciones, alcances de la uva, determinar su partida arancelaria, tipos de negociaciones internacionales, tipos de modalidades de comercio internacional, puesto que el tratado de libre comercio es un tipo de modalidad de comercio, los tratados de libre comercio tienen una importancia y representan una ventaja competitiva para los empresarios, los Tratados de Libre comercio tienen por finalidad afianzar y compartir los intereses de cada nación firmante en la figura 3 se observa el proceso de negociación, en esta investigación el TLC Perú – Usa, la fase, 3,4 y5 tuvieron una duración de más de 3 años.

Teniendo como premisa los objetivos planteados, se recurre a la investigación, teniendo como primer punto el análisis de la partida PA. 0806100000, de las uvas Frescas de acuerdo con la tabla 2, en la Figura 7 se puede observar que desde antes de la firma y después de la firma hay un notable crecimiento, del año 2008 al 2009, la demanda por parte de USA creció, además de que nuestro recurso se volvía más competitivo al contar con la exoneración de aranceles, brindándonos buenos precios en los mercados internacionales. Perú aumento en un 51% sus exportaciones en términos de volumen a USA en el año 2009, cuando ya gozábamos de este TLC. (Tabla 4).

Estados Unidos representa uno de los principales destinos de exportación de Uvas frescas en promedio desde el año 2006, figura en el ranking de los 3 principales destinos, y desde el año 2012 en adelante ocupa el primer lugar de los países importadores de esta fruta, por lo que se puede determinar que la firma de este

Tratado nos abrió las puertas para una demanda constante y sobre todo que Perú contaba y cuenta con los factores necesarios para poder mantenerlos.

De acuerdo con la Tabla 6, Perú se encuentra en promedio en el puesto 5 como potencial exportador de Uvas frescas, bajo la partida 0806.10.00.00, teniendo una participación del 6% en el último año 2017, y su desarrollo exponencial se observa desde el 2009 siendo constante en los siguientes años, sumando esto a los beneficios que nos aportó la firma de este TLC.

La apertura económica que se dio con la firma de este TLC solo fue uno de los factores que contribuyeron al crecimiento de las exportaciones de esta fruta, la mejora en la productividad por hectárea, debido a las condiciones climatológicas extraordinarias de la costa norte y sur del país, creando un campo fértil, para los rendimientos de la fruta, sumaron a nuestra oferta, otro factor es la ampliación progresiva de las superficies cosechadas creciendo en promedio 9.6% anual, Piura representó la región con más producción en el 2015 con 182,594 toneladas, seguido se encuentra Ica con un 38%, Lima 12%, y La libertad con 8%, estas 4 regiones aportaron un 90.7% de la producción nacional, de acuerdo a la tabla 9, la producción nacional aumento en un 18% en el año 2009, siendo uno de sus mejores años el 2012, el año 2017 representó una ligera disminución del 10% en términos de volumen, debido a que nuestro país tuvo el desastre del niño costero, las fuertes lluvias y deslizamientos impactaron en los resultados de los reportes de producción.

Esta investigación también nos permitió tener alcance sobre la evolución del rendimiento kg/ha por región, determinando de acuerdo a la figura 11, que Piura siendo la segunda región con mayor superficie cosechada es la primera con mayor rendimiento por hectárea, los factores climatológicos y logística permiten esta relación, siendo fructífera para los volúmenes que nuestro país puede ofrecer a los mercados internacionales y sostener la demanda de Estados Unidos sobre todo, otro factor importante son los alcances que nos brinda Provid, acerca de las variedades de uvas que en los últimos años el Perú ha desarrollado, abriéndonos una oportunidad para aumentar nuestra oferta, puesto que se tiene indicios que la variedad “Red Globe” ya está saturando el mercado, sobre todo el de Estados Unidos, por lo que los productores ya tienen 20 variedades con una posición en firme para su cosecha, estas nuevas variedades le permitirán tener más oportunidades en los mercados, además de obtener un mayor valor por estas, pues ya tienen popularidad y demanda en el extranjero.

El periodo revisado en la investigación es 2006-2017, se planteó realizar una prueba estadística para determinar si efectivamente el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos ha impactado positiva y significativamente en las exportaciones de Uvas Frescas de Perú en el periodo ya mencionado, para esto se realiza una prueba de medias, para medir el antes y después de la firma del TLC y poder responder a la pregunta de estudio, teniendo como resultado evidencia estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula, aceptando H_1 , donde se afirma que si impactó.

El TLC Perú - USA, contiene 23 capítulos donde se detalla los acuerdos realizados por ambas partes, en lo que respecta a las Uvas frescas, nos es más relevante los capítulos: Cap. 2 (Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado), donde detalla la eliminación de aranceles para los productos originarios, y de la eliminación de subsidios a las producciones y exportaciones agrícolas, Cap. 4, (Reglas de Origen y Procedimientos de Origen), este brinda soporte al importador debido a que con este documento “Certificado de origen”, serán exonerados de los aranceles, Cap. 5. (Administración Aduanera y Facilitación del Comercio), nueva ley general de aduanas, con detalles de requisitos en toda la cadena logística, y finalmente el Cap.5.(Medidas Sanitarias y Fitosanitarias), creación de comité de asuntos sanitarios y fitosanitarios, los cuales nos permiten fortalecer nuestra calidad y por lo tanto competitividad de nuestro producto.

La gran ventaja comparativa que tiene Perú con las Uvas es envidiable puesto que se tiene los factores necesarios como clima, campos para la producción, mano de obra, y sobre todo que se cuenta con las políticas y negociaciones internacionales en este caso la firma del TLC, para dar empuje a las exportaciones y responder ante la demanda que este gran mercado como Estados Unidos nos otorga.

VII. CONCLUSIONES

- VII.1 El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos ha impactado positiva y significativamente en las exportaciones de Uvas Frescas de Perú en el periodo 2006-2017; confirmándose la hipótesis de investigación.
- VII.2. Se identificó el volumen de las exportaciones de Uvas Frescas hacia Estados Unidos en el periodo 2006-2017, estas han crecido considerablemente año a año, del año 2008-2009, se refleja un crecimiento del 51% en términos de volumen, y 90% en términos de valor FOB, teniendo en primera instancia un determinante del efecto de la firma del tratado de libre comercio con este fruto.
- VII.3. Los factores que influyeron en el crecimiento de las exportaciones de uvas frescas con Estados Unidos, además de la firma del tratado de libre comercio con este país, la cual fue un factor importante, se determina 3 factores adicionales los cuales son: 1. Productividad por hectárea, en este punto se tiene las superficies cosechas por año, siendo el año más representativo el 2016 con 27,946 hectáreas cosechas, Ica y Piura representan el mayor porcentaje de superficies cosechadas con 40% y 21% respectivamente, en términos de rendimientos en promedio se han cosechan 19,236.91 kg/ha desde en el periodo 2006-2017, 2. Regiones Productoras, el crecimiento de la producción por regiones ha permitido sumar a los volúmenes de oferta nacional, antes de la firma del TLC se producía 223,371 mil toneladas año 2008, y en el último año 2017 tenemos reporte de 620,961 mil toneladas; 3. Variedades de Uvas frescas, la variedad con más demanda internacional es la Red Globe, su año con más producción y demanda fue la campaña del 2015-2016, cabe mencionar que las variedades como Crimson, Flame y Thompson se encuentran en una etapa de crecimiento a comparación de la Red Globe y Sugraone quienes ya están en una etapa de madurez, esto representa oportunidades de mercado y mayor desarrollo por parte de los productores, a finde seguir aumentando nuestra oferta.
- VII.4. Se cuantificó la incidencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en el comportamiento del antes y después de las exportaciones de Uvas frescas de Perú, se realizó una prueba de medias, en el cual se analizó el periodo pre-firma del TLC Perú-USA y post de la firma y vigencia del tratado de libre comercio del TLC Perú-USA, determinando que existe evidencia

estadística suficiente para rechazar la hipótesis nula, es decir el TLC impacta en las exportaciones de uvas frescas.

VII.5. Se identificó los artículos del Tratado de libre comercio con Estados Unidos que favorecen a la exportación de uvas frescas, son 4 los que dan soporte para el crecimiento y competitividad, principalmente tenemos a la exoneración de aranceles, la eliminación de subsidios agrícolas, reglas de origen y procedimientos de origen, administración aduanera y facilitación del comercio y las medidas sanitarias y fitosanitarias, este conjunto de medidas permiten que nuestra oferta se consolide, generando competitividad en precios y calidad en Estados Unidos.

VIII. RECOMENDACIONES:

- VIII.1. Los productos de exportación del sector agropecuario son uno de los más atractivos, y deberíamos seguir manteniéndonos como uno de los mejores proveedores a nivel mundial y para eso es necesario mantener la calidad y seguir añadiendo valor agregado a nuestros productos para ser competitivos.
- VIII.2. Los tratados de libre comercio nos traen grandes oportunidades de crecimiento sin embargo se recomienda analizar también otras variables para lograr su máximo nivel, como es el de la mejora de la logística tanto portuaria como carreteras, accesos, etc., los cuales van a permitir a los exportadores mejorar sus costes logísticos que al final se verán reflejados en mayor inversión y sobre todo mejores precios en el mercado internacional.
- VIII.3. Se considera seguir con la apertura económica y negociar con nuevos países, de tal forma de tener accesos a nuevos y mejores mercados, aumentando nuestra oferta y responder ante la demanda.
- VIII.4. La inversión en investigación en las variedades de uva y su explotación de esta, todavía se encuentra en un nivel muy bajo, sería bueno que el estado brinde y realice más investigaciones para seguir explotando la gran variedad de uvas que pueden ser trabajadas, gracias a nuestra biodiversidad.

Lista de referencias

- SUNSHINE FLORIO DE REAL . (s.f.). *Revista Vinculando* . Obtenido de http://vinculando.org/articulos/sociedad_america_latina/tendencias-de-la-biotecnologia.html
- Acuerdos Comerciales del Perú. (s.f.). *Acuerdos Comerciales del Perú*. Obtenido de Acuerdos Comerciales del Perú: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>
- Acuicultura. (2015). *Mis peces*. Obtenido de <http://www.mispeces.com/nav/actualidad/noticias/noticia-detalle/Neoalgae-Una-apuesta-por-la-biotecnologia-de-las-microalgas#.VxLQ&vnhCM9>
- AGAP. (28 de Febrero de 2018). *Exportaciones peruanas de uva de mesa caen en volumen 11% en la presente campaña*. Obtenido de <http://www.agapperu.org/noticias/exportaciones-peruanas-uva-mesa-caen-volumen-11-la-presente-campana/>
- Agencia Peruana de Noticias. (2018). Obtenido de <http://andina.pe/agencia/noticia-exportaciones-peruanas-a-estados-unidos-crecieron-18-tras-nueve-anos-tlc-705122.aspx>
- Agrobanco. (s.f.). *Agrobanco*. Obtenido de http://www.agrobanco.com.pe/pdfs/publicacionagroinforma/4_cultivo_de_la_uva
- Alva Ponce, U. N. (2009). *IMPACTO EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)*. Informe Técnico, Lima - Perú. Obtenido de <http://old.cies.org.pe/files/documents/investigaciones/economia-internacional/impacto-en-el-tlc-peru-estados-unidos.pdf>
- América Economía. (2015). *Producción de sector agropecuario peruano creció 8.13% en junio de 2015*.
- Bajo, O. (1991). *Teorías del Comercio Internacional*. En O. Bajo, *Teorías del Comercio Internacional*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Balassa, Bela. (1964). *Teoría de la Integración Económica*. México: UTEHA.
- Banco Central de Reserva del Perú,. (s.f.). *Banco Central de Reserva del Perú*. Obtenido de Banco Central de Reserva del Perú: <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/memoria-anual.html>
- BBC. (2017). Obtenido de <http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-40124921> - <http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-38723381>
- BCRP - Banco Central de Reserva del Perú . (s.f.). *BCRP*. Obtenido de BCRP: <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/correlacionador-exportaciones-no-tradicionales-por-sector-economico.html>
- BCRP. (2012). *BCRP*. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-156/moneda-156-07.pdf>

- BCRP. (2015). *Banco Central de Reserva del Perú*. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/memoria-anual.html>
- Bustamante, Pablo. (s.f.). *La verdadera Dimensión del sector Agrícola Peruano y el TLC Perú - EEUU*. Obtenido de http://www4.congreso.gob.pe/historico/cip/tlc/3_TR/3_4/02.pdf
- Cannatá Rázuri, A., & Pedraja Linares, M. (2002). *“IMPACTO DE LA LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS – ATPA EN LAS EXPORTACIONES PERUANAS DURANTE EL PERIODO 1995 – 2000”*. Tesis , Trujillo - Perú.
- Cantos, M. (1999). *Introducción al Comercio Internacional*. Barcelona.
- Cea Novoa, G. (2012). *Impacto en la suscripción de TLC en la exportación de productos manufacturados de Chile*.
- COMEXPERU. (s.f.). *AGROINDUSTRIA tierra de grandes recursos*. Obtenido de <http://www.comexperu.org.pe/media/files/revista/junio08%5Cportada130.pdf>
- Cornejo Ramírez, Enrique. (2006). *Comercio Internacional Hacia una Gestión Competitiva*. Lima: San Marcos.
- Diario Oficial “El Peruano”. (2009). Obtenido de http://www.munizlaw.com/productos/informativo_tlc/2009/marzo/boletin%20tlc.pdf
- Díaz Pérez, S. (. (2006). *Leadership*.
- Díaz, V. (2014). *Golpe de Efecto*. Obtenido de <https://plus.google.com/103614739125708512565/posts>
- Duarte, F. (2008). *Fundamentos de Comercio Internacional*. Lima: UNMSM.
- EL comercio. (s.f.). Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/peru/exportaciones-tradicionales-crecieron-15-enero-2018-noticia-503894>
- El Comercio. (13 de Enero de 2009). *Cronología: El camino del TLC entre Perú y EE.UU. El Comercio*. Obtenido de <http://elcomercio.pe/economia/negocios/cronologia-camino-tlc-entre-peru-eeu-noticia-233611>
- El Comercio. (2017). Obtenido de <http://elcomercio.pe/economia/uva-producto-lidera-agroexportacion-tradicional-422896>
- El País. (14 de Enero de 2017). *El País*. Obtenido de http://elpais.com/elpais/2017/01/13/opinion/1484331357_583790.html
- EL PERUANO. (2009). *ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL, ENTRE PERÚ Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA*.
- Fresh Plaza*. (2017). Obtenido de <http://www.freshplaza.es/article/103192/Per%C3%BA-Tenemos-menos-uvas,-pero-un-mercado-estable>

Gestión. (s.f.). Obtenido de <https://gestion.pe/economia/peru-aumento-exportaciones-22-7-al-cierre-del-2017-226182>

Gestión. (02 de Octubre de 2014). IBM: Sector agrícola incrementaría su productividad hasta 70% gracias a tecnologías móviles. *Gestión*. Obtenido de <http://gestion.pe/economia/ibm-sector-agricola-incrementaria-su-productividad-hasta-70-gracias-tecnologias-moviles-2110169>

Gestión. (05 de Mayo de 2015). Producción del sector pecuario creció 4.5% en primer trimestre del 2015. *Gestión*. Obtenido de <http://gestion.pe/economia/produccion-sector-pecuario-crecio-45-primer-trimestre-2015-2130947>

Gestión. (05 de Febrero de 2017). Obtenido de <https://gestion.pe/economia/tlc-peru-eeuu-cumple-8-anos-estos-son-resultados-conseguidos-2181406>

gestión. (01 de Noviembre de 2017). Exportaciones de uva de mesa caen un 10% debido a El Niño Costero. *Gestión*, pág. 01.

Gestión-Perú ocupa el tercer lugar en productividad de uva en el mundo. (s.f.). Obtenido de <https://gestion.pe/economia/peru-ocupa-tercer-lugar-productividad-uva-mundo-222930>

González Vigil, F., Henzler Vernal, Á., Rueda Heredia, C., & Urbina Fletcher, D. (2006). *Tópicos de negociaciones comerciales internacionales: metodologías y aplicaciones relevantes para el Perú*. Lima, Perú: Universidad del Pacífico.

Ibañez, C., & Troncoso, C. (2001). *Algunas Teorías e Instrumentos para el Análisis de la competitividad*. Caracas, Venezuela: San José C.R.

Instituto de Investigación de tecnología Educativa, INITE. (s.f.). Obtenido de http://gc.initelabs.com/recursos/files/r144r/w242w/caso2/descargable_linea.pdf

Julio López Mas. (2016). *TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y LOS IMPACTOS ECONÓMICOS - SOCIALES*. Lima.

Jurion, T. (2013). *Acerol Mittal*. Obtenido de http://fce.arcelormittal.com/repository/fce/transfer/Nature_brochure_ES.pdf

La República. (s.f.). Obtenido de <http://larepublica.pe/economia/633552-la-uva-y-la-palta-productos-bandera-de-exportacion-fruticola>

Luciana León Romero. (2013). *Acuerdos Comerciales del Perú*. Lima.

Lujan, M. (2015). *Aqua Hoy*. Obtenido de <http://www.aquahoy.com/es/noticias/algas/23783-investigadoras-del-grupo-ecowal-de-la-upo-obtienen-celulosa-a-partir-de-algas-mediante-tecnologias-limpias>

Mantilla, R. (2013). *México y la Globalización*. Obtenido de <http://www.unla.mx/Images/Media/ETSAKUPANI/23.pdf>

- Martínez Aldana , C., Corredor Villalba, Á., & Herazo Cueto, G. (2006). *Negocios Internacionales Estrategias GLoBales*. Bogotá, Colombia: Universidad Santo Tomás.
- MEF. (s.f.). Obtenido de https://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=2441&Itemid=101
- MEF. (2015). *Ministerio de Economía y Finanzas*. Obtenido de <https://www.2015lima.gob.pe/wp-content/uploads/2015/01/Per%C3%BA-Historia-de-%C3%A9xito-econ%C3%B3mico-con-futuro-promisorio.pdf>
- Mercado H., S. (2004). *Comercio Internacional II, pag258*. México, D.F.: LIMUSA, S.A.
- Miagri. (s.f.). Obtenido de <http://www.minagri.gob.pe/portal/>
- Minagri. (2017). *Análisis Económico de la Producción Anual de Uva Fresca*.
- MINCETUR. (2015). *Evolución de las Exportaciones – Diciembre 2015*.
- MINCETUR. (2015). *Ministra Magali Silva: "Exportaciones agropecuarias no tradicionales acumularon un crecimiento*. Noticia No. 205-2015. Obtenido de http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/prensa/2015/noticia_205_2015.html
- MINCETUR. (s.f.). *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo*. Obtenido de <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/>
- MINCETUR. (s.f.). *TLC Y AGRO*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Studies/Peruagro_s.pdf
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f.). *Acuerdos Comerciales del Perú*. Obtenido de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78
- Morón, Eduardo . (s.f.). *DOCUMENTO DE DISCUSIÓN, Evaluación del Impacto del TLC en la Economía Peruana*. Universidad del Pacífico. Obtenido de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/DD0501%20-%20Moron.pdf>
- Mundial, B. (2015). *Banco Mundial*. Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS>
- Novoa, G. C. (2012). *Impacto de la suscripción de TLC en la exportación de productos manufacturados de Chile*. Unviersidad de Chile - Instituto de Negocios Internacionales, Chile.
- Office of the United States Trade Representative - USTR*. (s.f.). Obtenido de <https://ustr.gov/>
- Osorio Delgado, A. (2005). *El TLC Estados Unidos - Colombia y su impacto en el sector agrícola floricultor*.
- Porter, M. (1982). *La ventaja Competitiva de las Naciones*. México: Javier Vergara.

PromPeru. (2017). *Informe Mensual de Exportaciones*.

Promperú. (s.f.). *Informe mensual de Exportaciones*. Obtenido de
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/242955437rad85D53.pdf>

PROMPEX . (2004). *Mejorando la competitividad y el acceso a los mercados de exportaciones agrícolas por medio del desarrollo y aplicación de normas de inocuidad y calidad*.
Obtenido de
http://infoagro.net/programas/Sanidad/pages/casos/capacitacion/esparrago_peru.pdf

Prompex Peru. (2005). *La Clave del Comercio: Libro de Respuestas para las PYMES Exportadoras*.
Lima: ISBN.

PUCP. (s.f.). *PIQUEO DE NOTICIAS (Noticias relacionadas con la Química y el Perú)*. Obtenido de
<file:///C:/Users/Dise%C3%B1o/Desktop/7446-29165-1-PB.pdf>

Red Agrícola. (s.f.). Obtenido de <http://www.redagricola.com/cl/peru-crecio-9-en-la-ultima-campana-de-uva-de-mesa/>

Ruiz, M., & Vera Tudela, R. (2012). Exportaciones No tradicionales 2000-2012, una historia de Crecimiento Apertura y diversificación. *Moneda - BCRP*. Obtenido de
<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-156/moneda-156-07.pdf>

Senasa. (s.f.). *Procedimiento de Exportación - Uva*. Obtenido de
<https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/2014/12/Procedimiento-exportacion-uva.pdf>

SICE. (s.f.). Obtenido de http://www.sice.oas.org/ctyindex/PER/PERAgreements_e.asp

Sierralta Ríos, A. (2005). *Negociaciones Comerciales Internacionales, Texto y casos*. Lima, Perú:
Pontificia Universidad Católica del Perú.

Siicex. (s.f.).

Stram, F. (2011). *SlideShare*.

Textil, C. (2015). *Comite Textil*. Obtenido de <http://www.comitetextilperu.com/index.html>

TLC, S. (s.f.). *SUNAT*. Obtenido de
<http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/acuerdoscomerciales/acuerdos.html>

Torres-Zorrilla, J. (s.f.). *Análisis Económico y Social de Actualidad*. Lima: PUCP.

Yin-Shi, W. (2013). *La política de Estados Unidos, Unión Europea y China con respecto a América Latina*.

Apéndice

ANEXO 01.

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y SU IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES DE UVAS FRESCAS. PERÚ: 2006 – 2017			
PROBLEMA:	OBJETIVOS:	HIPÓTESIS:	METODOLOGÍA:
<p>¿En qué medida el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos ha impactado en las exportaciones de Uvas frescas 2006-2017?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Describir en qué medida el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos ha impactado en las exportaciones de Uvas frescas.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar el volumen de las exportaciones de Uvas Frescas hacia Estados Unidos, en el Perú en el periodo 2006-2017. • Enumerar los factores que influyeron en las exportaciones de Uvas Frescas con Estados Unidos. • Cuantificar la incidencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en el comportamiento del antes y después de las exportaciones de Uvas Frescas de Perú. • Identificar los artículos del tratado de libre comercio con estados Unidos que favorecen la 	<p>El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos ha impactado positiva y significativamente en las exportaciones de Uvas Frescas de Perú en el periodo 2006-2017</p> <p>VARIABLES:</p> <p>VARIABLE UNO</p> <p>Las exportaciones peruanas de Uvas Frescas en el periodo 2006 -2017.</p> <p>VARIABLE DOS:</p> <p>El TLC Perú - UU.</p>	<p>TIPO DE INVESTIGACIÓN</p> <p>Correlacional</p> <p>DISEÑO</p> <p>No experimental</p> <p>POBLACIÓN Y MUESTRA</p> <p>Unidad de análisis:</p> <p>Las exportaciones de Uvas frescas peruanas al mercado de Estados Unidos en el periodo 2006-2017</p> <p>Población</p> <p>La población son todas</p>

	<p>exportación de uvas frescas.</p>		<p>las series estadísticas de las exportaciones de uvas frescas de la economía peruana (2006-2017) y el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.</p> <p>Muestra</p> <p>La muestra lo constituye las series estadísticas de las exportaciones de uvas frescas de la economía peruana y el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos del periodo 2006-2017. P.A. 0806.10.00.00</p> <p>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS</p> <p>Técnicas</p> <p>Revisión documental</p> <p>Observación</p> <p>Instrumentos</p> <p>Guía de análisis documental</p> <p>Guía de observación</p>
--	-------------------------------------	--	---

ANEXO 2:
Tabla 16.
Acuerdos Comerciales de Perú

Acuerdos Multilaterales		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	
Miembros de la OMC	01 enero 1995 (Parte contratante del GATT 1947 desde 07 octubre 1951)	
Uniones Aduaneras		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	
Comunidad Andina	26-may-69	
Acuerdos de Libre Comercio		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de Suscripción	Vigencia
Alianza del Pacífico	10-feb-14	20-jul-15
Unión Europea	26-jun-12	Aplicación provisional 01/03/2013
Japón	31-may-11	01-mar-12
Costa Rica	26-may-11	01-jun-13
Panamá	25-may-11	01-may-12
México (ACE 67)	06-abr-11	01-feb-12
Corea del Sur	14-nov-10	01-ago-11
China	28-abr-09	01-mar-10
AELC (Asociación Europea de Libre Comercio)	14-jul-08	14-jul-10
Singapur	29-may-08	01-ago-09
Canadá	29-may-08	01-ago-09
Chile	22-ago-06	01-mar-09
Estados Unidos	12-abr-06	01-feb-09
MERCOSUR (ACE 58)	30-nov-05	-
Tailandia	-	31-dic-11
Acuerdos Comerciales Suscritos aún no vigentes		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	
Honduras	29-may-15	
Guatemala	06-dic-11	
Acuerdos comerciales preferenciales		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	
Venezuela	07-ene-12	

Fuente: (SICE, s.f.)

Elaboración: Propia

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad. (Acuerdos Comerciales del Perú, s.f.)

ANEXO 3

Artículo 2.16: Subsidios a la Exportación Agrícola (Tratado de Libre Comercio Perú- USA)

1. Las Partes comparten el objetivo de la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación de mercancías agrícolas y deberán trabajar conjuntamente con miras a un acuerdo en la OMC para eliminar dichos subsidios y evitar su reintroducción bajo cualquier forma.
2. Con excepción de lo dispuesto en el párrafo 3, ninguna Parte podrá adoptar o mantener cualquier subsidio a la exportación sobre cualquier mercancía agrícola destinada al territorio de otra Parte.
3. Cuando una Parte exportadora considere que un país no Parte del Acuerdo está exportando una mercancía agrícola al territorio de otra Parte con el beneficio de subsidios a la exportación, la Parte importadora deberá, ante una solicitud escrita de la Parte exportadora, consultar con la Parte exportadora con el fin de acordar medidas específicas que la Parte importadora pudiera adoptar para contrarrestar el efecto de dichas importaciones subsidiadas. Si la Parte importadora adopta las medidas acordadas, la Parte exportadora deberá abstenerse de aplicar cualquier subsidio a sus exportaciones de la mercancía al territorio de la Parte importadora. (Acuerdos Comerciales del Perú, s.f.)

ANEXO 04:

Capítulo Dos: Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado (Tratado de Libre Comercio Perú- USA)

Este capítulo dispone su aplicación específica al comercio de mercancías de una parte, regulándose el trato nacional a las mercancías de otra parte, conforme a lo dispuesto en el artículo III del GATT de 1994. Al respecto, ninguna parte podrá incrementar los aranceles aduaneros existentes, o adoptar un arancel aduanero nuevo, sobre una mercancía originaria; debiéndose eliminar progresivamente los aranceles conforme a lo dispuesto en las listas que se incluyen en el anexo 2.3. Únicamente una parte podrá incrementar un arancel aduanero al nivel establecido en su lista luego de una reducción unilateral; o mantener o aumentar un arancel aduanero cuando sea autorizado por el Órgano de Solución de Controversias de la OMC. (Diario Oficial “El Peruano”, 2009)

Se regulan disposiciones específicas sobre el tratamiento legal en los regímenes aduaneros: admisión temporal de mercancías; mercancías reimportadas después de reparación o alteración; importación libre de aranceles para muestras comerciales de valor insignificante y materiales de publicidad impresos. Asimismo, se disponen medidas no arancelarias: restricciones a la importación y a la exportación; licencias de importación; cargas y formalidades administrativas; impuestos a la exportación (salvo que se disponga algo distinto en este acuerdo, ninguna parte podrá adoptar o mantener cualquier impuesto, gravamen o cargo alguno a la exportación de alguna mercancía a territorio de otra parte, salvo que tal impuesto, gravamen o cargo sea también adoptado o mantenido sobre la mercancía cuando esté destinada al consumo interno). Entre otras medidas reguladas se especifica el tratamiento legal a productos distintivos de ambos países (de Estados Unidos: Bourbon Whiskey y el Tennessee Whiskey; de Perú: el Pisco, producto obtenido exclusivamente por la destilación de mostos frescos de “uvas pisqueras” recientemente fermentados; y disposiciones institucionales referidas al Comité de Comercio de Mercancías, así como medidas de salvaguardia agrícola. El anexo de este capítulo precisa además, las posiciones arancelarias de la Lista de Perú que están expresadas en términos del Arancel Peruano, cuya tasa de arancel base es la vigente al 01 de enero de 2004 (a excepción de mercancías agrícolas que tienen un tratamiento legal diferente). Dicha Lista contempla dieciséis (16) categorías de desgravación (también denominadas canastas): A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O y P. El porcentaje de desgravación se aplica sobre el arancel base negociado. Asimismo, precisa las posiciones arancelarias de la Lista de

Estados Unidos que están expresadas en términos del HTSUS, cuya tasa de arancel base es la vigente al 1 de enero de 2004. Dicha Lista contempla nueve (09) categorías de desgravación: A, B, C, D, E, F, Q, R y S. (Diario Oficial “El Peruano”, 2009)

ANEXO 05:

Capítulo Cuatro: Reglas de Origen y Procedimientos de Origen (Tratado de Libre Comercio Perú- USA)

El APC establece como criterios de origen, los siguientes:

- Que la mercancía sea totalmente obtenida o totalmente producida en el territorio de Perú, Estados Unidos o en ambos, tales como: plantas y productos de plantas cosechados o recolectados en el territorio de Perú, Estados Unidos o en ambos; animales vivos nacidos y criados en el territorio del Perú, Estados Unidos o en ambos. (Diario Oficial “El Peruano”, 2009)
- Que las mercancías sean elaboradas a partir de materiales originarios y no originarios. Los requisitos específicos de origen están basados en cambios de clasificación arancelaria, valores de contenido regional, requisitos técnicos o una combinación de ellos; por ejemplo: automóviles a los que se le aplica el método del costo neto para hallar el valor de contenido regional (que debe ser no menor a 35%).
- Que las mercancías sean elaboradas a partir de materiales originarios de Perú, Estados Unidos o de ambos. (Diario Oficial “El Peruano”, 2009)

Asimismo, se establecen las reglas de origen para los casos de accesorios, repuestos y herramientas que acompañan a la mercancía originaria, envases y material de empaque para la venta al por menor, contenedores y materiales de embalaje para embarque, materiales indirectos utilizados en la producción, etc. (Diario Oficial “El Peruano”, 2009)

En nuestro país, el importador puede solicitar su acogimiento al TPI 802 (APC Perú – EE.UU) al momento en que se numera la declaración única de aduanas o la declaración simplificada de importación (siempre y cuando se cuenten con todos los documentos necesarios para dicho TPI) o con posterioridad a la numeración de dicho documento, con la correspondiente solicitud de devolución de los derechos pagados en exceso (dentro del plazo de un año contado a partir de la fecha de la numeración). (Diario Oficial “El Peruano”, 2009)

Dicho acogimiento se solicita con la presentación de un certificado de origen escrito con el que se prueba el origen de la mercancía (debe contarse con dicho documento al momento de la numeración de la declaración de aduana), el mismo que puede ser emitido por el importador, exportador o productor (se sugiere que sea emitido de preferencia por el productor atendiendo a que es éste quien cuenta con toda la documentación e información

sobre el origen de la mercancía). Dicho documento no tiene un formato preestablecido; debe estar diligenciado en castellano o inglés (en este último caso, la aduana puede solicitar una traducción al castellano); sólo ampara un tipo de mercancía; tiene vigencia de cuatro años calendarios contados a partir de su fecha de emisión; puede ser emitido para un solo embarque o para múltiples embarques; y debe cumplir todos los requisitos obligatorios señalados en el Procedimiento Específico Aplicación de Preferencias al amparo del APC Perú – EE.UU. (Diario Oficial “El Peruano”, 2009)

No se requiere la presentación de certificado de origen que demuestre que una mercancía es originaria de Estados Unidos, cuando el valor aduanero de la importación no exceda de US\$ 1,500.00 o el monto equivalente en la moneda nacional. (Diario Oficial “El Peruano”, 2009)

Al respecto, el MINCETUR podrá dar inicio a un procedimiento de verificación de origen a solicitud de parte o de oficio. (Diario Oficial “El Peruano”, 2009)

Una mercancía no es considerada originaria (en casos de tránsito y transbordo) si:

- a. Sufre un procesamiento ulterior o es objeto de cualquier otra operación, fuera del territorio del Perú o Estados Unidos, excepto la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buenas condiciones o para transportarla al territorio peruano; o (Diario Oficial “El Peruano”, 2009)
- b. Permanece en una zona franca o en cualquier otro lugar del territorio de un país distinto de Perú o Estados Unidos donde no esté sujeta al control de las autoridades aduaneras. (Diario Oficial “El Peruano”, 2009)

En estos casos, la SUNAT puede solicitar al importador la presentación de los siguientes documentos:

- a. En el caso de tránsito y transbordo: los documentos que amparan el transporte de las mercancías desde el país de origen, tales como conocimiento de embarque, guía aérea, carta porte, documento de transporte multimodal o combinado, según corresponda. (Diario Oficial “El Peruano”, 2009)
- b. En el caso de almacenamiento temporal: además de los documentos citados, el documento que autorice dicho almacenamiento emitido por la autoridad aduanera en el país de tránsito. (Diario Oficial “El Peruano”, 2009)

ANEXO 06:

Capítulo Cinco: Administración Aduanera y Facilitación del Comercio (Tratado de Libre Comercio Perú- USA)

Con la finalidad de dar cumplimiento a lo dispuesto en el presente capítulo, nuestro país ha emitido la nueva Ley General de Aduanas aprobada mediante Decreto Legislativo 1053, publicada el 27 de junio del 2008. Asimismo, ha emitido el Nuevo Reglamento de la Ley General de Aduanas aprobado mediante D.S. 010-2009-EF, publicado el 16 de enero de 2009. Ambas normas entrarán parcialmente en vigencia el 17 de marzo de 2009, aplazándose la vigencia hasta el 1 de enero de 2010 de las disposiciones legales relacionadas con los requisitos de autorización de aduanas, para los transportistas, agentes de carga internacional, empresas de servicios postales, empresas de servicios de entrega rápida; los procedimientos de ingreso y salida de mercancía; la destinación aduanera de las mercancías y las garantías previas a la numeración de la declaración. (Diario Oficial “El Peruano”, 2009)

ANEXO 07:
Tabla 17.
Variedades de Uvas en el Peru por campañas

Variedad	Campaña	Total Contenedores	Volumen en Toneladas
Red Globe	<u>2017-2018</u>	<u>3,717.39</u>	<u>69,500.35</u>
	2016-2017	5,178.10	96,809.75
	2015-2016	6,263.95	117,110.89
	2014-2015	5,686.73	106,319.16
	2013-2014	4,438.10	82,974.69
	2012-2013	3,802.65	71,094.31
Sugraone	<u>2017-2018</u>	<u>1,175.71</u>	<u>21,981.00</u>
	2016-2017	1,541.85	28,826.47
	2015-2016	1,354.47	25,323.10
	2014-2015	1,546.25	28,908.67
	2013-2014	1,034.14	19,334.19
	2012-2013	715.95	13,385.47
Crimson	<u>2017-2018</u>	<u>988.09</u>	<u>18,473.25</u>
	2016-2017	1,049.71	19,625.37
	2015-2016	799.45	14,946.58
	2014-2015	738.67	13,810.24
	2013-2014	384.93	7,196.58
	2012-2013	256.81	4,801.34
Flame	<u>2017-2018</u>	<u>907.66</u>	<u>16,969.66</u>
	2016-2017	742.08	13,873.91
	2015-2016	927.84	17,346.88
	2014-2015	1,060.64	19,829.67
	2013-2014	822.66	15,380.48
	2012-2013	530.50	9,918.21
No Declarada	<u>2017-2018</u>	<u>417.80</u>	<u>7,811.11</u>
	2016-2017	1,171.05	21,893.89
	2015-2016		0.00
Thompson	<u>2017-2018</u>	<u>336.04</u>	<u>6,282.53</u>
	2016-2017	444.76	8,315.18
	2015-2016	389.22	7,276.92
	2014-2015	353.12	6,601.86
	2013-2014	268.81	5,025.62
	2012-2013	153.53	2,870.35
Sweet Globe	<u>2017-2018</u>	<u>256.55</u>	<u>4,796.55</u>
	2016-2017	95.91	1,793.04
	2015-2016	28.74	537.34

	2014-2015	13.63	254.89
	2013-2014	0.09	1.77
Timpson	<u>2017-2018</u>	<u>232.49</u>	<u>4,346.62</u>
	2016-2017	128.79	2,407.95
	2015-2016	99.95	1,868.65
	2014-2015	31.27	584.64
	2013-2014	1.01	18.86
Arra 15	<u>2017-2018</u>	<u>197.10</u>	<u>3,685.03</u>
	2016-2017	173.36	3,241.12
	2015-2016	128.76	2,407.33
	2014-2015	20.84	389.66
Sweet Celebration	<u>2017-2018</u>	<u>162.11</u>	<u>3,030.75</u>
	2016-2017	149.42	2,793.51
	2015-2016	89.95	1,681.76
	2014-2015	75.80	1,417.11
	2013-2014	10.38	194.14
	2012-2013	0.43	7.97
Timco	<u>2017-2018</u>	<u>78.51</u>	<u>1,467.81</u>
	2016-2017	16.31	304.95
	2015-2016		0.00
Scarlotta	<u>2017-2018</u>	<u>70.71</u>	<u>1,322.07</u>
	2016-2017	35.00	654.28
	2015-2016		0.00
	2014-2015	8.24	154.08
	2013-2014	3.57	66.76
Midnight Beauty	<u>2017-2018</u>	<u>53.13</u>	<u>993.33</u>
	2016-2017	42.64	797.11
	2015-2016	18.69	349.41
Jack'S Salute	<u>2017-2018</u>	<u>46.71</u>	<u>873.32</u>
	2016-2017	5.55	103.72
	2015-2016	2.93	54.69
	2014-2015	5.76	107.63
	2013-2014		0.00
Arra 29	<u>2017-2018</u>	<u>40.69</u>	<u>760.66</u>
	2016-2017	2.69	50.21
Summer Royal	<u>2017-2018</u>	<u>39.72</u>	<u>742.56</u>
	2016-2017	18.02	336.83
	2015-2016	13.19	246.53
	2014-2015	6.37	119.09
	2013-2014	0.46	8.58
Sable	<u>2017-2018</u>	<u>35.58</u>	<u>665.21</u>
	2016-2017	10.91	203.94
	2015-2016	0.61	11.39

Magenta	<u>2017-2018</u>	<u>30.54</u>	<u>570.90</u>
	2016-2017	129.89	2,428.38
	2015-2016	135.78	2,538.47
	2014-2015	129.60	2,422.92
	2013-2014	115.82	2,165.38
	2012-2013	47.68	891.34
Early Sweet	<u>2017-2018</u>	<u>30.24</u>	<u>565.32</u>
	2016-2017	63.54	1,187.96
	2015-2016	65.38	1,222.42
	2014-2015	55.66	1,040.58
	2013-2014	18.22	340.56
	2012-2013	4.41	82.53
Autumn Royal	<u>2017-2018</u>	<u>25.82</u>	<u>482.78</u>
	2016-2017	32.52	608.05
	2015-2016	24.53	458.58
	2014-2015	31.30	585.09
	2013-2014	11.40	213.16
	2012-2013	4.34	81.22
Sweet Enchantment	<u>2017-2018</u>	<u>24.57</u>	<u>459.29</u>
	2016-2017	32.18	601.59
	2015-2016	13.87	259.23
	2014-2015	5.52	103.12
	2013-2014	0.18	3.40
	2012-2013	0.14	2.68
Sweet Jubilee	<u>2017-2018</u>	<u>23.62</u>	<u>441.51</u>
	2016-2017	93.50	1,747.99
	2015-2016	1.26	23.50
	2014-2015	2.59	48.50
	2013-2014	0.10	1.87
	2012-2013	0.03	0.49
Black Moon	<u>2017-2018</u>	<u>18.70</u>	<u>349.57</u>
	2016-2017	27.76	519.04
	2015-2016	17.34	324.21
	2014-2015	28.17	526.69
	2013-2014	2.21	41.23
	2012-2013	1.81	33.87
Sugar Crisp	<u>2017-2018</u>	<u>14.34</u>	<u>268.11</u>
	2016-2017	13.41	250.80
	2015-2016	0.15	2.80
	2014-2015	1.55	28.90
	2013-2014		0.00
Sweet Sapphire	<u>2017-2018</u>	<u>10.42</u>	<u>194.83</u>
Italia	<u>2017-2018</u>	<u>9.82</u>	<u>183.60</u>

	2015-2016	0.75	14.09
	2014-2015	3.78	70.67
	2013-2014	3.16	59.04
	2012-2013	0.05	0.93
Cotton Candy	2017-2018	<u>7.56</u>	<u>141.36</u>
	2016-2017	0.27	5.01
	2015-2016	4.08	76.27
	2014-2015	0.36	6.69
	2013-2014		0.00
Allison	2017-2018	<u>6.29</u>	<u>117.52</u>
	2016-2017	0.01	0.10
Iniagrape-One	2017-2018	<u>5.29</u>	<u>98.99</u>
	2016-2017	1.36	25.39
	2015-2016		0.00
Centennial	2017-2018	<u>3.52</u>	<u>65.77</u>
	2016-2017	6.20	115.92
	2015-2016	7.06	131.95
	2014-2015	13.45	251.55
	2013-2014	9.83	183.87
	2012-2013	12.54	234.39
Arra 13	2017-2018	<u>3.38</u>	<u>63.12</u>
	2016-2017	3.48	65.10
	2015-2016		0.00
	2013-2014	0.65	12.10
Sweet Nectar	2017-2018	<u>2.34</u>	<u>43.81</u>
	2016-2017	0.34	6.40
	2015-2016	1.36	25.34
Arra 18	2017-2018	<u>2.03</u>	<u>37.95</u>
	2016-2017	3.15	58.84
Sweet Joy	2017-2018	<u>1.39</u>	<u>26.07</u>
	2016-2017	1.31	24.46
	2015-2016	0.20	3.74
Palestina	2017-2018	<u>1.29</u>	<u>24.20</u>
	2016-2017		0.00
	2013-2014	0.57	10.66
Sweet Mayabelle	2017-2018	<u>1.13</u>	<u>21.07</u>
	2016-2017	2.78	51.97
	2015-2016	0.87	16.29
	2013-2014	0.08	1.57
	2012-2013	0.01	0.26
Arra 30	2017-2018	<u>1.08</u>	<u>20.17</u>
Sweet Inspiration	2017-2018	<u>0.99</u>	<u>18.48</u>
	2017-2018	<u>0.84</u>	<u>15.62</u>

Sugrafourteen -	2016-2017	1.38	25.84
Red Superior	2015-2016	0.54	10.07
Arra 19	<u>2017-2018</u>	<u>0.82</u>	<u>15.35</u>
Sweet Favors	<u>2017-2018</u>	<u>0.71</u>	<u>13.22</u>
	2016-2017	0.36	6.71
White	<u>2017-2018</u>	<u>0.66</u>	<u>12.35</u>
	2016-2017		0.00
	2015-2016	4.29	80.29
Muscat Beauty	<u>2017-2018</u>	<u>0.63</u>	<u>11.72</u>
	2016-2017	0.26	4.93
Ivory	<u>2017-2018</u>	<u>0.50</u>	<u>9.40</u>
	2016-2017		0.00
Borgoña	<u>2017-2018</u>	<u>0.16</u>	<u>3.00</u>
	2016-2017	0.07	1.38
	2014-2015	1.00	18.70
	2012-2013	1.00	18.70
IFG 93-136	<u>2017-2018</u>	<u>0.05</u>	<u>0.89</u>
Candy Dreams	<u>2017-2018</u>	<u>0.00</u>	<u>0.03</u>
Candy Hearts	<u>2017-2018</u>	<u>0.00</u>	<u>0.02</u>
	2016-2017	0.46	8.60
Gross Colman	2016-2017	0.52	9.75
Kelly	2015-2016	6.95	129.86
	2016-2017	0.01	0.10
	2015-2016	0.21	3.99
Early Season	2016-2017	2.37	44.28
Krissy	2016-2017	0.00	0.02
Candy Snaps	2016-2017	0.06	1.15
Melody	2016-2017	0.00	0.03

Fuente: Provid

Esta tabla nos permite observar la gran lista de especies que se han venido cosechando en nuestro país, siendo más de 50 tipos de uvas, como ya se había detallado en las estadísticas anteriores las más aceptadas y demandadas son las redglobe y seedless, sin embargo, se ve un potencial en las demás, pudiendo llegar a desarrollarse en los demás mercados.

Las variedades más representativas exportadas en el periodo 2011-2018 en números de contenedores, son la RedGlobe y la Seedless son las más demandadas por los mercados internacionales, la Red Globe representa el 54% de contenedores exportados en la campaña 2016-2017, mientras que la seedless representa un 35% de esta misma campaña, resultan ser las más representativas en todos los periodos de las cosechas de uvas.

ANEXO 8.
Tabla 18.

***Volumen en Toneladas exportados a EE. UU por variedades de Uva,
periodos 2017-2018***

Variedades	Campaña	Número de contenedores	Volumen en Toneladas
Seedless	2017- 2018	3,129.00	71,341.20
RedGlobe	2017- 2018	355.00	8,094.00
No declarado	2017- 2018	88.00	2,006.40
Otras	2016- 2017	0.08	1.82
Totales		3,572.08	81,443.42

Fuente: Provid - SENASA

Como se puede observar esta tabla las variedades más representativas y más demandadas por el mercado de Estados Unidos principalmente son 2 en la última campaña, la seedless y la red globe, la tercera que es una estadística “bolsa”, pero de igual manera representa un volumen considerable para continuar fortaleciendo esta relación comercial.

ANEXO 9.

Anexo 2.3 (Tratado de Libre Comercio Perú- USA)

Eliminación Arancelaria

1. Salvo lo dispuesto en forma distinta en la Lista de una Parte en este Anexo, las siguientes categorías de desgravación aplicarán a la eliminación de aranceles de cada una de las Partes de conformidad con el Artículo 2.3.2:
 - a) los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación A en la Lista de una Parte deberán ser eliminados completamente y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor;
 - b) los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación B en la Lista de una Parte deberán ser eliminados en cinco etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año cinco;
 - c) los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación C en la Lista de una Parte deberán ser eliminados en diez etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigencia, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año diez;
 - d) los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación D en la Lista de una Parte deberán ser eliminados en quince etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 15;
 - e) los aranceles a las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación E en la Lista de una Parte deberán mantenerse en su tasa base entre los años uno al diez. Comenzando el 1 de enero del año 11, los aranceles deberán ser eliminados en siete etapas anuales iguales, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 17;
 - f) las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría F de la Lista de una Parte deberán continuar recibiendo un tratamiento libre de aranceles.

2. La tasa base del arancel aduanero y la categoría para determinar la tasa arancelaria en cada etapa de desgravación están indicadas para la fracción arancelaria en la Lista de cada Parte.
3. Las tasas en cada etapa serán redondeadas hacia abajo, al menos al décimo punto porcentual más cercano, o, si la tasa arancelaria está expresada en unidades monetarias, al menos al 0.001 de la unidad monetaria oficial de la Parte.
4. Para propósitos de este Anexo y la Lista de una Parte, año uno significa el año en que este Acuerdo entre en vigor, de acuerdo al Artículo 23.4 (Entrada en Vigor).
5. Para propósitos de este Anexo y la Lista de una Parte, al iniciar el año dos, cada reducción arancelaria anual se realizará el 1 de enero del año correspondiente (o, en el caso de una mercancía incluida en las subpartidas enumeradas en el párrafo 7(d) el Apéndice I de la Lista del Perú a este Anexo, en el primer día del año comercial relevante.)

ANEXO 10.

Cumplimiento de Especificaciones Técnicas

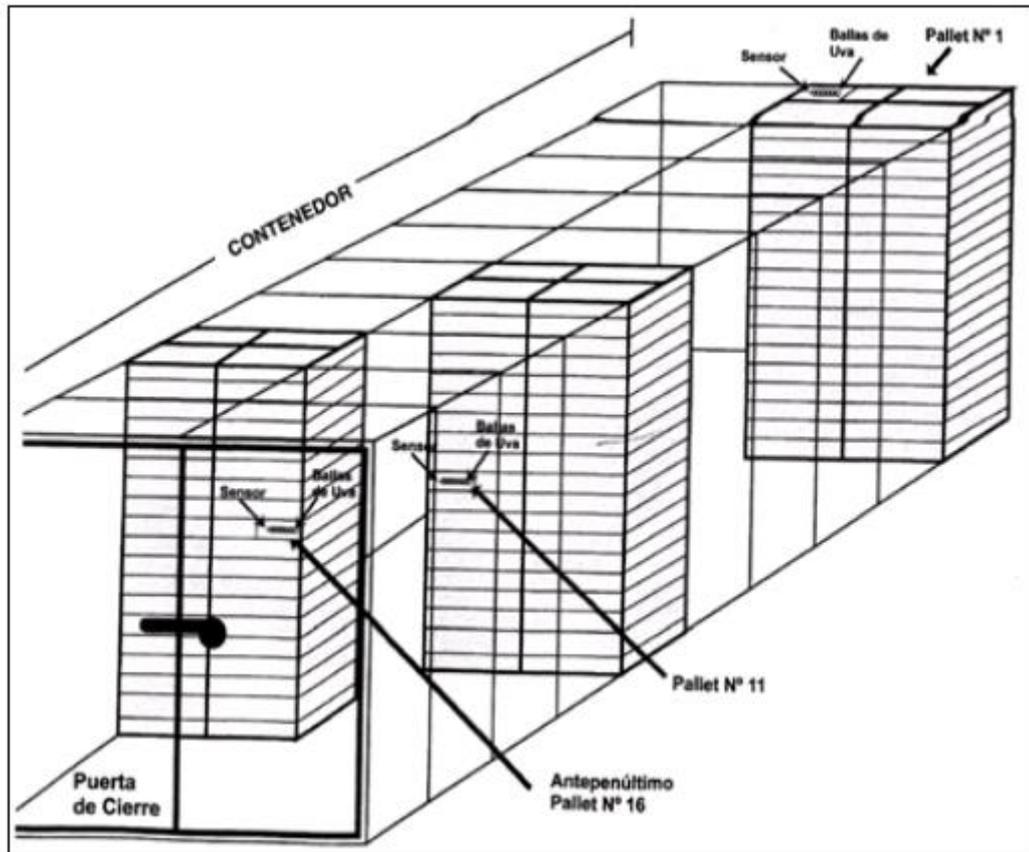
Los lugares de producción de uva de mesa, deben ser monitoreados como mínimo cuatro (04) semanas antes del inicio de las cosechas y durante el ciclo del cultivo, deben cumplir con los procedimientos oficiales contemplados dentro del Sistema Nacional de Vigilancia para Moscas de la Fruta registrados en el SIIMF; para tal efecto el usuario debe realizar las medidas para el control de esta plaga, establecidas por la SMFPF; así como las acciones de control integrado, como control cultural y mecánico asociado al recojo y entierro de frutas caídas, mantenimiento de campo limpio; con mayor énfasis al control de las plagas cuarentenarias establecidas por los países de destino

a. Estados Unidos, Puerto Rico, México, N. Caledonia e Indonesia.

Para el destino de EE. UU, Puerto Rico y México, se debe verificar la relación de contenedores aprobados con certificado vigente por APHIS. Esta verificación se realiza previamente al inicio del tratamiento de frío, en la web: <https://treatments.cphst.org/vessels/vessels.cfm>. (Senasa)

Los sensores se colocan en la fruta, de la siguiente manera el sensor nº 1 en la caja superior del primer pallet ubicado al fondo del contenedor y en la caja que se encuentra en el ángulo interno, el 2º sensor en el pallet, ubicado en la mitad del contenedor al lado derecho de una caja de media altura, el 3º sensor se coloca en el antepenúltimo pallet al lado izquierdo de una caja de media altura. (Senasa)

La ubicación de los sensores son en los pallets Nº 1, 11 y 16. (Senasa)



Para los envíos a EE.UU, se procede con el ingreso de información del tratamiento de frío (T107-a-1) al “Sistema 556” detallado en el cuadro 01, ítem 7.2. (Senasa)

Cumplimiento del tratamiento de frío y puertos autorizados

Antes de cerrar las puertas del contenedor se debe verificar nuevamente la temperatura registrada por los sensores, debido a que estos pueden sufrir algún daño durante la estiba de la carga, procediendo al precintado del contenedor ver 6.4.3. El tratamiento en frío concluye en tránsito antes de la llegada al país de destino. La verificación del cumplimiento se realiza por la Autoridad Fitosanitaria del país de destino en los puertos autorizados o que cuentan con personal autorizado. Para ello los registros del tratamiento son descargados y entregados a la Autoridad Fitosanitaria del país de destino para su verificación y autorización correspondiente. Si el inicio del período de tratamiento se cortase por exceso de temperatura, falla en el registrador o algún procedimiento inadecuado, el tratamiento tiene que ser

reiniciado por la naviera sin apertura del contenedor. Los documentos que respaldan la ejecución del tratamiento de frío se encuentra detallado del anexo 07 al 10.

Estados Unidos: Los envíos de uva de mesa destinados a este país deben arribar a los puertos de ingreso con el tratamiento de frío concluido, aquellos envíos que por alguna razón fallaron o no completaron el tratamiento de frío en tránsito deben arribar a aquellos puertos por encima de los 39 ° latitud norte y más allá de los 104 ° longitud este, los cuales cuenten con infraestructura apropiada para completar el tratamiento de frío. (Senasa)